I

(Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk)

RÅDETS FORORDNING (EF) Nr. 2380/95

af 2. oktober 1995

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af PPC-fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 3283/94 af 22. december 1994 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab (1), særlig artikel 23,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 2423/88 af 11. juli 1988 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (2), særlig artikel 12, 14 og 15,

under henvisning til forslag fra Kommissionen forelagt efter konsultation i Det Rådgivende Udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

A. PROCEDURE

(1) Den 2. august 1985 offentliggjorde Kommissionen en meddelelse om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen af PPC-fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan (3). Den 26. august 1986 indførtes der en midlertidig antidumpingtold ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 2640/86 (4). Den 24. februar 1987 indførte Rådet ved forordning (EØF) nr. 535/87 (5) en endelig antidumpingtold på importen af PPC-fotokopieringsmaskiner (i det følgende benævnt PPC) med oprindelse i Japan. Samtidig godkendtes et tilsagn fra en eksportør, Kyocera, som havde indstillet produktionen af PPC, og som ifølge tilsagnet på forhånd skulle underrette Kommissionen, hvis det besluttedes at genoptage eksporten til Fællesskabet (6).

(2) Efter indførelsen af disse foranstaltninger iværksattes der en række undersøgelser i henhold til artikel 13, stk. 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88 vedrørende japanske eksportørers produktion eller samling af PPC i Fællesskabet. Disse undersøgelser resulterede i, at Kommissionen godtog tilsagn fra en række eksportører, for hvis PPC-modeller, som fremstilledes eller samledes i Fællesskabet, det oprindeligt var konstateret, at de havde et vejet gennemsnitligt indhold af dele eller materialer af japansk oprindelse på mere end 60 % af den samlede værdi af alle dele eller materialer (7).

(3) Efter offentliggørelsen i august 1991 af en meddelelse (8) om det forestående ophør af gældende foranstaltninger vedrørende importen fra Japan modtog Kommissionen en anmodning om fornyet undersøgelse fra CECOM (Committee of European Copier Manufacturers), angiveligt indgivet på vegne af producenter, der tegnede sig for en væsentlig del af produktionen af PPC i Fællesskabet. Denne anmodning om fornyet undersøgelse var begrænset til kun at omfatte PPC, som kunne kopiere med en

(1) EFT nr. L 349 af 31. 12. 1994, s. 1. Forordningen er senest ændret ved forordning (EF) nr. 1251/95 (EFT nr. L 122 af 2. 6. 1995, s. 1).
(2) EFT nr. L 209 af 2. 8. 1988, s. 1. Forordningen er senest ændret ved forordning (EF) nr. 522/94 (EFT nr. L 66 af 10. 3. 1994, s. 10).
(3) EFT nr. C 194 af 2. 8. 1985, s. 5.
(4) EFT nr. L 239 af 26. 8. 1986, s. 5.
(5) EFT nr. L 54 af 24. 2. 1987, s. 12.
(6) Kommissionens afgørelse 87/135/EØF (EFT nr. L 54 af 24. 2. 1987, s. 36).
(7) Der henvises til Rådets forordning (EØF) nr. 3205/88 (EFT nr. L 284 af 19. 10. 1988, s. 36); Kommissionens afgørelse 88/519/EØF (EFT nr. L 284 af 19. 10. 1988, s. 60); Kommissionens afgørelse 88/638/EØF (EFT nr. L 355 af 23. 12. 1988, s. 66); Rådets forordning (EØF) nr. 4017/88 (EFT nr. L 355 af 23. 12. 1988, s. 1); Kommissionens afgørelse 89/116/EØF (EFT nr. L 43 af 15. 2. 1989, s. 54); Rådets forordning (EØF) nr. 359/89 (EFT nr. L 43 af 15. 2. 1989, s. 1); Kommissionens afgørelse 89/309/EØF (EFT nr. L 126 af 9. 5. 1989, s. 38); Kommissionens afgørelse 90/47/EØF (EFT nr. L 34 af 6. 2. 1990, s. 28).
(8) EFT nr. C 222 af 27. 8. 1991, s. 2.

hastighed på indtil 75 A4 ark pr. minut. Anmodningen indeholdt i henhold til artikel 15, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88 dokumentation med det formål at påvise, at hvis gældende antidumpingforanstaltninger faldt bort, ville der igen blive forvoldt skade eller opstå trussel herom. Anmodningen om fornyet undersøgelse omfattede også de tilsagn, der var afgivet i henhold til artikel 13, stk. 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88.

Den 16. juli 1992 indgav CECOM et supplement til sin anmodning om fornyet undersøgelse med anmodning om, at PPC, der kan kopiere med en hastighed på over 75 A4 ark pr. minut, blev inddraget i undersøgelsen. Denne supplerende anmodning indeholdt beviser for, at sådanne PPC med oprindelse i Japan indførtes til dumpingpriser, og at der som følge af denne dumping påførtes EF-erhvervsgrenen skade.

(4) Den 14. august 1992 offentliggjorde Kommissionen en meddelelse i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* [1] om indledning af en fornyet undersøgelse i henhold til artikel 14 og 15 i forordning (EØF) nr. 2423/88.

(5) Kommissionen underrettede de eksportører og importører, som den vidste var berørt af sagen, samt repræsentanterne for eksportlandet og kendte producenter i Fællesskabet, og den gav de direkte berørte parter lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt.

(6) Alle de producenter i Fællesskabet, der havde indgivet klage, besvarede Kommissionens spørgeskema og tilkendegav deres synspunkter skriftligt. Desuden modtog Kommissionen visse oplysninger fra Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Det Forenede Kongerige. Næsten alle eksportører og de med dem forretningsmæssigt forbundne importører og produktionsanlæg i Fællesskabet besvarede spørgeskemaet og tilkendegav deres synspunktet skriftligt. Den eneste kendte eksportør i Japan, som ikke besvarede spørgeskemaet, var Sanyo Electric Co., Osaka. To andre japanske selskaber, Kyocera Corp., Kyoto og Fuji Xerox Co., Tokyo, erklærede, at de ikke havde eksporteret PPC til Fællesskabet i den undersøgelsesperiode, der var fastsat for den fornyede undersøgelse. Kyocera anførte, at selskabet ikke havde fremstillet PPC siden 1986 og anmodede om at blive fritaget for forpligtelsen til at underrette Kommissionen med et tilstrækkeligt varsel, hvis det genoptog eksporten til Fællesskabet [2]. Et japansk handelsselskab, Mitsui Co. Ltd, Tokyo, besvarede også spørgeskemaet. Tre uafhængige importører, Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgien, Infotech Europe BV, 's-Hertogenbosch, Nederlandene og Lanier Europe BV, Sassenheim, Nederlandene, besvarede spørgeskemaerne og tilkendegav deres synspunkter skriftligt. Alle parter, der anmodede herom, indrømmedes en høring.

(7) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, den anså for nødvendige med henblik på at træffe afgørelse i sagen, og den aflagde kontrolbesøg hos følgende selskaber:

— *klagende producenter i Fællesskabet:*

  — Océ Nederland BV, med hovedsæde og fabrik i Venlo, Nederlandene
  — Olivetti-Canon Industriale SpA, med hovedsæde og fabrik i Ivrea, Italien
  — Rank Xerox Ltd med hovedsæde i Marlow, Det Forenede Kongerige, og fabrikker i Mitcheldean, Det Forenede Kongerige, i Venray, Nederlandene og i Lille, Frankrig

— *producenter/eksportører i Japan:*

  — Canon Inc., Tokyo
  — Copyer Co. Ltd, Tokyo
  — Konica Corp., Tokyo
  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka
  — Minolta Camera Co. Ltd (har siden ændret navn til: Minolta Co. Ltd), Osaka
  — Mita Industrial Co., Osaka
  — Ricoh Co. Ltd, Tokyo
  — Sharp Corp., Osaka
  — Toshiba Corp., Tokyo

— *forbundne importører i Fællesskabet:*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Tyskland
  — Canon France SA, Le Blanc Mesnil, Frankrig
  — Canon (UK) Ltd, Wallington, Det Forenede Kongerige
  — Develop Dr. Eisbein GmbH & Co., Gerlingen, Tyskland
  — Gestetner Holdings PLC, London, Det Forenede Kongerige
  — Konica Bureautique SA, Nanterre, Frankrig
  — Konica Business Machines International GmbH, Hamburg, Tyskland
  — Matsushita Business Machines (Europe), GmbH, Neumünster, Tyskland
  — Minolta France SA, Carrières-sur-Seine, Frankrig

[1] EFT nr. C 207 af 14. 8. 1992, s. 16.
[2] Se betragtning 1, fodnote 6.

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Tyskland

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

— Minolta UK Ltd, Milton Keynes, Det Forenede Kongerige

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Tyskland

— Mita Europe BV, Hoofddorp, Nederlandene

— Mita Italia SpA, Agrate, Italien

— NRG Italia SpA, Milano, Italien

— NRG-Nashua France SA, Créteil, Frankrig

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Tyskland

— Panasonic Europe Ltd, Uxbridge, Det Forenede Kongerige

— Panasonic Italia SpA, Milano, Italien

— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Det Forenede Kongerige

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Tyskland

— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Nederlandene

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

— Ricoh Italia, SpA, Verona, Italien

— Selex Europe BV, Amstelveen, Nederlandene

— Selex Italia SpA, Milano, Italien

— Selex (UK) Ltd, Croydon, Det Forenede Kongerige

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hamburg, Tyskland

— Sharp Electronics (UK) Ltd, Manchester, Det Forenede Kongerige

— Toshiba Europe GmbH, Neuss, Tyskland

— Toshiba Informationssysteme (Deutschland) GmbH, Neuss, Tyskland

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Det Forenede Kongerige

— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, Frankrig

— *uafhængige importører i Fællesskabet:*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgien.

(8) Dumpingundersøgelsen omfattede perioden fra den 1. juli 1991 til den 30. juni 1992 (undersøgelsesperioden).

(9) På grund af den usædvanligt komplicerede beskaffenhed af en række retlige, tekniske og politiske spørgsmål, der behandles som led i undersøgelsen, samt de meget omfattende data og de mange indlæg fra de berørte parter, som ofte gjorde det påkrævet at forlænge fristerne, var der tale om en betydelig overskridelse af den frist på et år til gennemførelse af undersøgelsen, som er anbefalet i artikel 7, stk. 9, litra a), i forordning (EØF) nr. 2423/88. Af samme grunde forløb der også næsten seks måneder fra udløbet af de oprindelige foranstaltningers gyldighedsperiode på fem år den 24. februar 1992, inden Kommissionen kunne indlede den fornyede undersøgelse. I henhold til artikel 15, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88 er de oprindelige foranstaltninger forblevet i kraft i hele denne periode.

(10) Alle berørte parter underrettedes om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke det var hensigten at anbefale indførelse af endelige foranstaltninger. Parterne indrømmedes også en frist, inden for hvilken de kunne fremsætte bemærkninger efter ovennævnte underretning.

B. DEN AF UNDERSØGELSEN OMFATTEDE VARE OG SAMME VARE

1. Den af undersøgelsen omfattede vare

(11) I henhold til artikel 7, stk. 9, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 videreføres den antidumpingprocedure, der indledtes den 2. august 1985 vedrørende importen af PPC-fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan, så længe gyldighedsperioden for foranstaltningerne ikke er udløbet, foranstaltningerne ophævet eller proceduren afsluttet. Der er derfor ikke tale om nogen ændring i den vare, der er omfattet af proceduren. Varen defineredes som »fotokopieringsmaskiner med optisk system«, »opbygget af fire grundelementer, nemlig et system til billedgengivelse, fotokonduktion eller -fremkaldelse, overførsel eller fiksering samt papirfremføring« ([1]), eller kort benævnt »PPC-fotokopieringsmaskiner« (PPC) ([2]).

(12) Som navnet antyder anvendes der i sådanne kopieringsmaskiner almindeligt papir i stedet for coated papir til fremstilling af kopier. PPC har nu næsten fuldstændigt afløst kopieringsmaskiner med coated papir til almindelige anvendelsesformål. Hvor der i kopieringsmaskiner med coated papir anvendes en direkte proces for overførsel af et originaldokument til et kemisk behandlet papirark, er PPC baseret på en indirekte proces, hvorved det optiske system (som hovedsagelig består af en lyskilde, en kondensor, linser, spejle, prismer og en række optiske

([1]) Jf. betragtning 1, fodnote 3.
([2]) Betragtning 1 i forordning (EØF) nr. 2640/86, se betragtning 1, fodnote 4 i denne forordning.

fibre) projicerer billedet af originaldokumentet på en lysfølsom overflade (almindeligvis en tromle eller en plade). Billedet fremkaldes derefter (ofte ved hjælp af et farvestof i pulverform), overføres til almindeligt papir (normalt af et elektrostatisk felt) og fikseres på papiret (ved varme- og/eller trykpåvirkning). Maskiner, der til kopiering anvender coated papir eller en direkte proces, og som henhører under KN-kode 9009 11 00, er derfor ikke samme vare som de PPC, der er omfattet af proceduren.

PPC består ofte af flere separate moduler, som først samles hos kunden. I sådanne tilfælde er alle disse moduler en del af den pågældende PPC, uanset om de importeres sammen eller hver for sig, medmindre de kan anses for egentligt optisk udstyr, der ikke indgår i standardkonfigurationen for en PPC.

(13) Ovenstående varebeskrivelse for PPC indebærer, at digitale kopieringsmaskiner (sort/hvid eller til farvekopiering i alle farver) ikke er omfattet af definitionen af den vare, der er omfattet af proceduren. Selv hvis den skanner, der anvendes i en digital kopieringsmaskine til aflæsning af originaldokumentet, kunne anses for at være et »optisk system«, projicerer en digital kopieringsmaskine ikke et billede på en lysfølsom overflade, men reproducerer det oprindelige billede, efter at det af billedprocessoren er blevet omdannet til digitale signaler, så der fremkommer et nyt billede med eller uden ændringer af det originale billede. Det er dette nye billede, der ved hjælp af en laser overføres til en lysfølsom overflade. Når digitale kopieringsmaskiner sammenkobles med en datamat, er de end ikke afhængige af et originaldokument som input.

2. Den undersøgte vare

(14) Med hensyn til vareområde kan en fornyet undersøgelse omfatte samtlige varer, der er omfattet af proceduren. Med henblik på den fornyede undersøgelse ansås det imidlertid ikke for nødvendigt at undersøge en række varetyper, som allerede var blevet undtaget fra de oprindelige foranstaltninger, og som EF-erhvervsgrenen ikke anmodede om at få inddraget i undersøgelsen. Der er tale om kopieringsmaskiner til farvekopiering, læsere/-printere og perforationskort (aperture cards) og mikrofilm printere/læsere, »whiteboard«-kopieringsmaskiner og kopieringsmaskiner til store formater, på hvilke der kan fremstilles kopier i format A2 og derover på grundlag af originaldokumenter af størrelse over format A2 [1]. Dette er ensbetydende med at såkaldte highlight-PPC, der kun gengiver nogle få farver til fremhævelse af visse udsnit af et dokument, og PPC til format A2, på hvilke der kan fremstilles kopier i format A2 (men ikke større) på grundlag af originaldokumenter af størrelse A2 eller derover, indgik i den fornyede undersøgelse.

(15) PPC, som kan kopiere med en hastighed på over 75 A4 ark pr. minut, blev omfattet af den fornyede undersøgelse i overensstemmelse med EF-erhvervsgrenens ønske. Disse varer er ganske klart PPC som defineret i den varebeskrivelse, der gælder for proceduren [2]. Den eneste grund til, at disse varer ikke var omfattet af de oprindelige foranstaltninger, var, at på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse importeredes der ikke maskiner henhørende under segment 5 og 6 fra Japan, og EF-erhvervsgrenen fremstillede ikke maskiner henhørende under segment 6 [3]. I sin supplerende anmodning om en fornyet undersøgelse fremlagde CECOM tilstrækkelige beviser for, at PPC i segment 5 siden var blevet importeret fra japan til dumpingpriser, hvorved den erhvervsgren i Fællesskabet, der havde indgivet klage, og som fremstillede maskiner henhørende under de tilstødende segmenter 4 og 6, påførtes skade, således at det var påkrævet at inddrage PPC, som kan kopiere med en hastighed på over 75 A4 ark pr. minut, i den fornyede undersøgelse.

Flere eksportører og importører fremsatte bemærkninger hertil. De anfægtede, at vareområdet for en fornyet undersøgelse i henhold til artikel 15 kan være lige så bredt som varedefinitionen for proceduren, og fandt, at en sådan fornyet undersøgelse burde begrænses til at omfatte de varetyper, der er omfattet af foranstaltningerne. Udformning, fremstilling og markedsføring af bestemte varetyper udvikler sig imidlertid ofte i tidens løb, hvor nye typer stadig i det væsentlige er samme vare. For PPC er markedsudviklingen f.eks. gået i retning af mere produktive, større og hurtigere PPC-typer, hvis væsentlige egenskaber dog stadig er de samme. Hvis Kommissionen hindredes i at undersøge nye typer af samme vare i en fornyet undersøgelse i henhold til artikel 15, blot fordi de pågældende varetyper endnu ikke fremstilledes på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse, ville det være nødvendigt at iværksætte en ny procedure.

[1] Der henvises til varebeskrivelserne i artikel 1, stk. 4, i forordning (EØF) nr. 535/87.

[2] Der henvises f.eks. til artikel 1, stk. 4, første led, i forordning (EØF) nr. 535/87, hvori der henvises til disse varer som værende en del af »de varer, der er beskrevet i stk. 1«, hvor dette stk. 1 omfatter »PPC-fotokopieringsmaskiner med optisk system«.

[3] Den opdeling i segmenter, som er benyttet i denne fornyede undersøgelse, er den almindeligt anerkendte Dataquestopdeling, som var gældende i juli 1992, nemlig:
— personlige kopieringsmaskiner med indtil 12 kopier pr. minut og minimalt udstyret
— segment 1 : indtil 20 kopier pr. minut med sådanne features som reduktion/forstørrelse, zoom
— segment 2 : fra 21 til 30 kopier pr. minut
— segment 3 : fra 31 til 40 kopier pr. minut
— segment 4 : fra 45 til 59 kopier pr. minut
— segment 5 : fra 70 til 90 kopier pr. minut
— segment 6 : 91 kopier og derover pr. minut.

Det ville være ulogisk, være i strid med det system, der er fastsat ved forordning (EØF) nr. 2423/88, og ville kunne føre til ikke samstemmende resultater, hvis Kommissionen skulle gennemføre to særskilte procedurer vedrørende samme vare med oprindelse i samme land. For så vidt angår PPC fra Japan blev den fornyede undersøgelse af gældende foranstaltninger i henhold til artikel 15 også iværksat og gennemført i henhold til artikel 14 ud fra den betragtning, at artikel 15 bør, og faktisk kun kan, læses sammen med artikel 14. Fornyede undersøgelser af gældende foranstaltninger i henhold til disse bestemmelser kan eventuelt føre til ændring af foranstaltningerne. Hvis gældende foranstaltninger efter en fornyet undersøgelse ikke kunne ændres, således at de inden for rammerne af disse foranstaltninger omfatter nye typer af samme vare, ville virkningerne af foranstaltningerne blive svækket.

