I

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση)

ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 2380/95 ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

της 2ας Οκτωβρίου 1995

για την επιβολή οριστικού δασμού αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές συσκευών φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί, καταγωγής Ιαπωνίας

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 3283/94 του Συμβουλίου της 22ας Δεκεμβρίου 1994 για την άμυνα κατά των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από χώρες μη μέλη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας [1], και ιδίως το άρθρο 23,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 του Συμβουλίου της 11ης Ιουλίου 1988 για την άμυνα κατά των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ ή επιδοτήσεων εκ μέρους χωρών μη μελών της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας [2], και ιδίως τα άρθρα 12, 14 και 15,

την πρόταση που υπέβαλε η Επιτροπή μετά από διαβουλεύσεις με τη συμβουλευτική επιτροπή,

Εκτιμώντας ότι:

Α. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

(1) Στις 2 Αυγούστου 1985, η Επιτροπή ανήγγειλε την έναρξη διαδικασίας αντιντάμπινγκ σχετικά με τις εισαγωγές συσκευών φωτοαντιγραφής καταγωγής Ιαπωνίας [3]. Στις 26 Αυγούστου 1986 επιβλήθηκε προσωρινός δασμός αντιντάμπινγκ με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2640/86 της Επιτροπής [4]. Στις 24 Φεβρουαρίου 1987, το Συμβούλιο επέβαλε με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 535/87 [5] οριστικό δασμό αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές συσκευών φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί (που στο εξής θα αναφέρονται και ως PPC) καταγωγής Ιαπωνίας. Ταυτοχρόνως, έγιναν αποδεκτές οι αναλήψεις υποχρεώσεων [6] που πρότεινε ένας εξαγωγέας, η Kyocera Corporation, η οποία σταμάτησε την παραγωγή PPC, βάσει των οποίων αναλάμβανε τη δέσμευση να ενημερώσει εκ των προτέρων την Επιτροπή για τυχόν πρόθεσή της να αρχίσει εκ νέου εξαγωγές προς την Κοινότητα.

(2) Μετά την εισαγωγή αυτών των μέτρων, κινήθηκε ορισμένος αριθμός ερευνών με βάση το άρθρο 13 παράγραφος 10 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 όσον αφορά την παραγωγή ή τη συναρμολόγηση PPC στην Κοινότητα από ιάπωνες εξαγωγείς. Αυτές οι έρευνες κατέληξαν σε αναλήψεις υποχρεώσεων, που αποδέχτηκε η Επιτροπή, από τους εξαγωγείς για τους οποίους είχε διαπιστωθεί αρχικά ότι τα μοντέλα PPC που παρήγαγαν ή συναρμολογούσαν στην Κοινότητα, είχαν μέση σταθμισμένη αξία μερών ή υλικών ιαπωνικής καταγωγής πάνω από το 60 % της συνολικής αξίας όλων των μερών ή υλικών [7].

(3) Μετά τη δημοσίευση, τον Αύγουστο του 1991, μιας ανακοίνωσης [8] για την επικείμενη λήξη των μέτρων αντιντάμπινγκ όσον αφορά τις εισαγωγές από την Ιαπωνία, η Επιτροπή έλαβε αίτηση για επανεξέταση που υπέβαλε η Committee of European Copier Manufacturers (Cecom) εξ ονόματος των παραγωγών που αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο τμήμα της συνολικής κοινοτικής παραγωγής PPC. Αυτή η αίτηση επανεξέτασης περιοριζόταν σε PPC με ικανότητα παραγωγής ανά λεπτό πάνω από 75 αντίγραφα χαρτιού μεγέθους Α4. Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, αυτή η αίτηση περιείχε αποδεικτικά στοιχεία που έδειχναν ότι η λήξη ισχύος των μέτρων αντιντάμπινγκ θα οδηγούσε εκ νέου σε ζημία ή θα απειλούσε με ζημία.

---

(1) ΕΕ αριθ. L 349 της 31. 12. 1994, σ. 1. Κανονισμός όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1251/95. (ΕΕ αριθ. L 122 της 2. 6. 1995, σ. 1).

(2) ΕΕ αριθ. L 209 της 2. 8. 1988, σ. 1. Κανονισμός όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 522/94. (ΕΕ αριθ. L 66 της 10. 3. 1994, σ. 10).

(3) ΕΕ αριθ. C 194 της 2. 8. 1985, σ. 5.

(4) ΕΕ αριθ. L 239 της 26. 8. 1986, σ. 5.

(5) ΕΕ αριθ. L 54 της 24. 2. 1987, σ. 12.

(6) Απόφαση 87/135/ΕΟΚ, της Επιτροπής, ΕΕ αριθ. L 54 της 24. 2. 1987, σ. 36.

(7) Βλέπε κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 3205/88 του Συμβουλίου, ΕΕ αριθ. L 284 της 19. 10. 1988, σ. 36 · απόφαση 88/519/ΕΟΚ της Επιτροπής, ΕΕ αριθ. L 284 της 19. 10. 1988, σ. 60 · απόφαση 88/638/ΕΟΚ της Επιτροπής, ΕΕ αριθ. L 355 της 23. 12. 1988, σ. 66 · κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4017/88 του Συμβουλίου, ΕΕ αριθ. L 355 της 23. 12. 1988, σ. 1 · απόφαση 89/116/ΕΟΚ της Επιτροπής, ΕΕ αριθ. L 43 της 15. 2. 1989, σ. 54 · κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 359/89 του Συμβουλίου, ΕΕ αριθ. L 43 της 15. 2. 1989, σ. 1 · απόφαση 89/309/ΕΟΚ της Επιτροπής, ΕΕ αριθ. L 126 της 9. 5. 1989, σ. 38 · απόφαση 90/47/ΕΟΚ της Επιτροπής, ΕΕ αριθ. L 34 της 6. 2. 1990, σ. 28.

(8) ΕΕ αριθ. C 222 της 27. 8. 1991, σ. 2.

Η αίτηση επανεξέτασης κάλυπτε επίσης τις αναλήψεις υποχρεώσεων που προτάθηκαν με βάση το άρθρο 13 παράγραφος 10 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

Στις 16 Ιουλίου 1992, η Cecom υπέβαλε συμπληρωματική αίτηση επανεξέτασης ζητώντας να συμπεριληφθούν στην επανεξέταση τα μηχανήματα PPC που είναι ικανές να λειτουργούν με ταχύτητα παραγωγής μεγαλύτερη από 75 αντίγραφα χαρτιού μεγέθους A4 το λεπτό. Αυτή η συμπληρωματική αίτηση περιείχε αποδεικτικά στοιχεία που έδειχναν ότι αυτές οι PPC καταγωγής Ιαπωνίας αποτελούσαν επίσης αντικείμενο ντάμπινγκ και ότι ως εκ τούτου προκαλούσαν ζημία στη βιομηχανία ΕΚ.

(4) Στις 14 Αυγούστου 1992, σε ανακοίνωση που δημοσιεύθηκε στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*(1), η Επιτροπή ανήγγειλε την έναρξη επανεξέτασης σύμφωνα με τα άρθρα 14 και 15 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

(5) Η Επιτροπή ενημέρωσε τους εξαγωγείς και εισαγωγείς που είναι γνωστό ότι ενδιαφέρονται, τους αντιπροσώπους της χώρας εξαγωγής και τους γνωστούς παραγωγούς στην Κοινότητα, και έδωσε στα άμεσα ενδιαφερόμενα μέρη την ευκαιρία να γνωστοποιήσουν γραπτώς τις απόψεις τους και να ζητήσουν να γίνουν δεκτά σε ακρόαση.

(6) Όλοι οι καταγγέλλοντες παραγωγοί στην Κοινότητα απάντησαν στο ερωτηματολόγιο και γνωστοποίησαν γραπτώς τις απόψεις τους. Επιπλέον, η εταιρεία Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Ηνωμένο Βασίλειο υπέβαλε ορισμένες πληροφορίες. Σχεδόν όλοι οι εξαγωγείς μαζί με τους συνδεδεμένους εισαγωγείς και με τις εγκαταστάσεις παραγωγής τους στην Κοινότητα απάντησαν στο ερωτηματολόγιο και γνωστοποίησαν γραπτώς τις απόψεις τους. Ο μόνος γνωστός εξαγωγέας στην Ιαπωνία ο οποίος δεν απάντησε στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής ήταν η εταιρεία Sanyo Electric Co., Osaka. Δύο άλλες ιαπωνικές εταιρείες η Kyocera Corp., Kyoto, και η Fuji Xerox Co., Τόκυο, δήλωσαν ότι δεν είχαν εξάγει PPC στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας για επανεξέταση. Η εταιρεία Kyocera Corp. έδειξε ότι δεν είχε παράγει PPC από το 1986 και ζήτησε να απαλλαγεί από τις αναλήψεις υποχρεώσεων, αναλαμβάνοντας τη δέσμευση να ενημερώσει καταλλήλως την Επιτροπή στην περίπτωση που θα άρχιζε εκ νέου εξαγωγές προς την Κοινότητα (2). Μια ιαπωνική εταιρεία, η Mitsui Co. Ltd., Τόκυο, απάντησε επίσης στο ερωτηματολόγιο. Τρεις μη συνδεδεμένοι εισαγωγείς, οι εταιρείες Agfa Gevaert NV, Mortsel, Βέλγιο, η Infotech Europe BV 's-Hertogenbosch, Κάτω Χώρες, και η Lanier Europe BV, Sassenheim, Κάτω Χώρες, απάντησαν στο ερωτηματολόγιο και γνωστοποίησαν γραπτώς τις απόψεις τους. Όλα τα μέρη που το ζήτησαν, έγιναν δεκτά σε ακρόαση.

(7) Η Επιτροπή αναζήτησε και επαλήθευσε όλες τις πληροφορίες που έκρινε αναγκαίες για το σκοπό του προκαταρκτικού προσδιορισμού και πραγματοποίησε επισκέψεις στις εγκαταστάσεις των ακόλουθων εταιρειών:

— *καταγγέλλοντες παραγωγοί στην Κοινότητα:*

  — Océ Nederland BV, με κεντρικά γραφεία και εργοστάσιο στο Venlo, Κάτω Χώρες,

  — Olivetti-Canon Industriale SpA, με κεντρικά γραφεία και εργοστάσιο στο Ivrea, Ιταλία,

  — Rank Xerox Ltd, με κεντρικά γραφεία στο Marlow, Ηνωμένο Βασίλειο, και εργοστάσια στο Mitcheldean, Ηνωμένο Βασίλειο· Venray, Κάτω Χώρες και Lille, Γαλλία.

— *παραγωγοί/εξαγωγείς στην Ιαπωνία:*

  — Canon Inc., Τόκυο,

  — Copyer Company Ltd, Τόκυο,

  — Konica Corp., Τόκυο,

  — Matsushita Electric Industrial Corp., Οζάκα,

  — Minolta Camera Co. Ltd (από τότε επονομάζεται Minolta Co. Ltd), Οζάκα,

  — Mita Industrial Co., Οζάκα,

  — Ricoh Co. Ltd, Τόκυο,

  — Shapr Corp., Οζάκα,

  — Toshiba Corp., Τόκυο.

— *συνδεδεμένοι εισαγωγείς στην Κοινότητα:*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Γερμανία,

  — Canon France SA, Le Blanc Mesnil, Γαλλία,

  — Canon (UK) Ltd., Wallington, Ηνωμένο Βασίλειο,

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

  — Gestetner Holdings PLC, Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο,

  — Konica Bureautique SA, Nanterre, Γαλλία,

  — Konica Business Machines International GmbH, Αμβούργο, Γερμανία,

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

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

(1) ΕΕ αριθ. C 207 της 14. 8. 1992, σ. 16.
(2) Βλέπε υποσημείωση (6) στην παράγραφο 1.

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Γερμανία,

— Minolta Italia srl, Buccinasco, Ιταλία,

— Minolta UK Ltd, Milton Keynes, Ηνωμένο Βασίλειο,

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Γερμανία,

— Mita Europe BV, Hoofddorp, Κάτω Χώρες,

— Mita Italia SpA, Agrate, Ιταλία,

— NRG Italia SpA, Μιλάνο, Ιταλία,

— NRG-Nashua France SA, Créteil, Γαλλία,

— Panasonic Deutschland GmbH, Αμβούργο, Γερμανία,

— Panasonic Europe Ltd, Uxbridge, Ηνωμένο Βασίλειο,

— Panasonic Italia SpA, Μιλάνο, Ιταλία,

— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Ηνωμένο Βασίλειο,

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Γερμανία,

— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Κάτω Χώρες,

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

— Ricoh Italia SpA, Βερόνα, Ιταλία,

— Selex Europe BV, Amstelveen, Κάτω Χώρες,

— Selex Italia SpA, Μιλάνο, Ιταλία,

— Selex (UK) Ltd, Croydon, Ηνωμένο Βασίλειο,

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Αμβούργο, Γερμανία,

— Sharp Electronics (UK) Ltd, Μάντσεστερ, Ηνωμένο Βασίλειο,

— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Γερμανία,

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

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Ηνωμένο Βασίλειο,

— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, Γαλλία.

— *μη συνδεδεμένοι εισαγωγείς στην Κοινότητα:*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, Βέλγιο.

(8) Η έρευνα ως προς το ντάμπινγκ κάλυψε την περίοδο από την 1η Ιουλίου 1991 μέχρι τις 30 Ιουνίου 1992 (περίοδος της έρευνας).

(9) Λόγω του περίπλοκου χαρακτήρα ορισμένων νομικών, τεχνικών θεμάτων και θεμάτων πολιτικής που εξετάστηκαν κατά την έρευνα και του πολύ μεγάλου όγκου των στοιχείων και των παρατηρήσεων που υπέβαλαν τα ενδιαφερόμενα μέρη, που κατέστησε αναγκαία την παράταση των προθεσμιών, η έρευνα υπερέβη σημαντικά την περίοδο του ενός έτους που προτείνεται για τις έρευνες στο άρθρο 7 παράγραφος 9 στοιχείο α) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Για παρόμοιους λόγους, η Επιτροπή χρειάστηκε ήδη περίπου 6 μήνες από το τέλος της πενταετούς περιόδου οπότε εφαρμόστηκαν τα αρχικά μέτρα, δηλαδή τις 24 Φεβρουαρίου 1992, για να κινήσει αυτή την έρευνα επανεξέτασης. Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, τα αρχικά μέτρα εξακολούθησαν να ισχύουν καθόλη τη διάρκεια αυτής της περιόδου.

(10) Όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη ενημερώθηκαν σχετικά με τα ουσιώδη γεγονότα και τις παρατηρήσεις βάσει των οποίων επρόκειτο να γίνει σύσταση για επιβολή οριστικών μέτρων. Τους δόθηκε επίσης προθεσμία εντός της οποίας μπορούσαν να υποβάλουν τις παρατηρήσεις τους με βάση αυτά τα συμπεράσματα.

Β. ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ ΠΡΟΪΟΝ ΚΑΙ ΟΜΟΕΙΔΕΣ ΠΡΟΪΟΝ

1. Το σχετικό προϊόν

(11) Σύμφωνα με το άρθρο 7 παράγραφος 9 στοιχείο 6) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, η διαδικασία αντιντάμπινγκ η οποία κινήθηκε στις 2 Αυγούστου 1985 όσον αφορά τις εισαγωγές συσκευών φωτοαντιγραφής καταγωγής Ιαπωνίας, εξακολουθεί να εφαρμόζεται στο βαθμό που τα μέτρα δεν έχουν λήξει ή ανασταλεί ή περατωθεί. Επομένως, δεν υπάρχει μεταβολή ως προς το προϊόν το οποίο αφορά αυτή η διαδικασία. Το προϊόν ορίστηκε ως οι «συσκευές φωτοαντιγραφής με οπτικό σύστημα» που αποτελούνται από τέσσερα βασικά στοιχεία, δηλαδή επεξεργασία εικόνας, εμφάνιση φωτογραφίας, μεταφορά ή στερέωση εικόνας και σύστημα μεταφοράς χαρτιού [1], ή εν συντομία ως «συσκευές φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί (PPC)» [2].

(12) Όπως αναφέρει το όνομα, αυτά τα μηχανήματα χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί και όχι επιχρισμένο χαρτί για την παραγωγή αντιγράφων. Οι συσκευές PPC έχουν σήμερα αντικαταστήσει εξ ολοκλήρου τα μηχανήματα που χρησιμοποιούν επιχρισμένο χαρτί για τις συνήθεις εφαρμογές. Ενώ τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής με επιχρισμένο χαρτί χρησιμοποιούν άμεση διαδικασία για να μετατρέψουν την εικόνα ενός πρωτότυπου εγγράφου σε χημικά επεξεργασμένο φύλλο χαρτί, οι συσκευές PPC βασίζονται σε έμμεση διαδικασία, όπου το οπτικό σύστημα (που περιλαμβάνει κυρίως μια φωτεινή πηγή, έναν πυκνωτή, φακούς, κάτοπτρα, πρίσματα ή μια δέσμη οπτικών ινών) προβάλλει την εικόνα του πρωτότυπου σε φωτοευαίσθητη επιφάνεια (συνήθως τύμπανο ή πλάκα). Η εικόνα εν συνεχεία εμφανίζεται (συνήθως με μία βαφή σε σκόνη), μετατρέπεται σε σύνθες χαρτί (συνήθως με τη βοήθεια ηλεκτροστατικού πεδίου) και στερεώνεται σ' αυτό (με θερμότητα ή/και με πίεση). Επομένως, τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής με επιχρισμένο χαρτί ή με άμεση διαδικασία που υπάγονται στον κωδικό ΣΟ 9009 11 00 είναι διαφορετικό προϊόν από τις συσκευές PPC που αφορά η παρούσα διαδικασία.

[1] Βλέπε υποσημείωση [3] στην παράγραφο 1.

[2] Βλέπε αιτιολογική σκέψη 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2640/86, βλέπε παράγραφο 1, υποσημείωση [4] του παρόντος κανονισμού.

Οι συσκευές PPC αποτελούνται συνήθως από πολλά χωριστά τεμάχια, τα οποία συναρμολογούνται μόνον στις εγκαταστάσεις του πελάτη. Σ' αυτές τις περιπτώσεις, όλα αυτά τα τεμάχια αποτελούν μέρος της συσκευής PPC, είτε εισάγονται μαζί είτε χωριστά, εκτός εάν χαρακτηρίζονται ως πραγματικά εξαρτήματα που δεν συμπεριλαμβάνονται στη βασική διάταξη της PPC.

(13) Η ανωτέρω περιγραφή του προϊόντος PPC αποδεικνύει ότι τα ψηφιακά μηχανήματα φωτοαντιγραφής, (ασπρόμαυρα ή έγχρωμα) δεν υπάγονται στο πεδίο του προϊόντος που αφορά η παρούσα διαδικασία. Ακόμα και αν η διάταξη σάρωσης που χρησιμοποιεί ένα ψηφιακό μηχάνημα για την ανάγνωση του πρωτότυπου εγγράφου μπορεί να θεωρηθεί ως «οπτικό σύστημα» ένα ψηφιακό μηχάνημα φωτοαντιγραφής δεν «προβάλλει» την εικόνα σε φωτοευαίσθητη επιφάνεια, αλλά ανασυνθέτει την πρωτότυπη εικόνα, αφού αυτή έχει μετατραπεί από τον επεξεργαστή της εικόνας σε ψηφιακά σήματα, σε νέα εικόνα με ή χωρίς μεταβολές της πρωτότυπης εικόνας. Αυτή η νέα εικόνα μεταβιβάζεται από συσκευή λέιζερ σε μια φωτοευαίσθητη επιφάνεια. Όταν τα ψηφιακά μηχανήματα φωτοαντιγραφής συνδέονται με τους υπολογιστές, δεν χρειάζεται να εισάγεται σ' αυτά το πρωτότυπο έγγραφο.

2. **Προϊόν που αποτέλεσε αντικείμενο της έρευνας**

(14) Σε ότι αφορά την έκταση του προϊόντος, έρευνα για την επανεξέταση μπορεί να καλύψει το συνολικό φάσμα του προϊόντος που αφορά αυτή τη διαδικασία. Πάντως, για τους σκοπούς αυτής της επανεξέτασης δεν θεωρήθηκε αναγκαίο να πραγματοποιηθεί έρευνα για πολλούς τύπους του προϊόντος που ήδη είχαν απαλλαγεί από τα αρχικά μέτρα και για τους οποίους η κοινοτική βιομηχανία δεν είχε ζητήσει να συμπεριληφθούν στην επανεξέταση. Αυτά τα προϊόντα περιλαμβάνουν τα αναλογικά μηχανήματα έγχρωμης φωτοαντιγραφής, του εκτυπωτές με διάταξη ανάγνωσης δελτίων για μικροφωτοταινίες και τους εκτυπωτές μικροφωτοταινιών, τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής από οθόνες και τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής μεγάλων διαστάσεων που έχουν την ικανότητα να παράγουν αντίγραφα χαρτιού διαστάσεων A2 και μεγαλύτερα από πρωτότυπα τα οποία έχουν μεγαλύτερες διαστάσεις απ' ό,τι το χαρτί A2 [1]. Αυτό σημαίνει ότι οι συσκευές PPC τονισμού που αναπαράγουν μόνο λίγα χρώματα για να επιστήσουν την προσοχή σε ορισμένα τμήματα του εγγράφου, και οι συσκευές PPC διαστάσεων χαρτιού A2, που έχουν τη ικανότητα να παράγουν αντίγραφα χαρτιού διαστάσεων A2 (αλλά όχι μεγαλύτερα), από πρωτότυπα διαστάσεων A2 ή μεγαλύτερων, συμπεριελήφθησαν στην έρευνα για τους σκοπούς της επανεξέτασης.

(15) Οι συσκευές PPC που έχουν την ικανότητα να λειτουργούν με ταχύτητα παραγωγής περισσοτέρων από 75 αντίγραφα χαρτιού μεγέθους A4 το λεπτό, συμπεριελήφθησαν στην επανεξέταση, όπως ζήτησε η βιομηχανία ΕΚ. Αυτά τα προϊόντα είναι σαφώς συσκευές PPC όπως ορίζονται στην περιγραφή του προϊόντος στο πλαίσιο της διαδικασίας [2]. Ο μοναδικός λόγος για τον αποκλεισμό τους από τα αρχικά μέτρα, ήταν ότι κατά την εποχή της αρχικής έρευνας τα τμήματα 5 και 6 δεν εισάγονταν από την Ιαπωνία και το τμήμα 6 δεν παραγόταν από την κοινοτική βιομηχανία [3]. Στη συμπληρωματική της αίτηση για επανεξέταση, η Cecom υπέβαλε επαρκή αποδεικτικά στοιχεία για το ότι οι συσκευές PPC του τμήματος 5 είχαν αρχίσει να εισάγονται από τότε από την Ιαπωνία σε τιμές ντάμπινγκ και προκαλούσαν ζημία στην καταγγέλλουσα κοινοτική βιομηχανία η οποία παρήγαγε συσκευές στα παρακείμενα τμήματα 4 και 6, πράγμα που δικαιολογούσε το ότι η έρευνα για την επανεξέταση επεκτεινόταν και στις συσκευές PPC που έχουν την ικανότητα να παράγουν πάνω από 75 αντίγραφα χαρτιού μεγέθους A4 το λεπτό.

Πολλοί εξαγωγείς και εισαγωγείς υπέβαλαν παρατηρήσεις ως προς το ότι συμπεριελήφθησαν στην επανεξέταση και αυτά τα μηχανήματα. Αμφισβήτησαν την άποψη ότι το φάσμα του προϊόντος που μπορεί να καλυφθεί από την επανεξέταση βάσει του άρθρου 15, μπορεί να είναι τόσο ευρύ όσο και ο ορισμός του προϊόντος για τους σκοπούς της διαδικασίας που θεώρησαν ότι αυτή η επανεξέταση πρέπει να περιοριστεί στους τύπους του προϊόντος που καλύπτουν τα μέτρα. Ωστόσο, ο σχεδιασμός, η παραγωγή και η εμπορία ιδιαίτερων τύπων προϊόντος εξελίσσεται συνήθως με την πάροδο του χρόνου οπότε και νέοι τύποι αποτελούν ουσιαστικά ακόμη το ίδιο προϊόν. Για τις συσκευές PPC, για παράδειγμα, η τάση της αγοράς είχε στραφεί προς πιο παραγωγικές, μεγαλύτερες και ταχύτερες συσκευές PPC, τα ουσιαστικά χαρακτηριστικά των οποίων ήταν ακόμη τα ίδια. Αν η Επιτροπή δεν μπορέσει να ερευνήσει τους νέους τύπους που ιδίου προϊόντος σε μια επανεξέταση με βάση το άρθρο 15, απλώς επειδή αυτοί οι τύποι δεν παράγονταν ακόμα κατά την εποχή της αρχικής έρευνας, τότε πρέπει να κινηθεί νέα διαδικασία.

[1] Βλέπε τις περιγραφές προϊόντος στο άρθρο 1 παράγραφος 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 535/87 του Συμβουλίου.

[2] Βλέπε, για παράδειγμα, την πρώτη περίπτωση του άρθρου 1 παράγραφος 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 535/87 του Συμβουλίου, σύμφωνα με την οποία αυτά συγκαταλέγονται «στα προϊόντα που περιγράφονται στην παράγραφο 1», ενώ η παράγραφος 1 καλύπτει «τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής με οπτικό σύστημα που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί».

[3] Η ταξινόμηση που χρησιμοποιήθηκε γι' αυτήν την επανεξέταση είναι η γενικά αποδεκτή ταξινόμηση της Dataquest που ίσχυε τον Ιούλιο 1992, ως ακολούθως:
— προσωπικά μηχανήματα φωτοαντιγραφής που είναι προγραμματισμένα να παράγουν τουλάχιστον πάνω από 12 αντίγραφα το λεπτό,
— τμήμα 1: πάνω από 20 αντίγραφα το λεπτό, με χαρακτηριστικά όπως zoom μείωσης/διεύρυνσης
— τμήμα 2: από 21 έως 30 αντίγραφα το λεπτό
— τμήμα 3: από 31 έως 44 αντίγραφα το λεπτό
— τμήμα 4: από 45 έως 69 αντίγραφα το λεπτό
— τμήμα 5: από 70 έως 90 αντίγραφα το λεπτό
— τμήμα 6: από 91 αντίγραφα το λεπτό και πάνω.

Το να διενεργηθούν δύο χωριστές διαδικασίες για το ίδιο προϊόν καταγωγής της ίδιας χώρας δεν είναι λογικό, και είναι αντίθετο προς το σύστημα που προβλέπεται από τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, και οδηγεί σε αποκλίνοντα αποτελέσματα. Στην περίπτωση των συσκευών PPC από την Ιαπωνία, η επανεξέταση των υφιστάμενων μέτρων με βάση το άρθρο 15 κινήθηκε και διενεργήθηκε σύμφωνα και με το άρθρο 14, με βάση την άποψη ότι το άρθρο 15 πρέπει να εξετάζεται και μόνον σε συνδυασμό με το άρθρο 14. Οι επανεξετάσεις των μέτρων με βάση αυτές τις διατάξεις μπορεί να οδηγήσουν στην τροποποίηση τους. Εάν, μετά από μια επανεξέταση, τα υφιστάμενα μέτρα δεν μπορούν να τροποποιηθούν για να συμπεριληφθούν στο πεδίο εφαρμογής τους νέοι τύποι του ιδίου προϊόντος, μπορεί να διαστρεβλωθεί η αποτελεσματικότητα αυτών των μέτρων.

Πολλοί εξαγωγείς ανέφεραν επίσης ότι η Επιτροπή δεν είχε ζητήσει εκ νέου τη γνώμη της συμβουλετικής επιτροπής κατά το χρονικό διάστημα από την εποχή όπου η Cecom υπέβαλε συμπληρωματική αίτηση επανεξέτασης μέχρι της ενάρξεως της επανεξέτασης. Ωστόσο, η διαδικασία για τις εισαγωγές PPC από την Ιαπωνία καλύπτει όλους τους τύπους PPC, ανεξάρτητα από την ταχύτητα της φωτοαντιγραφής, ενώ ζητήθηκε δεόντως η γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τη βασική πρόταση της Επιτροπής να αρχίσει επανεξέταση βάσει του άρθρου 15 σε ό,τι αφορά αυτή τη διαδικασία. Οι ακριβείς παράμετροι της έρευνας δεν αποτελούσαν τότε θέμα συζήτησης, αλλά αναφέρονταν σαφώς στην ανακοίνωση για την έναρξη της διαδικασίας, και εν συνεχεία συζητήθηκε το ότι έπρεπε να συμπεριληφθούν οι συσκευές PPC που είναι ικανές να παράγουν πάνω από 75 αντίγραφα το λεπτό, στο πλαίσιο της συμβουλευτικής επιτροπής σε πολλές ευκαιρίες προτού συναχθούν τα συμπεράσματα για το πεδίο εφαρμογής των πιθανών μέτρων. Οι ιδιώτες έχουν δικά τους εκτεταμένα δικαιώματα, και όλες οι παρατηρήσεις που έκαναν κατά τη διάρκεια της έρευνας σχετικά με τους τύπους του προϊόντος που καλύπτει η έρευνα και τα πιθανά μέτρα εξετάστηκαν προσεκτικά προτού συναχθούν οποιαδήποτε συμπεράσματα.

3. **Ομοειδές προϊόν**

(16) Όσον αφορά το ζήτημα κατά πόσον οι συσκευές PPC που πωλούνται από τους ιάπωνες παραγωγούς και εξαγωγείς στην ιαπωνική αγορά και την Κοινότητα αποτελούν ομοειδές προϊόν με τις συσκευές PPC που πωλούνται στην Κοινότητα από την κοινοτική βιομηχανία, καθορίστηκε κατά τη διάρκεια τη διάρκεια της επανεξέτασης ότι τα βασικά τεχνικά χαρακτηριστικά (όπως περιγράφονται στις παραγράφους 11 και 12 ανωτέρω) όλων των PPC που αποτελούσαν αντικείμενο της έρευνας, ήταν παρόμοια ή έμοιαζαν στενά μεταξύ τους κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 12 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Επιπλέον, σε ότι αφορά την εφαρμογή τους, τουλάχιστον — και όχι αναγκαστικά μόνον — οι συσκευές PPC που υπάγονται σε παρακείμενα τμήματα είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους για τους ίδιους χρήστες και πρέπει να θεωρηθούν ως ομοειδή προϊόντα.

(17) Οι ιαπωνικές συσκευές PPC που υπάγονται στο τμήμα 5, και τις οποίες δεν παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία κατά την περίοδο της έρευνας, θεωρήθηκαν, με βάση την ανωτέρω ανάλυση, ως ομοειδή προϊόντα με τα μοντέλα των τμημάτων 4 και 6 που παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία. Ένας εξαγωγέας, ειδικότερα, ισχυρίστηκε ότι δεν υπήρχε ανταγωνισμός μεταξύ των ιαπωνικών PPC του τμήματος 5 και του τμήματος 4 και των PPC του τμήματος 6 που παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία, με βάση ιδίως τις διαφορές που υπήρχαν στην ταχύτητα φωτοαντιγραφής, στον όγκο της φωτοαντιγραφής και στη χρήση. Ωστόσο, διαπιστώθηκε κατά τη διάρκεια της έρευνας, ότι οι πραγματικοί μηνιαίοι όγκοι φωτοαντιγραφής των μηχανημάτων του τμήματος 4 που παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία ήταν συνήθως παρόμοιοι με τους όγκους φωτοαντιγραφής που παρήγαγαν τις ιαπωνικές συσκευές PPC του τμήματος 5. Επίσης, συχνά η ταχύτητα φωτοαντιγραφής των τελευταίων μηχανημάτων δεν ήταν μεγαλύτερη σε περίπλοκες εφαρμογές όπως είναι η διπλή φωτοαντιγράφηση απ' ό,τι η ταχύτητα του τμήματος 4 που παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία. Σχετικά με τη χρήση, δεν παρατηρήθηκαν βασικές διαφορές μεταξύ των μοντέλων του τμήματος 4 της κοινοτικής βιομηχανίας και των ιαπωνικών μοντέλων του τμήματος 5. Σε ότι αφορά τις συσκευές PPC του τμήματος 6 που παράγει η κοινοτική βιομηχανία μπορεί να είναι αλήθεια ότι αυτές είναι πιο οικονομικές απ' ό,τι οι ιαπωνικές PPC του τμήματος 5 όταν χρησιμοποιούνται σε κεντρικές υπηρεσίες αναπαραγωγής με υψηλούς όγκους φωτοαντιγραφής. Αλλά δεν προσκομίστηκε κανένα ικανοποιητικό αποδεικτικό στοιχείο ότι οι ιαπωνικές συσκευές PPC του τμήματος 5 δεν μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν, ακόμη και με λιγότερη ενδεχομένως αποδοτικότητα, για την επεξεργασία μεγάλων όγκων φωτοαντιγραφής, είτε κεντρικά στο τμήμα αναπαραγωγής είτε αποκεντρωμένα σε επίπεδο γραφείων. Βέβαια για τους πελάτες που έχουν όγκο φωτοαντιγραφής μεταξύ υψηλού και πολύ υψηλού υπάρχει έτσι μια πραγματική επιλογή μεταξύ των PPC του τμήματος 5 και του τμήματος 6. Επιπλέον, ένας άλλος ιάπωνας εξαγωγέας υπέβαλε αποδεικτικά στοιχεία ότι όντως υπήρχε οξύς ανταγωνισμός, ιδίως στο πλαίσιο μεγάλων διαγωνισμών και προσκλήσεων υποβολής προσφορών μεταξύ μιας «κεντρικής» μηχανικής δέσμης, όπου συμπεριλαμβάνονται PPC του τμήματος 6 που προσέφερε η βιομηχανία ΕΚ για να ικανοποιήσει τις ανάγκες φωτοαντιγραφής των πελατών της, και μιας «αποκεντρωμένης» μηχανικής δέσμης, όπου συμπεριλαμβάνονται PPC του τμήματος 5 και του τμήματος 4, που προσφέρουν οι ιαπωνικές εταιρείες για να ικανοποιήσουν ακριβώς τις ίδιες ανάγκες φωτοαντιγραφής. Κατ' αυτήν την έννοια, ο ανταγωνισμός μεταξύ των PPC υπερβαίνει ακόμα και τα παρακείμενα τμήματα. Γενικά, επομένως, η ισχυρή αύξηση των πωλήσεων των συσκευών PPC του τμήματος 5 έγινε τουλάχι-

στον εν μέρει εις βάρος των πωλήσεων συσκευών PPC του τμήματος 4 και του τμήματος 6, δεδομένου ότι, επειδή δεν υπήρχαν μοντέλα του τμήματος 5, οι πελάτες που είχαν ανάγκη αυτών των μεγάλων όγκων φωτοαντιγραφής, δεν μπορούσαν κανονικά να αποφύγουν την αγορά PPC και αναγκάστηκαν να αγοράσουν ένα μοντέλο είτε του τμήματος 4 είτε του τμήματος 6.

Σε ότι αφορά τις ιαπωνικές συσκευές PPC του τμήματος 6, μια ιαπωνική εταιρεία είχε ήδη αρχίσει τις εξαγωγές μοντέλων του τμήματος 6 από την Ιαπωνία στην Κοινότητα και άρχισε την εμπορία αυτού του προϊόντος κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση. Αυτές οι εισαγωγές ήταν ανταγωνιστικές, με βάση την ανωτέρω ανάλυση, με τις συσκευές PPC των τμημάτων 6 και 4 που παράγει η κοινοτική βιομηχανία.

(18) Οι ιαπωνικές προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής, που είναι οι μικρότερες συσκευές PPC στην αγορά και που δεν παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία κατά την περίοδο της έρευνας, πρέπει να θεωρηθούν ως ομοειδή προϊόντα με τις συσκευές PPC του τμήματος 1 που παράγει η κοινοτική βιομηχανία. Αυτά τα δύο τμήματα αλληλοεπικαλύπτονται σε ότι αφορά την ταχύτητα φωτοαντιγραφής, και η μόνη διαφορά μεταξύ τους είναι ότι οι συσκευές PPC του τμήματος 1 έχουν περισσότερα χαρακτηριστικά, για παράδειγμα τη δυνατότητα σμίκρυνσης και μεγένθυσης, και μερικές φορές μεγαλύτερη ικανότητα όγκου φωτοαντιγραφής. Όταν οι τεχνικές διαφορές είναι τόσο μικρές, η επιλογή των πελατών εξαρτάται ουσιαστικά από τις τιμές.

Γ. Η ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

1. Εισαγωγή

(19) Το ζήτημα κατά πόσον υφίσταται μια κοινοτική βιομηχανία και, εάν ναι, ποιοι παραγωγοί αποτελούν μέρος της, ήταν σημαντικό σ' αυτήν την επανεξέταση για δύο λόγους: διαδικαστικά, τα ενδιαφερόμενα μέρη που ζητούν την επανεξέταση δυνάμει του άρθρου 15 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 πρέπει, με βάση την παράγραφο 3 αυτού του άρθρου, να αποδείξουν ότι η λήξη ισχύος των μέτρων θα οδηγήσει εκ νέου σε ζημία ή θα απειλήσει με ζημία την κοινοτική βιομηχανία. Ουσιαστικά, το ενδεχόμενο της εκ νέου εμφανίσεως ζημίας ή της απειλής ζημίας πρέπει κατά την έρευνα για επανεξέταση να σταθμιστεί σε σχέση με την κοινοτική βιομηχανία, όπως καθορίζεται στο άρθρο 4 παράγραφος 5 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Ορισμένοι εξαγωγείς και εισαγωγείς ρώτησαν κατά πόσον ο καταγγέλλων που ζητούσε την επανεξέταση, αντιπροσώπευε τους κοινοτικούς παραγωγούς που η συλλογική παραγωγή τους PPC, αποτελούσε το μεγαλύτερο τμήμα της συνολικής κοινοτικής παραγωγής PPC, κατά την έννοια του άρθρου 4 παράγραφος 5, και κατά ποσόν επομένως η στάθμιση της ζημίας μπορούσε να περιοριστεί σ' αυτούς τους παραγωγούς.

2. Η κοινοτική βιομηχανία κατά την αρχική έρευνα

(20) Όταν ξεκίνησε η διαδικασία για τις συσκευές PPC τον Αύγουστο 1985, η κοινοτική βιομηχανία αποτελείτο από 5 παραγωγούς: την Develop Dr. Eisbein GmbH, Γερμανία, την Océ Nederland BV, Κάτω Χώρες, την Ing. C. Olivetti & C. Spa, Ιταλία, την Bank Xerox Ltd, Ηνωμένο Βασίλειο και Κάτω Χώρες, και την Tetras SA, Γαλλία. Από κοινού αποτελούσαν την Cecom.

Τον Μάιο 1986, ένας από τους ιάπωνες εξαγωγείς απέκτησε την πλειοψηφία των μετοχών της Develop και έτσι η Develop αποκλείστηκε από την κοινοτική βιομηχανία για τον προσδιορισμό της ζημίας κατά την αρχική έρευνα. Αποκλείστηκαν επίσης οι ιαπωνικές θυγατρικές εταιρείες που παρήγαγαν συσκευές φωτοαντιγραφής στην Κοινότητα [1]. Τον Νοέμβριο του 1986, άλλος ιάπωνας εξαγωγέας απέκτησε ένα μερίδιο μειοψηφίας στην Tetras αλλά αυτό δεν απέκλεισε την Tetras από την κοινοτική βιομηχανία [2]. Από τότε, ωστόσο, η Tetras σταμάτησε να παράγει ή να πωλεί PPC.

Η απόφαση κατά την αρχική έρευνα να γίνουν αποδεκτές η Rank Xerox, η Océ και η Olivetti ως μέρη της κοινοτικής βιομηχανίας λήφθηκε παρά το γεγονός ότι και οι τρεις αυτές εταιρείες εισήγαγαν μέρος του φάσματος μοντέλων PPC από την Ιαπωνία. Επιπλέον, η Rank Xerox κατείχε ένα μερίδιο 50 % του μετοχικού κεφαλαίου μιας εξαγωγικής ιαπωνικής εταιρείας, και είχε ένα σχετικά χαμηλό ποσοστό κοινοτικής προστιθέμενης αξίας για την παραγωγή της μικρών PPC στο Ηνωμένο Βασίλειο. Τα συμπεράσματα του Συμβουλίου για την κοινοτική βιομηχανία κατά την αρχική έρευνα, τόσο για να συπεριληφθούν οι καταγγέλλουσες εταιρείες στην κοινοτική βιομηχανία όσο και ως προς το να αποκλειστούν οι ιαπωνικές θυγατρικές εταιρείες παραγωγής στην Κοινότητα από την κοινοτική βιομηχανία, επικυρώθηκαν από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο [3]. Με την απόφαση αυτή το Δικαστήριο υπογράμμισε ότι οι κοινοτικές αρχές κρίνουν κάθε περίπτωση χωριστά εντός ορισμένων ορίων και με βάση τα σχετικά γεγονότα.

[1] Αιτιολογική σκέψη 62 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2640/86, βλέπε υποσημείωση [4] παράγραφος 1 του παρόντος κανονισμού.

[2] Αιτιολογική σκέψη 68 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 535/87, βλέπε υποσημείωση [3] παράγραφος 1 του παρόντος κανονισμού.

[3] Βλέπε για παράδειγμα υπόθεση C-156/87, Gestetner Holdings PLC εναντίον Συμβουλίου και Επιτροπής, [Συλλογή 1990], ECR σ. I-781, παράγραφοι 41-61.

3. Η κοινοτική διομηχανία στην έρευνα επανεξέτασης

(21) Η αίτηση για επανεξέταση υποβλήθηκε εξ ονόματος των τριών υπόλοιπων μελών της Cecom της Rank Xerox, της Océ και της Olivetti.

(22) Οι ισχυρισμοί της Rank Xerox να αποτελέσει μέρος της κοινοτικής διομηχανίας ενισχύθηκαν από την αρχική έρευνα. Κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση η εταιρεία αυτή ούτε εισήγαγε ούτε πωλούσε PPC από την Ιαπωνία στην Κοινότητα. Αύξησε σημαντικά το ποσοστό της κοινοτικής προστιθέμενης αξίας για την παραγωγή των μικρών PPC στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η προστιθέμενη αξία όλων των εταιρειών στην Κοινότητα, συμπεριλαμβανομένης της παραγωγής PPC υψηλής ταχύτητας στην Γαλλία, ήταν επίσης σημαντικά υψηλότερη απ' ό,τι κατά την αρχική έρευνα, σε επίπεδα κατά τα οποία δεν μπορεί να αμφισβητηθεί η κοινοτική της καταγωγή. Επομένως, η Rank Xerox πρέπει να εξακολουθήσει να θεωρείται ως μέρος της κοινοτικής διομηχανίας.

(23) Μετά την αρχική έρευνα, η Océ διατήρησε ένα σημαντικό επίπεδο παραγωγής στον τομέα των μηχανημάτων υψηλότερης ταχύτητας φωτοαντιγράφησης, με ιδιαίτερα υψηλή κοινοτική προστιθέμενη αξία που την εξασφαλίζει την κοινοτική καταγωγή. Αλλά δεν κατόρθωσε να επεκτείνει το φάσμα των προϊόντων που κατασκευάζει η ίδια στις συσκευές χαμηλοτέρων ταχυτήτων τις οποίες εξακολουθεί να προμηθεύεται βάσει διακανονισμού ΚΑΕ (κατασκευαστών ανάλογου εξοπλισμού) από μία ιαπωνική εταιρεία. Αυτές οι συσκευές PPC με βάση ΚΑΕ αντιπροσωπεύουν ένα μικρότερο αν και σημαντικό μερίδιο του κύκλου εργασιών PPC της Océ στην Κοινότητα. Ωστόσο, διαπιστώθηκε κατά την έρευνα της επεξεργασίας ότι τώρα αποτελεί κοινή συνήθεια των παραγωγών, καθώς και των παραγωγών συμπεριλαμβανομένων των ιαπώνων παραγωγών, να αγοράζουν μέρος του μεγάλου φάσματος μοντέλων που ζητούν οι καταναλωτές, από άλλους παραγωγούς. Επιπλέον, κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, η μεγάλη πλειοψηφία των συσκευών PPC με βάση ΚΑΕ της Océ δεν προερχόταν πλέον από την Ιαπωνία, αλλά από τρίτη χώρα η οποία δεν συμπεριλαμβάνεται στη διαδικασία επανεξέτασης (των οποίων επιβεβαιώθηκε η ορθή καταγωγή). Έτσι ο αριθμός των PPC που εισάγει η Océ από την Ιαπωνία σημείωσε απότομη πτώση από την αρχική έρευνα. Επομένως, η Océ μπορεί, όπως και κατά την αρχική έρευνα, να θεωρηθεί ως μέρος της κοινοτικής διομηχανίας.

(24) Το 1987, η Olivetti έστρεψε τη συνολική της παραγωγή PPC σε μια νεοϊδρυθείσα κοινή επιχείρηση με την Canon, την Olivetti-Canon Industriale (OCI), που εγκαταστάθηκε στα κτίρια της παλαιάς Olivetti στην Ivrea, Ιταλίας. Σ' αυτήν την κοινή επιχείρηση η Olivetti κατέχει το ήμισυ των μεριδίων του μετοχικού κεφαλαίου συν ένα. Η θέση της Olivetti ως μέλους της Cecom διευκρινίστηκε με επιστολή που απέστειλε η OCI στις 15 Οκτωβρίου 1992, στην οποία επιβεβαιώνεται ότι η OCI με απόφαση του συμβουλίου των διευθυντών της, της 22ας Ιουνίου 1992, έδωσε στην Olivetti το δικαίωμα να αντιπροσωπεύει την OCI για το σκοπό αυτής της διαδικασίας αντιντάμπινγκ. Η OCI παράγει συσκευές PPC στο τμήμα 1 το οποίο πωλείται μέσω των δικτύων πωλήσεως της Olivetti και της Canon. Η προστιθέμενη κοινοτική αξία των PPC είναι επαρκής για να εξασφαλίσει την κοινοτική καταγωγή.