Flere eksportører anførte også, at Kommissionen ikke på ny havde konsulteret Det Rådgivende Udvalg i perioden fra modtagelsen af CECOM's supplerende anmodning om fornyet undersøgelse og iværksættelsen heraf. Proceduren vedrørende importen af PPC fra Japan omfatter imidlertid alle typer af PPC, uanset kopieringshastighed, og Det Rådgivende Udvalg blev behørigt konsulteret vedrørende Kommissionens grundlæggende forslag jf. artikel 15, om indledning af en fornyet undersøgelse af denne procedure. Den nøjagtige afgrænsning af undersøgelsen blev ikke drøftet på det pågældende tidspunkt, men antydedes klart i meddelelsen om indledning af undersøgelsen, og spørgsmålet om at inddrage PPC med en kapacitet på over 75 kopier pr. minut drøftedes senere i Det Rådgivende Udvalg ved flere lejligheder, inden der blev draget nogen konklusion om eventuelle foranstaltningers anvendelsesområde. Private parter har deres egne omfattende procedurerettigheder, og alle bemærkninger, der er fremsat i løbet af undersøgelsen om varetyper, der er omfattet af undersøgelsen og eventuelle foranstaltninger, blev taget op til grundig overvejelse, inden der blev draget nogen konklusion.

3. Samme vare

(16) Med hensyn til spørgsmålet, om de PPC, der sælges af de pågældende japanske producenter og eksportører på det japanske hjemmemarked og i Fællesskabet er samme vare som de PPC, som EF-erhvervsgrenen sælger i Fællesskabet, konstateredes det som led i den fornyede undersøgelse, at de grundlæggende tekniske egenskaber (som beskrevet i betragtning 11 og 12) for alle de undersøgte PPC var identiske eller lå meget tæt op ad hinanden som omhandlet i artikel 2, stk. 12, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Hvad endvidere angår de pågældende PPC's anvendelsesformål, er det fastslået, at i det mindste PPC i tilstødende segmenter — men ikke nødvendigvis kun sådanne maskiner — konkurrerer med hinanden med henblik på de samme brugere og bør betragtes som samme vare.

(17) Japanske PPC i segment 5 ansås i ovennævnte analyse for at være samme vare som de modeller i segment 4 og 6, der fremstilledes af EF-erhvervsgrenen, som i undersøgelsesperioden ikke fremstillede segment 5-modeller. Navnlig en eksportør gjorde gældende, at der ikke var nogen konkurrence mellem japanske PPC i segment 5 og de PPC i segment 4 og 6, som fremstilledes af EF-erhvervsgrenen, navnlig som følge af påståede forskelle i kopieringshastighed, kapacitet og brug. Det fremgik imidlertid af undersøgelsen, at den faktiske månedlige kopimængde for EF-erhvervsgrenens PPC i segment 4 hyppigt svarede til kapaciteten på de japanske PPC i segment 5. Ofte var sidstnævntes kopieringshastighed desuden ikke meget større for mere komplicerede funktioner, såsom duplekskopiering, end for EF-erhvervsgrenens PPC i segment 4. Hvad angår maskinernes brug konstateredes der inden grundlæggende forskelle mellem EF-erhvervsgrenens segment 4-modeller og de japanske segment 5-modeller. Med hensyn til EF-erhvervsgrenens PPC i segment 6 er det måske korrekt, at disse PPC er mere økonomiske end de japanske PPC i segment 5, når de anvendes i centrale reproduktionsafdelinger med store kopimængder. Men der blev ikke fremlagt overbevisende dokumentation for, at japanske PPC i segment 5 ikke, omend måske med mindre effektivitet, kan anvendes til fremstilling af store kopimængder, enten centraliseret i en reproduktionsafdeling eller decentraliseret i kontorerne. For kunder med et behov for at kopiere store eller meget store mængder foreligger der således et reelt valg mellem PPC i henholdsvis segment 5 og 6. En anden japansk eksportør fremlagde endvidere dokumentation for, at der faktisk var hård konkurrence på markedet, navnlig i forbindelse med store udbud, mellem en »centraliseret« maskinpark, også omfattende PPC i segment 6, udbudt af EF-erhvervsgrenen til opfyldelse af kundens kopieringsbehov, og en »decentraliseret« løsning baseret på PPC i segment 5 og 4 udbudt af japanske selskaber til opfyldelse af nøjagtigt de samme kopieringsbehov. I den forstand går konkurrencen mellem PPC

endog ud over konkurrencen mellem modeller i tilstødende segmenter. Den stærke vækst i salget af PPC i segment 5 har derfor som helhed i det mindste delvis fundet sted på bekostning af salget af PPC i segment 4 og 6, for så vidt som kunder med et stort kopieringsbehov normalt ikke vil kunne undlade at købe en PPC og ville været nødsaget til at købe en model i segment 4 eller 6, hvis der ikke var segment 5-PPC på markedet.

Med hensyn til japanske PPC i segment 6 var et japansk selskab allerede begyndt at eksportere en model i dette segment fra Japan til Fællesskabet og var begyndt at markedsføre den i Fællesskabet i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse. Ifølge ovennævnte analyse konkurrerede denne import med EF-erhvervsgrenens PPC i segment 6 og 4.

(18) Japanske personlige kopieringsmaskiner er de mindste PPC på markedet, og sådanne maskiner, som EF-erhvervsgrenen ikke fremstillede i undersøgelsesperioden, bør anses for at være samme vare som de PPC i segment 1, som EF-erhvervsgrenen fremstiller. Maskinerne i disse to segmenter overlapper hinanden i henseende til kopieringshastighed, og den eneste forskel mellem dem er den, at PPC i segment 1 ofte har flere features, f.eks. mulighed for reduktion eller forstørrelse, og undertiden større kapacitet. Når de tekniske forskelle er så begrænsede, afhænger kundernes valg i høj grad af prisen.

C. ERHVERVSGREN I FÆLLESSKABET

1. Indledning

(19) Af to grunde var det i den foreliggende fornyede undersøgelse vigtigt at fastslå, om der fandtes en erhvervsgren i Fællesskabet og i bekræftende fald, hvilke producenter der var en del heraf. I proceduremæssig henseende skal interesserede parter, der anmoder om en fornyet undersøgelse i henhold til artikel 15 i forordning (EØF) nr. 2423/88, ifølge samme artikels stk. 3 godtgøre, at foranstaltningernes ophør vil medføre, at der igen påføres EF-erhvervsgrenen skade eller opstår en trussel herom. For det andet skal sandsynligheden for, at der igen forvoldes skade eller opstår trussel herom, i den fornyede undersøgelse fastlægges i forhold til den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet som defineret i artikel 4, stk. 5, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Nogle eksportører og importører stillede spørgsmålstegn ved, om den klagende part, der anmodede om den fornyede undersøgelse, repræsenterede producenter i Fællesskabet, hvis samlede produktion af PPC udgjorde en betydelig del af den samlede fællesskabsproduktion af PPC, som omhandlet i artikel 4, stk. 5, og om fastlæggelsen af den forvoldte skade derfor skulle begrænses til at omfatte disse producenter.

2. EF-erhvervsgrenen i den oprindelige undersøgelse

(20) Da proceduren vedrørende PPC iværksattes i august 1985, omfattede den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet fem producenter: Develop Dr. Eisbein GmbH, Tyskland, Océ Nederland BV, Nederlandene, Ing. C. Olivetti & C. SpA, Italien, Rank Xerox Ltd, Det Forenede Kongerige og Nederlandene, samt Tetras SA, Frankrig. Tilsammen udgjorde de CECOM.

I maj 1986 erhvervede en af de japanske eksportører aktiemajoriteten i Develop, og Develop blev derfor i den oprindelige undersøgelse holdt uden for definitionen af »erhvervsgren i Fællesskabet« med henblik på fastlæggelsen af den forvoldte skade. Japanske datterselskaber, der fremstillede fotokopieringsmaskiner i Fællesskabet, blev også holdt udenfor [1]. I november 1986 erhvervede en anden japansk eksportør en aktieminoritet i Tetras, hvilket ikke hindrede, at Tetras fortsat var en del af EF-erhvervsgrenen [2]. Tetras har imidlertid siden indstillet produktion og salg af PPC.

I den oprindelige undersøgelse blev det fastslået, at Rank Xerox, Océ og Olivetti udgjorde en del af EF-erhvervsgrenen, uanset at alle tre importerede en del af deres PPC-modeller fra Japan. Desuden havde Rank Xerox en aktiepost på 50 % i en af de japanske eksportvirksomheder, og der var tale om en forholdsvis lille værditilvækst i Fællesskabet i forbindelse med produktionen af små PPC i Det Forenede Kongerige. De Europæiske Fællesskabers Domstol [3] gav Rådet medhold i dets konklusioner i den oprindelige undersøgelse vedrørende definitionen af »erhvervsgren i Fællesskabet«, både i henseende til spørgsmålet om at fastholde de klagende selskaber som en del af EF-erhversgrenen og om at udelukke japanske datterselskaber, der fremstiller PPC i Fællesskabet. Domstolens understregede dermed, at fællesskabsmyndighederne har visse skønsbeføjelser i så henseende, som de kan udøve fra sag til sag under henvisning til alle relevante kendsgerninger.

[1] Se betragtning 62 i forordning (EØF) nr. 2640/86, se betragtning 1, fodnote 4 i denne forordning.
[2] Se betragtning 68 i forordning (EØF) nr. 535/87, se betragtning 1, fodnote 5 i denne forordning.
[3] Der henvises f.eks. til sag C 156/87, Gestetner Holdings PLC mod Rådet og Kommissionen, Sml. 1990, s. I-781, præmis 41-61.

3. EF-erhvervsgrenen i den fornyede undersøgelse

(21) Anmodningen om fornyet undersøgelse er indgivet på vegne af de tre tilbageværende medlemmer af CECOM, dvs. Rank Xerox, Océ og Olivetti.

(22) Rank Xerox's krav om at være en del af EF-erhvervsgrenen er styrket siden den oprindelige undersøgelse. Selskabet hverken importerede eller solgte japanske PPC i Fællesskabet i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse. Den procentuelle værditilvækst i Fællesskabet for dets fremstilling af små PPC i Det Forenede Kongerige øgedes betydeligt. Den samlede værditilvækst for selskabets EF-transaktioner, herunder fremstillingen af højhastigheds-PPC i Frankrig, var også væsentligt højere end i den oprindelige undersøgelse og lå på et sådant niveau, at der ikke hersker tvivl om, at varerne har oprindelse i Fællesskabet. Rank Xerox må derfor fortsat betragtes som en del af EF-erhvervsgrenen.

(23) Efter afslutningen af den oprindelige undersøgelse har Océ opretholdt en betydelig produktion af PPC med høj kopieringshastighed og med en meget høj EF-værditilvækst, som sikrer EF-oprindelse. Men det lykkedes ikke selskabet at udvide produktionen af egne maskiner til også at omfatte maskiner med lavere kopieringshastigheder, som stadig leveres på grundlag af et OEM-arrangement (original equipment manufacturing) med et japansk selskab. Disse OEM-PPC tegner sig for en mindre, omend ikke ubetydelig, del af Océ's PPC-omsætning i Fællesskabet. Det fremgik imidlertid af den fornyede undersøgelse, at det nu er ret almindeligt, at producenterne, herunder også japanske producenter, køber en del af det omfattende modeludvalg fra andre producenter for at tilfredsstille efterspørgslen fra kunderne. Hertil kommer, at i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse leveredes langt størstedelen af Océ's OEM-PPC ikke længere fra Japan, men fra et tredjeland, som ikke var omfattet af den fornyede undersøgelse (den korrekte oprindelse af disse maskiner bekræftedes). Det antal PPC, som Océ importerer fra Japan, er således faldet betydeligt siden afslutningen af den oprindelige undersøgelse. Océ kunne derfor ligesom i den oprindelige undersøgelse anses for at være en del af EF-erhvervsgrenen.

(24) I 1987 overførte Olivetti hele sin produktion af PPC til et nyoprettet fællesforetagende med Canon, Olivetti-Canon Industriale (OCI), som etableredes i de gamle Olivetti-lokaler i Ivrea, Italien. I dette fællesforetagende ejer Olivetti halvdelen af aktierne plus én. Olivettis status som medlem af CECOM blev klarlagt ved et brev fra OCI af 15. oktober 1992, hvori det bekræftes, at OCI ved en bestyrelsesbeslutning af 22. juni 1992 delegerede retten til at repræsentere OCI med henblik på denne antidumpingprocedure til Olivetti. OCI fremstiller PPC i segment 1, som sælges gennem Olivettis og Canons salgsnet. EF-værditilvæksten for disse PPC er tilstrækkelig til at sikre dem oprindelsesstatus i Fællesskabet.

Det fremgik af den fornyede undersøgelse, at OCI snarere end Olivetti skulle betragtes som »producent« af PPC efter definitionen i artikel 4, stk. 5, i forordning (EØF) nr. 2423/88. OCI er en uafhængig retlig enhed med ansvar for den faktiske fremstilling af PPC. Olivetti er en større, men ikke dominerende, aktionær i dette selskab. Olivetti er et af OCI's to salgsselskaber og er i retlig henseende OCI's repræsentant med henblik på denne fornyede undersøgelse. Men Olivetti »fremstiller« ikke selv PPC.

Det ansås ikke for påkrævet at udelukke OCI fra EF-erhvervsgrenen. Det er korrekt, at 50 % af aktierne, minus én, ejes af Canon, et af de selskaber, der eksporterer PPC fra Japan, og som er omfattet af den fornyede undersøgelse. Men der var ingen grund til at antage, at OCI, som kontrolleres i fællesskab af Canon og Olivetti, som anmodede om beskyttelse i henhold til forordning (EØF) nr. 2423/88 mod importen af PPC fra Japan, som ikke importerede PPC fra Japan og fuldt ud samarbejdede med Kommissionen om gennemførelse af den fornyede undersøgelse, optrådte på en måde, der er forskellig fra den, der er fastlagt for Rank Xerox eller Océ, eller på en måde, der ville gøre undersøgelsesresultaterne ukorrekte eller upålidelige.

Det var imidlertid for OCI nødvendigt at begrænse fastlæggelsen af den forvoldte skade til kun at omfatte den produktion, der vedrørte salg gennem Olivettis salgsnet. Grunden hertil er den, at Canon ikke indgav de oplysninger, der ville gøre det muligt for Kommissionen at undersøge OCI's salg gennem Canons salgsnet, og fordi salgsoplysningerne fra Canon, som var en af eksportørerne af PPC fra Japan, under alle omstændigheder ikke kunne tages i betragtning i den fornyede undersøgelse med henblik på at fastlægge den skade, der var påført EF-erhvervsgrenen. Hvad angår Olivetti skal anføres, at selv om hovedparten af de PPC, som dette selskab solgte i Fællesskabet i undersøgelsesperioden, kom fra Canon i overensstemmelse

med den normale forretningsstrategi, der sigtede mod at tilbyde et fuldstændigt udvalg af modeller, havde disse PPC ikke oprindelse i Japan. Under alle omstændigheder blev der set bort fra salgstransaktioner mellem OCI og Olivetti, idet de ansås for overførsler mellem forretningsmæssigt forbundne parter, og salgs- og produktionsomkostninger for Olivettis salg af OCI-fremstillede PPC til uafhængige kunder fastsatte på grundlag af efterprøvede data.

(25) Efter indførelsen i 1987 af endelig antidumpingtold på importen af PPC fra Japan, etablerede eller udvidede næsten alle japanske eksportører produktionsfaciliteter i Fællesskabet (i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Tyskland). I modsætning til OCI har eksportørerne af PPC fra Japan aktiemajoriteten i eller ejer fuldt ud alle disse produktionsfaciliteter i Fællesskabet, og ingen af dem tilsluttede sig anmodningen om fornyet undersøgelse. Eftersom den fornyede undersøgelse vedrørte import fra Japan, ansås disse produktionsfaciliteter, hvis forretningspraksis dikteredes af moderselskaber i Japan, som var omfattet af undersøgelsen, og som ikke støttede anmodningen om fornyet undersøgelse, ikke for at være en del af EF-erhvervsgrenen, da det kunne påvises, at deres optræden var forskellig fra den, der konstateredes for producenter i Fællesskabet, som ikke var forretningsmæssigt forbundet med japanske eksportører.

4. Konklusion vedrørende »erhvervsgren i Fællesskabet«

(26) Det konkluderes, at EF-erhvervsgrenen med henblik på den foreliggende fornyede undersøgelse består af Océ, OCI og Rank Xerox. Disse fællesskabsproducenters produktion, for OCI begrænset til kun at omfatte den del, der fremstilles for og sælges gennem Olivetti, udgjorde næsten hele produktionen i Fællesskabet af samme vare i betragtning af, at de produktionsfaciliteter, hvori japanske eksportører har aktiemajoriteten, måtte holdes uden for EF-erhvervsgrenen med henblik på den fornyede undersøgelse. Denne udelukkelse indebærer, at deres produktion af PPC i Fællesskabet, uanset om værditilvæksten er tilstrækkelig til at give den oprindelsesstatus i Fællesskabet, ikke opfylder betingelserne for at kunne betragtes som fællesskabsproduktion, ligesom de pågældende selskaber med henblik på denne fornyede undersøgelse ikke kan anses for at være fællesskabsproducenter efter definitionen i artikel 4, stk. 5, i forordning (EØF) nr. 2423/88. EF-produktionen er EF-erhvervsgrenens produktion plus den produktion, der finder sted hos andre producenter i Fællesskabet, som ikke er udelukket fra EF-erhvervsgrenen, men som har valgt ikke at støtte den fornyede undersøgelse. Den eneste anden mulige fællesskabsproducent i denne fornyede undersøgelse var Kodak med en fabrik i Tyskland. Selv om Kodak indgav oplysninger som svar på Kommissionens spørgeskema, deltog selskabet ikke i undersøgelsen som en del af EF-erhvervsgrenen, og det er usikkert, om dets begrænsede PPC-transaktioner i Fællesskabet ville kunne betragtes som produktion. Der var under alle omstændigheder tale om ret små mængder af PPC.

D. DEN AKTUELLE SITUATION PÅ EF-MARKEDET

1. Indledning

(27) For at fastslå, om gældende foranstaltningers udløb ville medføre fornyet dumping og deraf følgende skade eller trussel om skade, var det nødvendigt først at undersøge EF-erhvervsgrenens aktuelle økonomiske situation. Denne undersøgelse består af tre dele. I første del redegøres der kort for EF-erhvervsgrenens økonomiske situation på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse. I anden del analyseres udviklingen i denne situation mellem 1988 og slutningen af undersøgelsesperioden indgående. Endelig sammenholdes denne seneste udvikling med situationen på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse, og der drages en konklusion vedrørende EF-erhvervsgrenens aktuelle økonomiske situation.

2. EF-erhvervsgrenens situation på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse

(28) I den oprindelige undersøgelsesperiode (1. januar til 31. juli 1985) var EF-erhvervsgrenens markedsandel i Fællesskabet for PPC af egen produktion faldet fra 21 % i 1981 til 11,2 %. Der konstateredes prisunderbud i form af salg af modeller importeret fra Japan med flere features til samme eller lavere priser end priserne på EF-producerede modeller

med færre features. Der var tale om betydelige prisfald. Rentabiliteten af EF-erhvervsgrenens salg af PPC-materiel var faldet fra en nettofortjeneste før skat på 8 % i 1983 til 4 % i undersøgelsesperioden, medens målsætningen for EF-erhvervsgrenen var en fortjeneste på 12 %. Under hensyntagen til disse faktorer fastslog Rådet, at der påførtes EF-erhvervsgrenen væsentlig skade.

3. EF-erhvervsgrenens aktuelle situation

Indledning

(29) De indikatorer for EF-erhvervsgrenen, der analyseres i det følgende, vedrører perioden fra 1988 til udgangen af undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse (dvs. 1. juli 1991 til 30. juni 1992). De vedrører EF-erhvervsgrenens egen produktion af PPC. Opnormering (dvs. eksisterende modeller, der tages tilbage til renovering med henblik på igen at blive bragt på markedet) indgik også i talmaterialet. Data vedrørende OCI omfattede kun produktion for og salg gennem Olivetti.

Produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse og lagerbeholdninger

(30) EF-erhvervsgrenens produktion faldt med 16 % fra 226 480 enheder i 1988 til 190 375 enheder i undersøgelsesperioden. I samme periode mindskede EF-erhvervsgrenen produktionskapaciteten med 29 %. Som følge heraf øgedes kapacitetsudnyttelsesgraden med 13 % og nåede op på 81 % i undersøgelsesperioden baseret på arbejde i ét skift af otte timer. Lagerbeholdningerne voksede med 7 %.

Beskæftigelse, investeringer, forskning og udvikling

(31) Antallet af beskæftigede i EF-erhvervsgrenens produktionsenheder øgedes med 13 %, hvilket afspejlede en gradvis overgang til fremstilling af større og mere komplicerede PPC samt miljøhensyn, som resulterede i øget aktivitet i forbindelse med renovering af eksisterende modeller, en proces som er forholdsvis arbejdskraftintensiv. Den samlede beskæftigelse øgedes med 4 % til i alt 16 549 ansatte i undersøgelsesperioden (eksklusive leverandører til EF-erhvervsgrenen). EF-erhvervsgrenens investeringer faldt fra 3 % af omsætningen i 1988 til 2,7 % i undersøgelsesperioden. I samme periode øgedes udgifterne til forskning og udvikling fra 5,3 % til 5,4 % af omsætningen.

Salg og markedsandel

(32) Antallet af maskiner, som EF-erhvervsgrenen placerede, faldt med 1 %, nemlig fra 141 477 enheder til 140 186 enheder, samtidig med en vækst i EF-markedet på 24 %. EF-erhvervsgrenens markedsandel faldt følgelig med en femtedel fra 15,4 % til 12,4 % målt på antal enheder. Vægtes antallet af enheder, der er sendt på markedet, efter kopieringskacitet, hvorved der tages hensyn til forskellen mellem små og store PPC, tegnede EF-erhvervsgrenen sig stadig for en markedsandel på 29 % i undersøgelsesperioden, hvilket dog svarede til en nedgang på en sjettedel i forhold til 1988, hvor andelen var 34,4 %. Nedgangen i EF-erhvervsgrenens markedsandel i Fællesskabet var særlig markant for mellemstore PPC, hvor den tidligere havde en stærk position på markedet, og som var en væsentlig kilde til indtjening. Eksempelvis faldt EF-erhvervsgrenens markedsandel for PPC i segment 4 fra 64,4 % i 1988 til 42,1 % i undersøgelsesperioden, altså et dramatisk fald på en tredjedel.

Prisudvikling

(33) En måling af prisudviklingen i Fællesskabet for PPC beror nødvendigvis til en vis grad på skøn som følge af, at der ikke foreligger oplysninger om de faktiske salgspriser (i modsætning til listepriser) i årene forud for undersøgelsesperioden, på grund af den hastige udskiftning af PPC-modeller med ændringer i features samt nødvendigheden af at tage hensyn til udviklingen i produktionsomkostninger, inflation og vekselkurser. Det, der kan iagttages, er imidlertid, at mellem 1988 og undersøgelsesperioden introducerede japanske selskaber i en række tilfælde nye modeller med flere features eller mere avancerede features til listepriser, der var lavere end dem, der var gældende for de gamle modeller. I andre tilfælde blev priserne fastholdt på et uændret niveau trods inflation og opskrivning af yen. Hvad angår EF-erhvervsgrenen registrerede et selskab nedgang i listepriserne på mellem 21 og 29 % mellem 1988 og undersøgelsesperioden, og et andet nedgang i indtægterne af kontrakter baseret på pris pr. kopi på 24 %, justeret for inflation. Den tredje EF-producent fremviste en blanding af nedsættelser og forhøjelser af listepriser, hvor nedsættelserne hovedsagelig vedrørte modellerne i de lavere segmenter. Alt i alt synes der at have været tale om en nedadgående prisspiral, som berørte de fleste om ikke alle selskaber, og som førte til betydelige prisfald.

Rentabilitet

(34) Disse prisfald afspejles i udviklingen i EF-erhvervsgrenens rentabilitet. Medens EF-erhvervsgrenens omsætning af PPC af egen produktion steg med 3 % fra 1988 til undersøgelsesperioden, faldt indtjeningen på dette salg med 76 %, nemlig fra et vejet gennemsnit på 11,1 % i 1988 til 2,7 % i undersøgelsesperioden. Rentabiliteten af EF-erhvervsgrenens samlede fotokopieringsaktiviteter, indbefattet service, hjælpematerialer, reservedele og finansiering, faldt med 42 %, nemlig fra et vejet gennemsnit på 11,1 % i 1988 til 6,4 % i undersøgelsesperioden. Det fremgår af disse tal, at med udgangspunkt i samme rentabilitetsniveau i 1988 er salget af PPC-materiel af egen produktion blevet langt mindre rentabelt end det ledsagende salg af vedligeholdelseskontrakter, finansieringskontrakter, papir, toner osv. Dette antyder, at priskonkurrencen på salget af PPC-materiel er blevet særlig skarp.

Nogle eksportører gjorde gældende, at EF-erhvervsgrenens rentabilitet burde vurderes på grundlag af de samlede aktiviteter i fotokopieringssektoren, og ikke blot salget af PPC. Der skal fremsættes flere bemærkninger hertil : For det første er ovennævnte øvrige elementer, der indgår i de samlede aktiviteter i fotokopieringssektoren, såsom service, hjælpematerialer, reservedele og finansiering, ikke omfattet af undersøgelsen. For det andet er den fortjeneste, der er benyttet ved fastsættelsen af den normale værdi, kun baseret på salget af PPC og ville måske have været større med en deraf følgende konstatering af, at der ikke fandt dumping sted, hvis de samlede fotokopieringsaktiviteter var blevet lagt til grund. I den oprindelige undersøgelse insisterede flere eksportører således på, at Kommissionen ved fastsættelsen af den normale værdi alene burde tage hensyn til fortjenesten på salget af PPC-materiel. På deres anmodning fulgte Kommissionen derfor denne fremgangsmåde, og for at sikre konsekvens og overensstemmelse anvendte den samme fremgangsmåde ved fastlæggelsen af den forvoldte skade, og samme fremgangsmåde beholdtes i den fornyede undersøgelse. Endelig skal det anføres, at hvis det ikke var tilladt EF-erhvervsgrenen at forvente et rimeligt afkast af de investeringer, den har foretaget med henblik på fremstilling af PPC, ville den ikke have noget incitament til at fortsætte produktionen. I stedet ville EF-producenterne formentlig blive OEM-forhandlere, som blot solgte og ydede service på PPC fremstillet af japanske selskaber. Det fastslås derfor, at det bør være muligt at opnå en rimelig fortjeneste på selve produktionen og salget af PPC.

Nogle eksportører og importører anførte også, at EF-erhvervsgrenen efter udløbet af undersøgelsesperioden havde forbedret sin rentabilitet i en sådan grad, at den ikke længere befandt sig i en vanskelig situation. Der tages normalt ikke hensyn til begivenheder, der indtræffer efter undersøgelsesperioden, da undersøgelsen i så fald aldrig vil kunne afsluttes. I betragtning af den usædvanligt langvarige undersøgelse, efterprøvedes denne særlige påstand undtagelsesvis. Det konstateredes, at medens EF-erhvervsgrenens samlede rentabilitet udviste en mindre forbedring på linje med den generelle økonomiske fremgang i Fællesskabet, sakkede rentabiliteten af salget af PPC stadig langt agterud. Undersøgelsesresultaterne for undersøgelsesperioden er derfor stadig et pålideligt grundlag for nedenstående konklusion.

4. Konklusion vedrørende EF-erhvervsgrenens aktuelle situation

(35) Flere nøgletal for EF-erhvervsgrenens økonomiske resultater forringedes betydeligt i perioden fra 1988 til udgangen af undersøgelsesperioden, såsom produktionen (en nedgang på 16 %), markedsandelen (en nedgang fra 15,4 til 12,4 %), og rentabiliteten af salget af PPC-materiel (en nedgang fra 11,1 til 2,7 %).

Ved en sammenligning af de data vedrørende den forvoldte skade, som blev fastlagt som led i den oprindelige undersøgelse, med de tilsvarende data fra den fornyede undersøgelse, konstateredes det for det første, at EF-markedet i denne periode voksede med 75 % fra 53 913 enheder placeret pr. måned (i ti medlemsstater) til 94 286 enheder placeret pr. måned (i tolv medlemsstater). På baggrund af denne udvidelse af markedet øgedes EF-erhvervsgrenens salg i Fællesskabet af PPC af egen produktion med 94 %, nemlig fra 6 016 enheder pr. måned til 11 682 enheder pr. måned. EF-erhvervsgrenens markedsandel i Fællesskabet for salget af PPC af egen produktion øgedes dermed fra 11,2 til 12,4 % målt på grundlag af antal enheder. Denne forøgelse af markedsandelen fandt imidlertid sted på bekostning af fortjenesten, som faldt fra en nettofortjeneste på 4 %, før skat, på salget af PPC-materiel i den oprindelige undersøgelsesperiode til 2,7 % i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse.

I denne kapitalintensive industri, som i øjeblikket arbejder på at udvikle nye produkter til afløsning af PPC, såsom digitale kopieringsmaskiner og polyvalente kontormaskiner, er det af afgørende betydning både at opnå en rimelig fortjeneste og en betydelig markedsandel for at sikre de nødvendige investeringer i forskning og udvikling og produktionsfaciliteter, som kan sikre overlevelse på mellemlang sigt. Sammenlignes den oprindelige undersøgelsesperiode, hvor Rådet fastslog, at der forvoldtes væsentlig skade, med undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, kan det ikke som helhed siges, at EF-erhvervsgrenen har forbedret sin situation.

E. DE PÅGÆLDENDE EKSPORTØRERS OPTRÆDEN

1. Indledning

(36) Det var også nødvendigt at undersøge de pågældende eksportørers optræden på markedet. I den forbindelse gjorde en eksportør gældende, at med henblik på at fastslå, om gældende foranstaltningers ophør ville medføre fornyet dumping og deraf følgende skade eller trussel om skade, burde den pågældende eksportørs påståede lille og ikke særligt kendte eksport ikke kumuleres med de øvrige eksportørers eksport. Det skal imidlertid anføres, at en antidumpingprocedure i princippet vedrører importen fra et land og ikke fra den enkelte eksportør. Følgevirkningerne for EF-erhvervsgrenen af dumpimgimporten fra de pågældende eksportører skal endvidere vurderes under ét, eftersom ethvert salg, som EF-erhvervsgrenen går glip af til fordel for dumpingimporten, skader EF-erhvervsgrenen i samme grad, uanset om det er en lille eller en stor eksportør, der overtager dette salg. Den pågældende eksportør, hvis salg til kunder i Fællesskabet under alle omstændigheder udgør så meget som ca. 10 % af det samlede salg i Fællesskabet af PPC af japansk oprindelse, ville således opnå en urimelig fordel, hvis han behandledes anderledes end de øvrige japanske eksportører.

2. Omfanget, af importen fra Japan

(37) Situationen var denne :

I absolutte tal

Mellem 1988 og undersøgelsesperioden faldt importen fra Japan målt i mængder med 16 %, nemlig fra 351 970 enheder til 294 195 enheder årligt.

I forhold til forbruget

I samme periode anslås det samlede antal PPC, der årligt blev bragt på markedet i Fællesskabet, at være steget med 24 % fra 919 580 enheder til 1 137 910 enheder. Markedsandelen for importen fra Japan faldt således fra 38,3 % i 1988 til 25,9 % i undersøgelsesperioden.

I forhold til den samlede produktion i Fællesskabet

Mellem 1988 og undersøgelsesperioden steg den samlede årlige produktion i Fællesskabet med 30 % fra 640 263 enheder til 834 094 enheder inklusive japansk produktion i Fællesskabet. Importen fra Japan svarede således til 55 % af den samlede produktion i Fællesskabet i 1988 og til 35,3 % i undersøgelsesperioden.

I forhold til EF-erhvervsgrenens produktion

EF-erhvervsgrenens produktion faldt med 16 % fra 226 480 enheder i 1988 til 190 375 enheder i undersøgelsesperioden. Importen fra Japan svarede således til 155,4 % af EF-erhvervsgrenens produktion i 1988 og til 154,5 % i undersøgelsesperioden.

Konklusion vedrørende importens omfang

(38) Indførelsen af endelig antidumpingtold i februar 1987 resulterede i en betydelig nedgang i de importerede mængder fra Japan. Denne udviklingstendens er blevet endnu mere udtalt på det seneste i takt med opskrivningen af yen. Samtidig har de japanske eksportører øget produktionen i Fællesskabet betydeligt, nemlig fra 413 783 enheder i 1988 til 643 719 enheder årligt i undersøgelsesperioden, eller med 56 %. De har desuden øget importen til Fællesskabet fra fabrikker etableret i tredjelande, idet der er registreret en stigning på 37,7 % fra 106 012 enheder i 1988 til 145 978 enheder årligt i undersøgelsesperioden.

De importerede mængder fra Japan i undersøgelsesperioden udgjorde dog stadig næsten 300 000 enheder årligt, svarende til 26 % af EF-markedet målt i antal enheder, og mere end halvanden gange EF-erhvervsgrenens produktion ligeledes målt i antal enheder. Det fremgik endvidere, at en stadig større del af importen fra Japan i den betragtede periode bestod af mellemstore og store PPC med et deraf følgende yderligere pres på EF-erhvervsgrenens traditionelt stærke stilling på markedet for sådanne PPC. Alt i alt var importen fra Japan i undersøgelsesperioden derfor stadig i stand til at øve betydelig indflydelse på EF-erhvervsgrenens situation, navnlig afhængig af de priser, hvortil de pågældende maskiner blev solgt.

3. Priserne på importvarerne fra Japan

Fremgangsmåde for undersøgelse af prisunderbud

(39) For importen til Fællesskabet fra Japan i undersøgelsesperioden undersøgtes det, hvor meget de vejede gennemsnitlige salgspriser for de japanske varer var lavere end EF-erhvervsgrenens vejede gennemsnitlige salspriser i undersøgelsesperioden, og dette undersøgtes for det tyske, franske, italienske og britiske marked, som ansås for repræsentative for hele fællesskabsmarkedet, da de tegnede sig for langt størstedelen af både EF-erhvervsgrenens salg i Fællesskabet og importen fra Japan.

I modsætning til de japanske datterselskaber i Fællesskabet, som hovedsagelig placerede PPC hos forhandlere med henblik på direkte salg, placerede EF-erhvervsgrenen fortrinsvis PPC hos den endelige bruger, på grundlag af kontrakter og leasing, udlejning eller pris pr kopi. For at sikre en rimelig prissammenligning gjorde Kommissionen kun brug af EF-erhvervsgrenens direkte salg og leasing. Med henblik på at »omregne« sidstnævnte kontrakttyper til kontrakter for salg af PPC-materiel, der kunne anvendes til prissammenligningen, idet der blev set bort fra finansieringsfaktoren, benyttedes selskabernes normale interne regnskabsregler, som var i overensstemmelse med almindeligt anerkendte regnskabsprincipper. Den således beregnede vejede gennemsnitlige pris for hver PPC-model sammenlignedes derefter med de tilsvarende vejede gennemsnitlige japanske priser for direkte salg. Ren udlejning, dvs. kontrakter, der ikke kan anses for salg i henhold til normale regnskabsregler, blev holdt uden for sammenligningen. Det samme var tilfældet med kontrakter baseret på pris pr. kopi, uanset om de kunne anses som salgskontrakter eller ej, på grund af vanskeligheden med objektivt at »omregne« dem. Ved beregningen af salgspriserne blev der foretaget fradrag for rabatter og afslag, som havde direkte tilknytning til salget. I den forbindelse ansås rabat ved ibyttetagning i overensstemmelse med dumpingberegningen ikke for at være rabat på salget af den nye maskine.

Den anvendtes til sammenligningen kun nyfremstillede maskiner, da anvendelsen af renoverede eller ombyggede modeller på den ene side af ligningen kunne have fordrejet prissammenligningerne. I betragtning af de tekniske vanskeligheder, der var forbundet med at sammenligne de af EF-erhvervsgrenen fremstillede modeller med de japanske eksportørers modeller, undersøgtes spørgsmålet om prisunderbud på grundlag af en stikprøve på syv ud af i alt 30 af EF-erhvervsgrenens modeller af egen produktion. Disse modeller udvalgtes, således at de repræsenterede et bredt udvalg af PPC-modeller og omfattede de varesegmenter, hvori EF-erhvervsgrenen solgte næsten alle sine modeller af egen produktion, dvs. segment 1 til 4. Tilsammen tegnede disse modeller sig for ca. 30 % af EF-erhvervsgrenens PPC-omsætning i Fællesskabet i undersøgelsesperioden, og der solgtes en betydelig mængde i hvert segment. Det samlede salg i nævnte fire medlemsstater af de syv modeller fremstillet af EF-erhvervsgrenen udgjorde ca. 15 000 enheder, og fordelingen mellem egentligt salg og leasing var ca. fifty-fifty. For hver af disse repræsentative EF-modeller udvalgtes der dermed sammenlignelige importerede modeller fra hver af de japanske eksportører, for så vidt sådanne modeller forelå. Næsten alle disse modeller solgtes også i betydelige mængder. Hvad angår de få importerede modeller, der solgtes i små mængder, konstateredes det, at priserne herfor ikke var væsentligt anderledes end priserne på hyppigere solgte modeller. Ved beregningen af den vejede gennemsnitlige underbudsmargen for hver eksportør indgik de små mængder under alle omstændigheder med en lille vægt.