Η έρευνα για την επανεξέταση έδειξε ότι η OCI, και όχι η Olivetti, πρέπει να θεωρηθεί ως «παραγωγός» PPC κατά την έννοια του άρθρου 4 παράγραφος 5 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Η OCI είναι μια ανεξάρτητη νομική οντότητα που έχει αναλάβει την πραγματική κατασκευή συσκευών PPC. Η Olivetti είναι ένας σηματικός αλλά όχι και ο επικρατών μέτοχος αυτής της εταιρείας. Αποτελεί μία από τις δύο διεξόδους πωλήσεων της OCI και είναι ο μόνιμος αντιπρόσωπός της για το σκοπό αυτής της διαδικασίας επανεξέτασης. Αλλά η Olivetti δεν παράγει η ίδια PPC.

Θεωρήθηκε ότι δεν υπήρχε λόγος να αποκλειστεί η OCI από την κοινοτική διομηχανία. Είναι αλήθεια ότι το 50 % του μετοχικού κεφαλαίου, πλην ενός μεριδίου της OCI, ανήκει στην Canon, μία από τις εταιρείες που εξάγουν συσκευές PPC από την Ιαπωνία και που αποτέλεσαν αντικείμενο της έρευνας κατά τη διαδικασία της επανεξέτασης. Αλλά δεν υπάρχει λόγος να πιστεύουμε ότι η OCI, που ελέγχεται από κοινού από την Canon και την Olivetti, η οποία ζήτησε την προστασία που προσφέρει ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 κατά των εισαγωγών PPC από την Ιαπωνία και δεν εισήγαγε συσκευές PPC από την Ιαπωνία, ενώ προσέφερε την πλήρη συνεργασία της κατά την έρευνα για την επανεξέταση, συμπεριφέρθηκε με διαφορετικό τρόπο από την Rank Xerox ή την Océ, πράγμα που θα μπορούσε να άρει την αξιοπιστία ή την ορθότητα των διαπιστώσεων της έρευνας.

Ωστόσο, ήταν αναγκαίο να περιοριστεί ο προσδιορισμός της ζημίας για την OCI στην παραγωγή και στις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν μέσω των δικτύων πωλήσεως της Olivetti. Αυτό έγινε επειδή η Canon δεν προσκόμισε τις αναγκαίες πληροφορίες ώστε να μπορέσει η Επιτροπή να ερευνήσει τις πωλήσεις της OCI μέσω των δικτύων πωλήσεων της Canon και επειδή οι πληροφορίες για τις πωλήσεις που προσκόμισε η Canon, ένας από τους εξαγωγείς PPC από την Ιαπωνία, δεν μπορούσαν σε καμία περίπτωση να ληφθούν υπόψη σ'αυτή τη διαδικασία επανεξέτασης για να προσδιοριστεί η ζημία που έχει υποστεί η κοινοτική διομηχανία. Όσον αφορά την Olivetti,

παρόλο πο το μεγαλύτερο μέρος των PPC που πώλησε στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας προερχόταν από την Canon, σύμφωνα με την κανονική εμπορική στρατηγική που συνίσταται στο να προσφέρεται πλήρες φάσμα μοντέλων, αυτές οι συσκευές PPC δεν κατάγονταν από την Ιαπωνία. Εν πάσει περιπτώσει, οι πωλήσεις μεταξύ της OCI και της Olivetti αγνοήθηκαν επειδή θεωρήθηκε ότι αποτελούσαν μεταξύ συνδεδεμένων μερών, και τα στοιχεία για το κόστος παραγωγής και τις πωλήσεις συσκευών PPC που παρήγαγε η OCI και πραγματοποίησε η Olivetti σε μη συνδεδεμένους πελάτες καθορίστηκαν μέσω επαληθεύσεων.

(25) Μετά την εισαγωγή των οριστικών δασμών αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές PPC από την Ιαπωνία το 1987, σχεδόν όλοι οι ιάπωνες εξαγωγείς εγκατέστησαν ή επέκτειναν τα εργοστάσια παραγωγής τους στην Κοινότητα (στη Γαλλία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στη Γερμανία). Αντίθετα με την OCI, όλα αυτά τα εργοστάσια παραγωγής στην Κοινότητα ανήκουν κατά 100 % ή κατά πλειοψηφία σε εξαγωγείς PPC από την Ιαπωνία, και κανένας από αυτούς τους εισαγωγείς δεν συμμετείχε στην αίτηση για επανεξέταση. Θεωρήθηκε ότι, εφόσον η επανεξέταση αφορούσε εισαγωγές από την Ιαπωνία, αυτές οι εγκαταστάσεις παραγωγής, η εμπορική συμπεριφορά των οποίων καθορίστηκε με βάση τις μητρικές εταιρείες στην Ιαπωνία κατά την έρευνα και οι οποίες δεν υποστήριξαν την αίτηση επανεξέτασης, έπρεπε να αποκλειστούν από την κοινοτική βιομηχανία, εφόσον η συμπεριφορά τους αποδείχτηκε ότι ήταν διαφορετική από εκείνη των παραγωγών στην Κοινότητα που δεν ήταν συνδεδεμένοι με ιάπωνες εξαγωγείς.

4. Συμπεράσματα για την κοινοτική βιομηχανία

(26) Εν κατακλείδι, για το σκοπό αυτής της επανεξέτασης, η κοινοτική βιομηχανία συνίσταται στις εταιρείες Océ, OCI και Rank Xerox. Η παραγωγή αυτών των κοινοτικών παραγωγών που περιορίζεται για την Océ στο τμήμα που παράγεται και πωλείται μέσω της Olivetti, αντιπροσώπευε σχεδόν το σύνολο της κοινοτικής παραγωγής ομοειδούς προϊόντος, δεδομένου ότι οι εγκαταστάσεις παραγωγής που ανήκουν εξ ολοκλήρου σε ιάπωνες εξαγωγείς έπρεπε, για τους σκοπούς αυτής της επανεξέτασης, να αποκλειστούν από την κοινοτική βιομηχανία. Αυτός ο αποκλεισμός συνεπάγεται ότι η παραγωγή PPC στην Κοινότητα, ανεξάρτητα αν έχει επαρκή κοινοτική προστιθέμενη αξία που της αποδίδει την ιδιότητα της κοινοτικής καταγωγής, δεν μπορεί να χαρακτηρισθεί ως κοινοτική παραγωγή, ούτε και αυτές οι εταιρείες να θεωρηθούν κοινοτικοί παραγωγοί, κατά την έννοια του άρθρου 4 παράγραφος 5 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, για το σκοπό αυτής της επανεξέτασης. Η κοινοτική παραγωγή ήταν η παραγωγή της κοινοτικής βιομηχανίας και των άλλων παραγωγών στην Κοινότητα οι οποίοι δεν αποκλείστηκαν, αλλά αποφάσισαν να μην υποστηρίξουν την επανεξέταση. Ο μοναδικός άλλος πιθανός κοινοτικός παραγωγός γι' αυτήν την επανεξέταση ήταν η εταιρεία Kodak, η οποία έχει ένα εργοστάσιο στην Γερμανία. Παρόλο που η Kodak προσκόμισε πληροφορίες προς απάντηση του ερωτηματολογίου της Επιτροπής, δεν συμμετείχε στην έρευνα ως μέρος της κοινοτικής βιομηχανίας, και δεν είναι βέβαιο κατά πόσο οι περιορισμένες δραστηριότητες της στον τομέα των συσκευών PPC στην Κοινότητα μπορούσαν να χαρακτηριστούν ως παραγωγή. Ο όγκος των PPC που αφορούσε η δραστηριότητα ήταν εν πάση περιπτώσει πολύ μικρός.

Δ. Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

1. Εισαγωγή

(27) Για να καθοριστεί κατά πόσον η λήξη ισχύος των μέτρων θα οδηγήσει εκ νέου στην άσκηση πρακτικών ντάμπινγκ και σε ζημία ή σε απειλή ζημίας, ήταν καταρχήν αναγκαίο να εξεταστεί η σημερινή οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας. Αυτή η ανάλυση αποτελείται από τρία μέρη. Το πρώτο μέρος περιγράφει εν συντομία την οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας κατά το χρόνο της αρχικής έρευνας. Στο δεύτερο μέρος αναλύονται λεπτομερώς οι εξελίξεις αυτής της κατάστασης μεταξύ του 1988 και του τέλους της περιόδου της έρευνας. Τέλος, αυτές οι πρόσφατες εξελίξεις αποτελούν αντικείμενο σύγκρισης με την κατάσταση κατά την εποχή της αρχικής έρευνας και συνάγεται ένα συμπέρασμα όσον αφορά τη σημερινή οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας.

2. Κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας κατά την εποχή της αρχικής έρευνας

(28) Κατά την περίοδο της αρχικής έρευνας (1η Ιανουαρίου έως 31 Ιουλίου 1985) το μερίδιο της κοινοτικής αγοράς που κατείχε η κοινοτική βιομηχανία για τις συσκευές PPC που κατασκεύαζε η ίδια μειώθηκε από 21 % το 1981 σε 11,2 %. Διαπιστώθηκε ότι εφαρμόζονταν τιμές χαμηλότερες των κοινοτικών για τις πωλήσεις μοντέλων με περισσότερα τεχνικά χαρακτηριστικά που εισάγονταν από την Ιαπωνία σε τιμές συγκρίσιμες ή χαμηλότερες από εκείνες που εφήρμοζε η κοινοτική βιομηχανία για τα μοντέλα της με λιγότερα τεχνικά χαρακτηριστικά. Διαπιστώθηκε επίσης συμπίεση των τιμών. Η κερδοφορία της κοινοτικής βιομηχανίας σε ό,τι αφορά το μηχανικό μέρος των συσκευών PPC έχει μειωθεί από καθαρά κέρδη 8 %

πριν από την επιβολή του δασμού το 1983 σε 4 % κατά την περίοδο της έρευνας, ενώ το επιδιωκόμενο κέρδος για την κοινοτική βιομηχανία είχε καθοριστεί σε 12 %. Λαμβάνοντας υπόψη αυτά τα στοιχεία, το Συμβούλιο θεώρισε ότι η κοινοτική βιομηχανία είχε υποστεί σημαντική ζημία.

3. **Σημερινή κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας**

Εισαγωγή

(29) Οι δείκτες για την κοινοτική βιομηχανία που αναλύονται κατωτέρω αναφέρονται στην περίοδο από το 1988 μέχρι το τέλος της περιόδου της έρευνας όσον αφορά τη διαδικασία επανεξέτασης (1η Ιουλίου 1991 έως 30 Ιουνίου 1992). Αναφέρονται στις συσκευές PPC που κατασκευάζονται από την ίδια την κοινοτική βιομηχανία. Τα στοιχεία συμπεριέλαβαν και τις εργασίες αποκατάστασης (η εκ νέου λειτουργία υπαρχόντων μοντέλων που αποσύρθηκαν από το πεδίο με σκοπό να επανατοποθετηθούν στην αγορά). Τα στοιχεία για την OCI περιορίστηκαν στην παραγωγή και στις πωλήσεις μέσω της Olivetti.

Παραγωγή, ικανότητα παραγωγής, χρησιμοποίηση του παραγωγικού δυναμικού, αποθέματα

(30) Η παραγωγή της κοινοτικής βιομηχανίας μειώθηκε κατά 16 %, από 226 480 μονάδες το 1988 σε 190 375 μονάδες κατά την περίοδο της έρευνας. Κατά την ίδια περίοδο, η κοινοτική βιομηχανία μείωσε το παραγωγικό της δυναμικό κατά 29 %. Αυτό είχε ως επακόλουθο να αυξηθεί η χρησιμοποίηση του παραγωγικού δυναμικού κατά 13 % φτάνοντας σε επίπεδο 81 % κατά την περίοδο έρευνας, με βάση εργασία οκτώ ωρών. Τα αποθέματα αυξήθηκαν κατά 7 %.

Απασχόληση, επενδύσεις, δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης

(31) Ο αριθμός του προσωπικού παραγωγής που απασχολείται στην κοινοτική βιομηχανία αυξήθηκε κατά 13 %, πράγμα που αντανακλά τη σταδιακή μετάβαση στην κατασκευή μεγαλύτερων και πιο περίπλοκων συσκευών PPC, καθώς και τη μέριμνα για το περιβάλλον που καταλήγει σε εκσυγχρονισμό παλαιότερων μεντέλων PPC, διαδικασία η οποία προϋποθέτει σχετικά υψηλής εντάσεως εργασία. Το συνολικό επίπεδο της απασχόλησης αυξήθηκε κατά 4 %, σε ένα σύνολο 16 549 ατόμων κατά την περίοδο της έρευνας (δεν αναφέρονται οι προμηθευτές της κοινοτικής βιομηχανίας). Το επίπεδο των επενδύσεων της κοινοτικής βιομηχανίας μειώθηκε από έναν κύκλο εργασιών 3 % το 1988 σε κύκλο εργασιών 2,7 % κατά την περίοδο της έρευνας. Κατά την ίδια περίοδο, οι δαπάνες για την έρευνα και ανάπτυξη αυξήθηκαν από 5,3 % του κύκλου εργασιών σε 5,4 % του κύκλου εργασιών.

Όγκος των πωλήσεων και μερίδιο της αγοράς

(32) Ο αριθμός των μονάδων που τοποθετήθηκαν στην αγορά από την κοινοτική βιομηχανία μειώθηκε κατά 1 %, από 141 477 μονάδες σε 140 186 μονάδες, ενώ η κοινοτική αγορά αναπτύχθηκε κατά 24 %. Το μερίδιο της αγοράς που κατέχει η κοινοτική βιομηχανία μειώθηκε συνεπώς κατά ένα πέμπτο, από 15,4 % σε 12,4 %, υπολογισμένο σε μονάδες. Σταθμίζοντας τον αριθμό των μονάδων που τοποθετήθηκαν στην αγορά με τον όγκο των αντιγράφων τους, που λαμβάνει υπόψη τις διαφορές μεταξύ των μικρών και μεγάλων συσκευών PPC, το μερίδιο της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας ήταν 29 % κατά την περίοδο της έρευνας, αλλά χαμηλότερο κατά ένα έκτο από 34,4 % που ήταν το 1988. Ιδιαίτερα αξιοσημείωτη ήταν η μείωση του μεριδίου της κοινοτικής αγοράς που κατείχε η κοινοτική βιομηχανία για τις συσκευές PPC μέσων έως υψηλών ταχυτήτων, για τις οποίες κατείχε παλαιότερα ισχυρή θέση στην αγορά και που αποτελούσε σημαντική πηγή κερδών. Στο τμήμα 4 για παράδειγμα το μερίδιο της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας μειώθηκε από 64,4 % το 1988 σε 42,1 % κατά την περίοδο έρευνας, που αποτελεί κάθετη πτώση κατά ένα τρίτο.

Εξέλιξη των τιμών

(33) Ο υπολογισμός των εξελίξεων των τιμών PPC στην Κοινότητα γίνεται αναγκαστικά σε υποθετική βάση, λόγω της έλλειψης πληροφοριών για τις πραγματικές τιμές πωλήσεων (σε αντίθεση με τον τιμοκατάλογο) για τα έτη πριν από την περίοδο της έρευνας, της ταχείας διαδοχής μοντέλων PPC με αλλαγές των χαρακτηριστικών, και της ανάγκης να λαμβάνονται υπόψη οι εξελίξεις του κόστους παραγωγής, του πληθωρισμού και των τιμών συναλλάγματος. Ωστόσο, αυτό που μπορεί να παρατηρηθεί είναι ότι μεταξύ του 1988 και της περιόδου της έρευνας υπήρξαν ορισμένες περιπτώσεις κατά τις οποίες οι ιαπωνικές εταιρείες εισήγαγαν νέα μοντέλα με περισσότερα ή πιο προηγμένα χαρακτηριστικά, σε τιμές καταλόγου χαμηλότερες από εκείνες των παλαιών μοντέλων. Σε άλλες περιπτώσεις, οι τιμές καταλόγου παρέμειναν σταθερές για πολλά χρόνια, παρά τον πληθωρισμό και την ανατίμηση του γιέν. Σε ότι αφορά την κοινοτική βιομηχανία, μια εταιρεία σημείωσε πτώση των τιμών τιμοκαταλόγου της μεταξύ 21 και 29 % για την περίοδο μεταξύ του 1988 και της περιόδου της έρευνας, και άλλες μειώσεις 24 % των εσόδων για τις συμβάσεις κόστους ανά αντίγραφο, όπως προσαρμόστηκε για να ληφθεί υπόψη ο πληθωρισμός. Ο τρίτος κοινοτικός παραγωγός παρουσίασε ένα μείγμα μειώσεων και αυξήσεων των τιμών τιμοκαταλόγου, όπου η μείωση των τιμών επικεντρώθηκε περισσότερο σε μοντέλα χαμηλότερων τμημάτων. Γενικά, επομένως, φαίνεται ότι υπήρξε μια καθοδική τάση των τιμών που εμφανίστηκε για τις περισσότερες αν όχι για όλες τις εταιρείες, με αποτέλεσμα συμπίεση των τιμών.

Αποδοτικότητα

(34) Αυτή η συμπίεση των τιμών αντανακλάται στην εξέλιξη της αποδοτικότητας της κοινοτικής βιομηχανίας. Ενώ ο κύκλος εργασιών της κοινοτικής βιομηχανίας για τις συσκευές PPC που κατασκευάζει η ίδια αυξήθηκε κατά 3 % από το 1988 μέχρι την περίοδο της έρευνας, τα κέρδη από αυτές τις πωλήσεις της μειώθηκαν κατά 76 % από ένα μέσο σταθμισμένο επίπεδο 11,1 % το 1988 σε 2,7 % κατά την περίοδο της έρευνας. Η αποδοτικότητα όλων των δραστηριοτήτων στον τομέα των συσκευασιών φωτοαντιγραφής της κοινοτικής βιομηχανίας, συμπεριλαμβανομένης της εξυπηρέτησης των πελατών μετά την πώληση, των υλικών, των ανταλλακτικών και της χρηματοδότησης, μειώθηκε κατά 42 % από ένα μέσο σταθμισμένο επίπεδο 11,1 % το 1988 σε επίπεδο 6,4 % κατά την περίοδο της έρευνας. Αυτά τα στοιχεία αποδεικνύουν ότι, ξεκινώντας από τα ίδια επίπεδα αποδοτικότητας του 1988, οι πωλήσεις συσκευών PPC που κατασκευάζουν οι ίδιες εταιρείες έχουν γίνει λιγότερο αποδοτικές από τις συνοδευτικές πωλήσεις των συμβάσεων συντήρησης, των συμβάσεων χρηματοδότησης, του χαρτιού, της μελάνης, κ.λπ. Αυτό δηλώνει ότι ο ανταγωνισμός ως προς τις τιμές για τις πωλήσεις συσκευών PPC έχει γίνει ιδιαίτερα σκληρός.

Ορισμένοι εισαγωγείς προέβαλαν το επιχείρημα ότι η αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας πρέπει να αξιολογηθεί με βάση τη συνολική τους δραστηριότητα στον τομέα των συσκευών φωτοαντιγραφής, και όχι μόνο για τις πωλήσεις συσκευών PPC. Ως προς αυτό πρέπει να γίνουν ορισμένες παρατηρήσεις: καταρχάς, τα άλλα στοιχεία που ενέχονται στη συνολική δραστηριότητα στον τομέα των συσκευών φωτοαντιγραφής, όπως είναι η εξυπηρέτηση των πελατών μετά την πώληση, τα υλικά, τα ανταλλακτικά και τα στοιχεία χρηματοδότησης που αναφέρθηκαν ανωτέρω, δεν αποτελούν αντικείμενο αυτής της έρευνας. Δεύτερον, τα στοιχεία του κέρδους που χρησιμοποιήθηκαν για την κανονική αξία στηρίζονται μόνο στις πωλήσεις συσκευών PPC και μπορεί να ήταν υψηλότερα με αποτέλεσμα να διαπιστωθεί μεγαλύτερο ποσοστό ντάμπινγκ, εάν είχαν στηριχθεί στη συνολική δραστηριότητα στον τομέα των συσκευών φωτοαντιγραφής. Έτσι, κατά την αρχική έρευνα πολλοί εξαγωγείς επέμειναν ώστε η Επιτροπή να στηρίξει την αποδοτικότητα για τον υπολογισμό της κανονικής αξίας στις πωλήσεις μόνο συσκευών PPC. Η Επιτροπή εν συνεχεία υιοθέτησε αυτή την προσέγγιση για να ικανοποιήσει το αίτημά τους και για να είναι συνεπής της εφήρμοσε επίσης για τον προσδιορισμό της ζημίας. Η ίδια προσέγγιση διατηρήθηκε δεόντως κατά την έρευνα για την επανεξέταση. Τέλος, εάν η κοινοτική βιομηχανία δεν μπορούσε να περιμένει ένα εύλογο κέρδος από τις επενδύσεις που είχε κάνει για την παραγωγή των συσκευών PPC, δεν θα είχε κανένα κίνητρο να εξακολουθήσει την κατασκευή αυτών των συσκευών. Έτσι, οι κοινοτικοί παραγωγοί θα είχαν γίνει πιθανώς διανομείς σε βάση ΚΑΕ, ασκώντας μόνο τις δραστηριότητες πώλησης και εξυπηρέτησης πελατών για τις συσκευές PPC που παρήγαγαν οι ιαπωνικές εταιρείες. Επομένως θεωρήθηκε ότι έπρεπε να υπάρξει ένα εύλογο κέρδος από την καθαυτό κατασκευή και τις πωλήσεις PPC.

Ορισμένοι εισαγωγείς και εξαγωγείς προέβαλαν επίσης το επιχείρημα ότι η αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας είχε βελτιωθεί μετά το τέλος της περιόδου της έρευνας, σε τέτοιο βαθμό ώστε η κοινοτική βιομηχανία δεν βρισκόταν πλέον σε επισφαλή κατάσταση. Τα γεγονότα μετά το τέλος της περιόδου της έρευνας δεν λαμβάνονται κανονικά υπόψη, εφόσον κατ' αυτόν τον τρόπο η έρευνα δεν θα είχε ποτέ περατωθεί. Ωστόσο, λόγω της μεγάλης διάρκειας της έρευνας, ελέγχθηκε αυτό το ιδιαίτερο αίτημα κατ' εξαίρεση. Διαπιστώθηκε ότι ενώ η συνολική αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας είχε βελτιωθεί κατά κάποιο τρόπο, πράγμα που συμβάδιζε με τη γενική βελτίωση της οικονομίας στην Κοινότητα, η αποδοτικότητα από τις πωλήσεις των συσκευών PPC εξακολουθούσε να είναι προβληματική. Οι διαπιστώσεις για την περίοδο της έρευνας εξακολουθούν επομένως να αποτελούν την αξιόπιστη βάση για το συμπέρασμα που συνάγεται κατωτέρω.