To varesegmenter, som ikke indgik i beregningen af underbudsmargenen, var personlige kopieringsmaskiner, dvs. de mindste PPC, og maskiner i segment 6, dvs. de største PPC. Personlige kopieringsmaskiner konkurrerede med EF-erhvervsgrenens PPC i segment 1, og de japanske PPC i segment 5 konkurrerede med EF-erhvervsgrenens modeller i segment 6. For imidlertid at nå til den mest pålidelige prissammenligning med de færrest mulige justeringer for forskelle i tekniske egenskaber sammenlignedes japanske modeller i segment 1 med EF-modeller i segment 1, og japanske modeller i segment 5 sammenlignedes med EF-modeller i segment 4. Dette er ikke ensbetydende med, at japanske personlige kopieringsmaskiner ikke solgtes til lavere priser end EF-erhvervsgrenens modeller i segment 1, eller at de japanske

modeller i segment 5 ikke solgtes til lavere priser end EF-erhvervsgrenens modeller i segment 6 efter behørig justering i tekniske egenskaber. Det betyder blot, at det ikke ansås for nødvendigt at inddrage sådanne sammenligninger i beregningen af underbudsmargenerne, eftersom der forelå mulighed for prissammenligninger på grundlag af mere ensartede varesegmenter, som omfattede langt den største del af EF-produktionen.

(40) I de tilfælde, hvor det var nødvendigt, blev der foretaget justeringer både for forskelle i tekniske egenskaber og for forskelle i handelsled.

Til justeringerne for forskelle i tekniske egenskaber benyttedes en lang række kriterier, som var forskellige efter varesegment. Kommissionen traf afgørelse om justeringerne på grundlag af oplysninger både fra EF-erhvervsgrenen og fra eksportørerne. Generelt blev der foretaget justeringer for flere eller færre features, men ikke for påståede kvalitetsforskelle mellem de samme features. Sådanne forskelle ansås for at være for subjektive og vanskelige at vurdere til at sikre en pålidelig kvantificering heraf. Værdien af nævnte features beregnedes i princippet som forholdet mellem listeprisen for den pågældende feature og listeprisen for basismodellen uden denne feature, således som fastsat for en række andre modeller i samme varesegment. Værdien af mindre features beregnedes undertiden som en procentdel af værdien af mere betydningsfulde sammenlignelige features. Værdien af optioner, der ofte måtte føjes til japanske modeller for at gøre dem sammenlignelige med EF-erhvervsgrenens modeller, beregnedes som forholdet mellem listeprisen for disse optioner og for den japanske basismodel. Den procentsats, der fremkom som resultat af beregningen, blev derefter lagt til den faktiske salgspris for basismodellen baseret på den antagelse, at den rabatsats, der ydedes på listeprisen for optionen, var den samme som rabatsatsen for basismodellen.

På baggrund af klager fra eksportørerne undersøgte Kommissionen, om der burde foretages justering for EF-modellernes almindeligvis højere vægt sammenholdt med de japanske modeller, især for modeller med høj kopieringshastighed. Det var i den forbindelse opfattelsen, at større vægt i sig selv tillægges nogen værdi af forbrugerne. Det måtte snarere forholde sig omvendt. Som noget vigtigere kan det fastslås, at som mål for større produktivitet eller holdbarhed viste vægtkriteriet sig at være ukorrekt, eftersom den faktiske og teoretiske månedlige kopimængde for de japanske modeller, der indgik i stikprøven, og den faktiske og teoretiske levetid, ikke i det væsentlige var forskellig fra de tilsvarende tal for EF-erhvervsgrenens modeller i stikprøven, og det gjaldt både i henseende til de absolutte talværdier og relativt med hensyn til kopieringshastighed. Hvad angår holdbarhed konstateredes det endvidere, at de leasingperioder, der var aftalt med kunderne, generelt var af samme længde, hvilket vil sige, at kunderne afskriver PPC over den samme periode, uanset om der er tale om en japansk model eller en EF-model. Leasing har overhalet udlejning som EF-erhvervsgrenens normale fremgangsmåde. For så vidt angår en påstået yderligere levetid for EF-modeller på anden eller tredje hånd, solgtes der også ofte brugte japanske modeller. Desuden påvirker muligheden for at renovere eller opnormere en model med henblik på salg igen ikke den brugsmæssige værdi i førstegangsbrugerens øjne. De indrømmedes derfor ingen justeringer for forskelle i vægt eller påståede forskelle i produktivitet/holdbarhed.

Nogle eksportører gjorde også gældende, at der burde foretages en justering for den angiveligt højere kvalitet af den garanti, som Rank Xeros og Océ ydede, og for den længere garantiperiode. Det konstateredes imidlertid, at denne garanti kun ydes til kunder, som indgår en vedligeholdelseskontrakt, og at den finansieres af indtægterne heraf. EF-erhvervsgrenens garantier uden vedligeholdelseskontrakt svarede til de japanske eksportørers.

(41) De pågældende salg sammenlignedes i samme handelsled, når der var tale om salg i tilstrækkelige mængder. I den forbindelse havde Olivettis salg til den endelige bruger og Océ's, salg til forhandlere ikke fundet sted i tilstrækkelige mængder og der blev derfor set bort herfra. Der blev også set bort fra Rank Xerox's salg til forhandlere i visse medlemsstater, fordi der var tale om for små mængder. Næsten alle japanske eksportører solgte de pågældende varer i tilstrækkelige mængder i forhandlerleddet, men kun nogle få opfyldte kravet ved salg til den endelige bruger. I de tilfælde, hvor EF-erhvervsgrenens salg til den endelige bruger skulle sammenlignes med japansk salg til forhandlere, blev førstnævnte justeret til forhandlerpriser. Denne justering beregnedes på grundlag af den faktiske prisforskel mellem de to handelsled for Rank

Xerox-modeller (der solgtes i tilstrækkelige mængder), idet Rank Xerox's salgsstruktur ansås for at være den samme som Océ's i den forbindelse. Japanske salg i distributionsleddet justeredes også for at bringe dem på linje med priserne i forhandlerleddet, og som grundlag herfor benyttedes forskellen mellem de japanske selskabers priser i de to handelsled. Alt salg af mærkevarer sammenlignedes således i forhandlerleddet eller på grundlag af priserne ved salg til den endelige bruger, hvis begge parter havde solgt tilstrækkelige mængder.

Hvad angår japanske eksportørers salg til OEM-importører blev der foretaget en justering til cif Fællesskabets grænse med tillæg af told og antidumpingtold samt fortoldningsomkostninger med henblik på sammenligning med EF-erhvervsgrenens priser, hvor priserne ved salg til den endelige bruger og i forhandlerleddet justeredes til priser ab fabrik. Hvad angår sidstnævnte blev der fra de faktiske salgspriser trukket et beløb svarende til omkostningerne mellem ab fabrik og nævnte handelsled baseret på EF-erhvervsgrenens egen omkostningsstruktur.

Resultater

(42) På dette grundlag konstateredes der en vejet gennemsnitlig underbudsmargen pr. eksportør for alle importerede modeller i stikprøven på mellem 7 og 36 %. Den vejede gennemsnitlige underbudsmargen for alle eksportører tilsammen udgjorde 26 %. Den vejede gennemsnitlige underbudsmargen for modeller i segment 4 og 5 var dobbelt så stor som margenen for modeller i segment 1 til 3 (38 % mod 19 %). Den vejede gennemsnitlige underbudsmargen var højere i Tyskland og Det Forenede Kongerige end i Frankrig og Italien, men den var også ret høj i disse sidstnævnte to medlemsstater. Det fremgår af disse tal, at på trods af gældende antidumpingforanstaltninger sælger japanske eksportører fortsat deres PPC i Fællesskabet til priser, der er betydeligt lavere end EF-erhvervsgrenens priser.

Underpriser

(43) Samme fremgangsmåde som beskrevet ovenfor ved fastlæggelsen af underbud benyttedes til fastlæggelse af den prisforhøjelse, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, der var nødvendig for at hæve de faktiske salgspriser for de importerede modeller i stikprøven til et niveau, der ville gøre det muligt for EF-erhvervsgrenen at sælge med en fortjeneste, der var tilstrækkelig til at sikre et rimeligt afkast af investeringerne. Hver eksportørs vejede gennemsnitlige faktiske salgspriser som beregnet i forbindelse med undersøgelsen af spørgsmålet om underbud blev sammenholdt med indikativpriserne for EF-erhvervsgrenens modeller. Forskellen målt i absolutte tal mellem nævnte salgspriser og indikativpriser omregnedes for hver eksportør på grundlag af vejede gennemsnit til en underprismargen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet. Med henblik på at omregne forbundne importørers priser ved salg til første uafhængige køber i Fællesskabet til priser frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, blev gældende antidumpingtold og anden told fratrukket. PPC med en kapacitet på over 75 kopier pr. minut var ikke omfattet af nogen antidumpingtold, og der blev derfor ikke foretaget et sådant fradrag. På dette grundlag var der for de pågældende eksportører tale om vejede gennemsnitlige underprismargener på mellem 44 og 141 %. For alle eksportører under et var den vejede gennemsnitlige underprismargen lig med 113 %.

(44) Den indikative fortjenstmargen for EF-erhvervsgrenen, som benyttedes i denne undersøgelse, beregnedes før skat som den procentdel af den faktiske omsætning i undersøgelsesperioden, som var tilstrækkelig til at sikre en forrentning af egenkapitalen før skat på 18 %, som ansås for rimelig for offentligt noterede selskaber med en respektabel finansiel status i denne erhvervssektor. Disse 18 % bestod af en markedsrente på 8 % i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, et tillæg på 4 % til dækning af aktionærernes investeringsrisici og en gennemsnitlig beskatningsprocent for EF-erhvervsgrenen på 35. Den omsætning og de aktiver, der er benyttet i denne beregning, omfattede hele EF-erhvervsgrenens kopieringsvirksomhed, da det ikke var muligt tilstrækkelig sikkert at udskille de aktiver, der vedrørte salget af PPC-materiel. Under alle omstændigheder var det opfattelsen, at forrentningen af egenkapitalen for den del af virksomheden, der vedrørte PPC-materiel, ikke burde være lavere end for de øvrige dele. EF-erhvervsgrenens salg af PPC uden for Fællesskabet, men fremstillet i Fællesskabet, indgik i de benyttede omsætningstal. Resultatet var en indikativ overskudsgrad på 9,4 % beregnet som et vejet gennemsnit for EF-erhvervsgrenen som helhed.

(45) I betragtning af, at den vejede gennemsnitlige faktiske fortjeneste før skat for EF-erhvervsgrenen på salget af PPC-materiel var 2,7 % i undersøgelsesperioden, forhøjedes salgspriserne for EF-erhvervsgrenens modeller i stikprøven med yderligere 6,7 % af omsætningen. Ved at følge denne fremgangsmåde, som er baseret på den vejede gennemsnitlige faktiske fortjeneste på alle EF-erhvervsgrenens modeller af egen produktion set under et, frem for faktisk fortjeneste eller tab blot på de modeller, der indgik i stikprøven, tages der hensyn til den højere fortjeneste, som EF-erhvervsgrenen opnåede på modellerne i segment 6, som ikke indgik i sammenligningen. Af den grund blev nævnte fremgangsmåde foretrukket frem for den mere almindelige, hvor en fortjenstmargen på 9,4 % af omsætningen lægges til produktionsomkostningerne for hver model, der indgår i sammenligningen.

4. Konklusion

(46) Efter indførelsen af antidumpingforanstaltninger som resultat af den oprindelige undersøgelse faldt importen af PPC fra Japan betydeligt. Der var imidlertid stadig tale om en betydelig import og samtidig en forskydning i retning mod større PPC. Generelt var de underbud, der konstateredes på fællesskabsmarkedet for PPC importeret fra Japan, betydelige, navnlig for de større PPC. I betragtning af det stærke pristryk, der udgik fra den omfattende import fra Japan, ansås det for påkrævet at undersøge, om der fandt dumping sted, som bidrag til EF-erhvervsgrenens ovenfor beskrevne situation, og om bortfaldet af gældende antidumpingforanstaltninger ville føre til fornyet dumping og deraf følgende skade.

F. FORNYET DUMPING

1. Genrelle bemærkninger

(47) I forbindelse med beregningen af dumpingmargenerne fastsattes både den normale værdi og eksportprisen udelukkende på grundlag af efterprøvede data vedrørende det direkte salg af PPC. For at forenkle beregningerne og gøre dem mere pålidelige blev kontrakter vedrørende leasing, udlejning og pris pr. kopi holdt udenfor. Da disse former for kontrakter kun udgjorde en lille procentdel af de japanske selskaber samlede transaktioner både i EF og i Japan, var det antagelsen, at resultaterne ikke ville blive væsentligt berørt heraf.

(48) Oprindeligt fastsattes de særskilte dumpingmargener for salg af mærkevarer og for OEM-salg, og disse margener kombineredes først til en enkelt vejet gennemsnitlig dumpingmargen for hver eksportør i beregningens sidste trin. OEM-salg kunne både på hjemmemarkedet og for så vidt angår eksportsalg til Fællesskabet almindeligvis skelnes fra varemærkesalg ved hjælp af flere faktorer : for OEM-salg var der tale om væsentligt lavere salgs-, reklame-, service- og andre omkostninger end for varemærkesalg ; PPC fra OEM videresolgtes til den endelige kunde under et andet varemærke end eksportørens, og forbindelsen mellem producenten og OEM-køberen byggede på almindelige forretningsmæssige vilkår.

(49) OEM-importøren Agfa Gevaert anmodede om at få fastsat en særskilt dumpingmargen og -told, idet det anførtes, at der var tale om en lavere dumpingmargen for dette firmas import fra Japan, at det ikke havde bidraget til den pågældende dumping, og at det var berettiget til særbehandling, fordi det angiveligt ydede et stort bidrag til udformning og udvikling af de PPC, det købte i Japan. Det fremgik af undersøgelsen, at Agfa Gevaerts import fandt sted til dumpingpriser, omend der konstateredes en lavere dumpingmargen end for dets japanske leverandørers salg af mærkevarer. Hvad angår Agfa Gevaerts bidrag til fremstillingen af de PPC, firmaet købte fra Japan, var værditilvæksten begrænset og vedrørte snarere de pågældende PPC's udseende samt layout og programmel til kontrolpanelet end selve funktionen af det indre af disse PPC. Det stod derfor klart, at Agfa Gevaert ikke kunne anses for at være producent af de fra Japan leverede PPC, men at firmaet var OEM-importør. I modsætning til, hvad er tilfældet for eksportører, er det ikke muligt inden for de retlige rammer, der er fastlagt ved forordning (EØF) nr. 2423/88, at indføre særskilt told på individuelle importører, uanset om der er tale om OEM eller varemærksalg. Indføres der særskilt told for importørerne, vil det let kunne føre til selektiv dumping fra de pågældende eksportørers side. I artikel 2 i forordning (EØF) nr. 2423/88 fastsættes, at en antidumpingtold kan opkræves for enhver »dumpingvare«, når en sådan vare ved overgang til fri omsætning i Fællesskabet forvolder skade, og en vare betragtes som en

dumpingvare, når dens »eksportpris« til Fællesskabet er lavere end den normale værdi af samme vare. I henhold til artikel 2, stk. 8, i forordning (EØF) nr. 2423/88 skal eksporten til alle fællesskabsimportører af alle forskellige typer af den pågældende vare kumuleres med henblik på fastsættelsen af denne eksportpris. I artikel 13, stk. 2, i samme forordning bekræftes det, at i forordninger om indførelse af antidumpingtold anføres bl.a. den pågældende vare, oprindelses- eller eksportlandet og om muligt navnet på leverandøren. Der findes ingen bestemmelse om angivelse af navnet på importøren.

(50) Såkaldte ibyttetagningsrabatter ansås for at udgøre værdien af den ibyttetagne PPC, eller, når den pågældende PPC blev tilintetgjort, værdien af at hindre, at der i stedet for nyfremstillede PPC blev solgt brugte PPC. Da sådanne rabatter således ikke ansås for at være sande rabatter, blev der ikke trukket fra salgsprisen for den nye maskine, hverken ved fatsættelse af den normale værdi eller eksportprisen. Omkostninger af denne art ansås for at være en del af de påældende salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger. Det er ikke overraskende, at nogle eksportører knyttede disse omkostninger til salget af nye PPC, eftersom den gamle PPC kun tages i bytte, når der sælges en ny. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med, at det beløb, som leverandøren betaler for den ibyttetagne maskine, er en rabat på salget af den nye PPC. At nogle eksportører i deres regnskaber noterede disse omkostninger som fradrag i bruttoomsætningen, er desuden ikke afgørende for den retlige fortolkning af begrebet rabat i artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning (EØF) nr. 2423/88. Samme fremgangsmåde fulgtes i forbindelse med den praksis, at den resterende leje på en PPC fungerede som udbetaling ved salg af en ny, hvilket er en ordning svarende til ibyttetagningsrabat. Der benyttedes samme fremgangsmåde som i den oprindelige undersøgelse, som er godkendt af De Europæiske Fællesskabers Domstol [1].

(51) Der blev taget hensyn til ordinære finansielle omkostninger i forbindelse med fastsættelsen af både den normale værdi og eksportpriserne. Modregning af finansielle indtægter hidrørende fra den normale drift blev godtaget, men ikke ud over det niveau, hvor de helt og holdent udlignede de finansielle omkostninger. Nogle eksportører gjorde gældende, at yderligere finansielle indtægter burde kunne modregnes i de øvrige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, men dette synspunkt kunne ikke godtages, da overskydende finansielle indtægter ikke bør kunne udligne omkostninger af nævnte art, som faktisk påløb. Leverandørkreditter ansås i overensstemmelse med Kommissionens faste praksis ikke for at være finansielle indtægter, der kan modregnes, men som potentielle omkostninger, der ikke er påløbet, for hvilke der ikke kan indrømmes fradrag. Der blev i alle tilfælde set bort fra ekstraordinære indtægter og udgifter.

(52) Også for så vidt angår både den normale værdi og eksportprisen blev udgifter og indtægter i forbindelse med PPC-servicecentre i visse tilfælde indregnet i beregningen af den procentsats for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, der vedrørte salget af PPC, nemlig når det som led i efterprøvningen af den pågældende data kunne fastslås, at disse centre uden beregning ydede køberne af PPC visse fordele, f.eks. ved at give forhandlerne teknisk uddannelse eller ved at levere gratis reservedele, hvor omkostningerne herved ikke kunne fastlægges særskilt. Da disse centre også beskæftigede sig med indgåelse og administration af vedligeholdelseskontrakter, indregnedes også omsætningen i forbindelse hermed.

2. Normal værdi

Forbindelser mellem selskaber, der er retligt uafhængige af hinanden

(53) Sådanne forbindelser var genstand for drøftelser i to henseender. For det første opstod spørgsmålet, om to af eksportørerne ikke i virkeligheden udgjorde en enkelt økonomisk enhed. I et af disse to selskaber (selskab A) har det andet selskab aktiemajoriteten, og selskab A indgår i selskab B's koncernregnskab, selv om A er en selvstændig retlig enhed, som noteres særskilt på fondsbørsen. A samler på grundlag af en underleverandøraftale et stort antal PPC for B. Med henblik herpå leverer sidstnævnte resultaterne af sine forsknings- og udviklingsaktiviteter, teknisk design og hovedparten af de dele, der ingår. B, der bør betragtes som producenten af disse PPC, sælger de pågældende PPC og andre PPC både i Japan og for eksport til Fællesskabet. Et fælles salgsselskab for A og B sælger i Japan PPC under B's varemærke. A fremstiller imidlertid også — til dels andre typer — PPC for egen regning og på grundlag af en del af sin egen forskning og udvikling samt licensbetaling til B for den resterende del. A sælger disse PPC for eksport til Fællesskabet (men ikke i Japan), dels til

[1] Der henvises f.eks. til sag C 174/87, Ricoh Company Ltd mod Rådet, Sml. 1992, s. I-1335, præmis 19, 20 og 21.

OEM-købere, dels under eget varemærke, og hertil har selskabet opbygget sit eget distributionsnet. A udøver i den forbindelse samtlige en producents/eksportørs funktioner, og det er derfor i den henseende, at dette selskab bør betragtes som en selvstændig økonomisk enhed, der er uafhængig af B, omend selskaberne klart er forbundet med hinanden. Da selskab A ikke havde noget hjemmemarkedssalg af PPC af egen produktion, det være sig varemærkesalg eller OEM-salg, beregnedes den normale værdi for A dels på grundlag af omkostninger, der var efterprøvet ved kontrolbesøg hos selskab A, selskab B og deres fælles salgsselskab, dels på grundlag af andre producenters vejede gennemsnitlige omkostninger og fortjeneste.

(54) Der bør sondres mellem ovennævnte situation, hvor to selskaber udøver virksomhed på samme horisontale plan og varetager de samme funktioner, selv om det ene selskab har aktiemajoriteten i det andet selskab, og sidstnævnte til dels er afhængigt af førstnævnte, og den situation, hvor der etableres en produktions- og salgsafdeling inden for en koncern, der består af retligt særskilte selskaber, hvor det ene står for produktion og det andet for salg. To selskaber, der har denne vertikale fordeling af opgaverne og hver for sig er ufuldstændige, udgør en enkelt økonomisk enhed, som bekræftet af De Europæiske Fællesskabers Domstol ved flere lejligheder. Kommissionen kunne således ikke godtage den af visse eksportører fremførte påstand om, at den benyttede normale værdi og eksportpris ikke var sammenlignelig som omhandlet i artikel 2, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Ved sammenligningen af hjemmemarkedspriserne og eksportpriserne beregnedes priserne ab producentens lager, hvor de indenlandske datterselskaber udgjorde en del af den økonomisk enhed »producent«, idet de varetog opgaver, der normalt påhviler en producents interne salgsafdeling. Sådanne indenlandske datterselskabers salg er således behørigt sammenlignet med salg, der varetages af producentens ekportafdeling med henblik på eksport til Fællesskabet. Der blev derefter i overensstemmelse med artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88 foretaget nødvendige justeringer for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed.

Selektiv normal værdi

(55) To eksportører gjorde gældende, at de anvendte særskilte salgskanaler for salg til uafhængige distributionsvirksomheder, at dette salg fandt sted i et andet handelsled end deres salg til andre kategorier af kunder, og at dette handelsled burde lægges til grund for fastsættelsen af den normale værdi til sammenligning med eksportpriserne ved udelukkelse af salget til andre kundekategorier. Kommissionen undersøgte disse påstande. For begge eksportører konstateredes det på grundlag af en repræsentativ stikprøve af modeller, at der for så vidt angår priserne på deres individuelle transaktioner med de påståede distributionsvirksomheder var tale om en betydelig grad af overlapning i henseende til priserne for individuelle transaktioner med andre kundekategorier, uanset om der var tale om forhandlere eller endelige brugere. Med hensyn til de mængder, der solgtes til de påståede distributionsvirksomheder, det være sig model for model eller samlet, var der også tale om en betydelig overlapning med de mængder, der solgtes til andre kundekategorier, det være sig forhandlere eller endelige brugere. Det konstateredes endvidere, at en af de pågældende eksportørers påståede distributionsvirksomheder delvis solgte til endelige brugere, hvilket vil sige, at de i så henseende udøvede de samme funktioner som forhandlere. Den anden eksportør meddelte, at hans salg til de påståede distributionsvirksomheder fandt sted gennem de samme salgskanaler som salget til endelige brugere af en vis størrelse, hvorved det antydedes, at omkostningsstrukturen var den samme for begge kundekategorier. Endeligt gjaldt for begge eksportører, at det samlede salg målt i mængde til påståede uafhængige distributionsvirksomheder var meget lille i forhold til omfanget af disse eksportørers samlede salg på hjemmemarkedet og udgjorde mindre end 5 % af eksportsalget. Under disse omstændigheder ansås eksportørerne ikke for at have godtgjort, at det konsekvent var muligt at skelne de påståede salgskanaler for uafhængige distributionsvirksomheder fra salget til andre kategorier af kunder i henseende til omkostninger, mængder, priser og købers funktioner, og eksportørerne ansås således ikke for at have godtgjort, hvorfor de påståede salgskanaler for distributionsvirksomheder skulle benyttes som grundlag for sammenligningen med eksportpriserne ved udelukkelse af andre salgskanaler.

Der var desuden ingen grund til at udelukke salg til de endelige brugere, som en af ovennævnte eksportører anmodede om, eftersom priserne i forbindelse med individuelle transaktioner med endelige brugere, navnlig de store, i vid udstrækning overlappede priserne i forbindelse med individuelle transaktioner med forhandlere.

Den normale værdi for mærkevaresalg på grundlag af de faktiske priser

(56) Alle de besøgte eksportører med undtagelse af én havde i undersøgelsesperioden et salg af PPC på hjemmemarkedet målt i mængde, som oversteg 5 % af deres eksportsalg til Fællesskabet. Den normale værdi for denne ene eksportør fastsattes på grundlag af den beregnede værdi. De øvrige eksportørers salg af PPC på hjemmemarkedet ansås som helhed for at være tilstrækkelig repræsentativt til, at det kunne anvendes som grundlag for fastsættelsen af den normale værdi. For disse eksportører

blev transaktioner, der omfattede mindst 70 % af hjemmemarkedsomsætningen af PPC, efterprøvet. Nogle transaktioner, som efter anmodning fra eksportørerne ikke benyttedes som grundlag for beregningerne, vedrørte salgskanaler, der repræsenterede en meget lille omsætning, eller meget små forbundne datterselskabers salg.

For disse eksportører blev der udvalgt PPC-modeller på hjemmemarkedet, som var sammenlignelige med de modeller, der eksporteredes til Fællesskabet, idet der om fornødent, og hvis det var praktisk muligt, blev foretaget justeringer for forskelle i tekniske egenskaber i forhold til hjemmemarkedsmodellerne. For en række eksportmodeller kunne der ikke findes hjemmemarkedsmodeller, der lå tæt op ad eksportmodellerne. For disse modeller fastsattes den normale værdi som en beregnet værdi.

For hver sammenlignelig hjemmemarkedsmodel sammenlignedes den solgte mængde på hjemmemarkedet med den mængde, der eksporteredes til Fællesskabet af den tilsvarende eksportmodel. Hvis hjemmemarkedssalget ikke oversteg 5 % af eksportsalget målt i mængde, ansås dette hjemmemarkedssalg ikke for repræsentativt for den pågældende model, og den normale værdi fastsattes på grundlag af den beregnede værdi.

(57) For hver tilbageværende sammenlignelig model beregnedes det antal enheder, der solgtes med fortjeneste på hjemmemarkedet, ved at sammenligne nettofakturaprisen, dvs. efter fradrag af rabatter og afslag med direkte tilknytning til salget, for hver transaktion med produktionsomkostningerne beregnet som nærmere angivet nedenfor. Hvor det fortjenstgivende salg i mængde oversteg 80 % af det samlede hjemmemarkedssalg af den pågældende model, beregnedes den normale værdi som den vejede gennemsnitlige salgspris for alle transaktioner, herunder salg med tab. Hvor det fortjenstgivende salg i mængde udgjorde mindre end 20 % af det samlede hjemmemarkedssalg af den pågældende model, fastsattes den normale værdi på grundlag af den beregnede værdi for denne model, da den i så fald ikke ansås for at være solgt i normal handel som omhandlet i artikel 2, stk. 4, i forordning (EØF) nr. 2423/88.

Beregnet normal værdi for mærkevaresalg

(58) I de tilfælde, hvor den normale værdi i overensstemmelse med ovennævnte fremgangsmåde måtte beregnes, beregnedes produktionsomkostningerne for eksportmodellerne. Beløb til afskrivning af forme fastsattes på grundlag af normal japansk regnskabs- og skattepraksis, hvilket vil sige fuld afskrivning over to år. I nogle tilfælde, hvor det konstateredes, at de opgørelser over produktionsomkostningerne, som eksportørerne havde indgivet, afveg væsentligt fra de reviderede omkostningstal for solgte varer og for lagre, blev der foretaget justeringer.

(59) For at nå frem til de fulde produktionsomkostninger blev der tillagt et rimeligt beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, som for alle producenter fastsattes på grundlag af deres egen omkostningsstruktur, herunder salgsdatterselskaber, i overensstemmelse med princippet om en enkelt økonomisk enhed. For den ene producent, som ikke solgte PPC af eget mærke på hjemmemarkedet, benyttedes de salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, som påløb ved salg gennem den pågældende producents indenlandske fællesforetagende med en anden producent af PPC af denne anden producents mærke. Samme fremgangsmåde var blevet fulgt i den oprindelige undersøgelse. Den pågældende producent gjorde gældende, at hvis han havde solgt PPC af eget mærke på hjemmemarkedet, ville han kun have solgt dem i små mængder og på en mere direkte måde med færre omkostninger. Denne producent havde imidlertid et indenlandsk salgsnet, og der var ingen grund til at antage, at han uden dokumentation ikke ville have solgt PPC af eget mærke gennem dette net. Da de pågældende salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger desuden var beregnet som en procentdel af omsætningen, lyder påstanden om, at et mindre salg, selv gennem andre og mere enkle salgskanaler, nødvendigvis ville have ført til lavere omkostninger, ikke overbevisende. Endelig skal anføres, at der allerede er taget hensyn til det forhold, at denne producents eget mærke ville være mindre kendt, for så vidt som den indenlandske salgsstruktur, som blev lagt til grund for beregningen af de pågældende salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, omfattede få reklameudgifter vedrørende salget af PPC af den anden producents mærke. De pågældende salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger beregnedes specielt for PPC og særskilt for hver salgskanal, for så vidt de foreliggende regnskabsoplysninger gjorde det muligt.

Forsknings- og udviklingsomkostningerne fastsattes normalt på grundlag af de omkostninger, der i henhold til de selskabsinterne regnskabsregler henførtes til afdelingen for kopieringsmaskiner som helhed (herunder digital- og farvekopiering). I de tilfælde, hvor det ikke var muligt at udskille afdelingen for kopieringsmaskiner, eller hvor der i selskabets fordeling af forsknings- og udviklingsomkostninger til afdelingen for kopieringsmaskiner ikke blev taget hensyn til grundforskning og -udvikling, som ikke er produktspecifik, benyttes forsknings- og udviklingsomkostningerne for selskabet som helhed beregnet som en procentdel af selskabets samlede produktionsomkostninger for alle varer. Påstanden om, at forsknings- og udviklingsomkostningerne burde begrænses til kun at omfatte dem, der direkte påløb i forbindelse med fremstillingen af PPC, afvistes, idet forsknings- og udviklingsomkostninger er generalomkostninger, som et selskab må opføre i det løbende regnskab og derfor må bogføre i regnskabet for det regnskabsår, i hvilket de påløber, vedrørende omsætningen for lignende varer, eller for så vidt angår forsknings- og udviklingsomkostninger, som ikke er produktspecifikke, for alle varer. Det accepteredes, at licensindtægter modregnes i forsknings- og udviklingsomkostninger.

(60) I de tilfælde, hvor eksportørernes fortjenstgivende salg havde et tilstrækkeligt omfang, fastsattes den rimelige fortjenstmargen som det vejede gennemsnit af fortjenesten på deres eget salg, dvs. alt salg, hvis mere end 80 % af den solgte mængde fandt sted med fortjeneste, og kun det fortjenstgivende salg, hvis mellem 20 og 80 % solgtes med fortjeneste. I andre tilfælde benyttedes den vejede gennemsnitlige fortjenstmargen for alle andre producenter med et tilstrækkeligt fortjenstgivende salg. Selv om nogle eksportører anfægtede denne fremgangsmåde, fordi den førte til høje fortjenstmargener, er den en direkte følge af den undersøgelse af spørgsmålet om salg i normal handel, der er omhandlet i betragtning 57. Rigtigheden af denne fremgangsmåde bekræftes i artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), hvori det klart fastsættes, at den fortjeneste, der anvendes ved fastsættelsen af den normale værdi, skal baseres på fortjenstgivende salg.

Normal værdi for OEM-salg

(61) Den almindelige fremgangsmåde, der anvendtes til fastsættelse af den normale værdi for OEM-salg, var identisk med ovenfor beskrevne for mærkevaresalg. I modsætning til situationen på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse, havde flere producenter nu OEM-salg på hjemmemarkedet. I de tilfælde, hvor denne form for salg målt i mængde udgjorde mere end 5 % af OEM-eksportsalget til Fællesskabet, både generelt og for hver sammenlignelig model, fastsattes den normale værdi for OEM-salg på grundlag af de priser, der faktisk var betalt, når det pågældende salg fandt sted med fortjeneste og i tilstrækkelige mængder. I andre tilfælde fastsattes den normale værdi for OEM-salg som den beregnede værdi om muligt på grundlag af den pågældende producents egen omkostningsstruktur og fortjeneste, og om fornødent på grundlag af omkostninger og fortjeneste i forbindelse med andre producenters OEM-salg. I betragtning af, at der forelå anvendelige data vedrørende andre producenters omkostninger og fortjeneste i forbindelse med indenlandsk OEM-salg af PPC, kunne en eksportørs anmodning om at anvende omkostninger og fortjeneste i forbindelse med den pågældendes OEM-salg af andre varer i samme erhvervssektor ikke tages til følge, idet der måtte tages hensyn til den rangfølge, der er fastsat i artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning (EØF) nr. 2423/88.

(62) Når den normale værdi måtte beregnes på grundlag af andre selskabers salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger ansås forsknings- og udviklingsomkostninger for at være en del af produktionsomkostningerne, således at hvert selskabs egne tal vedrørende forskning og udvikling benyttedes sammen med de vejede gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (eksklusive forskning og udvikling), der var gældende for andre selskaber. Denne fremgangsmåde ansås for sikrere end anvendelsen af andre selskabers tal vedrørende forskning og udvikling.

3. Eksportpris

Generelle bemærkninger

(63) Eksportpriserne for ca. 70 % af hver eksportørs samlede eksportsalg til Fællesskabet efterprøvedes. Alt salg til OEM-importører efterprøvedes enten hos eksportørerne eller hos deres datterselskaber i Fællesskabet, som varetog OEM-salget. Hvad angår mærkevarer, som næsten udelukkende solgtes via datterselskaber i de fleste af Fællesskabets medlemsstater, ansås det kun for nødvendigt at efterprøve en repræsentativ andel på grundlag af de største medlemsstater. Ved den endelige dumpingberegning blev der foretaget en vægtet korrektion med henblik på at genoprette det oprindelige forhold mellem mærkevare- og OEM-salg.

(64) I de tilfælde, hvor modellerne solgtes i flere forskellige konfigurationer, aftaltes der standardkonfigurationer med eksportørerne, hvilket normalt var den mest grundlæggende udgave af den pågældende model. Denne standardkonfiguration sammenlignedes derefter med hjemmemarkedsmodellerne, og var det nødvendigt og praktisk muligt blev der foretaget passende justeringer af den normale værdi for den sammenlignelige hjemmemarkedsmodel.

Importørernes status

(65) Det konstateredes, at tre importører, som havde påstået, at de var uafhængige, i virkeligheden var forretningsmæssigt forbundet med en eksportør.

I det første tilfælde var der tale om en importvirksomhed, i hvilken en af de japanske eksportører havde erhvervet en større minoritetsaktiepost i september 1991. Denne aktiepost var ret betydelig, og det viste sig, at den gjorde det muligt for eksportøren at øve væsentlig indflydelse på importøren, idet eksportørens overtagelse af nævnte aktiepost var ledsaget af et strukturprogram med henblik på at øge samarbejdet mellem de to selskaber. I den resterende del af undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse viste det sig, at dette samarbejde, som det fremgik af kontrolbesøget hos importøren, ikke var i overensstemmelse med princippet om handel på normale forretningsmæssige vilkår. Et særlig bemærkelsesværdigt aspekt af dette samarbejde vedrørte prisfastsættelsen for PPC fra eksportøren til importøren, som, i det mindste i ét tilfælde, viste sig at variere, alt efter om de pågældende PPC var omfattet af antidumpingtold eller ej, hvilket således gav anledning til mistanke om overvæltning af antidumpingtolden. Under disse omstændigheder ansås kriterierne i artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 for opfyldt, for så vidt som det fremgik, at der både forelå en forretningsforbindelse og en kompensationsaftale, som indebar, at de priser, der betaltes eller skulle betales mellem eksportøren og den pågældende importør, ikke kunne anses for pålidelige. Denne importør og de dertil knyttede datterselskaber i Fællesskabet behandledes følgelig som forretningsmæssigt forbundne importører som omhandlet i nævnte artikel 2, stk. 8, litra b).