4. Συμπέρασμα για την τρέχουσα κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας

(35) Πολλοί σημαντικοί δείκτες των οικονομικών επιδόσεων της κοινοτικής βιομηχανίας επιδεινώθηκαν σημαντικά από το 1988 μέχρι το τέλος της περιόδου της έρευνας, όπως είναι η παραγωγή (που σημείωσε πτώση 16 %), το μερίδιο της αγοράς (που σημείωσε πτώση από 15,4 σε 12,4 %), και η αποδοτικότητα των συσκευών PPC (σημείωσε πτώση από 11,1 σε 2,7 %).

Συγκρίνοντας τα στοιχεία για τη ζημία της αρχικής έρευνας με εκείνα της περιόδου της έρευνας για την επανεξέταση, διαπιστώθηκε καταρχήν ότι η κοινοτική αγορά είχε αναπτυχθεί την περίοδο αυτή κατά 75 %, από 53 913 μονάδες που διατέθηκαν μηνιαίως (σε 10 κράτη μέλη) σε 94 286 μονάδες που διατέθηκαν μηνιαίως (σε δώδεκα κράτη μέλη). Σε σύγκριση με αυτή την ανάπτυξη της αγοράς οι πωλήσεις στην Κοινότητα των συσκευών PPC που κατασκεύαζε η ίδια η κοινοτική βιομηχανία αυξήθηκαν κατά 94 % από 6 016 μονάδες μηνιαίως σε 11 682 μονάδες μηνιαίως. Το μερίδιο της αγοράς που κατέχει η κοινοτική βιομηχανία στην Κοινότητα για τις συσκευές PPC που κατασκευάζει η ίδια αυξήθηκε συνεπώς από 11,2 σε 12,4 %, υπολογιζόμενο σε μονάδες. Ωστόσο, αυτή η αύξηση του μεριδίου αγοράς επιτεύχθηκε με τη μείωση των κερδών, που σημείωσε πτώση από καθαρό κέρδος 4 % πριν από τη φορολόγηση επί των συσκευών PPC κατά την αρχική έρευνα σε 2,7 % κατά την περίοδο επανεξέτασης.

Σ' αυτή τη βιομηχανία υψηλής εντάσεως κεφαλαίου η οποία σήμερα αναπτύσσει μεγάλα νέα προϊόντα που διαδέχονται τις συσκευές PPC όπως είναι οι ψηφιακές συσκευές φωτοαντιγραφής και οι συσκευές γραφείων πολλαπλών χρήσεων, τόσο τα εύλογα κέρδη όσο και ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς αποτελούν σημαντικούς παράγοντες για να εξασφαλιστούν οι αναγκαίες επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη και να αναπτυχθούν οι εγκαταστάσεις παραγωγής ώστε να παραμείνει μεσοπρόθεσμα βιώσιμη. Κατά τη σύγκριση της αρχικής περιόδου της έρευνας, όταν το Συμβούλιο είχε καθορίσει ότι υφίστατο σημαντική ζημία, με την περίοδο της επανεξέτασης, δεν μπορεί να θεωρηθεί γενικά ότι η κοινοτική βιομηχανία βρισκόταν σε καλύτερη θέση.

Ε. ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΩΝ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ

1. Εισαγωγή

(36) Ήταν επίσης αναγκαίο να εξεταστεί η συμπεριφορά των εμπλεκόμενων εξαγωγέων. Ως προς αυτό, ένας εξαγωγέας προέβαλε το επιχείρημα ότι για να καθοριστεί κατά πόσον η λήξη ισχύος των μέτρων θα οδηγούσε εκ νέου στην εμφάνιση πρακτικών ντάμπινγκ και ζημίας ή στην απειλή ζημίας, οι εξαγωγές του, οι οποίες ήταν κατά τους ισχυρισμούς μικρές και άγνωστες, δεν έπρεπε να υπολογιστούν σωρευτικά με τις εξαγωγές άλλων εξαγωγέων. Πρέπει να αναφερθεί ωστόσο ότι καταρχήν οι διαδικασίες αντιντάμπινγκ εφαρμόζονται σε εισαγωγές από χώρες και όχι σε μεμονωμένους εξαγωγείς. Επίσης, οι επιπτώσεις στην κοινοτική βιομηχανία των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ οι οποίες προέρχονται από τους εν λόγω εξαγωγείς, πρέπει να υπολογιστούν σφαιρικά, δεδομένου ότι οι απώλειες των πωλήσεων που υφίσταται η κοινοτική βιομηχανία προς όφελος των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ πλήττει εξίσου την κοινοτική βιομηχανία, είτε πρόκειται για μικρούς εξαγωγείς είτε για μεγαλύτερους. Επομένως, αυτός ο συγκεκριμένος εξαγωγέας, του οποίου οι πωλήσεις σε πελάτες στην ΕΚ αντιπροσωπεύουν τουλάχιστον το 10 % των συνολικών κοινοτικών πωλήσεων συσκευών PPC ιαπωνικής καταγωγής, θα ήταν απαράδεκτα ευνοημένος εάν γινόταν αντικείμενο διαφορετικής μεταχείρισης σε σύγκριση με άλλους ιάπωνες εξαγωγείς.

2. Όγκος των εισαγωγών από την Ιαπωνία

(37) Διαπιστώθηκε ότι η κατάσταση είχε ως ακολούθως:

Σε απόλυτες τιμές

Μεταξύ του 1988 και της περιόδου της έρευνας, ο όγκος των εισαγωγών από την Ιαπωνία μειώθηκε κατά 16 %, από 351 970 μονάδες σε 294 195 μονάδες ετησίως.

Σχετικά με την κατανάλωση

Κατά την ίδια περίοδο, ο συνολικός αριθμός διάθεσης συσκευών PPC στην Κοινότητα ετησίως υπολογίζεται ότι αυξήθηκε κατά 24 %, από 919 580 μονάδες σε 1 137 910 μονάδες. Το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν οι εισαγωγές από την Ιαπωνία μειώθηκε έτσι από 38,3 % το 1988 σε 25,9 % κατά την περίοδο έρευνας.

Σχετικά με τη συνολική παραγωγή στην Κοινότητα

Μεταξύ του 1988 και της περιόδου έρευνας, η συνολική παραγωγή στην Κοινότητα αυξήθηκε κατά 30 %, από 640 263 μονάδες σε 834 094 μονάδες ετησίως, συμπεριλαμβανομένης της παραγωγής των ιαπωνικών εγκαταστάσεων στην Κοινότητα. Οι εισαγωγές από την Ιαπωνία αντιπροσώπευαν έτσι το 55 % της συνολικής παραγωγής στην Κοινότητα το 1988, και το 35,5 % κατά την περίοδο έρευνας.

Σχετικά με την παραγωγή της κοινοτικής βιομηχανίας

Η παραγωγή της κοινοτικής βιομηχανίας μειώθηκε κατά 16 %, από 226 480 μονάδες το 1988 σε 190 375 μονάδες κατά την περίοδο έρευνας. Οι εισαγωγές από την Ιαπωνία αντιπροσώπευαν έτσι το 155,4 % της παραγωγής της κοινοτικής βιομηχανίας το 1988, και το 154,5 % κατά την περίοδο έρευνας.

Συμπέρασμα για τον όγκο των εισαγωγών

(38) Η επιβολή οριστικών δασμών αντιντάμπινγκ τον Φεβρουάριο 1987 είχε ως αποτέλεσμα να μειωθεί σημαντικά ο όγκος των εισαγωγών από την Ιαπωνία. Αυτή η τάση έγινε ακόμα ισχυρότερη προσφάτως, συμβαδίζοντας με την ανατίμηση του γιέν. Ταυτοχρόνως, οι ιάπωνες εξαγωγείς αύξησαν σημαντικά την παραγωγή τους στην Κοινότητα, κατά 56 %, από 413 783 μονάδες το 1988 σε 643 719 μονάδες ετησίως κατά την περίοδο της έρευνας. Επίσης, αύξησαν τις εισαγωγές τους στην Κοινότητα από εργοστάσιά τους που είναι εγκατεστημένα σε τρίτες χώρες, κατά 37,7 %, από 106 012 μονάδες το 1988 σε 145 978 μονάδες ετησίως κατά την περίοδο έρευνας.

Εν πάση περιπτώσει, ο όγκος των εισαγωγών από την Ιαπωνία κατά την περίοδο έρευνας ανερχόταν ακόμα σε 300 000 μονάδες περίπου ετησίως, πράγμα που αντιπροσωπεύει το 26 %της κοινοτικής αγοράς, υπολογιζόμενο σε μονάδες, και πάνω από μιάμιση φορά τον όγκο παραγωγής σε μονάδες της κοινοτικής βιομηχανίας. Φάνηκε επίσης ότι κατά το χρονικό αυτό διάστημα ένα μεγαλύτερο μέρος των εισαγωγών από την Ιαπωνία συνίστατο σε μέσους έως μεγάλους PPC, πράγμα που πίεσε ακόμη περισσότερο την παραδοσιακά ισχυρή θέση στην αγορά της κοινοτικής βιομηχανίας γι' αυτές τις συσκευές PPC. Συνολικά, επομένως, οι εισαγωγές από την Ιαπωνία κατά την περίοδο έρευνας ήταν ακόμη ικανές να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στην κοινοτική βιομηχανία, ειδικότερα ανάλογα με το επίπεδο των τιμών στις οποίες διατέθηκαν προς πώληση.

3. **Τιμές των εισαγωγών από την Ιαπωνία**

Μέθοδος για την εξέταση των τιμών που είναι χαμηλότερες από τις κοινοτικές

(39) Ο βαθμός κατά τον οποίο οι μέσες σταθμισμένες τιμές πώλησης των εισαγωγών από την Ιαπωνία κατά την περίοδο της έρευνας στην κοινοτική αγορά ήταν χαμηλότερες από τις μέσες σταθμισμένες τιμές πώλησης της κοινοτικής βιομηχανίας κατά την περίοδο της έρευνας, εξετάστηκε για τη γερμανική, τη γαλλική, την ιταλική αγορά και την αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, που θεωρήθηκαν αντιπροσωπευτικές για το σύνολο της κοινοτικής αγοράς, εφόσον αντιπροσώπευαν ένα μεγάλο τμήμα των πωλήσεων της κοινοτικής αγοράς, τόσο από την κοινοτική βιομηχανία όσο και από τις εισαγωγές της Ιαπωνίας.

Αντίθετα από τις θυγατρικές ιαπωνικές εταιρείες στην ΕΚ, οι οποίες διέθεσαν συσκευές PPC κυρίως σε εμπόρους για πωλήσεις εν στενή εννοία, η κοινοτική βιομηχανία διέθεσε PPC κυρίως σε τελικούς χρήστες, βάσει μίσθωσης, συμβάσεων κόστους ανά αντίγραφο και μισθωτηρίων. Για να γίνει δίκαιη σύγκριση των τιμών, η Επιτροπή χρησιμοποίησε μόνο τις πωλήσεις εν στενή έννοια και τις χρηματοδοτικές μισθώσεις της κοινοτικής βιομηχανίας. Για να αποχωριστούν σ' αυτές τις τελευταίες συμβάσεις, για τους σκοπούς της σύγκρισης των τιμών, τα στοιχεία του μηχανήματος από τα χρηματοοικονομικά στοιχεία, χρησιμοποιήθηκαν οι κανονικοί εσωτερικοί λογιστικοί κανόνες των εταιρειών, με βάση τις γενικά αποδεκτές λογιστικές πρακτικές. Η μέση σταθμισμένη τιμή του μηχανικού μέρους της συσκευής PPC που υπολογίστηκε έτσι για κάθε μοντέλο αποτέλεσε εν συνεχεία αντικείμενο σύγκρισης με τις αντίστοιχες μέσες σταθμισμένες ιαπωνικές τιμές πωλήσεων εν στενή εννοία. Οι γνήσιες μισθώσεις, δηλαδή οι συμβάσεις που δεν χαρακτηρίζονται ως πωλήσεις με τους συνήθεις λογιστικούς κανόνες, αποκλείστηκαν από τη σύγκριση. Το ίδιο συνέβη και με τις συμβάσεις κόστους ανά αντίγραφο, ανεξάρτητα αν μπορούν να χαρακτηριστούν ως τυποποιημένες συμβάσεις πωλήσεων, λόγω της δυσκολίας να διαχωριστούν αυτές αντικειμενικά. Όσον αφορά τον υπολογισμό των τιμών πωλήσεων, οι τιμές αυτές ήταν καθαρές από άμεσα συνδεδεμένες εκπτώσεις και μειώσεις. Δεν υπολογίστηκαν σχετικά οι εμπορικές εκπτώσεις ως εκπτώσεις επί των πωλήσεων νέων μηχανημάτων, κατά τον ίδιο τρόπο όπως και για τον υπολογισμό του ντάμπινγκ.

Η σύγκριση αφορούσε μόνο τα νέα μοντέλα εφόσον η χρήση των εκσυγχρονισμένων ή εκ νέου κατασκευαζόμενων μοντέλων για τον υπολογισμό μπορούσε να αλλοιώσει τις συγκρίσεις των τιμών. Λόγω της τεχνικής δυσκολίας που παρουσιάζει η σύγκριση μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας με τα μοντέλα των ιαπώνων εξαγωγέων, ο βαθμός κατά τον οποίο ήταν χαμηλότερες οι τιμές των κοινοτικών εξετάστηκε με βάση ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα επτά μοντέλων που κατασκευάζει η ίδια η κοινοτική βιομηχανία από ένα σύνολο 30 μοντέλων. Αυτά τα μοντέλα επιλέχθηκαν για να αντιπροσωπεύουν ένα ευρύ φάσμα μοντέλων PPC, που καλύπτουν τα τμήματα του προϊόντος, στα οποία η κοινοτική βιομηχανία πώλησε σχεδόν όλα τα μοντέλα που κατασκευάζει η ίδια, δηλαδή τα τμήματα 1 έως 4. Αυτά τα μοντέλα μαζί ανέρχονταν στο 30 % περίπου του κύκλου εργασιών PPC της κοινοτικής βιομηχανίας στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας, και καθένα από αυτά είχε ένα σημαντικό όγκο πωλήσεων. Ο συνολικός αριθμός των μονάδων που πωλήθηκαν από τα επτά μοντέλα της κοινοτικής βιομηχανίας στα τέσσερα εν λόγω κράτη μέλη ήταν περίπου 15 000 και η κατανομή μεταξύ των απευθείας πωλήσεων και των χρηματοδοτικών μισθώσεων ήταν 50/50. Για καθένα από αυτά τα αντιπροσωπευτικά μοντέλα της κοινοτικής βιομηχανίας επιλέχθηκε ένα συγκρίσιμο εισαγόμενο μοντέλο κάθε ιάπωνα εξαγωγέα, όταν ήταν δυνατόν να βρεθεί. Σχεδόν όλα αυτά τα μοντέλα πωλήθηκαν επίσης σε σημαντικές ποσότητες. Σχετικά με τα λίγα εισαγόμενα μοντέλα που πωλήθηκαν μόνο σε μικρές ποσότητες, οι τιμές τους διαπιστώθηκε ότι δεν διέφεραν σημαντικά από τις τιμές άλλων μοντέλων που πωλήθηκαν σε πιο συχνό ρυθμό. Εν πάση περιπτώσει, υπολογίζοντας για κάθε εξαγωγέα το μέσο σταθμισμένο περιθώριο των χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμές, οι μικρές ποσότητες είχαν αμελητέες επιπτώσεις.

Δύο τμήματα του προϊόντος στα οποία δεν εφαρμόστηκαν τιμές χαμηλότερες των κοινοτικών ήταν οι προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής, οι μικρότερες συσκευές PPC και εκείνα που υπάγονται στο τμήμα 6, τα μεγαλύτερα μηχανήματα PPC. Οι προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής ήταν ανταγωνιστικές με τις συσκευές PPC της κοινοτικής βιομηχανίας που υπάγονται στο τμήμα 1, όπως ακριβώς τα ιαπωνικά PPC του τμήματος 5 ήταν ανταγωνιστικά με τα μοντέλα της κοινοτικής βιομηχανίας που υπάγονται στο τμήμα 6. Ωστόσο, για να επιτευχθεί η πιο αξιόπιστη σύγκριση των τιμών, αφού έγιναν μικρές προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών, πραγματοποιήθηκε σύγκριση μεταξύ των ιαπωνικών μοντέλων του τμήματος 1 και των μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας του τμήματος 1, καθώς και των ιαπωνικών μοντέλων του τμήματος 5 με τα μοντέλα της κοινοτικής βιομηχανίας του τμήματος 4. Αυτό δεν σημαίνει ότι οι ιαπωνικές προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής δεν πωλήθηκαν σε τιμές χαμηλότερες των κοινοτικών μοντέλων του τμήματος 1 ότι τα ιαπωνικά μοντέλα του τμήματος 5 δεν πωλήθηκαν σε τιμές

χαμηλότερες των κοινοτικών μοντέλων του τμήματος 6, όπως προσαρμόστηκαν ορθώς για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών. Σημαίνει απλώς ότι δεν κρίθηκε αναγκαίο να γίνουν αυτές οι συγκρίσεις για τον υπολογισμό των χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών, εφόσον υπήρχαν διαθέσιμες συγκρίσεις τιμών για παρεμφερή τμήματα προϊόντων που καλύπτουν σε μεγάλο βαθμό το μεγαλύτερο τμήμα της κοινοτικής παραγωγής.

(40) Όπου κρίθηκε αναγκαίο, έγιναν κατάλληλες προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη τόσο οι διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών όσο και οι διαφορές στο επίπεδο του εμπορίου.

Όσον αφορά τις προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη τα τεχνικά χαρακτηριστικά, ήταν μεγάλος ο αριθμός των κριτηρίων που χρησιμοποιήθηκαν και διέφεραν ανάλογα με το τμήμα του προϊόντος. Οι προσαρμογές καθορίστηκαν από την Επιτροπή με βάση τους συντελεστές παραγωγής τόσο της κοινοτικής βιομηχανίας όσο και των εξαγωγέων. Γενικά, έγιναν προσαρμογές για την ύπαρξη ή την απουσία χαρακτηριστικών, και όχι για τις φερόμενες ποιοτικές διαφορές αυτών των ίδιων χαρακτηριστικών. Αυτές οι διαφορές θεωρήθηκαν υποκειμενικές και ήταν δύσκολο να υπολογιστούν για να μπορέσει να γίνει αξιόπιστος ποσοτικός υπολογισμός. Καταρχήν η αξία των χαρακτηριστικών υπολογίστηκε ως ο λόγος μεταξύ της τιμής καταλόγου του εν λόγω χαρακτηριστικού και της τιμής καταλόγου του βασικού μοντέλου που δεν παρουσιάζει αυτό το χαρακτηριστικό, όπως καθορίστηκε για αριθμό άλλων μοντέλων στο ίδιο τμήμα του προϊόντος. Η αξία μικρότερων χαρακτηριστικών υπολογίστηκε μερικές φορές ως το ποσοστό της αξίας σημαντικότερων συγκρίσιμων χαρακτηριστικών. Η αξία των επιλογών η οποία συνήθως έπρεπε να προστεθεί στα ιαπωνικά μοντέλα για να γίνουν συγκρίσιμα με τα μοντέλα της κοινοτικής βιομηχανίας, υπολογίστηκε ως ο λόγος της τιμής καταλόγου τους με εκείνη του βασικού ιαπωνικού μοντέλου. Το ποσοστό που προέκυψε προστέθηκε εν συνεχεία στις πραγματικές τιμές πώλησης του βασικού μοντέλου, με βάση την υπόθεση ότι το ποσοστό της έκπτωσης της τιμής καταλόγου του μοντέλου ήταν παρόμοιο με το ποσοστό έκπτωσης του βασικού μοντέλου.

Με βάση τους ισχυρισμούς που προέβαλαν οι εξαγωγείς, η Επιτροπή εξέτασε αν έπρεπε να γίνουν προσαρμογές για να ληφθεί υπόψη το γενικά μεγαλύτερο βάρος των μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας σε σύγκριση με τα ιαπωνικά μοντέλα, ειδικότερα στο φάσμα προϊόντων με υψηλότερη ταχύτητα φωτοαντιγραφής. Ως προς αυτό, θεωρήθηκε ότι από μόνο του το μεγαλύτερο βάρος δεν προσθέτει αξία για τον καταναλωτή. Σε τελευταία ανάλυση είναι πιθανόν να συμβαίνει το αντίθετο. Κυρίως, ως μέτρο μεγαλύτερης παραγωγικότητας ή διάρκειας ζωής, το κριτήριο του βάρους διαπιστώθηκε ότι δεν ήταν ακριβές εφόσον οι πραγματικοί και οι μηνιαίοι όγκοι αντιγραφής των ιαπωνικών μοντέλων που χρησιμοποιήθηκαν στο δείγμα, και η πραγματική και η σκοπούμενη διάρκεια λειτουργίας τους, ήταν στην πραγματικότητα σχεδόν παρόμοια με των δειγματοληπτικών μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας, τόσο σε απόλυτες τιμές όσο και σε σχέση με την ταχύτητα της φωτοαντιγραφής. Όσον αφορά τη διάρκεια ζωής διαπιστώθηκε επίσης ότι οι περίοδοι χρηματοδοτικών μισθώσεων με τους πελάτες ήταν γενικά συγκρίσιμες σε διάρκεια, πράγμα που σημαίνει ότι οι πελάτες αποσβένουν τις συσκευές PPC μετά την ίδια χρονική περίοδο, είτε αυτό αφορά ένα ιαπωνικό μοντέλο είτε αφορά ένα μοντέλο της κοινοτικής βιομηχανίας. Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν ξεπεράσει τις μισθώσεις ως ο συνήθης τρόπος διάθεσης της κοινοτικής βιομηχανίας. Όσον αφορά τους ισχυρισμούς για μια δεύτερη ή τρίτη διάρκεια λειτουργίας των μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας, τα ιαπωνικά μοντέλα πωλούνται επίσης συχνά μεταχειρισμένα. Επιπλέον, η δυνατότητα που έχει ένα μοντέλο να κατασκευαστεί εκ νέου ή να εκσυγχρονιστεί και εν συνεχεία να πωληθεί πάλι δεν επηρεάζει τη λειτουργική του αξία για τον πρώτο χρήστη. Επομένως, δεν έγινε καμία προσαρμογή για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές βάρους ή οι διαφορές της παραγωγικότητας/διάρκειας ζωής.

Ορισμένοι εξαγωγείς προέβαλαν επίσης το επιχείρημα ότι έπρεπε να γίνει προσαρμογή για να ληφθεί υπόψη η υψηλότερη ποιότητα και η μεγαλύτερη διάρκεια της εγγύησης που παρείχαν η Rank Xerox και η Océ. Διαπιστώθηκε ωστόσο ότι αυτές οι εγγυήσεις προσφέρονται μόνο σε πελάτες οι οποίοι συνάπτουν σύμβαση συντήρησης του μηχανήματος και χρηματοδοτούνται από τις εισπράξεις. Οι εγγυήσεις της κοινοτικής βιομηχανίας χωρίς συμβάσεις συντήρησης μπορούσαν να συγκριθούν με εκείνες των ιαπώνων εξαγωγέων.