(66) De samme faktiske omstændigheder og den deraf følgende status som forbunden importør hindrede også, at denne importør kunne behandles som OEM-importør. Det er et væsentligt kendetegn for salg til OEM-importører, at der påløber betydeligt lavere omkostninger hos eksportøren ved denne form for salg, eftersom OEM-importøren varetager funktionerne i forbindelse med markedsføring, distribution og vedligeholdelse under eget varemærke og for egen regning. Eksportøren kan derfor sælge til lavere priser, og dette indebærer, at de faktiske OEM-eksportpriser fastsættes for et andet handelsled end det, der gælder for mærkevaresalg, og de bør derfor med henblik på at sikre en rimelig sammenligning sammenlignes med priserne i et tilsvarende handelsled på hjemmemarkedet. Den pågældende importør solgte således de PPC, der importeredes fra ovennævnte eksportør, under sit eget varemærke i Fællesskabet. Dette er imidlertid ikke i sig selv tilstrækkeligt til at opnå status som OEM-importør. Var dette tilfældet, ville det for eksportørerne være meget enkelt at sikre, at deres datterselskaber i Fællesskabet opnåede status som OEM-importør ved blot at lade dem sælge under et andet varemærke, som det i øvrigt i den foreliggende fornyede undersøgelse konstateredes, at nogle eksportører har gjort. For at eksportsalg skal kunne betragtes som havende fundet sted i samme handelsled som OEM-salg, skal der kunne fremlægges pålidelige tal vedrørende afregningspriser mellem eksportør og importør samt de omkostninger, som hver af parterne bærer. Dette kriterium er per definition ikke opfyldt mellem forretningsmæssigt forbundne parter, jf. artikel 2, stk. 8, litra b), i grundforordningen.

Disse konklusioner anfægtedes af den pågældende importør og eksportør. De anførte, at i det mindste købsordrer, der var afgivet, inden eksportøren erhvervede sin aktiepost, burde behandles som transaktioner mellem ikke forbundne parter. Som beskrevet ovenfor ændredes imidlertid forholdet mellem eksportør og importør efter overtagelsen af nævnte aktiepost, således at der ikke kunne fæstes lid til de priser, der faktisk betaltes for varer, der importeredes derefter, uanset om der var afgivet ordre herpå før eller efter aktieovertagelsen. Det samme gør sig gældende for omkostningerne. At Kommissionen efterprøvede disse omkostninger og benyttede dem efter visse justeringer til beregning af eksportprisen, er ikke nødvendigvis ensbetydende med, at disse omkostningstal accepteredes som fuldt pålidelige.

(67) De samme betragtninger gjorde sig i endnu højere grad gældende for en anden importør. I undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse ejede en af de japanske eksportører hovedparten af kapitalen i denne importvirksomhed. Som følge heraf ansås overførselspriserne mellem eksportør og importør og de omkostninger, der påløb hos hver af parterne, ikke for pålidelige. Selv om importøren solgte de PPC, der importeredes fra den pågældende eksportør, under importørens varemærke i Fællesskabet, ejes og kontrolleres dette varemærke rent faktisk af eksportøren. Denne importør kunne derfor ikke behandles som OEM-importør.

(68) I september 1991 erhvervede det europæiske hovedsæde for en af de japanske eksportører en betydelig aktieminoritet i en tredje importør, hvis navn ændredes i overensstemmelse med den pågældende eksportørs varemærke. Som det var tilfældet i forbindelse med den første importør, var denne aktiepost så stor, at det ifølge Kommissionens opfattelse var sandsynligt, at eksportøren ville være i stand til at lægge bånd på eller fastlægge retningslinjer for importøren. Under kontrolbesøget hos denne importør konstateredes det også, at han modtog reklametilskud fra eksportøren. Det var derfor opfattelsen, at der også i dette tilfælde var tale om en forretningsforbindelse eller en kompensationsaftale som omhandlet i artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88, således at der ikke kunne fæstes lid til salgspriser og omkostninger i transaktioner mellem denne importør og den pågældende eksportør.

De foreliggende faktiske oplysninger

(69) Et planlagt besøg hos en af de japanske eksportørers europæiske datterselskaber kunne ikke gennemføres, fordi det pågældende selskab ikke i tide indgav de nødvendige oplysninger om sin omkostningsstruktur. Kommissionen var derfor ikke i stand til at fastlægge de omkostninger, der påløb hos dette selskab i forbindelse med salg til første uafhængige købere fra de øvrige datterselskaber i samme koncern, som var blevet besøgt. Af de få oplysninger, som Kommissionen var i besiddelse af, fremgik det imidlertid, at det pågældende selskab ganske klart varetog funktioner, der begunstigede disse øvrige datterselskaber, såsom indsamling og videregivelse af markedsoplysninger, bistand til markedsføring, standardiseret regnskabsførelse, ydelse af juridisk bistand, paneuropæisk annoncering, finansielle tjenesteydelser, hjælp til produktudvikling og tilpasning af produktet til markedet osv. Da der ikke forelå bedre, efterprøvede oplysninger var det i overensstemmelse med artikel 7, stk. 7, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 nødvendigt at benytte de foreliggende faktiske oplysninger, hvilket i dette tilfælde vil sige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, som de fremgår af dette selskabs reviderede regnskaber, til fastlæggelse af de omkostninger, der var forbundet med ovennævnte og eventuelle andre ydelser.

Fastlæggelse af eksportprisen for forbundne importører

(70) For forbundne importører fastsattes eksportpriserne på grundlag af priserne ved salg til første uafhængige køber i Fællesskabet, minus rabatter og prisafslag med direkte tilknytning til salget (herunder gratis artikler), ved fradrag af alle omkostninger, der påløb mellem indførsel og videresalg, og en rimelig fortjenstmargen, der fastsattes til 5 %. Den fortjeneste, der konstateredes for uafhængige importører, kunne af to grunde ikke benyttes til fastsættelse af en rimelig fortjenstmargen. For det første var der få uafhængige importører, der havde besvaret spørgeskemaet. For en af disse efterprøvedes fortjenstmargenen, men den pågældende repræsenterede kun en lille del af den samlede import fra Japan. For det andet konstateredes det, at de uafhængige importørers fortjenstmargen blev holdt kunstigt nede i overensstemmelse med det generelt lave prisniveau i Fællesskabet på PPC, som er analyseret nærmere nedenfor, og som skyldes konkurrencen fra dumpingimporten af japanske mærkevarer, der sælges via forbundne datterselskaber i Fællesskabet. Da der således ikke forelå pålidelige oplysninger om uafhængige importørers fortjeneste, fandt Kommissionen under hensyntagen til normal praksis i andre sager, herunder den oprindelige undersøgelse, at en fortjenstmargen på 5 % var et rimeligt minimum i normal handel. I henhold til anmodning fra eksportørerne anvendtes der en enkelt fortjenstmargen, altid på 5 %, uanset antallet af datterselskaber, der faktisk indgik i salgskæden.

(71) PPC, der solgtes til forhandlere til en lavere pris til demonstrationsformål, blev medtaget i de transaktioner, der blev lagt til grund for beregningen af dumpingmargenen, eftersom omkostningerne ved demonstrationer normalt bør bæres af forhandleren selv. Nedskrivning af lagrene til dækning af bortkomne eller stjålne varer eller beskadigede eller forældede varer beregnet til afhændelse, ansås for at være en omkostning, der påløb mellem indførsel og videresalg. Hvis gamle lagerbeholdninger af PPC ikke blev nedskrevet, men solgt, blev sådanne transaktioner medtaget i dumpingberegningen.

Fastlæggelse af eksportprisen for uafhængige importører

(72) Eksportpriserne til uafhængige importører, normalt OEM-købere, beregnes på grundlag af de faktiske priser for disse transaktioner, minus rabatter og prisafslag med direkte tilknytning til salget (herunder gratis artikler). Godtgørelser, som OEM-købere fik udbetalt til udligning af ugunstige valutakurssvingninger i forbindelse med salget af PPC, ansås for at være rabatter. I de tilfælde, hvor der påløb omkostninger hos eksportørernes datterselskaber i Fællesskabet, fordi de i forbindelse med disse salg varetog visse funktioner, som importøren normalt ville have varetaget (f.eks. støtte til reklameaktiviteter), eller fordi de havde til opgave at sørge for viderefakturering, blev omkostningerne i forbindelse hermed plus en rimelig fortjenstmargen

fradraget i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88. Der benyttedes samme fortjenstmargen, 5 %, som for alt salg via forbundne importører i overensstemmelse med princippet om, at der benyttedes samme fortjenstmargen uanset antallet af datterselskaber. En eksportør anførte, at denne procentsats var forholdsvis høj for salg til OEM-importører, men det var netop denne eksportør, som i forbindelse med den oprindelige undersøgelse havde insisteret på, at der skulle anvendes én og samme fortjenstmargen uanset antallet af datterselskaber, der indgik i den pågældende salgskanal. Kommissionens fradrag på 5 % til dækning af en rimelig fortjeneste ansås for lav for salg i medlemsstaterne, hvor to eller endog tre forbundne datterselskaber medvirkede, samt for salg til de endelige brugere, som nødvendiggjorde en integreret distributionskæde, og den fulgte fremgangsmåde ansås derfor for rimelig.

4. Sammenligning

(73) Eksportpriserne og den normale værdi sammenlignedes i samme handelsled. Eksportpriserne for OEM-salg sammenlignedes med den vejede gennemsnitlige normale værdi for OEM-salg på hjemmemarkedet. Eksportpriserne for salg under eget varemærke, som i næsten alle tilfælde måtte beregnes, sammenlignedes med den vejede gennemsnitlige normale værdi for hjemmemarkedssalg under eget varemærke gennem alle salgskanaler, eftersom det ikke var muligt konsekvent at skelne mellem disse kanaler, og der således ikke forelå tilstrækkelig dokumentation for, at salg gennem den ene salgskanal bedre kunne sammenlignes med eksportsalget end salg gennem en anden.

(74) I de tilfælde, hvor der blev fremlagt tilstrækkelig dokumentation, blev der foretaget passende justeringer for forskelle i fysiske egenskaber og salgsomkostninger. Der blev ikke fremsat krav om justeringer for forskelle i importafgifter og indirekte skatter. Hvad angår løn til sælgere, blev der kun foretaget fradrag for løn, der udbetaltes til personale, som udelukkende var beskæftiget med det direkte salg af PPC, dvs. ikke personale, der helt eller delvis udøvede ledelsesmæssige funktioner eller støttefunktioner i forbindelse med service og salg. Denne fremgangsmåde er i overensstemmelse med artikel 2, stk. 10, litra c), nr. v), i forordning (EØF) nr. 2423/88, hvori det fastsættes, at der kun kan indrømmes fradrag for personale, der udelukkende er beskæftiget med det direkte salg. Når sælgere af PPC også varetog salg af andre varer og tjenester, indregnedes den pågældende omsætning med henblik på at beregne det procentuelle fradrag for PPC.

De samlede fradrag i den normale værdi beregnedes som et absolut beløb pr. model og pr. solgt enhed. Dette absolutte beløb, som betegnede de fradragsberettigede omkostninger, der faktisk påløb pr. enhed, blev derefter trukket fra den normale værdi, som var beregnet for den pågældende model.

5. Dumpingmargener

(75) Dumpingmargenerne beregnedes som det samlede absolutte dumpingbeløb på det efterprøvede importsalg divideret med den samlede cif-værdi, som angivet til toldmyndighederne for al efterprøvet import, dumpet eller ej. Dumpingmargenerne for mærkevaresalg (kun delvis efterprøvet) og OEM-salg (alt efterprøvet) vejedes for at tage hensyn til det faktiske forhold, målt på cif-værdien, mellem disse to former for eksportsalg. De dumpingmargener, der konstateredes for den efterprøvede del af mærkevaresalget, ansås derefter for repræsentative for alt mærkevaresalg.

(76) For så vidt angår forbundne importører, blev gældende antidumpingtold fradraget som en omkostning mellem indførsel og videresalg i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88. PPC med en kapacitet på over 75 kopier pr. minut var ikke omfattet af antidumpingtold, og der blev således ikke foretaget fradrag herfor. På dette grundlag konstateredes der dumpingmargener på mellem 21,5 og 83,9 %. For hver af de pågældende eksportører var de væsentligt højere end satserne for den oprindelige antidumpingtold, der blev pålagt disse eksportører. Den vejede gennemsnitlige dumpingmargen udgjorde 41,0 %.

(77) Den betydelige dumpingimports følgevirkninger for fællesskabsmarkedet blev langt fra udlignet af gældende antidumpingtold. Hvis denne told med henblik på at vurdere den oprindelige antidumpingtolds effektivitet ikke blev fratrukket som en omkostning for forbundne importører, og tillagt eksportprisen for uafhængige importører, var der stadig tale om en vejet gennemsnitlig dumpingmargen på EF-markedet på ikke mindre end 28,8 % med individuelle satser på mellem 13,5 og 74,4 %.

(78) Det fremgik således af den fornyede undersøgelse, at gældende antidumpingtold ikke har foranlediget eksportørerne til at justere deres priser i et sådant omfang, at dumpingmargenen udlignedes, og den har heller ikke afhjulpet følgevirkningerne af dumpingimporten på fællesskabsmarkedet. I betragtning af de betydelige dumpingmargener, der er fastlagt som led i den fornyede undersøgelse, fastslås det, at hvis gældende antidumpingtold bortfalder, vil der sandsynligvis fortsat finde dumping sted på samme eller endog et højere niveau. Ophævelsen af antidumpingtolden kan i givet fald kun øge dumpingmargenen, således at de lavere omkostninger for eksportører, der sælger den pågældende vare i Fællesskabet gennem forbundne importører, vil kunne resultere i yderligere prisfald.

G. FORNYET SKADE

1. Virkningerne af dumpingimporten fra Japan

(79) Trods gældende antidumpingtold solgte de japanske eksportører, der hovedsagelig eksporterede gennem forbundne importører, i undersøgelsesperioden deres japansk fremstillede PPC til priser, der, beregnet som et vejet gennemsnit, var 26 % lavere end EF-erhvervsgrenens priser på EF-markedet, og der solgtes mængder, som trods en betydelig nedgang stadig repræsenterede 26 % af de enheder, der afsattes i Fællesskabet. Eftersom PPC er en veludviklet vare, kendetegnet ved forholdsvis få tekniske forskelle fra producent til producent, således at prisen spiller en væsentlig rolle for kundens valg af mærke, er det klart, at en så stor lavprisimport nødvendigvis måtte øve en betydelig negativ indflydelse på de økonomiske resultater inden for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet, som var kendetegnet ved utilfredsstillende rentabilitet samt faldende markedsandel og produktion.

(80) En eventuel begrænsning af de skadelige virkninger, som måtte være en følge af nedgangen i den japanske markedsandel for PPC i Fællesskabet, er blevet opvejet af, at importen i henseende til de pågældende modeller forvolder særlig stor skade. Ifølge den oprindelige undersøgelse bestod hovedparten af importen fra Japan af små PPC. Dette gav de japanske eksportører en stor markedsandel målt i antal enheder, men de skadelige virkninger var begrænsede som følge af, at Océ og Rank Xerox traditionelt havde lagt hovedvægten på de mere betydningsfulde store PPC, hvor de stadig stod stærkt teknisk og på markedet og opnåede en tilstrækkelig rentabilitet på disse store modeller. Siden da har næsten alle de japanske eksportører imidlertid omlagt en væsentlig del af deres produktion af små PPC (navnlig veludviklede, forholdsvis simple modeller) til Fællesskabet eller til andre tredjelande, og har koncentreret sig om at eksportere mere raffinerede modeller henhørende under segment 4, 5 og 6, som de var begyndt at fremstille i Japan. I betragtning af, at der for modeller i segment 4 og 5 beregnet som et vejet gennemsnit konstateredes underbud, der var dobbelt så store som for modeller i segment 1 til 3 (38 % mod 19 %), indebar importen fra Japan, at der udøvedes et stærkt nedadgående pres på EF-erhvervsgrenens priser, rentabilitet og markedsandel inden for disse segmenter. I segment 4 (PPC med en kapacitet på 45-59 kopier pr. minut) faldt EF-erhvervsgrenens markedsandel i Fællesskabet således fra 64,4 % i 1988 til 42,1 % i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, altså et fald på ikke mindre end 22,3 %. De fleste af de pågældende PPC i segment 4 og alle PPC i segment 5, som i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse konkurrerede med EF-erhvervsgrenens PPC-modeller i segment 4, blev fremstillet i Japan.

(81) I betragtning af de japanske eksportørers aggressive prispolitik, som allerede konstateredes i forbindelse med indførelsen af den nugældende antidumpingtold, er det opfattelsen, at den nuværende situation med underbud og pristryk i forbindelse med dumpingimporten fra Japan kun vil kunne forværres, hvis tolden bortfalder, eftersom der er sandsynlighed for, at de japanske eksportører vil anvende i det mindste en del af de omkostningsbesparelser, som de med de forbundne importører ville opnå ved antidumpingtoldens bortfald, til at nedsætte salgspriserne i Fællesskabet yderligere. Denne sandsynlighed er så meget desto større, som indførelsen af lavere priser fra blot en enkelt større rolleindehaver på PPC-markedet for en så prisfølsom vare ville medføre, at de øvrige udbydere på markedet ville komme under pres for at følge trop, og resultatet ville være en endnu mere ødelæggende priskrig. Følgerne for EF-erhvervsgrenen af eventuelle yderligere prisfald vil være alvorlig, eftersom PPC for hver producent er grundpillen i deres virksomhed, som skulle sikre den fortjeneste, der er nødvendig for at foretage de nødvendige investeringer for at overleve på mellemlang sigt. Ethvert af disse firmaer kunne beslutte at indstille produktionen og blot blive OEM-køber med indtægter

alene fra service- og leveringsvirksomhed, som andre EF-producenter allerede er blevet tvunget til at gøre i de forløbne år. De kunne også erstatte en del af deres modeller af egen produktion med OEM-køb. De senere års erfaringer har vist, at dele af EF-erhvervsgrenens egen produktion har måttet ofres, navnlig i de lavere segmenter, når tabene blev for store. De japanske eksportørers aggressive prispolitik for modeller i de højere segmenter er ensbetydende med, at der nu kan opstå risiko selv for disse segmenter.

(82) Hvad angår de importerede mængder, skal det anføres, at i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse forværredes den økonomiske situation i Japan, efterspørgslen stagnerede, og lagerbeholdningerne øgedes med 65 % til 300 000 enheder, altså mere end det årlige eksportsalg til Fællesskabet i undersøgelsesperioden. Kapacitetsudnyttelsen faldt også. Hvis tolden bortfalder, vil der være et stærkt incitament til at øge eksporten fra Japan til Fællesskabet til priser, der højst giver dækning for de variable produktionsomkostninger, måske endog i et omfang, så japanske PPC-fabrikker i Fællesskabet lukkes for at øge kapacitetsudnyttelsen i Japan. Den nuværende udviklingstendens mod faldende import fra Japan kunne således standse og endog vende, hvis tolden bortfalder. Sandsynligheden herfor ville blive endnu større, hvis yen i de kommende år nedskrives i forhold til de europæiske valutaer. Med den betydelige usikkerhed, der hersker på valutamarkederne, kan en sådan udvikling ikke udelukkes.