(41) Όσον αφορά το επίπεδο του εμπορίου, πραγματοποιήθηκε σύγκριση μεταξύ των πωλήσεων στο ίδιο επίπεδο του εμπορίου όταν αυτές οι πωλήσεις πραγματοποιήθηκαν σε επαρκείς ποσότητες. Ως προς αυτό, οι πωλήσεις της Olivetti σε τελικούς χρήστες και οι πωλήσεις της Océ σε εμπόρους δεν είχαν πραγματοποιηθεί σε σημαντικές ποσότητες και επομένως δεν λήφθηκαν υπόψη. Οι πωλήσεις ορισμένων μοντέλων που πραγματοποίησε η Rank Xerox σε εμπόρους σε ορισμένα κράτη μέλη δεν λήφθηκαν υπόψη επειδή ήταν πολύ μικρές ως προς τον όγκο τους. Σχεδόν όλες οι ιαπωνικές εταιρείες πραγματοποίησαν πωλήσεις σε επαρκείς ποσότητες σε εμπόρους αλλά μόνο μερικές σε τελικούς χρήστες. Στην περίπτωση που οι πωλήσεις της κοινοτικής βιομηχανίας σε τελικούς χρήστες

συγκρίθηκαν με τις πωλήσεις σε ιάπωνες εμπόρους, οι πρώτες αυτές πωλήσεις υπολογίστηκαν σε επίπεδο εμπόρων. Αυτή η προσαρμογή υπολογίστηκε με βάση την πραγματική διαφορά των τιμών μεταξύ των δύο επιπέδων της Rank Xerox (μοντέλα που πωλήθηκαν σε επαρκείς ποσότητες), για την οποία η δομή των πωλήσεων θεωρήθηκε ότι μπορεί να συγκριθεί με εκείνη της Océ γι' αυτόν τον σκοπό. Οι ιαπωνικές πωλήσεις σε επίπεδο διανομέων προσαρμόστηκαν επίσης για να υπολογιστούν σε επίπεδο εμπόρων, με βάση τις διαφορές τιμών των ιαπωνικών εταιρειών μεταξύ των δύο αυτών επιπέδων. Όλες οι πωλήσεις με το εμπορικό σήμα της εταιρείας συγκρίθηκαν επομένως σε επίπεδο εμπόρων, ή σε επίπεδο τελικών χρηστών στην περίπτωση που είχαν πραγματοποιηθεί πωλήσεις και από τις δύο πλευρές σε επαρκείς όγκους.

Σχετικά με τις πωλήσεις των ιαπωνικών εταιρειών σε εισαγωγείς ΚΑΕ, αυτές οι πωλήσεις συγκρίθηκαν αφού προσαρμόστηκαν σε επίπεδο τιμών cif στα κοινοτικά σύνορα, αφού προστέθηκαν οι τελωνειακοί και οι δασμοί αντιντάμπινγκ και εκτελωνισμού, με τις τιμές της κοινοτικής βιομηχανίας που προσαρμόστηκαν από το επίπεδο τελικού χρήστη ή εμπόρου σε επίπεδο τιμών του εργοστασίου. Γι' αυτόν τον σκοπό, η ποσοστιαία μείωση του κόστους για τις πωλήσεις σε επίπεδο εκ του εργοστασίου, με βάση τη δομή κόστους της ίδιας της κοινοτικής βιομηχανίας, αφαιρέθηκε από τις πραγματικές τιμές τους πωλήσεων.

Αποτελέσματα

(42) Πάνω σ' αυτή τη βάση, το μέσο σταθμισμένο περιθώριο των κοινοτικών τιμών ανά εξαγωγέα, για όλα τα εισαγόμενα μοντέλα του, κυμάνθηκε από 7 σε 36 %. Ο μέσος σταθμισμένος βαθμός των χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών για όλους τους εξαγωγείς μαζί ήταν 26 %. Ο μέσος σταθμισμένος βαθμός χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών για τα τμήματα 4 και 5 ήταν διπλός από εκείνον των τμημάτων 1 έως 3 (38 έναντι του 19 %). Ο μέσος σταθμισμένος βαθμός χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών ήταν υψηλότερος στη Γερμανία και στο Ηνωμένο Βασίλειο απ' ό,τι στη Γαλλία και στην Ιταλία, αλλά ήταν επίσης υψηλός και στα δύο τελευταία κράτη μέλη. Αυτά τα στοιχεία δείχνουν ότι, παρά την ύπαρξη των μέτρων αντιντάμπινγκ, οι ιάπωνες εξαγωγείς πραγματοποίησαν ακόμα πωλήσεις PPC στην κοινοτική αγορά σε τιμές που ήταν σημαντικά χαμηλότερες από εκείνες της κοινοτικής βιομηχανίας.

Πώληση σε τιμή χαμηλότερη από τους ανταγωνιστές

(43) Η ίδια μέθοδος με εκείνη που περιγράφηκε ανωτέρω για τις χαμηλότερες από τις κοινοτικές τιμές χρησιμοποιήθηκε για να εξεταστεί η αναγκαία αύξηση της καθαρής τιμής ελεύθερο στα σύνορα της Κοινότητας πριν την επιβολή του δασμού, ώστε να αυξηθούν οι πραγματικές τιμές πώλησης των εισαγωμένων μοντέλων σε επίπεδο στο οποίο η κοινοτική βιομηχανία θα είναι σε θέση να πωλεί αποδοτικά έχοντας εύλογο κέρδος από τις επενδύσεις της. Οι μέσες σταθμισμένες πραγματικές τιμές πωλήσεων για κάθε εξαγωγέα, όπως υπολογίστηκαν κατά την εξέταση των χαμηλότερων των κοινοτικών τιμών, συγκρίθηκαν με τις επιδιωκόμενες τιμές των μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας. Τα απόλυτα ποσά κατά τα οποία αυτές οι τιμές ήταν χαμηλότερες από εκείνες τις επιδιωκόμενες τιμές, εν συνεχεία μετατράπηκαν σε μέση σταθμισμένη βάση για κάθε εξαγωγέα, στα περιθώρια πώλησης σε τιμές χαμηλότερες από τους ανταγωνιστές και σε επίπεδο της καθαρής τιμής ελεύθερο στα σύνορα της Κοινότητας πριν από την επιβολή του δασμού. Για το σκοπό αυτό, για να επαναφερθούν οι πωλήσεις που πραγματοποίησαν οι συνδεδεμένοι εισαγωγείς στους πρώτους ανεξάρτητους αγοραστές στην Κοινότητα στο επίπεδο της καθαρής τιμής ελεύθερο στα σύνορα της Κοινότητας πριν από την επιβολή του δασμού, αφαιρέθηκαν οι ισχύοντες δασμοί αντιντάμπινγκ και οι τελωνειακοί δασμοί. Για τα PPC με ταχύτητα φωτοαντιγραφής πάνω από 75 αντίγραφα στο λεπτό, δεν είχε εφαρμοστεί κανένας δασμός αντιντάμπινγκ και επομένως δεν χρειάστηκε να αφαιρεθεί τέτοιος δασμός. Πάνω σ' αυτή τη βάση, τα μέσα σταθμισμένα περιθώρια των πωλήσεων σε τιμές χαμηλότερες από των ανταγωνιστών για κάθε εξαγωγέα, κυμαίνονταν από 44 σε 141 %. Ο μέσος σταθμισμένος βαθμός πωλήσεων σε τιμές χαμηλότερες των ανταγωνιστών για όλους τους εξαγωγείς μαζί σ' αυτό το επίπεδο ήταν 113 %.

(44) Το επιδιωκόμενο περιθώριο κέρδους για την κοινοτική βιομηχανία που χρησιμοποιήθηκε σ' αυτήν τη διαδικασία υπολογίστηκε, πριν από την επιβολή του φόρου, ως ποσοστό του πραγματικού κύκλου εργασιών κατά την περίοδο της έρευνας το οποίο θεωρήθηκε επαρκές για να επιτευχθεί εύλογη απόδοση κεφαλαίου 18 % πριν από τη φορολόγηση για τις εταιρείες που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο με σημαντική παρουσία σ' αυτόν τον επιχειρηματικό τομέα. Αυτό το ποσοστό 18 % αποτελείται από ένα επιτόκιο αγοράς 8 % κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, μια πριμοδότηση 4 % που απαιτείται για να αποζημιωθούν οι μέτοχοι για τους κινδύνους των επενδύσεων και ένα μέσο ποσοστό φόρου που εφαρμόζεται στην κοινοτική βιομηχανία ύψους 35 %. Ο κύκλος εργασιών και τα στοιχεία ενεργητικού που χρησιμοποιήθηκαν γι' αυτόν τον υπολογισμό κάλυπταν τις συνολικές δραστηριότητες στον τομέα της φωτοαντιγραφής της κοινοτικής βιομηχανίας, επειδή δεν ήταν δυνατόν να προσδιοριστούν αξιόπιστα και χωριστά τα στοιχεία ενεργητικού που χρησιμοποιήθηκαν για τις πωλήσεις των μηχανικών στοιχείων των PPC. Εν πάση περιπτώσει, θεωρήθηκε ότι η απόδοση κεφαλαίου για το μηχανικό μέρος των PPC στον επιχειρηματικό τομέα της φωτοαντιγραφής δεν έπρεπε να είναι χαμηλότερη από ό,τι για άλλα μέρη. Οι πωλήσεις της κοινοτικής βιομηχανίας εκτός της ΕΚ, αλλά για τα προϊόντα που παράγονται στην ΕΚ, συμπεριελήφθησαν στον κύκλο εργασιών που χρησιμοποιήθηκε. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να καθοριστεί ένα ποσοστό 9,4 % ως το επιδιωκόμενο ποσοστό κέρδους επί των πωλήσεων σε μέση σταθμισμένη βάση για το σύνολο της κοινοτικής βιομηχανίας.

(45) Λόγω του ότι το μέσο σταθμισμένο κόστος πριν από τη φορολόγηση που είχε η κοινοτική βιομηχανία για το μηχανικό μέρος των PPC ήταν 2,7 % κατά την περίοδο της έρευνας, οι τιμές πωλήσεων των δειγματοληπτικών μοντέλων της κοινοτικής βιομηχανίας αυξήθηκαν επιπλέον κατά 6,7 % ως κέρδος επί του κύκλου εργασιών. Αυτή η μέθοδος η οποία στηρίζεται στο μέσο σταθμισμένο πραγματικό κέρδος όλων των μοντέλων που κατασκευάζει η ίδια η κοινοτική βιομηχανία, και όχι το πραγματικό κέρδος ή απώλειες που σημειώθηκαν μόνο για τα μοντέλα που περιέχονταν στο δείγμα, λαμβάνει υπόψη ποσοστά κέρδους που επέτυχε η κοινοτική βιομηχανία για τα μοντέλα του τμήματος 6, το οποίο δεν συμπεριελήφθη στον πίνακα της σύγκρισης. Για το λόγο αυτό, αυτή η μέθοδος προτιμήθηκε από την πιο κοινή μέθοδο η οποία συνίσταται στο να προστίθεται περιθώριο κέρδους 9,4 % επί του κύκλου εργασιών, στο κόστος παραγωγής κάθε μοντέλου στον πίνακα της σύγκρισης.

4. **Συμπέρασμα**

(46) Μετά την εισαγωγή των αρχικών μέτρων αντιντάμπινγκ, οι εισαγωγές μηχανημάτων PPC από την Ιαπωνία σημείωσαν σημαντική πτώση σε όγκο. Ο υπόλοιπος όγκος αυτών των εισαγωγών ήταν ωστόσο αρκετά σημαντικός. Οι εισαγωγές από την Ιαπωνία έδειξαν επίσης ότι εστράφησαν προς τα μεγαλύτερα PPC. Ο βαθμός κατά τον οποίο οι τιμές ήταν χαμηλότερες των κοινοτικών στην κοινοτική αγορά, για τις ιαπωνικές εισαγωγές, ήταν υψηλός για όλα τα μοντέλα και κυρίως για τα μεγαλύτερα PPC. Λόγω της ισχυρής πίεσης επί των τιμών που ασκείται από τους σημαντικούς όγκους εισαγωγών από την Ιαπωνία, θεωρήθηκε αναγκαίο να εξεταστεί εάν είχε εμφανιστεί εκ νέου ντάμπινγκ που συνέβαλε στην κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας που περιγράφεται ανωτέρω, και κατά πόσο η λήξη ισχύος των μέτρων αντιντάμπινγκ θα οδηγούσε σε εκ νέουυ εμφάνιση ντάμπινγκ και σε ζημία.

ΣΤ. **ΕΠΑΝΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΟΥ ΝΤΑΜΠΙΝΓΚ**

1. **Γενικές παρατηρήσεις**

(47) Οι υπολογισμοί για το ντάμπινγκ, τόσο για την κανονική αξία και για τις τιμές εξαγωγής, στηρίχθηκαν σε πωλήσεις εν στενή εννοία που επαληθεύθηκαν μόνο για τις συσκευές PPC. οι χρηματοδοτικές μισθώσεις, τα μισθωτήρια και οι συμβάσεις κόστους ανά αντίγραφο αποκλείστηκαν για να διευκολυνθούν οι υπολογισμοί και για να γίνουν πιο αξιόπιστοι. Εφόσον αυτοί οι τύποι συμβάσεων αντιπροσώπευαν μόνον ένα μικρό ποσοστό των συνολικών συναλλαγών για τις ιαπωνικές εταιρείες, τόσο στην ΕΚ όσο και στην Ιαπωνία, εξήχθη το συμπέρασμα ότι τα αποτελέσματα δεν θα επηρεάζονταν σημαντικά.

(48) Τα περιθώρια του ντάμπινγκ καθορίστηκαν αρχικά χωριστά για τις πωλήσεις με το εμπορικό σήμα της εταιρείας και για τις πωλήσεις σε βάση ΚΑΕ και συνδυάστηκαν με το ενιαίο μέσο σταθμισμένο περιθώριο του ντάμπινγκ για κάθε εξαγωγέα μόνο στο τελευταίο στάδιο του υπολογισμού. Οι πωλήσεις ΚΑΕ, είτε πραγματοποιήθηκαν στην εγχώρια αγορά είτε προς εξαγωγή στην Κοινότητα, μπορούν γενικά να διακριθούν από τις πωλήσεις με το εμπορικό σήμα των εταιρειών με βάση διάφορους παράγοντες: αισθητά πιο μειωμένων πωλήσεων, διαφημίσεων, εξυπηρέτησης πελατών και λοιπού κόστους που προέκυψε για τις πωλήσεις ΚΑΕ και όχι για τις πωλήσεις με το εμπορικό σήμα της εταιρείας· οι συσκευές που πωλήθηκαν σε βάση ΚΑΕ μετά πωλήθηκαν σε τελικούς καταναλωτές με το εμπορικό σήμα που δεν ανήκε στον εξαγωγέα· η συναλλακτική σχέση μεταξύ του παραγωγού και του αγοραστή ΚΑΕ δεν ήταν στενή.

(49) Ο εισαγωγέας ΚΑΕ Agfa Gevaert ζήτησε να καθοριστεί για τον ίδιο χωριστό περιθώριο ντάμπινγκ και δασμός, προβάλλοντας το επιχείρημα ότι οι εισαγωγές του από την Ιαπωνία αποτελούσαν αντικείμενο περιορισμένου ντάμπινγκ, ότι ο ίδιος δεν είχε συμβάλει στο ντάμπινγκ και ότι έπρεπε να τύχει ειδικής μεταχείρισης λόγω της μεγάλης συμβολής του, κατά τους ισχυρισμούς του στο σχεδιασμό και την ανάπτυξη των PPC που αγόρασε στην Ιαπωνία. Καθορίστηκε κατά την έρευνα ότι οι εισαγωγές της Agfa Gevaert αποτελούσαν αντικείμενο ντάμπινγκ, αν και σε χαμηλότερο βαθμό απ' ότι οι πωλήσεις με το εμπορικό σήμα των ιαπώνων προμηθευτών της. Σε ό,τι αφορά τη συμβολή της Agfa Gevaert στην ανάπτυξη των PPC που αγόρασε από την Ιαπωνία, η προστιθέμενη αξία ήταν περιορισμένη και αφορούσε αποκλειστικά την εξωτερική της συσκευής PPC και τη διάταξη και το λογισμικό του πεδίου εντολών της, και όχι τη λειτουργία του μηχανήματος PPC. Ήταν επομένως σαφές ότι η Agfa Gevaert δεν μπορούσε να θεωρηθεί ο παραγωγός PPC που προέρχονταν από την Ιαπωνία, αλλά ένας εισαγωγέας ΚΑΕ. Δεν είναι δυνατόν μέσα στο νομικό πλαίσιο που καθιερώθηκε με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 να επιβληθούν χωριστοί δασμοί σε μεμονωμένους εισαγωγείς ανεξάρτητα αν πραγματοποιούν πωλήσεις ομάδας ή με το εμπορικό τους σήμα σε αντίθεση με τους εξαγωγείς. Οι χωριστοί δασμοί για τους εισαγωγείς μπορούν να οδηγήσουν εύκολα σε επιλεκτικό ντάμπινγκ από τους εν λόγω εξαγωγείς. Το άρθρο 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 αναφέρει ότι ένας δασμός αντιντάμπινγκ μπορεί να επιβληθεί σε κάθε προϊόν που αποτελεί αντικείμενο ντάμπινγκ, του οποίου η θέση σε ελεύθερη κυκλοφορία στην Κοινότητα προκαλεί ζημία, και γι' αυτό το σκοπό θεωρείται ότι ένα προϊόν αποτέλεσε αντικείμενο ντάμπινγκ εάν η τιμή εξαγωγής του στην Κοινότητα είναι χαμηλότερη από την κανονική αξία του ομοειδούς προϊόντος. Για τον υπολογισμό αυτής της τιμής εξαγωγής, οι εξαγωγές σε όλους τους κοινοτικούς εισαγωγείς

όλων των διαφορετικών τύπων του εν λόγω προϊόντος πρέπει να σωρευθούν, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 8 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Το άρθρο 13 παράγραφος 2 του ίδιου κανονισμού επιβεβαιώνει ότι οι κανονισμοί για την επιβολή δασμών αντιντάμπινγκ θα αναφέρουν το προϊόν που καλύπτεται, τη χώρα εξαγωγής και εάν είναι δυνατόν το όνομα του προμηθευτή. Δεν προβλέπεται η μνεία του ονόματος του εισαγωγέα.

(50) Θεωρήθηκε ότι οι εμπορικές εκπτώσεις αντιπροσωπεύουν την αξία της μεταχειρισμένης συσκευής PPC ή, στην περίπτωση που έχει καταστραφεί, την αξία που θα αποτρέψει την αγορά μεταχειρισμένων συσκευών από το να τις πωλεί σε βάρος καινούργιων PPC. Επειδή δεν θεωρήθηκαν πραγματικές εκπτώσεις, δεν αφαιρέθηκαν από την τιμή πωλήσεων των νέων μηχανημάτων, ούτε για τον υπολογισμό της κανονικής αξίας ούτε για τον υπολογισμό των τιμών εξαγωγής. Αυτές οι δαπάνες θεωρήθηκαν μέρος του γενικού κόστους διαχείρισης των πωλήσεων. Το γεγονός ότι ορισμένοι εξαγωγείς συνέδεσαν αυτές τις δαπάνες με τη πώληση νέων PPC δεν είναι παράδοξο, εφόσον η παλαιά συσκευή PPC παραδίδεται ως προκαταβολή μόνον όταν αγοράζεται ένα νέο μηχάνημα. Ωστόσο, αυτό δεν σημαίνει ότι τα χρήματα που καταβάλλει ο προμηθευτής για PPC που παραδίδεται ως προκαταβολή, αποτελεί έκπτωση για την πώληση μιας νέας PPC. Επίσης, το γεγονός ότι ορισμένοι εξαγωγείς αφαίρεσαν αυτές τις δαπάνες από τον ακαθάριστο κύκλο εργασιών στις λογιστικές τους καταχωρήσεις, δεν είναι αποφασιστικό για τη νομική ερμηνεία της εννοίας της έκπτωσης στο άρθρο 2 παράγραφος 3 στοιχείο α) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Η ίδια προσέγγιση ακολουθήθηκε όσον αφορά την πρακτική μη είσπραξης της τελευταίας δόσης της χρηματοδοτικής μίσθωσης ενός PPC με σκοπό να πωληθεί ένα νέο μηχάνημα, που αποτελεί παρόμοια μέθοδο με την εμπορική έκπτωση βάσει ανταλλαγής. Η μέθοδος ήταν η ίδια με εκείνη που χρησιμοποιήθηκε στην αρχική έρευνα, η οποία έγινε αποδεκτή από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο [1].

(51) Τα συνήθη χρηματοοικονομικά έξοδα λήφθηκαν υπόψη ως κόστος τόσο για τον υπολογισμό της κανονικής αξίας όσο και των τιμών εξαγωγής. Η αντιστάθμιση των χρηματοοικονομικών εσόδων που απορρέουν από τις συνήθεις επιχειρηματικές πράξεις έγινε αποδεκτή μέχρι το επίπεδο όπου τα έσοδα αυτά εξουδετέρωναν εντελώς τα χρηματοοικονομικά έξοδα. Το επιχείρημα ορισμένων εξαγωγέων ότι τα χρηματοοικονομικά έσοδα έπρεπε να προσαρμοστούν για να αντισταθμιστούν περαιτέρω άλλα γενικά έξοδα και οι γενικές διοικητικές δαπάνες δεν έγινε αποδεκτό, επειδή τα επιπλέον χρηματοοικονομικά έσοδα δεν θα μπορούσαν να εξουδετερώσουν τις γενικές διοικητικές δαπάνες και τα γενικά έξοδα που είχαν πράγματι προκύψει. Η πίστωση που χορήγησαν οι προμηθευτές δεν λήφθηκε υπόψη, σύμφωνα με τη συνήθη πρακτική της Επιτροπής, ως το αντιστάθμισμα των χρηματοοικονομικών εσόδων, αλλά ως ένα εν δυνάμει κόστος που δεν έχει προκύψει, για το οποίο δεν μπορεί να γίνουν προσαρμογές. Τα έκτακτα έσοδα και οι δαπάνες δεν λήφθηκαν υπόψη σε όλες τις περιπτώσεις.

(52) Επίσης, όσον αφορά τόσο την κανονική αξία όσο και τις τιμές εξαγωγής, οι δαπάνες και τα έσοδα που προέκυψαν στα κέντρα εξυπηρέτησης πελατών PPC συμπεριλήφθηκαν σε ορισμένες περιπτώσεις στον υπολογισμό των ποσοστών των γενικών διοικητικών εξόδων που εφαρμόζονται στις πωλήσεις συσκευών PPC, δηλαδή όταν διαπιστώθηκε κατά τη διάρκεια των επαληθεύσεων ότι αυτά τα κέντρα παρείχαν ορισμένα οφέλη χωρίς επιβάρυνση σε αγοραστές συσκευών PPC, για παράδειγμα παρέχοντας τεχνική κατάρτιση σε εμπόρους ή προσφέροντας δωρεάν ανταλλακτικά, το κόστος των οποίων δεν μπορούσε να προσδιοριστεί χωριστά. Εφόσον, αυτά τα κέντρα είχαν συμμετάσχει στη σύναψη και στη λειτουργία των συμβάσεων συντήρησης, λήφθηκε επίσης υπόψη ο κύκλος εργασιών αυτών των κέντρων.

2. **Κανονική αξία**

Σχέσεις μεταξύ νομικά αυτόνομων εταιρειών

(53) Αυτές οι σχέσεις αποτέλεσαν αντικείμενο συζητήσεων για δύο λόγους. Πρώτον τέθηκε το ζήτημα κατά πόσον δύο από τους εξαγωγείς αποτελούσαν στην πραγματικότητα ενιαία οικονομική οντότητα. Μία από αυτές τις δύο εταιρείες (η εταιρεία Α) ανήκε κατά πλειοψηφία στην άλλη εταιρεία (εταιρεία Β) και συμπεριλαμβάνεται στους ενοποιημένους λογαριασμούς της τελευταίας, παρόλο που έχει ιδία νομική προσωπικότητα και είναι εισηγμένη χωριστά στο χρηματιστήριο. Η εταιρεία Α συναρμολογεί, με βάση μια συμφωνία υπεργολαβίας, μεγάλη ποσότητα PPC για την εταιρεία Β. Για τον σκοπό αυτό, η τελευταία προμηθεύει τα αποτελέσματα των μελετών της έρευνας και ανάπτυξης, τα τεχνικά σχέδια και ένα μεγάλο μέρος των εξαρτημάτων. Η εταιρεία Β, η οποία πρέπει να θεωρηθεί ως παραγωγός αυτών των συσκευών PPC, πραγματοποιηθεί πωλήσεις τέτοιων συσκευών PPC στην Ιαπωνία και εξαγωγές προς την Κοινότητα. Μια κοινή επιχείρηση πωλήσεων των εταιρειών Α και Β πωλεί, στην Ιαπωνία, τα μηχανήματα PPC με το εμπορικό σήμα της εταιρείας Β. Ωστόσο, η εταιρεία Α παράγει επίσης — εν μέρει διαφορετικές — συσκευές PPC για δικό της λογαριασμό, με δική της έρευνα και ανάπτυξη και καταβάλλοντας τα δικαιώματα εκμεταλλεύσεως στην εταιρεία Β για τα υπόλοιπα. Η εταιρεία Α πωλεί αυτά τα PPC προς εξαγωγή στην Κοινότητα (όχι όμως στην Ιαπωνία), εν μέρει σε αγοραστές ΚΑΕ και εν μέρει με το δικό της εμπορικό σήμα, για τα οποία έχει δημιουργήσει ένα δικό της δίκτυο διανομής. Ως προς αυτό η εταιρεία Α ασκεί όλες τις λειτουργίες του παραγωγού/εξαγωγέα, και επομένως, με βάση αυτό το

[1] Βλέπε για παράδειγμα υπόθεση C-174/87, Ricoh Company Ltd v. Συμβούλιο, [Συλλογή 1992], σ. I-1335, σκέψεις 19-21.

γεγονός πρέπει να θεωρηθεί ως χωριστή οικονομική οντότητα από την εταιρεία Β, παρόλο που είναι σαφώς συνδεδεμένες. Επειδή δεν έχουν πραγματοποιηθεί εγχώριες πωλήσεις συσκευών PPC που κατασκευάζει η ίδια, είτε πωλήσεις με το εμπορικό σήμα της, είτε πωλήσεις ΚΑΕ, η κανονική αξία για την εταιρεία Α κατασκευάστηκε, με βάση εν μέρει το κόστος που επαληθεύτηκε στις εγκαταστάσεις της εταιρείας Α, της εταιρείας Β και της κοινής τους επιχείρησης πωλήσεων, και εν μέρει με βάση το μέσο σταθμισμένο κόστος και το κέρδος άλλων παραγωγών.

(54) Η ανωτέρω κατάσταση κατά την οποία δύο εταιρείες λειτουργούν στο ίδιο οριζόντιο επίπεδο και ασκούν τις ίδιες λειτουργίες, παρόλο που η μία ανήκει κατά πλειοψηφία και εν μέρει εξαρτάται από την άλλη, πρέπει να διακριθεί από την κατάσταση κατά την οποία γίνεται διαχωρισμός μεταξύ δραστηριοτήτων παραγωγής και πωλήσεων στο εσωτερικό μιας ομάδας που αποτελείται από νομικά αυτόνομες εταιρείες, στην οποία η μία εταιρεία παράγει και η άλλη εταιρεία πραγματοποιεί πωλήσεις. Δύο εταιρείες με τέτοια κάθετη κατανομή καθηκόντων, καμία από τις οποίες δεν είναι αυτοτελής, αποτελούν ενιαία οικονομική οντότητα όπως έχει επιβεβαιωθεί επανειλημμένα από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο. Έτσι, η Επιτροπή δεν μπορεί να αποδεχθεί τον ισχυρισμό που προέβαλαν ορισμένοι εξαγωγείς ότι οι τιμές εξαγωγής και η κανονική αξία που χρησιμοποιήθηκαν δεν ήταν συγκρίσιμες κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Τόσο οι εγχώριες τιμές όσο και οι τιμές εξαγωγής συγκρίθηκαν σε επίπεδο εκ της αποθήκης του παραγωγού, ενώ οι θυγατρικές εταιρείες για τις εγχώριες πωλήσεις αποτελούσαν μέρος της οικονομικής οντότητας «παραγωγός», εφόσον ασκούσαν δραστηριότητες που κανονικά ανήκουν στην αρμοδιότητα του εσωτερικού τμήματος πωλήσεων του παραγωγού. Οι πωλήσεις που πραγματοποίησαν αυτές οι εγχώριες θυγατρικές συγκρίθηκαν επομένως δεόντως με τις πωλήσεις που πραγματοποίησε το εξαγωγικό τμήμα του παραγωγού για τις εξαγωγές προς την Κοινότητα. Εν συνεχεία έγιναν οι κατάλληλες προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές που επηρεάζουν τη δυνατότητα σύγκρισης των τιμών, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφοι 9 και 10 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

Επιλεκτική κανονική αξία

(55) Δύο εξαγωγείς προέβαλαν τον ισχυρισμό ότι χρησιμοποιούσαν χωριστά δίκτυα πωλήσεων για τις πωλήσεις τους σε μη συνδεδεμένους διανομείς, ότι αυτές οι πωλήσεις πραγματοποιήθηκαν σε διαφορετικά επίπεδα του εμπορίου απ' ό,τι οι πωλήσεις τους σε άλλους τύπους πελατών και ότι αυτό το επίπεδο εμπορίου έπρεπε να ληφθεί υπόψη για τον καθορισμό της κανονικής αξίας για τη σύγκριση των τιμών εξαγωγής, με εξαίρεση τις πωλήσεις που πραγματοποίησαν σε άλλους πελάτες. Η Επιτροπή ερεύνησε αυτούς τους ισχυρισμούς. Διαπιστώθηκε για τους δύο εξαγωγείς, με βάση αντιπροσωπευτικό δείγμα μοντέλων, ότι οι τιμές των χωριστών συναλλαγών τους με τους εν λόγω διανομείς επικαλύπτονταν σε σημαντικό βαθμό με τις τιμές των χωριστών συναλλαγών με άλλους τύπους πελατών, είτε εμπόρους είτε τελικούς χρήστες. Όσον αφορά τις ποσότητες που πωλήθηκαν στους εν λόγω διανομείς, είτε για κάθε μοντέλο είτε συνολικά, διαπιστώθηκε επίσης σημαντική αλληλεπικάλυψη με τις ποσότητες που πωλήθηκαν σε άλλου τύπου πελάτες, είτε εμπόρους είτε τελικούς χρήστες. Διαπιστώθηκε επιπλέον ότι οι εν λόγω διανομείς ενός εξαγωγέα είχαν πραγματοποιήσει εν μέρει πωλήσεις σε τελικούς χρήστες, πράγμα που σημαίνει ότι ως προς αυτό ασκούσαν τις ίδιες δραστηριότητες με τους εμπόρους. Σχετικά με τον άλλο εξαγωγέα, ισχυρίστηκε ότι οι πωλήσεις που πραγματοποίησε στους εν λόγω διανομείς γινόταν μέσω των ιδίων δικτύων πωλήσεων με εκείνα των πωλήσεών του σε μεγαλύτερους τελικούς χρήστες, πράγμα που προϋποθέτει παρόμοια δομή κόστους και για τους δύο τύπους πελατών. Τέλος, οι συνολικές πωλήσεις και των δύο εξαγωγέων στους εν λόγω μη συνδεδεμένους διανομείς κατ' όγκο ήταν πολύ μικρές σε σχέση με τον όγκο των εγχωρίων πωλήσεών τους και χαμηλότερες από το 5 % των εξαγωγικών τους πωλήσεων. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, θεωρήθηκε ότι οι εξαγωγείς δεν είχαν αποδείξει ότι τα εν λόγω δίκτυα πωλήσεων των μη συνδεδεμένων διανομέων μπορούσαν να διακριθούν λογικά από τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν σε άλλους τύπους πελατών όσον αφορά το κόστος, τις ποσότητες, τις τιμές και τις δραστηριότητες του αγοραστή, και ότι οι εξαγωγείς δεν μπόρεσαν έτσι να αποδείξουν τον λόγο για τον οποίο έπρεπε να χρησιμοποιηθούν αυτά τα δίκτυα διανομής αποκλείοντας τα άλλα δίκτυα πωλήσεων για τη σύγκριση με τις τιμές εξαγωγής.

Επιπλέον, δεν υπήρχε κανένας λόγος να αποκλειστούν πωλήσεις σε τελικούς χρήστες, όπως ζήτησε ένας από τους ανωτέρω εξαγωγείς, εφόσον οι τιμές των χωριστών συναλλαγών με τους τελικούς χρήστες, ιδιαίτερα τους μεγάλους, αλληλεπικάλυπταν σε μεγάλο βαθμό τις τιμές των μεμονωμένων συναλλαγών με τους εμπόρους.

Κανονική αξία των πωλήσεων με ίδιο εμπορικό σήμα βάσει των πραγματικών τιμών

(56) Κατά την περίοδο της έρευνας, όλοι οι εξαγωγείς στους οποίους πραγματοποιήθηκαν επισκέψεις, με εξαίρεση έναν, είχαν όγκο εγχωρίων πωλήσεων PPC που υπερέβαινε το 5 % των εξαγωγικών τους πωλήσεων προς την Κοινότητα. Η κανονική αξία γι' αυτόν τον ένα εξαγωγέα κατασκευάστηκε. Για τους άλλους εξαγωγείς, θεωρήθηκε ότι οι εγχώριες πωλήσεις τους συσκευών PPC, στο σύνολό τους, ήταν επαρκώς αντιπροσωπευτικές για να αποτελέσουν τη βάση για τον

καθορισμό της κανονικής αξίας. Γι' αυτούς τους εξαγωγείς, οι συναλλαγές που κάλυπταν τουλάχιστον το 70 % του εγχωρίου κύκλου εργασιών PPC απετέλεσαν αντικείμενο επαλήθευσης. Ορισμένες συναλλαγές που δεν χρησιμοποιήθηκαν, κατόπιν αιτήσεως των εξαγωγέων,. για τους υπολογισμούς, αφορούσαν τα δίκτυα πωλήσεων με πολύ μικρό κύκλο εργασιών ή με τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν από πολύ μικρές συνδεδεμένες θυγατρικές εταιρείες πωλήσεων.

Γι' αυτούς τους εξαγωγείς, προσδιορίστηκαν τα εγχώρια μοντέλα των συσκευών PPC που μπορούσαν να συγκριθούν με τα μοντέλα που εξήχθησαν προς την Κοινότητα, αφού έγιναν οι αναγκαίες και εφικτές προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών με τα εγχώρια μοντέλα. Για αριθμό μοντέλων εξαγωγής, δεν διαπιστώθηκαν μοντέλα που παρουσιάζουν παρεμφερή χαρακτηριστικά με τα εγχώρια. Η κανονική αξία γι' αυτά τα μοντέλα κατασκευάστηκε.

Για κάθε συγκρίσιμο εγχώριο μοντέλο, ο όγκος των εγχωρίων πωλήσεων συγκρίθηκε με τον όγκο των εξαγωγικών πωλήσεων προς την Κοινότητα του μοντέλου εξαγωγής. Στην περίπτωση που οι εγχώριες πωλήσεις δεν υπερέβαιναν το 5 %των εξαγωγικών πωλήσεων κατ' όγκον, αυτές οι εγχώριες πωλήσεις δεν θεωρήθηκαν αντιπροσωπευτικές για το εν λόγω μοντέλο, και η κανονική αξία γι' αυτό το μοντέλο κατασκευάστηκε.

(57) Για κάθε άλλο συγκρίσιμο μοντέλο, ο αριθμός των μονάδων που πωλήθηκαν στην εγχώρια αγορά με κέρδος υπολογίστηκε με βάση τη σύγκριση μεταξύ της καθαρής αξίας τιμολογίου — αφού αφαιρέθηκαν οι άμεσα συνδεόμενες εκπτώσεις και μειώσεις — για κάθε συναλλαγή και του κόστους παραγωγής που υπολογίστηκε με τον τρόπο που αναφέρεται κατωτέρω. Στην περίπτωση που οι αποδοτικές πωλήσεις υπερέβαιναν το 80 % κατ' όγκο των συνολικών εγχωρίων πωλήσεων του εν λόγω μοντέλου, η κανονική αξία υπολογίστηκε ως η μέση σταθμισμένη τιμή πώλησης όλων των συναλλαγών, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που πραγματοποιήθηκαν με ζημία. Στην περίπτωση που οι αποδοτικές πωλήσεις αντιπροσώπευαν το 20-80 % του όγκου των συνολικών εγχωρίων πωλήσεων του εν λόγω μοντέλου, η κανονική αξία υπολογίστηκε ως η μέση σταθμισμένη τιμή πωλήσεων μόνον των αποδοτικών συναλλαγών. Στην περίπτωση που οι αποδοτικές πωλήσεις αντιπροσώπευαν κάτω από το 20 % κατ' όγκο των συνολικών εγχωρίων πωλήσεων του εν λόγω μοντέλου, η κανική αξία γι' αυτό το μοντέλο κατασκευάστηκε εφόσον θεωρήθηκε τότε ότι δεν είχε πωληθεί κατά τις συνήθεις εμπορικές πράξεις, κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

Κατασκευασμένη κανονική αξία για τις πωλήσεις με ίδιο εμπορικό σήμα

(58) Στην περίπτωση που έπρεπε να κατασκευαστεί η κανονική αξία, σύμφωνα με την προαναφερόμενη μέθοδο, υπολογίστηκε το κόστος κατασκευής των μοντέλων εξαγωγής. Τα ποσά για την υποτίμηση των μοντέλων στηρίχθηκαν στις συνήθεις ιαπωνικές λογιστικές και φορολογικές πρακτικές, με αποτέλεσμα να γίνει πλήρης υποτίμηση κατά τα δύο τελευταία έτη. Σε ορισμένες περιπτώσεις όπου διαπιστώθηκε ότι οι δηλώσεις του κόστους κατασκευής που υπέβαλαν οι εξαγωγείς δεν συμφωνούσαν καθόλου με τα ηλεγμένα στοιχεία για το κόστος των αγαθών που πωλήθηκαν και για τα αποθέματα, έγιναν οι αντίστοιχες διορθώσεις.

(59) Το εύλογο ποσό για τα έξοδα πωλήσεων, τα διοικητικά και γενικά έξοδα που έπρεπε να προστεθεί ώστε να διαπιστωθεί το πλήρες κόστος παραγωγής, στηρίχθηκε για όλους τους παραγωγούς στην ιδία διάρθρωση του κόστους τους, συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών εταιρειών πωλήσεων, σύμφωνα με την αρχή της ενιαίας οικονομικής οντότητας. Σ' αυτήν περιλαμβάνεται ο μόνος παραγωγός ο οποίος δεν πραγματοποίησε πωλήσεις συσκευών PPC με το δικό του εμπορικό σήμα στη εγχώρια αγορά, επειδή σ' αυτήν την περίπτωση λήφθηκαν υπόψη τα γενικά και διοικητικά έξοδα και τα έξοδα πωλήσεων τα οποία προέκυψαν κατά την πώληση, μέσω της κοινής θυγατρικής εταιρείας εγχωρίων πωλήσεων τα οποία προέκυψαν κατά την πώληση, μέσω της κοινής θυγατρικής εταιρείας εγχωρίων πωλήσεων που είχε με άλλο παραγωγό PPC, με το εμπορικό σήμα αυτού του άλλου παραγωγού. Η ίδια προσέγγιση ακολουθήθηκε κατά την αρχική έρευνα. Αυτός ο παραγωγός προέβαλε το επιχείρημα ότι εάν είχε πραγματοποιήσει εγχώριες πωλήσεις PPC με το δικό του εμπορικό σήμα θα είχε πωλήσει αυτές τις συσκευές σε μικρές ποσότητες μόνο και πιο άμεσα με μικρότερο κόστος. Ωστόσο, αυτός ο παραγωγός διέθετε μια διάρθρωση εγχωρίων πωλήσεων και δεν υπάρχει λόγος να υποθέτουμε, χωρίς να υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία, ότι δεν θα είχε πραγματοποιήσει πωλήσεις PPC με το δικό του εμπορικό σήμα μέσω αυτής της διάρθρωσης. Επιπλέον, εφόσον υπολογίστηκαν τα γενικά και διοικητικά έξοδα και τα έξοδα πωλήσεων ως ένα ποσοστό του κύκλου εργασιών, καταρρίπτεται το επιχείρημα ότι μια μικρότερη ποσότητα πωλήσεων ακόμα και αν είχε πραγματοποιηθεί μέσω διαφορετικού, απλούστερου τύπου πωλήσεων, θα οδηγούσε αναγκαστικά σε προσδιορισμό χαμηλότερου κόστους. Τέλος, λήφθηκε ήδη υπόψη το γεγονός ότι το εμπορικό σήμα αυτού του παραγωγού ήταν λιγότερο γνωστό, δεδομένου ότι η διάρθρωση των εγχωρίων πωλήσεών του στην οποία στηρίχθηκε ο υπολογισμός των γενικών διοικητικών εξόδων και των εξόδων πωλήσεων, προκάλεσε μικρότερες διαφημιστικές δαπάνες για τις συσκευές PPC με το εμπορικό σήμα του άλλου παραγωγού.

Οι γενικές και διοικητικές δαπάνες και τα έξοδα πωλήσεων υπολογίστηκαν ειδικά για τα PPC και χωριστά για κάθε δίκτυο πωλήσεων, στην περίπτωση που το επέτρεπαν οι διαθέσιμες λογιστικές πληροφορίες.

Οι δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης στηρίχθηκαν κανονικά στις δαπάνες που αφορούν, στο πλαίσιο των εσωτερικών λογιστικών κανόνων της εταιρείας, στο τμήμα της φωτοαντιγραφής στο σύνολό της (συμπεριλαμβανομένων των ψηφιακών και εγχρώμων συσκευών φωτοαντιγραφής). Στην περίπτωση που δεν ήταν δυνατή η διάκριση χωριστού προσδιορισμού του τμήματος φωτοαντιγραφής ή όταν η καταγραφή που πραγματοποιεί η εταιρεία για το κόστος έρευνας και ανάπτυξης στο τμήμα φωτοαντιγραφής δεν ελάμβανε υπόψη τη βασική έρευνα και ανάπτυξη που δεν αφορά ειδικά το προϊόν, λήφθηκε υπόψη ειδικά το κόστος έρευνας και ανάπτυξης γι' αυτήν την εταιρεία, που υπολογίστηκε ως το ποσοστό του συνολικού κόστους κατασκευής της εταιρείας για όλα της τα προϊόντα. Το επιχείρημα ότι το κόστος έρευνας και ανάπτυξης έπρεπε να περιοριστεί στο κόστος που προέκυψε αυστηρά και μόνο για τις συσκευές PPC απορρίφθηκε: οι δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης αποτελούν γενικές δαπάνες οι οποίες πρέπει να αναλαμβάνονται από την εταιρεία σε τρέχουσα λογιστική βάση και που πρέπει επομένως να εγγράφονται στους λογαριασμούς του οικονομικού έτους το οποίο έχουν προκύψει επί του κύκλου εργασιών των παρομοίων προϊόντων ή, στην περίπτωση της έρευνας και ανάπτυξης που δεν αφορά ειδικά το προϊόν, όλων των προϊόντων. Τα έσοδα από τα δικαιώματα εκμεταλλεύσεως προσαρμόστηκαν για να αντισταθμίσουν τις δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης.

(60) Στην περίπτωση που οι εξαγωγείς δεν πραγματοποίησαν επαρκείς όγκους αποδοτικών πωλήσεων, το εύλογο περιθώριο κέρδους ήταν το μέσο σταθμισμένο κέρδος των δικών τους πωλήσεων, δηλαδή όλων των πωλήσεων εάν πάνω από το 80 % του όγκου είχε πωληθεί με κέρδος και των αποδοτικών πωλήσεων μόνο εάν το 20-80 % του όγκου είχε πωληθεί με κέρδος. Σε άλλες περιπτώσεις, εφαρμόστηκε το μέσο σταθμισμένο περιθώριο κέρδους όλων των άλλων παραγωγών που πραγματοποίησαν επαρκείς όγκους αποδοτικών πωλήσεων. Παρόλο που ορισμένοι εξαγωγείς άσκησαν κριτική ως προς αυτήν την προσέγγιση, προβάλλοντας το επιχείρημα ότι οδηγεί σε υψηλά περιθώρια κέρδους, αυτή η προσέγγιση απορρέει άμεσα από τον έλεγχο των συνήθων εμπορικών πράξεων που περιγράφεται στην αιτιολογική σκέψη 57. Η ορθότητά της επιβεβαιώνεται από το άρθρο 2 παράγραφος 3 στοιχείο β) σημείο ii) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, που αναφέρει σαφώς ότι το κέρδος που χρησιμοποιείται για την κατασκευή της κανονικής αξίας πρέπει να στηριχθεί στις αποδοτικές πωλήσεις.