2. **Andre påståede skadevoldende faktorer**

(83) Kommissionen undersøgte, om nedgangen i efterspørgslen efter PPC i Fællesskabet kunne have forårsaget den vanskelige situation, som EF-erhvervsgrenen befinder sig i. Dette fandtes ikke at være tilfældet. Mellem 1988 og undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse udvidedes EF-markedet for PPC med 24 %. Imidlertid faldt EF-erhvervsgrenens salg i Fællesskabet med 1 % i samme periode med en deraf følgende nedgang i markedsandelen i Fællesskabet fra 15,4 til 12,4 %.

(84) Nogle eksportører anførte, at en periode med konjunkturtilbageslag i Fællesskabet var årsagen til EF-erhvervsgrenens vanskelige situation i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, men denne påstand anses ikke for underbygget. Det økonomiske tilbageslag i Fællesskabet satte med undtagelse af Det Forenede Kongerige først ind i anden halvdel af 1992, dvs. efter udløbet af undersøgelsesperioden. Medens det samlede forbrug af PPC således er faldet med ca. 10 % efter udløbet af undersøgelsesperioden, steg det stadig stærkt mellem 1988 og undersøgelsesperioden og holdt sig uændret i selve undersøgelsesperioden. I det omfang efterspørgslen i nogen grad måtte være svinget over mod brugte PPC, led EF-erhvervsgrenen ikke skade som følge heraf, da den er stærkt repræsenteret på dette marked (som det også er tilfældet for de japanske producenters forhandlere). Endvidere skal det fastslås, at medens EF-erhvervsgrenens rentabilitet i Fællesskabet for andre varer og serviceydelser end PPC faldt fra indeks 100 i 1988 til 76 i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, faldt EF-erhvervsgrenens rentabilitet af salget af PPC-materiel i Fællesskabet langt mere, nemlig fra indeks 100 i 1988 til 24 i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse. Dette lader formode, at EF-erhvervsgrenens salg af PPC i Fællesskabet var udsat for et alvorligt yderligere pres fra andre faktorer end de almindelige økonomiske forhold. Nogle eksportører gjorde gældende, at de relativt bedre resultater målt på grundlag af den samlede rentabilitet kunne skyldes det forhold, at kunderne udskød udskiftningen af deres PPC og brugte flere ressourcer på vedligeholdelsen af eksisterende PPC. Som nævnt ovenfor steg salget af PPC i Fællesskabet imidlertid med 24 % mellem 1988 og undersøgelsesperioden, hvilket modbeviser, at kunderne skulle have udskudt købet af nye maskiner.

(85) Nogle eksportører mente, at PPC fremstillet af japanske selskaber i Fællesskabet og i tredjelande også havde påført EF-erhvervsgrenen skade, og at Kommissionen burde kvantificere, hvor stor en del af skaden, der bør tilskrives hver af disse faktorer. Det skal i den forbindelse anføres, at ingen af disse to andre muligheder for salg i Fællesskabet var omfattet af den foreliggende undersøgelse, og Kommissionen havde derfor begrænsede muligheder for at indhente relevante oplysninger. Endvidere var der ingen af de japanske eksportører, der uopfordret meddelte oplysninger om, i hvor høj grad deres PPC fremstillet i andre tredjelande end Japan og i Fællesskabet skulle have påført EF-erhvervsgrenen skade. Det ansås imidlertid for rimeligt at antage, at priserne på de PPC, som japanske selskaber fremstiller i Fællesskabet, og som de fremstiller i og importerer fra andre tredjelande end Japan, ikke er væsentlig forskellige fra priserne på PPC, der importeres fra Japan, da det næppe ville være muligt at opretholde større prisforskelle i Fællesskabet mellem PPC i samme kategori, som fremstilles af samme selskab. Set på denne baggrund ansås det for sandsynligt, at PPC, der sælges af japanske selskaber fra sådanne andre leverandører end Japan, ligeledes bidrog til den skade, der er påført EF-erhvervsgrenen. Det konstateredes desuden, at den relative betydning på EF-markedet af PPC fra disse andre leverandører

vedvarende var tiltaget, således at der i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse var tale om en markedsandel på 61,8 % (sammensat af 12,8 % import fra andre tredjelande end Japan og skønsmæssigt 49 % salg af PPC fremstillet af japanske selskaber i Fællesskabet).

Den markedsandel på 26 %, som importen fra Japan tegner sig for, sammen med den konstaterede underbudsmargen på 26 % for denne import anses imidlertid i sig selv for at være en væsentlig årsag til den vanskelige økonomiske situation, som EF-erhvervsgrenen befinder sig i. For at fastholde sin markedsandel i forhold til den omfattende import til dumpingpriser måtte EF-erhvervsgrenen sænke sine salgspriser til et niveau, der resulterede i en alvorlig forringelse af rentabiliteten af salget af PPC. Den påstand, at PPC fremstillet af japanske selskaber uden for Japan sandsynligvis blev solgt til tilsvarende lave priser, ændrer ikke den kendsgerning, at selv om der ikke havde været tale om en sådan import, ville EF-erhvervsgrenen stadig have være nødsaget til at følge prisudviklingen for importvarerne fra Japan i betragtning af de betydelige mængder, der importeredes. Denne import var derfor særskilt betragtet en tilstrækkelig årsag til det lave prisniveau og den betydelige forringelse af EF-erhvervsgrenens rentabilitet. Som tidligere nævnt var den også hovedårsagen til den markante nedgang i EF-erhvervsgrenens markedsandel for PPC i segment 4 og den eneste årsag til salgstilbagegangen for PPC i segment 6, eftersom alle PPC i segment 5 og 6 og langt de fleste PPC i segment 4, som japanske selskaber bragte på markedet i Fællesskabet i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, havde oprindelse i Japan. For PPC i de øvrige segmenter gav importen fra Japan sandsynligvis kombineret med PPC leveret fra anden side anledning til nedgang i EF-erhvervsgrenens markedsandel og rentabilitet.

Uanset at det i artikel 4, stk. 1, i forordning (EØF) nr. 2423/88 foreskrives, at skade, der er forvoldt af andre faktorer, ikke af fællesskabsmyndighederne må tilskrives dumpingimporten, er denne betingelse opfyldt, når det som beskrevet ovenfor påvises, at dumpingimporten særskilt betragtet har været en selvstændig årsag til EF-erhvervsgrenens vanskelige økonomiske situation, også selv om andre faktorer måtte have bidraget til denne situation. Selv hvis det antages, at import fra andre tredjelande og salg fra japanske produktionsfaciliteter i Fællesskabet har bidraget til EF-erhvervsgrenens vanskelige økonomiske situation, ændrer dette ikke den kendsgerning, at dumpingimporten fra Japan særskilt betragtet var årsagen til EF-erhvervsgrenens utilfredsstillende økonomiske situation.

(86) Med hensyn til den påstand, at EF-erhvervsgrenen påførte sig selv skade ved at importere og sælge PPC i Fællesskabet, som havde oprindelse i Japan, er det allerede anført, at antallet af PPC, som EF-erhvervsgrenen importerede fra Japan og solgte i Fællesskabet i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, faldt markant sammenholdt med den oprindelige undersøgelsesperiode. De PPC, som EF-erhvervsgrenen importerede fra Japan og solgte i Fællesskabet i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse, udgjorde mindre end 1 % af EF-erhvervsgrenens produktion af PPC. Der kan derfor ses bort fra en sådan imports negative indvirkning på EF-erhvervsgrenens situation.

Ikke alene var antallet af PPC, som EF-erhvervsgrenen importerede fra Japan, ret ubetydelig, men det er i dag, også blandt japanske producenter, en almindelig og normal forretningspraksis at indkøbe en del af sit sortiment fra andre producenter. Salg af dumpede PPC fra Japan i Fællesskabet, som Océ, men ikke de to øvrige EF-producenter praktiserede, kan ses som et legitimt selvforsvar i betragtning af, at det var nødvendigt at sælge på EF-markedet i konkurrence med anden dumpingimport af PPC fra Japan. Havde Océ således undladt at følge denne praksis, ville der efter al sandsynlighed være forvoldt endnu større skade på selskabets egen produktion af PPC, da det dermed ville have mistet et antal kunder, som havde behov for et udvalget af PPC bestående af både små og store maskiner.

3. Konklusion

(87) På baggrund af ovenstående, og særlig det forhold, at uanset gældende antidumpingtold blev der solgt meget betydelige mængder af PPC importeret fra Japan til meget lave dumpingpriser i Fællesskabet til alvorlig skade for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet, fastslås det, at hvis gældende antidumpingtold bortfalder, vil der igen blive forvoldt væsentlig skade som følge af dumpingimport fra Japan.

H. FÆLLESSKABETS INTERESSER

1. Generelle bemærkninger

(88) Det er generelt formålet med antidumpingforanstaltninger at ophæve de handelsfordrejende virkninger af dumping og således genskabe en situation med effektiv konkurrence på fællesskabsmarkedet. En effektiv konkurrence er grundlæggende i Fællesskabets interesse, både som et generelt politisk mål og af hensyn til EF-producenternes og -forbrugernes interesser.

2. Resultaterne af den oprindelige undersøgelse

(89) Hvad angår den konkrete sag vedrørende dumpingimport af PPC fra Japan, blev der allerede i den oprindelige undersøgelse foretaget en indgående undersøgelse af EF-producenternes, EF-forbrugernes og de uafhængige EF-importørers (såsom Agfa Gevaert) interesser. Det konkluderedes på det pågældende tidspunkt, at Fællesskabets interesse i at bevare en levedygtig PPC-producerende erhvervsgren i Fællesskabet, som ville være i stand til at konkurrere med importen fra Japan på redelige konkurrencevilkår, opvejede forbrugernes kortfristede interesse i at drage fordel af uretmæssigt lave priser, så længe de ville kunne opnås, samt OEM-importørernes interesser i henseende til den fordel, de opnåede ved under eget varemærke at afsætte dumpingvarerne fra Japan på bekostning af salget af PPC, fremstillet af EF-erhvervsgrenen. Hvad angår OEM-importørerne, er det især opfattelsen, at EF-produktionsvirksomheder, som både fremstiller og distribuerer PPC, alt andet lige er af større interesse for Fællesskabet end europæiske selskaber, der hovedsagelig under eget varemærke afsætter PPC, der er fremstillet i Japan.

3. Resulaterne af den fornyede undersøgelse

Fællesskabets interesse i PPC-produktion

(90) For så vidt angår spørgsmålet om Fællesskabets interesse i at bevare en levedygtig PPC-industri i Fællesskabet, må svaret være, at denne interesse er endnu større i dag end på tidspunktet for den oprindelige undersøgelse. Det anslås, at der er næsten 23 000 fuldtidsbeskæftigede i Fællesskabet inden for produktion, distribution, service og salg af PPC, fremstillet af EF-erhvervsgrenen, hvoraf 12 000 er beskæftiget i produktionen (herunder arbejdstagere, der arbejder på fuld tid i EF-virksomheder, som leverer dele og komponenter til PPC-producenterne i Fællesskabet). Selv om PPC-teknologien har nået et højtudviklet stade, er det stadig en højst kompliceret og sofistikeret proces at kombinere kemisk, optisk, elektronisk og mekanisk viden samt programmel. PPC af i dag udgør også et vigtigt udgangspunkt ikke alene for fremstillingen af digitale kopieringsmaskiner, printere og telefaxapparater, men også for hele den nye generation af polyvalente, netbaserede kontormaskiner, der skal introduceres i de kommende år.

(91) Efter indførelsen af antidumpingforanstaltninger i 1986 etablerede næsten alle japanske producenter PPC-produktionsfaciliteter i Fællesskabet eller udvidede deres PPC-produktion i Fællesskabet. Som et resultat heraf steg den japanske PPC-produktion, som havde udgjort mindre end 50 000 enheder i 1984, til 643 719 enheder i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse. Selv om antidumpingtolden måske ikke har været den eneste grund til den stærkt forøgede japanske produktion i Fællesskabet, hersker der næppe tvivl om, at den havde en væsentlig indflydelse på denne udvikling. I kølvandet på denne produktion er der også opbygget en omfattende forsyningsindustri i Fællesskabet, som efter al sandsynlighed er grundlaget for større beskæftigelse end selve de japanske fabrikker i Fællesskabet eller end de 6 000 arbejdstagere, der er fuldtidsbeskæftiget i virksomheder, som forsyner EF-erhvervsgrenen.

Som allerede nævnt vil der, hvis tolden bortfalder, for de japanske eksportører være et incitament til at nedskære produktionen i Fællesskabet for at nedbringe de betydelige lagerbeholdninger i Japan og for at øge kapacitetsudnyttelsen dér. Dette vil især gælde for større PPC, som vil kunne leveres til hele verden fra en enkelt leverandør, nemlig Japan. Det er desuden sandsynligt, at hvis tolden bortfalder i en situation med betydelig dumpingimport, vil de japanske producenter se det som et tegn på, at EF-myndighederne ikke længere tillægger det betydning at opretholde en PPC-industri i Fællesskabet. Som et resultat vil de økonomiske fordele ved at fremstille små og forholdsvis simple PPC i tredjelande med lave arbejdskraftomkostninger frem for i Fællesskabet, hvor de fleste japanske selskaber fremstiller dem i dag, blive mindre tillokkende. Man vil nå til et punkt, hvor rentabilitetshensyn vil opveje selv de strategiske overvejelser, der er forbundet med at opretholde produktionsfaciliteter på de vigtigste markeder i verden, navnlig eftersom mindst én anden japansk producent slet ikke har produktionsfaciliteter i Fællesskabet og er gået stærkt ind i konkurrencen på EF-markedet med PPC, der er fremstillet i et tredjeland med lave lønomkostninger. Hvis denne udviklingstendens fortsatte, kunne slutresultatet blive en stærkt begrænset japansk PPC-produktion i Fællesskabet.

En indstilling af produktionen eller en omlægning heraf til fremstilling af produktionen eller en omlægning heraf til fremstilling af andre varer på flere eller måske alle japanske produktionsanlæg i Fællesskabet vil i sig selv være en alvorlig sag. Men den største ulempe vil formentlig være, at et stort antal små og mellemstore virksomheder i Fællesskabet, som nu leverer dele til de japanske samlefabrikker, ville stå uden kunder. Netop det forhold, at de japanske samlefabrikker er så stærkt afhængige af leverancer udefra med deraf følgende minimale anlægsinvesteringer i disse samlefabrikker, vil begrænse omkostningerne ved lukning heraf, hvis der blev truffet beslutning om ikke længere at foretage samling i Fællesskabet.

Importørernes interesser

(92) Nogle importører gjorde gældende, at de led skade som følge af antidumpingtolden, for så vidt som de ikke, hverken helt eller delvis, kunne overvælte denne omkostning på forbrugerne, hvilket førte til ringere rentabilitet og tab af arbejdspladser i deres virksomheder. Det er klart, at en antidumpingtold ikke er til fordel for importørerne, som må betale denne antidumpingtold, og som derfor i mindre grad end tidligere vil være i stand til at udbyde deres dumpingvarer til lavere priser end EF-erhvervsgrenens priser. Det er imidlertid netop formålet med indførelsen af antidumpingtold, at EF-erhvervsgrenens salgsmuligheder forbedres i forhold til de af importørerne, som sælger dumpingvarer. Det fremgik endvidere, at ovennævnte klage blev fremført af importører, som f.eks. Agfa Gevaert, der sælger japansk fremstillede PPC i Fællesskabet under eget varemærke. Det er sandsynligt, at sådanne selskabers rentabilitet er blevet påvirket i mindst lige så høj grad af tidligere nævnte tendens til, at deres japanske PPC-leverandører gradvis udvider salgsnettet for deres egne mærkevarer i Fællesskabet på bekostning af salg under importørens varemærke. En del af beskæftigelsen inden for salg og service er måske flyttet fra disse importører til EF-erhvervsgrenen eller japanske salgsdatterselskaber i Fællesskabet, men arbejdspladserne er forblevet i Fællesskabet. Denne situation bør ikke forveksles med ovennævnte nettotab af arbejdspladser inden for fremstillingsvirksomhed, som står på spil for Fællesskabet, hvis gældende told bortfalder.

Importselskabet Agfa Gevaert hævdede også, at antidumpingforanstaltningerne vedrørende PPC fra Japan bragte selskabets direkte investeringer i PPC-produktion i Japan i fare. En kontrol viste imidlertid, at der ikke forelå sådanne direkte investeringer.

EF-forbrugernes interesser

(93) Det anslås, at der er opkrævet ca. 500 mio. ECU i antidumpingtold på PPC-importen fra Japan fra toldens indførelse i 1986 til udgangen af undersøgelsesperioden. I betragtning af den fortsatte dumping på EF-markedet og de konstaterede høje underbudsmargener, må det formodes, at en stor del af dette beløb ikke er blevet overvæltet på forbrugerne i Fællesskabet.

(94) Hvis tolden bortfalder, vil forbrugerne drage fordel heraf i det omfang, de japanske eksportører og uafhængige importører beslutter at benytte de lavere omkostninger, der følger heraf, til yderligere at nedsætte videresalgspriserne i Fællesskabet for PPC, der importeres fra Japan. Hvis en fastholdelse af tolden fører til prisforhøjelser over for forbrugerne med et beløb af samme størrelse som antidumpingtolden, og holdt importen sig på samme niveau som i øjeblikket, medens priserne på PPC, der ikke importeres fra Japan, ikke stiger, vil de anslåede omkostninger for EF-forbrugerne ved en videreførelse af foranstaltningerne udgøre 42,5 mio. ECU årligt. Dette tal er baseret på en vejet gennemsnitlig antidumpingtold på 16,3 % for de af undersøgelsen omfattede eksportører beregnet på grundlag af den samlede toldværdi på 260,8 mio. ECU for de PPC, der importeredes fra Japan i 1994. En sådan prisforhøjelse på PPC, der importeres fra Japan, vil dog være ret usandsynlig i betragtning af, at tolden vil forblive på samme niveau som tidligere. Selv om der skulle finde en prisforhøjelse sted på PPC fra Japan, ville dette sandsynligvis medføre, at de helt eller delvis blev erstattet af PPC fra andre leverandører, det være sig PPC fremstillet af EF-erhvervsgrenen eller af japanske selskaber i Fællesskabet eller i tredjelande. EF-erhvervsgrenen ville formentlig udnytte en del af det derved skabte »pusterum« til snarere at øge salget end til at hæve priserne med den fulde margen, der ville være mulig. Hvad angår de japanske producenter, er der ingen grund til, at de skulle ændre deres prispolitik for PPC, der ikke importeres fra Japan, navnlig fordi de konkurrerer indbyrdes og stadig er udsat for konkurrence fra lavprisimport fra andre tredjelande end Japan. Det er derfor yderst usandsynligt, at der vil finde en generel prisforhøjelse sted for alle PPC, der sælges i Fællesskabet. På et åbent marked vil det for et veludviklet produkt som fotokopieringsmaskiner almindeligvis kun være nødvendigt, at der findes en enkelt eller nogle få store sælgere på markedet for at gennemtvinge en generel sænkning af prisni-

veauet, men der kræves en generel omkostningsstigning eller deltagelse af alle eller de fleste store sælgere for at sikre en forhøjelse af det generelle prisniveau. Hvis et selskab alene hæver sine priser, vil det meget hurtigt blive tvunget til at genoverveje sin strategi.