Κανονική αξία για τις πωλήσεις ΚΑΕ

(61) Η γενική μέθοδος που εφαρμόστηκε για να καθοριστεί η κανονική αξία για τις πωλήσεις ΚΑΕ ήταν παρόμοια με εκείνη που περιγράφετια ανωτέρω για τις πωλήσεις με ίδιο εμπορικό σήμα της εταιρείας. Σε αντίθεση με την κατάσταση που επικρατούσε κατά την αρχική έρευνα, πολλοί παραγωγοί πραγματοποίησαν τώρα πωλήσεις ΚΑΕ στην εγχώρια αγορά. Στην περίπτωση που αυτές οι πωλήσεις αντιπροσώπευαν πάνω από το 5 % του όγκου των πωλήσεων εξαγωγής ΚΑΕ στην Κοινότητα, τόσο για τα γενικά όπως και για κάθε συγκρίσιμο μοντέλο, η κανονική αξία για τις πωλήσεις ΚΑΕ καθορίστηκε με βάση τις τιμές που έχουν πράγματι πληρωθεί, όταν αυτές οι πωλήσεις πραγματοποιήθηκαν με κέρδος σε επαρκείς ποσότητες. Σε άλλες περιπτώσεις, η κανονική αξία για τις ΚΑΕ κατασκευάστηκε με βάση το ίδιο κόστος του παραγωγού και τη διάρθρωση του κέρδους, όπου ήταν πιθανόν, και με βάση τις πωλήσεις ΚΑΕ άλλων παραγωγών, όταν ήταν αναγκαίο. Σ' αυτήν την τελευταία περίπτωση, λόγω του ότι υπήρχαν διαθέσιμα στοιχεία κόστους και κέρδους άλλων παραγωγών για εγχώριες πωλήσεις PPC σε βάση ΚΑΕ, δεν έγινε αποδεκτή η αίτηση ενός εξαγωγέα να χρησιμοποιηθεί το κόστος και το κέρδος που προέκυψε κατά τις πωλήσεις ΚΑΕ άλλων προϊόντων στον ίδιο επιχειρηματικό τομέα, λαμβάνοντας υπόψη τις διατάξεις του άρθρου 2 παράγραφος 3 στοιχείο β) σημείο ii) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

(62) Στην περίπτωση που οι κανονικές αξίες έπρεπε να κατασκευαστούν με βάση τα γενικά και διοικητικά έξοδα και τα έξοδα πωλήσεων άλλων εταιρειών, οι δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης θεωρήθηκαν ως μέρος του κόστους κατασκευής, έτσι ώστε χρησιμοποιήθηκαν τα στοιχεία έρευνας και ανάπτυξης καθεμίας εταιρείας, μαζί με τα μέσα σταθμισμένα διοικητικά και γενικά έξοδα και τα έξοδα πωλήσεων (εκτός της έρευνας και ανάπτυξης) άλλων εταιρειών. Αυτή η προσέγγιση θεωρήθηκε ότι ήταν περισσότερο αξιόπιστη απ' ό,τι το να χρησιμοποιηθούν τα στοιχεία για την έρευνα και ανάπτυξη άλλων εταιρειών.

3. **Τιμή εξαγωγής**

Γενικά

(63) Διαπιστώθηκε ότι οι τιμές εξαγωγής ισοδυναμούσαν με το 70 % των συνολικών εξαγωγικών πωλήσεων κάθε εξαγωγέα προς την Κοινότητα. Επαληθεύθηκαν όλες οι πωλήσεις σε εισαγωγείς ΚΑΕ, είτε στις εγκαταστάσεις των εξαγωγέων είτε στις θυγατρικές τους εταιρείες στην Κοινότητα που πραγματοποιούσαν πωλήσεις ΚΑΕ. Όσον αφορά τις πωλήσεις με το εμπορικό σήμα, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σχεδόν αποκλειστικά μέσω θυγατρικών εταιρειών που ήταν εγκατεστημένες στα περισσότερα κράτη μέλη της Κοινότητας, θεωρήθηκε αναγκαίο να επαληθευθεί μόνο μια αντιπροσωπευτική ποσότητα, με βάση τα μεγαλύτερα κράτη μέλη. Χρησιμοποιήθηκε εν συνεχεία ένας διορθωτικός σταθμιστικός συντελεστής κατά τον τελικό υπολογισμό του ντάμπινγκ για να υπολογιστεί η αρχική αναλογία μεταξύ των πωλήσεων με το εμπορικό σήμα και των πωλήσεων ΚΑΕ.

(64) Στις περιπτώσεις που τα μοντέλα πωλήθηκαν διαμορφωμένα με πολλούς διαφορετικούς τρόπους συμφωνήθηκε με τους εξαγωγείς η βασική διαμόρφωση, η οποία ήταν συνήθως η βασική εκδοχή του εν λόγω μοντέλου. Αυτή η βασική διαμόρφωση συγκρίθηκε εν συνεχεία με τα εγχώρια μοντέλα και, όπου ήταν αναγκαίο και εφικτό, έγιναν οι κατάλληλες προσαρμογές της κανονικής αξίας για το συγκρίσιμο εγχώριο μοντέλο.

Καθεστώς των εισαγωγέων

(65) Διαπιστώθηκε ότι τρεις εισαγωγείς οι οποίοι είχαν ισχυριστεί ότι δεν ήταν συνδεδεμένοι με έναν εξαγωγέα, στην πραγματικότητα ήταν συνδεδεμένοι.

Η πρώτη περίπτωση αφορούσε εισαγωγέα, από τον οποίο ένας από τους ιάπωνες εξαγωγείς είχε αποκτήσει ένα σημαντικό μερίδιο μειοψηφίας τον Σεπτέμβριο 1991. Αυτή η συμμετοχή ήταν σημαντική και επέτρεπε στον εξαγωγέα να ασκεί σημαντική επιρροή στον εισαγωγέα, δεδομένου ότι η απόκτηση του εξαγωγέα συνοδευόταν από ένα διαρθρωτικό πρόγραμμα για την αύξηση της συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρειών. Κατά την υπόλοιπη περίοδο έρευνας για την επανεξέταση, αυτή η συνεργασία, όπως διαπιστώθηκε στις εγκαταστάσεις του εισαγωγέα, δεν ισοδυναμούσε με συνήθη εμπορική σχέση με ίσους όρους. Ένα ιδιαίτερα αξιοσημείωτο στοιχείο αυτής της συνεργασίας αφορούσε την τιμολόγηση των PPC από τον εξαγωγέα στον εισαγωγέα, που τουλάχιστον σε μία περίπτωση φαινόταν ότι κυμαινόταν ανάλογα με τον αν το PPC είχε υποβληθεί ή όχι σε δασμό αντιντάμπινγκ, πράγμα που μπορούσε να εγείρει υποψίες για την απορρόφηση του δασμού αντιντάμπινγκ. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, θεωρήθηκε ότι συνέτρεχαν τα κριτήρια του άρθρου 2 παράγραφος 8 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, εφόσον φαινόταν ότι υπήρχε μια συμφωνία σύνδεσης ή μια αντισταθμιστική συμφωνία η οποία καθιστούσε αναξιόπιστες τις τιμές που πληρώθηκαν ή έπρεπε να πληρωθούν μεταξύ του εξαγωγέα και του εν λόγω εισαγωγέα. Αυτός ο εισαγωγέας και οι θυγατρικές εταιρείες του στην Κοινότητα θεωρήθηκαν κατά συνέπεια ως συνδεδεμένοι εισαγωγείς κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 8 στοιχείο β).

(66) Όλες οι ίδιες συνθήκες καθώς και το γεγονός ότι χαρακτηρίστηκε ως συνδεδεμένος εισαγωγέας, παρεμπόδισαν επίσης αυτόν τον εισαγωγέα από το να θεωρηθεί ως εισαγωγέας ΚΑΕ. Ένα ουσιαστικό χαρακτηριστικό των πωλήσεων σε εισαγωγείς ΚΑΕ είναι ότι οι εξαγωγείς έχουν σημαντικά χαμηλότερο κόστος όσον αφορά αυτές τις πωλήσεις, δεδομένου ότι η εμπορία, η διανομή και η συντήρηση αναλαμβάνεται εξ ολοκλήρου από τον εισαγωγέα ΚΑΕ με το εμπορικό σήμα του τελευταίου και για δικό του λογαριασμό. Ο εξαγωγέας μπορεί επομένως να επιβάλει χαμηλότερες τιμές, και βάσει αυτού μπορεί να προβληθεί ο ισχυρισμός ότι οι αυθεντικές τιμές εξαγωγής ΚΑΕ βρίσκονται σε διαφορετικό επίπεδο εμπορίου από τις πωλήσεις με το εμπορικό σήμα της εταιρείας, οπότε και πρέπει, για λόγους ορθής σύγκρισης, να συγκριθούν σε παρόμοιο επίπεδο εμπορίου στην εγχώρια αγορά. Ως προς αυτό, αυτός ο εισαγωγέας πραγματοποίησε πωλήσεις των εισαγομένων συσκευών PPC από τον εν λόγω εξαγωγέα με τα δικά του εμπορικά σήματα στην Κοινότητα. Ωστόσο, αυτό δεν αποτελεί από μόνο του επαρκή απόδειξη για να μπορεί να χαρακτηριστεί ως εισαγωγέας ΚΑΕ. Αν συνέβαινε αυτό, θα ήταν πολύ απλό για τους εξαγωγείς να μετατρέπουν τις θυγατρικές εταιρείες τους στην Κοινότητα σε εισαγωγείς ΚΑΕ, απλώς υποχρεώνοντάς τους να πωλούν με διαφορετικό εμπορικό σήμα, όπως διαπιστώθηκε ότι είχαν κάνει ορισμένοι εξαγωγείς. Για να μπορέσουν οι εξαγωγικές πωλήσεις να χαρακτηριστούν ότι έχουν πραγματοποιηθεί σε επίπεδα εμπορίου ενός εισαγωγέα ΚΑΕ, πρέπει να είναι αξιόπιστες οι πληροφορίες που αφορούν τις τιμές πωλήσεων μεταξύ του εισαγωγέα και του εξαγωγέα και το κόστος που υφίσταται ο καθένας. Αυτό το κριτήριο δεν πληρούται εξ ορισμού μεταξύ των συνδεδεμένων μερών κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 8 στοιχείο β).

Ο εν λόγω εισαγωγέας και εξαγωγέας αμφισβήτησαν αυτά τα συμπεράσματα. Προέβαλαν το επιχείρημα ότι τουλάχιστον οι αγορές για τις οποίες οι παραγγελίες έγιναν προτού ο εξαγωγέας αποκτήσει συμμετοχή στο κεφάλαιο πρέπει να θεωρηθούν ως μη συνδεδεμένες. Ωστόσο, όπως περιγράφεται ανωτέρω, από τη στιγμή που υλοποιήθηκε αυτή η συμμετοχή, μεταβλήθηκε ολόκληρη η σχέση μεταξύ του εξαγωγέα και του εισαγωγέα με αποτέλεσμα να γίνουν αναξιόπιστες οι τιμές που πράγματι έχουν πληρωθεί για όλες τις μεταγενέστερες εισαγωγές, είτε αυτές είχαν παραγγελθεί πριν ή μετά την αγορά των μετοχών. Το ίδιο ισχύει και για το κόστος. Το γεγονός ότι η Επιτροπή επαλήθευσε αυτό το κόστος και το χρησιμοποίησε, με ορισμένες διορθώσεις, για να κατασκευάσει την τιμή εξαγωγής, δεν σημαίνει αναγκαστικά ότι αυτό το κόστος έγινε αποδεκτό ως εξ ολοκλήρου αξιόπιστο.

(67) Οι ίδιες παρατηρήσεις αφορούσαν ακόμη περισσότερο έναν δεύτερο εισαγωγέα. Κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, το μεγαλύτερο μέρος του κεφαλαίου αυτού του εισαγωγέα ανήκε σε έναν από τους ιάπωνες εξαγωγείς. Με βάση την πλειοψηφία που κατείχε ο εξαγωγέας στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας, οι τιμές μεταξύ του εξαγωγέα και του εισαγωγέα και το κόστος που προκλήθηκε στον καθένα, δεν θεωρήθηκαν βάσιμα. Παρόλο που ο εισαγωγέας πραγματοποίησε πωλήσεις συσκευών PPC τις οποίες εισήγαγε από τον εν λόγω εξαγωγέα με το εμπορικό σήμα του εισαγωγέα στην Κοινότητα, αυτό το εμπορικό σήμα του εισαγωγέα ανήκει στην πραγματικότητα και ελέγχεται από τον εν λόγω εξαγωγέα. Επομένως, αυτός ο εισαγωγέας δεν μπορούσε να θεωρηθεί ως εισαγωγέας ΚΑΕ.

(68) Το Σεπτέμβριο 1991, τα ευρωπαϊκά κεντρικά γραφεία ενός από τους ιάπωνες εξαγωγείς απέκτησαν σημαντικό μερίδιο μειοψηφίας σε τρίτο εξαγωγέα, το όνομα του οποίου μεταβλήθηκε σύμφωνα με το εμπορικό σήμα του εν λόγω εξαγωγέα. Όπως και συνέβη με την περίπτωση του πρώτου εισαγωγέα, αυτό το μερίδιο ήταν τόσο μεγάλο ώστε να θεωρήσει η Επιτροπή ότι ο εξαγωγέας μπορούσε να παρεμποδίζει ή να κατευθύνει τις δραστηριότητες του εισαγωγέα. Κατά την επίσκεψη επαλήθευσης που πραγματοποιήθηκε σ' αυτόν τον εισαγωγέα, διαπιστώθηκε επίσης ότι τα έξοδα διαφήμισης είχαν αναληφθεί από τον εξαγωγέα. Επομένως, θεωρήθηκε ότι επίσης και γι' αυτήν την υπόθεση φαινόταν ότι υπάρχει διακανονισμός σύνδεσης ή αντισταθμιστικός διακανονισμός κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 8 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, που καταστούσε αναξιόπιστες τις τιμές πωλήσεων και κατανομής του κόστους μεταξύ αυτού του εισαγωγέα και του εξαγωγέα.

Διαθέσιμα γεγονότα

(69) Μια προγραμματισμένη επίσκεψη σε ευρωπαϊκή θυγατρική εταιρεία ενός από τους ιάπωνες εξαγωγείς δεν έλαβε χώρα επειδή η εταιρεία δεν προσκόμισε εγκαίρως τις αναγκαίες πληροφορίες όσον αφορά τη διάρθρωση του κόστους της. Συνεπώς, η Επιτροπή δεν ήταν σε θέση να καθορίσει το κόστος που προκλήθηκε σ' αυτήν την εταιρεία σε ότι αφορά τις πωλήσεις που πραγματοποίησε στους πρώτους ανεξάρτητους αγοραστές ή άλλες θυγατρικές εταιρείες ιδίου ομίλου στον οποίο πραγματοποιήθηκαν επισκέψεις. Με βάση τις λίγες πληροφορίες που διέθετε η Επιτροπή, φάνηκε ωστόσο ότι η εταιρεία ασκούσε σαφώς δραστηριότητες που ωφελούσαν αυτές τις θυγατρικές εταιρείες, όπως η συλλογή και η διάδοση πληροφοριών εμπορίας, η παροχή βοήθειας σε θέματα εμπορίας, οι τυποποιημένες λογιστικές τακτικές, η νομική βοήθεια, η ανάληψη πανευρωπαϊκής διαφήμισης, η παροχή υπηρεσιών στον χρηματοοικονομικό τομέα, η βοήθεια για την ανάπτυξη των προϊόντων και την προσαρμογή των προϊόντων στην αγορά, κ.λπ. Επειδή δεν υπήρχαν καλύτερες, επαληθευμένες πληροφορίες, χρησιμοποιήθηκαν τα διαθέσιμα γεγονότα, σύμφωνα με το άρθρο 7παράγραφος 7 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, έναντι των γενικών και διοικητικών εξόδων και των εξόδων πωλήσεως στους ηλεγμένους λογαριασμούς αυτής της εταιρείας, για να καθοριστεί το κόστος που προκλήθηκε κατά την παροχή των προαναφερομένων — και πιθανώς άλλων — υπηρεσιών.

Τιμές εξαγωγής για τους συνδεδεμένους εισαγωγείς

(70) Για τους συνδεδεμένους εισαγωγείς, οι τιμές εξαγωγής κατασκευάστηκαν με βάση τις τιμές πώλησης στους πρώτους ανεξάρτητους αγοραστές στην Κοινότητα, πλήν των άμεσα συνδεομένων εκπτώσεων και μειώσεων (συμπεριλαμβανομένων των δωρεάν ειδών), με την αφαίρεση του συνολικού κόστους που προέκυψε μεταξύ της εισαγωγής και της μεταπώλησης και ενός ευλόγου περιθωρίου κέρδους 5 %. Τα επίπεδα του κέρδους που διαπιστώθηκαν για τους μη συνδεδεμένους εισαγωγείς δεν χρησιμοποιήθηκαν για να καθοριστεί το κατάλληλο περιθώριο κέρδους, για δύο λόγους. Πρώτον, ελάχιστοι μη συνδεδεμένοι εισαγωγείς απάντησαν στο ερωτηματολόγιο. Από αυτούς, επαληθεύτηκε το περιθώριο κέρδους μόνον ενός μη συνδεδεμένου εισαγωγέα ο οποίος αντιπροσωπεύει μόνον ένα μικρό ποσοστό των συνολικών εισαγωγών από την Ιαπωνία. Δεύτερον, διαπιστώθηκε ότι τα περιθώρια κέρδους μη συνδεδεμένων εισαγωγέων ήταν συμπιεσμένα τεχνητά, σύμφωνα με τη γενική συμπίεση των τιμών που αναλύεται κατωτέρω για τα PPC στην Κοινότητα, ως η συνέπεια του ανταγωνισμού με τις ιαπωνικές εισαγωγές με το εμπορικό σήμα που αποτελούσαν αντικείμενο ντάμπινγκ, και οι οποίες πωλήθηκαν μέσω των συνδεδεμένων θυγατρικών εταιρειών στην Κοινότητα. Επειδή δεν υπήρχαν αξιόπιστα στοιχεία κέρδους για τους μη συνδεδεμένους εισαγωγείς, η Επιτροπή θεώρησε εύλογο ένα περιθώριο κέρδους 5 % ως το ελάχιστο ποσοστό κατά τις συνήθεις εμπορικές πράξεις, λαμβάνοντας υπόψη την πρακτική της Επιτροπής σε άλλες υποθέσεις, καθώς και κατά την αρχική έρευνα. Όπως ζήτησαν οι εξαγωγείς, ένα ενιαίο περιθώριο κέρδους, πάντοτε 5 %, χρησιμοποιήθηκε ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυγατρικών εταιρειών που ενέχονταν πραγματικά στην αλυσίδα των πωλήσεων.

(71) Οι συσκευές PPC που πωλήθηκαν σε εμπόρους σε χαμηλότερες τιμές για λόγους επίδειξης, συμπεριλήφθηκαν στις συναλλαγές που χρησιμοποιήθηκαν για να υπολογιστεί το ντάμπινγκ, δεδομένου ότι το κόστος της επίδειξης έπρεπε κανονικά να αναλυθεί από τον ίδιο τον έμπορο. Η υποτίμηση του αποθέματος, που καλύπτει τα απολεσθέντα ή κλεμένα προϊόντα ή τα κατεστραμένα ή τα πεπαλαιωμένα προϊόντα που προορίζονται προς διάθεση, θεωρήθηκε ως κόστος που προέκυψε μεταξύ της εισαγωγής και της μεταπώλησης. Στην περίπτωση που τα παλαιά αποθέματα PPC δεν υποτιμήθηκαν αλλά πωλήθηκαν, οι συναλλαγές αυτές συμπεριλήφθηκαν στον υπολογισμό του ντάμπινγκ.

Τιμή εξαγωγής για τους μη συνδεδεμένους εισαγωγείς

(72) Οι τιμές εξαγωγής σε μη συνδεδεμένους εισαγωγείς, συνήθως αγοραστές ΚΑΕ, υπολογίστηκαν με βάση τις πραγματικές τιμές γι' αυτές τις συναλλαγές, πλην των άμεσα συνδεδεμένων εκπτώσεων και μειώσεων (συμπεριλαμβανομένων των δωρεάν ειδών). Οι αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν στους αγοραστές ΚΑΕ για τις ζημιογόνες διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών σε σχέση με τις πωλήσεις συσκευών PPC θεωρήθηκαν ως εκπτώσεις. Στην περίπτωση που η θυγατρικές εταιρείες των εξαγωγέων στην Κοινότητα υποβλήθηκαν σε κόστος σε ότι αφορά αυτές τις πωλήσεις διενεργώντας ορισμένες δραστηριότητες οι οποίες κανονικά έπρεπε να αναληφθούν από τον εισαγωγέα (για παράδειγμα την παροχή διαφημιστικής υποστήριξης) ή επιτελώντας το ρόλο πράκτορα ανατιμολόγησης, το ενεχόμενο κόστος και ένα εύλογο περιθώριο κέρδους αφαιρέθηκαν σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 8 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 223/88. Σχετικά με αυτό, το ίδιο περιθώριο κέρδους 5 % εφαρμόστηκε για όλες τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν μέσω των συνδεδεμένων εισαγωγέων, με βάση τη μέθοδο που συνίσταται στο να χρησιμοποιείται το ίδιο περι-

θώριο κέρδους ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυγατρικών εταιρειών που ενέχονται. Ενώ ένας εξαγωγέας παρατήρησε ότι αυτό το ποσοστό ήταν σχετικά υψηλό στην περίπτωση των πωλήσεων που πραγματοποιούνται προς εισαγωγείς ΚΑΕ, ήταν ακριβώς αυτός ο εξαγωγέας ο οποίος είχε επιμείνει κατά την αρχική έρευνα ότι ένα και το αυτό ποσοστό κέρδους έπρεπε να χρησιμοποιηθεί ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυγατρικών εταιρειών που ενέχονται στα δίκτυα πωλήσεων. Θεωρήθηκε ότι η μείωση 5 % που χρησιμοποίησε η Επιτροπή ως εύλογο κέρδος ήταν χαμηλή σε ότι αφορά τις πωλήσεις στα κράτη μέλη όπου ενέχονται δύο ή μερικές φορές ακόμη και τρεις συνδεδεμένες θυγατρικές εταιρείες, καθώς και σε ότι αφορά τις πωλήσεις στους τελικούς χρήστες, πράγμα που προϋποθέτει μια ολοκληρωμένη αλυσίδα διανομής, και ότι, επομένως, ήταν εύλογη η προσέγγιση που ακολουθήθηκε.

4. **Σύγκριση**

(73) Πραγματοποιήθηκε σύγκριση μεταξύ των τιμών εξαγωγής και της κανονικής αξίας στο επίπεδο εμπορίου. Οι πωλήσεις για εξαγωγή ΚΑΕ συγκρίθηκαν με τη μέση σταθμισμένη κανονική αξία των εγχωρίων πωλήσεων ΚΑΕ. Όπως και για τις εξαγωγές με το εμπορικό σήμα της εταιρείας οι οποίες κατασκευάστηκαν σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις, αυτές οι πωλήσεις συγκρίθηκαν με τη μέση σταθμισμένη κανονική αξία όλων των εγχωρίων πωλήσεων με ίδιο εμπορικό σήμα, επειδή δεν ήταν εύκολο να διακριθούν αυτές οι πωλήσεις μεταξύ τους και επομένως δεν υπήρχαν επαρκή αποδεικτικά στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι ένας τύπος πωλήσεων θα μπορούσε να συγκριθεί καλύτερα με τις εξαγωγικές πωλήσεις απ'ό,τι κάποιος άλλος.