(95) Det er i forbrugernes interesse på lang sigt at opretholde en række forskellige forsyningskilder og at sikre konkurrence på markedet. To af de mindre japanske eksportører gjorde opmærksom på, at en fortsættelse af deres virksomhed kunne blive bragt i fare, hvis antidumpingtolden på PPC-importen fra Japan opretholdtes, idet dette ville mindske konkurrencen. Et af de største japanske selskaber ejede imidlertid allerede aktiemajoriteten i det ene af disse to selskaber, medens det andet eksporterede hovedparten af sine PPC til Fællesskabet fra et tredjeland. Fællesskabsmyndighederne nærede derfor i højere grad betænkeligheder ved den begrænsning af forsyningskilderne og leveringsmulighederne, som kunne blive følgen af, at en eller flere af de tilbageværende EF-producenter forsvandt fra markedet. De ni japanske eksportører, der var omfattet af undersøgelsen, sad allerede på ca. 85 % af EF-markedet målt i antal enheder (og ca. 70 % målt i antal enheder, men vægtet efter kopieringskapacitet), når eksport fra Japan, fra tredjelande eller EF-produktion ses under ét, omend disse japanske selskaber, som anført ovenfor, konkurrerede indbyrdes i undersøgelsesperioden for den fornyede undersøgelse.

(96) Nogle eksportører og en importør påpegede EF-erhvervsgrenens stærke position i henseende til markedsandelen i segment 6 og gjorde gældende, at dette segment eller en del deraf burde fritages for tolden. I betragtning af, at Rank Xerox, Océ og Kodak sælger PPC i segment 6 og konkurrerer indbyrdes, og at antidumpingtold ikke vil hindre japanske eksportører i at eksportere PPC i segment 5 eller 6 til Fællesskabet (eller fra at fremstille dem i Fællesskabet eller i tredjelande), men blot hindre dem i at sælge disse maskiner til uredeligt lave priser, var det opfattelsen, at den påståede risiko mod konkurrencen i segment 6 opvejedes af EF-erhvervsgrenens interesse i at opnå beskyttelse mod dumpingimporten. Dette så meget mere som segment 6 ikke bør betragtes som en vare i sig selv, men blot som lille del af en vare, nemlig PPC, hvor japanske selskaber står meget stærkt på markedet i Fællesskabet.

4. Konklusion

(97) Alt i alt anses det for at være i Fællesskabets almene interesse, at antidumpingforanstaltningerne på importen af PPC fra Japan ikke bortfalder på nuværende tidspunkt.

I. FORANSTALTNINGER

1. Generelle bemærkninger

(98) Spørgsmålet bag den foreliggende fornyede undersøgelse var, om gældende foranstaltningers bortfald i henhold til artikel 15, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88 ville medføre, at der igen forvoldes skade eller opstår trussel herom. På baggrund af ovenstående analyse må dette spørgsmål besvares bekræftende. Under hensyntagen til beskyttelsen af Fællesskabets interesser fastslog Rådet, at antidumpingforanstaltningerne bør opretholdes.

2. Vareområde

(99) Da der første gang indførtes antidumpingforanstaltninger vedrørende importen af PPC fra Japan, blev PPC med en kapacitet på over 75 kopier pr. minut holdt uden for foranstaltningernes anvendelsesområde, eftersom der på det pågældende tidspunkt ikke importeredes sådanne kopieringsmaskiner fra Japan. Siden da er importen af sådanne maskiner til dumpingpriser imidlertid steget betydeligt, og det er påvist, at dette i særlig grad skader EF-erhvervsgrenen. Det anses derfor for nødvendigt nu at lade sådanne PPC omfatte af foranstaltningerne.

De nye foranstaltninger skal således omfatte alle de undersøgte varer, dvs. PPC i hele området fra personlige kopieringsmaskiner til PPC i segment 6. Personlige kopieringsmaskiner, som ikke fremstilles af EF-erhvervsgrenen, konkurrerer med PPC i segment 1, der fremstilledes af EF-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden, og det er derfor berettiget fortsat at lade disse maskiner være omfattet. Hvad angår PPC i segment 6, er en japansk eksportør allerede begyndt at eksportere sådanne maskiner til Fællesskabet, og der er også konkurrence fra PPC i segment 5, som domineres af de japanske eksportører. Hvis enten personlig kopieringsmaskiner eller PPC i segment 6 blev holdt uden for foranstaltningerne, ville dumpingimporten af maskiner i disse segmenter ikke alene fortsat påføre EF-erhvervsgrenen skade, men der ville også være en betydelig risiko for omgåelse af antidumpingforanstaltningerne vedrørende segment 1 og 5, da det ville være muligt for eksportørerne at ændre maskinernes kopieringshastighed eller andre egenskaber, således at de ville opfylde betingelserne for at falde under det tilstødende segment, uden at den pågældende model ændredes væsentligt.

Det forhold, at EF-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden opnåede en tilstrækkelig indtjening på salget af PPC i segment 6, beregnet som et vejet gennemsnit, gør ikke disse betragtninger ugyldige. For det første var der betydelige forskelle mellem EF-producenternes driftsresultater af salget af PPC i segment 6, og den ene af de to EF-producenter led tab i dette segment. For det andet fastsattes den forvoldte skade på grundlag af samme vare som helhed i overensstemmelse med artikel 4, stk. 4, i forordning (EØF) nr. 2423/88. EF-erhvervsgrenens rentabilitet, et af de vigtigste kriterier for den forvoldte skade, ville have været ringere, hvis segment 6 var blevet holdt uden for. For det tredje skal det anføres, at i modsætning til situationen i den oprindelige undersøgelsesperiode produceres PPC i segment 6 nu i Fællesskabet, og de importeres fra Japan. Det ville ikke være korrekt at fastlægge skaden for hvert varesegment eller for hver vare særskilt og at fritage segmenter eller modeller fra foranstaltningerne, blot fordi de tilfældigvis var mere succesrige på det kommercielle plan i undersøgelsesperioden.

3. Toldsats

(100) Gældende antidumpingtold anses for at have været effektiv, for så vidt som den har medvirket til at mindske importen af PPC fra Japan betydeligt, og andre faktorer, især priserne på og antallet af PPC, der er solgt i Fællesskabet og fremstillet af japanske selskaber i Fællesskabet og i andre tredjelande end Japan, har formentlig bidraget til den vanskelige situation, som EF-erhvervsgrenen befinder sig i. Rådet konkluderer derfor, at en bekræftelse af den nuværende told på det gældende niveau skulle yde EF-erhvervsgrenen tilstrækkelig beskyttelse i betragtning af den fortsat faldende tendens for importen af PPC fra Japan og det forhold, at foranstaltningerne nu også vil omfatte PPC, der kan kopiere med en hastighed på mere end 75 A4 ark pr. minut.

(101) Nogle eksportører og EF-erhvervsgrenen anførte, at satsen for den nye antidumpingtold burde ændres for hver eksportør på grundlag af den for den pågældende fastsatte dumpingmargen eller underprismargen, alt efter hvilken af de to margener, der er lavest. De anførte, at den fornyede undersøgelse var blevet indledt ikke alene på grundlag af artikel 15 i forordning (EØF) nr. 2423/88, men også artikel 14, og at det i artikel 14, stk. 3, fastsættes, at gældende antidumpingforanstaltninger ændres, hvis det findes påkrævet. De påstod, at der var tale om forskelsbehandling af eksportørerne, eftersom tolden var lavere for nogle end for andre, selv om dumping- eller underprismargenerne var de samme, og for andre eksportører var der tale om samme toldsats, selv om dumping- eller underprismargenerne var forskellige. Der skal fremsættes følgende bemærkninger i den forbindelse : For det første findes artikel 14 og 15 begge under det afsnit i forordning (EØF) nr. 2423/88, der omhandler »fornyet undersøgelse«. Artikel 15 skal derfor læses i forbindelse med artikel 14, navnlig procedurebestemmelserne deri. For det andet ville ordet »bekræftet« i artikel 15, stk. 1, ikke tjene noget formål, hvis de nye foranstaltninger altid skulle fastsættes på grundlag af den laveste af de to margener, dumpingmargen eller underprismargen, eftersom det er højst usandsynligt, at de toldsatser, der ville fremkomme som resultat af en sådan beregning, for hver eksportør ville være identiske med de gældende satser, og altså resultere i en »bekræftelse« af gældende told ved den fornyede undersøgelse. Fællesskabsmyndighederne er dog i henhold til artikel 15, stk. 1, ganske klart berettiget til at »bekræfte« gældende foranstaltninger. For det tredje er det særlig hensigtsmæssigt at bekræfte gældende foranstaltninger, når disse har haft visse gunstige virkninger, eksempelvis som i det foreliggende tilfælde en betydelig begrænsning af importen, men endnu ikke tilstrækkeligt til at foranstaltningerne kan bortfalde. I den foreliggende sag anses en opretholdelse af tolden på det nugældende niveau således for at yde EF-erhvervsgrenen tilstrækkelig beskyttelse, og det er følgelig ikke nødvendigt at forhøje toldsatserne. Endelig hvad angår påstanden om forskelsbehandling af eksportørerne, skal det anføres, at gældende satser, som nu er bekræftet af Rådet, for hver eksportør er betydeligt lavere end den dumping- eller underprismargen, der er fastlagt for den pågældende eksportør som led i den fornyede undersøgelse, beregnet som anført ovenfor. Medens forskellen i den opnåede fordel nok er større for nogle eksportører end for andre, er det samme resultat uløseligt forbundet med den regel om »laveste told«, der er fastsat i artikel 13, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88, i henhold til hvilken der for alle eksportører kan fastsættes samme toldsats baseret på den forvoldte skade, selv om der er fastlagt en større dumpingmargen for nogle end for andre. I den oprindelige undersøgelse var tolden, som var fastsat på grundlag af en samlet vurdering af den forvoldte skade, således 20 % for alle eksportører (undtagen dem, hvis dumpingmargen var lavere), selv om dumpingmargenen for disse eksportører varierede fra 22 til 60 %. Den fordel, som de tre eksportører med lavere toldsatser nu opnår, sammenholdt med den laveste margen, dumping- eller underprismargen, der er fastsat for de pågældende, er ikke nødvendigvis større end den fordel, der opnås af eksportører, for hvilke der fastsættes en told på 20 %, når der sammenlignes med de for de pågældende fastsatte dumping- og underprismargener.

(102) Ricoh gjorde gældende, at det var den eneste eksportør, hvis dumpingmargen var faldet, og at det burde belønnes herfor i den forstand, at gældende antidumpingtold ikke burde fradrages ved beregningen af den nye dumpingmargen. Selskabet krævede på dette grundlag en lavere told end 20 %.

Det konstateredes, at påstanden om, at der for Ricoh var tale om en lavere dumpingmargen i forhold til den oprindelige undersøgelse, var korrekt. Denne omstændighed kan imidlertid ikke medføre, at gældende antidumpingtold ikke fradrages ved beregningen af den nye told, der skal pålægges, eftersom det i artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 klart foreskrives, at antidumpingtold skal fradrages som en omkostning for forbundne importører ved beregningen af eksportprisen. I henseende til spørgsmålet om den forvoldte skade kunne den lavere dumpingmargen for denne eksportør lige så vel skyldes en nedgang i den normale værdi. Underbudsmargenen for denne eksportør, som var lidt lavere end det vejede gennemsnit for alle eksportører, støtter denne hypotese og viser, at den pågældendes eksportpriser bidrog til EF-erhvervsgrenens vanskelige økonomiske situation. Kravet om en lavere told ansås derfor ikke for berettiget og kunne ikke imødekommes i henhold til forordning (EØF) nr. 2423/88.

4. Gyldighedsperiode

(103) Hvad angår foranstaltningernes gyldighedsperiode, fastslog Rådet, at som følge af, at en række aspekter i denne sag var usædvanligt komplicerede, indtrådte der betydelige forsinkelser i sagsbehandlingen. For det første forløb der næsten seks måneder mellem Kommissionens meddelelse om, at den agtede at foretage en fornyet undersøgelse af foranstaltningerne, og den faktiske iværksættelse af denne undersøgelse. Derefter varede selve den fornyede undersøgelse, som indledtes den 14. august 1992, mere end tre år. I henhold til artikel 15, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88 forblev den oprindelige antidumpingtold på importen af PPC fra Japan i kraft i hele denne periode. Rådet finder det derfor rimeligt, at anvendelsesperioden for de nye foranstaltninger under disse særlige omstændigheder begrænses, således at gyldighedsperioden herfor udløber to år efter deres ikrafttræden, jf. dog gældende bestemmelser om fornyede undersøgelser.

(104) Nogle eksportører fandt, at EF-erhvervsgrenen allerede havde opnået beskyttelse i otte år i form af antidumpingforanstaltninger, at denne periode var tilstrækkelig lang, og at foranstaltningerne derfor burde bortfalde nu. Der foreligger imidlertid ingen obligatorisk frist på fem år, der er anført i artikel 15, stk. 1, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Som det klart fremgår af denne artikel, kan en fornyet undersøgelse, der om fornødent foretages ved udløbet af denne frist, som i den foreliggende sag føre til en bekræftelse af gældende foranstaltninger for en ny periode. Det skal endvidere anføres, at selv om gældende antidumpingforanstaltninger har været i kraft i otte år, har denne fornyede undersøgelse vist, at deres effektivitet i henseende til beskyttelsen af EF-erhvervsgrenen har været begrænset af den kendsgerning, at dumpingimporten som følge af de japanske eksportørers handelspraksis stadig øver betydelig indflydelse på EF-markedet, hvilket kommer til udtryk i betydelige prisfald og prisunderbud.

5. Resttold

(105) Kontrolbesøgene hos samarbejdende eksportører omfattede næsten hele PPC-eksporten fra Japan til Fællesskabet i undersøgelsesperioden. Det ansås for rimeligt, at resttolden for de selskaber, der ikke medvirkede i den fornyede undersøgelse, fastsættes til den højeste af de individuelle satser for de af undersøgelsen omfattede eksportører, dvs. 20 %, for så vidt som der ikke foreligger oplysninger, der berettiger en højere eller lavere sats. Samme sats bør gælde for de selskaber, der ikke eksporterede til Fællesskabet i undersøgelsesperioden. For sidstnævnte selskaber gælder dette dog med forhold af muligheden for at foretage en fornyet undersøgelse for såkaldt »nytilkomne« i medfør af artikel 11, stk. 4, i forordning (EF) nr. 3283/94.

6. Tilsagn

(106) Det blev konkluderet, at gyldighedsperioden for det tilsagn, der var afgivet af Kyocera Corporation, Kyoto, og i henhold til hvilket selskabet var forpligtet til med et tilstrækkeligt varsel at underrette Kommissionen, hvis det genoptog eksporten til Fællesskabet, burde udløbe.

(107) Med hensyn til de tilsagn, der er afgivet i henhold til artikel 13, stk. 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88, har Kommissionen regelmæssigt modtaget oplysninger, der har gjort det muligt for den at kontrollere disse tilsagn. Den vejede gennemsnitlige værdi af de dele og materialer af japansk oprindelse, som er anvendt ved samling eller fremstilling af PPC i Fællesskabet, har i hele perioden været lavere end 60 % af den samlede værdi af alle dele og materialer. Disse tilsagn bortfalder ved afslutningen af undersøgelsen —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af PPC-fotokopieringsmaskiner henhørende under KN-kode ex 9009 12 00 (Taric-kode 9009 12 00*19) og ex 9009 21 00 (Taric-kode 9009 21 00*19) og med oprindelse i Japan.

2. I denne forordning forstås ved PPC-fotokopieringsmaskiner analoge kopieringsmaskiner baseret på en indirekte proces, med et optisk system, uanset kopieringshastighed, og uanset om de importeres som en helhed eller i moduler. Sådanne kopieringsmaskiner er opbygget af fire grundelementer, nemlig et system til billedgengivelse, fotokonduktion eller -fremkaldelse, overførsel eller fiksering samt papirfremføring. Digitale kopieringsmaskiner, der anvender en skanner og en billedprocessor, som omdanner originaldokumentet til digitale signaler og på grundlag af disse signaler fremstiller et nyt billede, med eller uden ændringer af originaldokumentet, indgår ikke som led i denne procedure og er følgelig ikke omfattet af tolden. Endvidere er følgende varer ikke omfattet af tolden :

— analoge kopieringsmaskiner til farvekopiering (maskiner der automatisk kan fremstille kopier i alle farver, svarende til farvede originaldokumenter, i én arbejdsgang på grundlag af en polykromatisk proces)

— læsere/printere af perforationskort (aperture cards) og mikrofilmprintere/-læsere (maskiner, som kan aflæse og fremstille forstørrede kopier af mikrofilm, mikrofiche og perforationskort (aperture cards))

— »whiteboard«-kopieringsmaskiner (maskiner, på hvilke der kan fremstilles kopier af oplysninger, der fremvises på en skærm), og

— kopieringsmaskiner til store formater (maskiner, på hvilke der kan fremstilles kopier i format A2 og derover på grundlag af originaldokumenter af størrelse over format A2).

For at undgå tvivl skal det anføres, at såkaldte »highlight-PPC« (PPC, der kun gengiver nogle få farver til fremhævelse af visse udsnit af et dokument) og PPC til format A2 (PPC, på hvilke der kan fremstilles kopier i format A2 — men ikke større — på grundlag af originaldokumenter af størrelse A2 eller derover) er omfattet af tolden.

3. Tolden fastsættes til 20 % af nettoprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet (Taric-tillægskode 8841), dog med undtagelse af import af den pågældende vare, som fremstilles af følgende selskaber, for hvilke tolden fastsættes til :

— Copyer Company Limited, Tokyo 7,2 % (Taric-tillægskode 8838)

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

— Toshiba Corporation, Tokyo 10,0 % (Taric-tillægskode 8840).

Artikel 2

Forordning (EØF) nr. 535/87 ophæves.

Artikel 3

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

Den udløber to år efter dens ikrafttræden, dog således, at hvis en fornyet undersøgelse af de foranstaltninger, der vedtages ved denne forordning, endnu ikke er afsluttet på det pågældende tidspunkt, forbliver forordningen i kraft, indtil den fornyede undersøgelse er afsluttet.

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

Udfærdiget i Luxembourg, den 2. oktober 1995.

På Rådets vegne

J. SOLANA

Formand