(74) Στην περίπτωση που προσκομίστηκαν επαρκή αποδεικτικά στοιχεία, έγιναν οι κατάλληλες προσαρμογές για να ληφθούν υπόψη οι διαφορές των φυσικών χαρακτηριστικών και των δαπανών πωλήσεων. Δεν ζητήθηκε να γίνουν προσαρμογές για τις διαφορές στις επιβαρύνσεις κατά την εισαγωγή και στους έμμεσους φόρους. Σε ό,τι αφορά τους μισθούς των πωλητών, αφαιρέθηκαν μόνον οι μισθοί που καταβλήθηκαν στο προσωπικό το οποίο απασχολείται πλήρως σε άμεσες δραστηριότητες πωλήσεων PPC, με εξαίρεση το προσωπικό το οποίο ασκούσε εν μέρει ή εξ ολοκλήρου καθήκοντα διαχείρισης, και με εξαίρεση του προσωπικού εξυπηρέτησης των πελατών και υποστήριξης των πωλήσεων. Αυτή η προσέγγιση στηρίχθηκε στο άρθρο 2 παράγραφος 10 στοιχείο γ) σημείο v) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, το οποίο αναφέρει ότι μπορεί να γίνει προσαρμογή μόνο για το προσωπικό το οποίο ασχολείται εξ ολοκλήρου σε δραστηριότητες άμεσων πωλήσεων. Στην περίπτωση που διαπιστώθηκε ότι οι πωλητές μηχανημάτων PPC πωλούσαν άλλα προϊόντα ή παρείχαν επίσης υπηρεσίες, ο κύκλος εργασιών συμπεριελήφθη για τον υπολογισμό του ποσοστού μείωσης για τις συσκευές PPC.

Οι συνολικές προσαρμογές για την κανονική αξία υπολογίστηκαν ως ένα απόλυτο ποσό ανά μοντέλο ανά μονάδα που πωλήθηκε. Αυτό το απόλυτο ποσό που αντιπροσωπεύει το επιτρεπόμενο κόστος ανά μονάδα που προκλήθηκε πραγματικά, αφαιρέθηκε εν συνεχεία από την κανονική αξία που υπολογίστηκε για το εν λόγω μοντέλο.

5. **Περιθώρια ντάμπινγκ**

(75) Τα περιθώρια ντάμπινγκ υπολογίστηκαν ως το συνολικό απόλυτο ποσοστό του ντάμπινγκ που ασκήθηκε στις εισαγωγές για τις οποίες πραγματοποιήθηκε επαλήθευση, το οποίο διαιρέθηκε με τη συνολική αξία cif όπως δηλώθηκε στα τελωνεία για όλες τις επαληθευμένες εισαγωγές, είτε αυτές αποτελούσαν αντικείμενο ντάμπινγκ είτε όχι. Τα περιθώρια ντάμπινγκ για τις πωλήσεις με ίδιο εμπορικό σήμα (που επαληθεύτηκαν μόνον εν μέρει) και για τις πωλήσεις ΚΑΕ (που επαληθεύτηκαν όλες) σταθμίστηκαν για να ληφθεί υπόψη η πραγματική αναλογία σε τιμές cif μεταξύ αυτών των δύο τύπων εξαγωγών. Ως προς αυτό, το ντάμπινγκ που διαπιστώθηκε για το επαληθευμένο τμήμα των πωλήσεων με ίδιο εμπορικό σήμα, θεωρήθηκε αντιπροσωπευτικό για όλες τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν με ίδιο εμπορικό σήμα.

(76) Στην περίπτωση των συνδεδεμένων εισαγωγέων, ο υπάρχων δασμός αντιντάμπινγκ αφαιρέθηκε ως το κόστος που προέκυψε μεταξύ της εισαγωγής και της μεταπώλησης, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 8 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Για PPC που παράγουν πάνω από 75 αντίγραφα το λεπτό, δεν ίσχυε κανένας δασμός αντιντάμπινγκ και έτσι δεν αφαιρέθηκε κανένας δασμός αντιντάμπινγκ. Πάνω σ' αυτή τη βάση, τα περιθώρια του ντάμπινγκ που διαπιστώθηκαν κυμαίνονταν μεταξύ 21,5 και 83,9 %. Ήταν σημαντικά υψηλότερα για κάθε εν λόγω εξαγωγέα απ' ό,τι το ποσοστό του αρχικού δασμού αντιντάμπινγκ που αφορούσε αυτόν τον εξαγωγέα. Το μέσο σταθμισμένο περιθώριο του ντάμπινγκ ήταν 41,0 %.

(77) Αυτός ο υψηλός βαθμός ντάμπινγκ είχε ως αποτέλεσμα να μην αντισταθμίζονται εντελώς οι επιπτώσεις στη θέση της κοινοτικής αγοράς από τον υπάρχοντα δασμό αντιντάμπινγκ. Για να αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητα του αρχικού δασμού αντιντάμπινγκ, αυτός ο δασμός δεν αφαιρέθηκε ως κόστος για τους συνδεδεμένους εισαγωγείς, οπότε και η μέση σταθμισμένη επίπτωση του ντάμπινγκ στην κοινοτική αγορά ήταν ακόμη 28,8 % με τους χωριστούς συντελεστές που κυμαίνονται μεταξύ 13,5 και 74,4 %.

(78) Εν κατακλείδι, η επανεξέταση έδειξε ότι ο υπάρχων δασμός αντιντάμπινγκ δεν ανάγκασε τους εξαγωγείς να αναθεωρήσουν τις τιμές τους σε βαθμό που να εξουδετερώνεται το ντάμπινγκ, ούτε και αντιστάθμισε τις επιπτώσεις του ντάμπινγκ στην κοινοτική αγορά. Λόγω των υψηλών περιθωρίων του ντάμπινγκ που διαπιστώθηκαν κατά την έρευνα για την επανεξέταση, θεωρείται ότι αν λήξει η ισχύς του δασμού αυτού, θα εξακολουθήσει να ασκείται ντάμπινγκ στα ίδια ή ακόμα και σε υψηλότερα περιθώρια. Η κατάργηση του δασμού αντιντάμπινγκ θα αυξήσει περαιτέρω το επίπεδο του ντάμπινγκ στο βαθμό που το χαμηλότερο κόστος για τους εξαγωγείς που πραγματοποιούν πωλήσεις στην Κοινότητα μέσω των συνδεδεμένων εισαγωγέων, θα οδηγήσει σε περαιτέρω μειώσεις των τιμών.

Ζ. ΕΠΑΝΕΜΦΑΝΙΣΗ ΖΗΜΙΑΣ

1. Επιπτώσεις των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία

(79) Παρά τον υπάρχοντα δασμό αντιντάμπινγκ, οι ιάπωνες εξαγωγείς που πραγματοποιούν κυρίως πωλήσεις μέσω των συνδεδεμένων εισαγωγέων τους, εφήρμοζαν κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση τιμές χαμηλότερες από εκείνες της κοινοτικής βιομηχανίας στην κοινοτική αγορά για τις συσκευές PPC που εισάγονται από την Ιαπωνία, κατά μέσο σταθμισμένο όρο 26 % με όγκο πωλήσεων ο οποίος αν και ήταν σημαντικά χαμηλότερος, αντιστοιχούσε ακόμη στο 26 % των μονάδων που διατέθηκαν στην Κοινότητα. Επειδή οι συσκευές PPC είναι ένα ώριμο προϊόν, με σχετικά περιορισμένες τεχνικές διαφορές μεταξύ των παραγωγών και για τις οποίες επομένως οι τιμές παίζουν σημαντικό ρόλο για την επιλογή των πελατών, είναι προφανές ότι αυτός ο μεγάλος όγκος των εισαγωγών σ' αυτές τις χαμηλές τιμές έχει σημαντικές αρνητικές επιπτώσεις στις οικονομικές επιδόσεις της κοινοτικής βιομηχανίας, που παρουσίασε ανεπαρκή αποδοτικότητα και μείωση των μεριδίων που κατέχει στην αγορά και των όγκων παραγωγής της.

(80) Η μείωση της ζημίας που μπορεί να προέλθει από τη μείωση του μεριδίου που κατέχουν στην κοινοτική αγορά οι ιαπωνικές συσκευές PPC, αντισταθμίστηκε από το γεγονός ότι, όσον αφορά τα μοντέλα, αυτές οι εισαγωγές έγιναν ιδιαίτερα ζημιογόνες. Κατά την αρχική έρευνα, το μεγαλύτερο τμήμα των εισαγωγών από την Ιαπωνία συνίστατο σε μικρές συσκευές PPC. Αυτές οι εισαγωγές έδωσαν στους ιάπωνες εξαγωγείς ένα μεγάλο τμήμα της αγοράς μετρημένο σε μονάδες, αλλά οι ζημιογόνες επιπτώσεις τους περιορίστηκαν από το γεγονός ότι η Océ και η Rank Xerox συγκέντρωσαν παραδοσιακά την παραγωγή τους σε μεγαλύτερες συσκευές PPC και συνέχισαν να είναι ισχυρές στον τεχνικό τομέα και να κατέχουν ισχυρή θέση στην αγορά και να κερδίζουν κατάλληλα από αυτά τα μεγάλα μοντέλα. Ωστόσο, έκτοτε, όλοι σχεδόν οι ιάπωνες εξαγωγείς έστειλαν ένα μεγάλο τμήμα της παραγωγής τους μικρών PPC (ιδιαίτερα ώριμα μοντέλα με σχετικά απλά χαρακτηριστικά), στην Κοινότητα ή σε άλλες χώρες και συγκέντρωσαν την εξαγωγή τους προς την Κοινότητα σε πιο περίπλοκα μοντέλα του τμήματος 4, 5 και 6 που παρήγαγαν στην Ιαπωνία. Λόγω του γεγονότος ότι καθορίστηκε ένας μέσος σταθμισμένος βαθμός τιμών χαμηλότερων από τις κοινοτικές για τα τμήματα 4 και 5 που ήταν διπλός από το επίπεδο των τιμών οι οποίες ήταν χαμηλότερες των κοινοτικών για τα τμήματα 1 έως 3 (38 έναντι 19 %), οι εισαγωγές από την Ιαπωνία άσκησαν ισχυρή καθοδική πίεση επί των τιμών, της αποδοτικότητας και του μεριδίου της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας γι' αυτά τα τμήματα. Για παράδειγμα, στο τμήμα 4 (συσκευές PPC που μπορούν να παράγουν 45 έως 59 αντίγραφα το λεπτό), το τμήμα της κοινοτικής βιομηχανίας στην Κοινότητα μειώθηκε από 64,4 το 1988 σε 42,1 % κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, που ισοδυναμεί με δραματική πτώση 22,3 %. Τα περισσότερα μοντέλα του τμήματος 4 και όλες οι συσκευές PPC του τμήματος 5 που είναι ανταγωνιστικές με το τμήμα 4 της κοινοτικής βιομηχανίας κατά την έρευνα για την επανεξέταση, παρήχθησαν στην Ιαπωνία.

(81) Λόγω αυτής της επιθετικότητας ως προς τις τιμές των ιαπώνων εξαγωγέων, που διαπιστώθηκε ήδη για τον υπάρχοντα δασμό αντιντάμπινγκ, θεωρείται ότι θα επιδεινωθούν τα επίπεδα των χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών και της συμπίεσης των τιμών που προκλήθηκαν από τις εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία, στην περίπτωση που λήξει η ισχύς του δασμού, εφόσον οι ιάπωνες εξαγωγείς θα χρησιμοποιήσουν ενδεχομένως τουλάχιστον μέρος της μείωσης του κόστους από την οποία θα ωφεληθούν οι συνδεδεμένοι εισαγωγείς τους από τη λήξη του δασμού αντιντάμπινγκ για να μειώσουν περαιτέρω τις τιμές μεταπώλησης στην Κοινότητα. Αυτό το ενδεχόμενο φαίνεται ακόμη μεγαλύτερο στο βαθμό που η καθιέρωση χαμηλότερων τιμών από έναν σημαντικό εισαγωγέα PPC στην αγορά θα ασκήσει, γι' αυτό το ευαίσθητο προϊόν ως προς τις τιμές, μεγαλύτερη πίεση στους άλλους εισαγωγείς που θα ακολουθήσουν με αποτέλεσμα να εμφανιστεί ακόμη πιο ζημιογόνος ανταγωνισμός ως προς τις τιμές από αυτόν που ήδη υπάρχει. Η περαιτέρω μείωση των τιμών έχει ακόμα πιο σοβαρές συνέπειες για την κοινοτική βιομηχανία, εφόσον οι PPC αποτελούν για κάθε παραγωγό το στυλοβάτη της επιχείρησής του, που παρέχει τα αναγκαία κέρδη για τις απαιτούμενες επενδύσεις ώστε να παραμένει βιώσιμος μεσοπρόθεσμα. Καθεμία από αυτές τις εταιρείες μπορεί να αποφασίσει να σταματήσει την παραγωγή της και να γίνει απλώς αγοραστής ΚΑΕ, έχοντας έσοδα από τις υπηρεσίες και τις προμήθειες μόνο, όπως έχουν αναγκαστεί ήδη να κάνουν άλλοι κοινοτικοί παραγωγοί κατά το παρελθόν. Μπορεί επίσης να αντικαταστήσει μέρος του φάσματος των μοντέλων που κατασκευάζει η ίδια με αγορές ΚΑΕ. Η εμπειρία των τελευταίων ετών έδειξε ότι μέρη της ίδιας παραγωγής της κοινοτικής βιομηχανίας, ειδικό-

τερα στα χαμηλότερα τμήματα, θυσιάστηκαν όταν αυξήθηκαν σημαντικά οι ζημίες. Η επιθετικότητα των τιμών των ιαπώνων εξαγωγέων στα υψηλότερα τμήματα σημαίνει ότι μπορεί εκ νέου να εμφανιστεί κίνδυνος ακόμα και για τα υψηλότερα τμήματα.

(82) Όσον αφορά τους όγκους των εισαγωγών, κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, επιδεινώθηκε η οικονομική κατάσταση στην Ιαπωνία, η ζήτηση παρέμεινε στάσιμη και αυξήθηκαν τα αποθέματα κατά 65 % σε επίπεδα 300 000 μονάδων, πάνω από το ετήσιο όγκο των εξαγωγών στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας. Η χρησιμοποίηση του παραγωγικού δυναμικού σημείωσε επίσης μείωση. Η λήξη ισχύος των δασμών αντιντάμπινγκ θα δώσει μεγάλα κίνητρα για να αυξηθούν οι εξαγωγές από την Ιαπωνία στην Κοινότητα, σε τιμές που καλύπτουν το κυμαινόμενο κόστος παραγωγής, πιθανώς ακόμα και σε βαθμό να κλείσουν τα ιαπωνικά εργοστάσια PPC στην Κοινότητα για να βελτιωθεί η χρησιμοποίηση του δυναμικού στην Ιαπωνία. Οι υπάρχουσες τάσεις για τη μείωση των όγκων των εισαγωγών από την Ιαπωνία θα σταματήσουν ή θα αντιστραφούν αν λήξει η ισχύς των δασμών. Αυτό αποτελεί και το πιθανότερο αν υποτιμηθεί ακόμη το γιεν τα προσεχή χρόνια έναντι των ευρωπαϊκών νομισμάτων. Με αυτήν την μεταβλητή συμπεριφορά των νομισμάτων αυτή η εξέλιξη δεν μπορεί να αποκλειστεί.

2. Άλλοι ζημιογόνοι, κατά τους ισχυρισμούς, παράγοντες

(83) Η Επιτροπή εξέτασε κατά πόσο μια πτώση της ζήτησης συσκευών PPC στην κοινοτική αγορά μπορεί να έχει προκαλέσει την επισφαλή κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας. Αυτό όμως δεν συνέβη. Μεταξύ του 1988 και της περιόδου της έρευνας για την επανεξέταση, το τμήμα που κατέχουν στην αγορά οι συσκευές PPC αναπτύχθηκε κατά 24 %. Ωστόσο, οι πωλήσεις της κοινοτικής βιομηχανίας στην Κοινότητα μειώθηκαν κατά 1 % κατά την ίδια περίοδο με αποτέλεσμα να σημειωθεί μείωση του τμήματος της αγοράς στην Κοινότητα από 15,4 σε 12,4 %.

(84) Το επιχείρημα που προέβαλαν ορισμένοι εξαγωγείς ότι μια περίοδος οικονομικής ύφεσης στην Κοινότητα ήταν η αιτία της επισφαλούς κατάστασης της κοινοτικής βιομηχανίας κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, θεωρείται επίσης αβάσιμη. Η οικονομική ύφεση στην ΕΚ άρχισε, εκτός από το Ηνωμένο Βασίλειο, μόνο κατά το δεύτερο εξάμηνο του 1992, μετά τη λήξη της περιόδου έρευνας. Έτσι, ενώ η συνολική κατανάλωση PPC μειώθηκε κατά 10 % περίπου μετά το τέλος της περιόδου της έρευνας, σημείωσε πάλι απότομη άνοδο μεταξύ του 1988 και της περιόδου της έρευνας και παρέμεινε στάσιμη κατά την ίδια περίοδο της έρευνας. Στο βαθμό που η ζήτηση μπορεί να έχει στραφεί προς τις μεταχειρισμένες συσκευές PPC, η κοινοτική βιομηχανία δεν υπέστη ζημία λόγω αυτού του γεγονότος εφόσον η παρουσία της ήταν ισχυρή σ' αυτήν την αγορά (όπως και οι έμποροι των ιαπώνων παραγωγών). Επιπλέον, ενώ η αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας στην Κοινότητα για τα προϊόντα της και τις υπηρεσίες εκτός από τις συσκευές PPC μειώθηκε από έναν δείκτη 100 το 1988 σε 76 κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, η αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας για τις πωλήσεις του μηχανικού μέρους των συσκευών PPC στην Κοινότητα σημείωσε πιο απότομη πτώση από ένα δείκτη 100 το 1988 σε 24 κατά την περίοδο έρευνας για την επανεξέταση. Αυτό δείχνει ότι οι πωλήσεις συσκευών PPC που πραγματοποίησε η κοινοτική βιομηχανία υπέστησαν σοβαρή επιπρόσθετη πίεση από άλλες πηγές εκτός από τις γενικές οικονομικές συνθήκες. Ορισμένοι εξαγωγείς παρατήρησαν ότι οι σχετικά καλύτερες επιδόσεις της συνολικής αποδοτικότητας μπορούν να οφείλονται στο ότι οι πελάτες ανέβαλαν την αντικατάσταση των συσκευών τους PPC και ότι δαπάνησαν περισσότερα για τη συντήρηση των συσκευών PPC που διέθεταν ήδη. Ωστόσο, όπως αναφέρεται ανωτέρω, μεταξύ του 1988 και της περιόδου της έρευνας, οι πωλήσεις PPC στην Κοινότητα αυξήθηκαν κατά 24 %, πράγμα που είναι αντίθετο προς το επιχείρημα ότι οι πελάτες είχαν αναβάλει τις αγορές νέων μηχανημάτων.

(85) Ορισμένοι εξαγωγείς ισχυρίστηκαν ότι οι συσκευές PPC που παρήγαγαν οι ιαπωνικές εταιρείες στην Κοινότητα και σε τρίτες χώρες προκαλούσαν επίσης τη ζημία στην κοινοτική βιομηχανία, και ότι η Επιτροπή έπρεπε να υπολογίσει το ποσοστό της ζημίας που αναλογεί σε καθέναν. Πρέπει να παρατηρηθεί ως προς αυτό ότι αυτές οι δύο άλλες πηγές πωλήσεων στην Κοινότητα δεν αποτέλεσαν αντικείμενο της παρούσας επανεξέτασης, και επομένως ήταν περιορισμένες οι δυνατότητες που είχε η Επιτροπή να συλλέξει σχετικές πληροφορίες. Επιπλέον, κανένας από τους ιάπωνες εξαγωγείς δεν παρείχε πληροφορίες για το βαθμό κατά τον οποίο οι συσκευές τους PPC που παρήγαγαν στις τρίτες χώρες εκτός από την Ιαπωνία και την Κοινότητα μπορούσαν να προκαλέσουν ακόμα ζημία στην κοινοτική βιομηχανία. Πάντως, θεωρήθηκε εύλογο να υποτεθεί ότι οι τιμές των συσκευών PPC που παράγουν οι ιαπωνικές εταιρείες στην Κοινότητα και οι οποίες παράγουν και εισάγουν από τρίτες χώρες εκτός της Ιαπωνίας δεν ήταν ενδεχομένως σημαντικά διαφορετικές από τις τιμές των συσκευών που εισάγονται από την Ιαπωνία, εφόσον δεν μπορεί να υποστηριχθεί ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών στην Κοινότητα μεταξύ παρόμοιων συσκευών PPC που παράγονται από την ίδια εταιρεία. Κατ' αυτήν την έννοια, θεωρήθηκε πιθανό ότι οι συσκευές PPC που πωλούνται από τις ιαπωνικές εταιρείες από αυτές τις άλλες πηγές εκτός της Ιαπωνίας, συνέβαλαν στη ζημία που έχει προκληθεί στην κοινοτική βιομηχανία. Υπογραμμίστηκε επίσης ότι αυξανόταν συνεχώς η σημασία που έχουν στην κοινοτική αγορά οι συσκευές PPC από αυτές τις άλλες πηγές, κατέχοντας τμήμα της αγοράς 61,8 % κατά την έρευνα για την επανεξέταση (που συνίσταται σε 12,8 % εισαγωγές από τρίτες χώρες εκτός της Ιαπωνίας και σε 40 % για τις εκτιμώμενες πωλήσεις στην Κοινότητα συσκευών PPC που παράγουν ιαπωνικές εταιρείες στην Κοινότητα).

Εν πάση περιπτώσει, το μερίδιο της αγοράς ύψους 26 % που κατέχουν οι εισαγωγές από την Ιαπωνία, σε συνδυασμό με το επίπεδο των χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών κατά 26 % που διαπιστώθηκε γι' αυτές τις εισαγωγές, θεωρείται ότι αποτελεί από μόνο του σημαντική αιτία για τη κακή οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας. Για να προστατεύσει το τμήμα που κατέχει στην αγορά έναντι αυτού του μεγάλου όγκου των αθέμιτων εισαγωγών σε χαμηλές τιμές, η κοινοτική βιομηχανία αναγκάστηκε να χαμηλώσει τις δικές τιμές πωλήσεων στα επίπεδα τα οποία κατέληξαν σε σημαντική απώλεια της αποδοτικότητας επί των πωλήσεων της συσκευών PPC. Το ότι οι συσκευές PPC των ιαπωνικών εταιρειών από άλλες πηγές πωλήθηκαν πιθανώς σε παρομοίως χαμηλές τιμές δεν μεταβάλλει το γεγονός ότι ακόμα και εν απουσία τους η κοινοτική βιομηχανία δεν θα είχε άλλη επιλογή από το να ακολουθήσει τις τιμές που επιβάλλονται στις εισαγωγές από την Ιαπωνία, και οι οποίες πωλούνται σε τέτοιους σημαντικούς όγκους. Αυτές οι εισαγωγές επομένως εξετάστηκαν χωριστά και ήταν επαρκείς για να προκαλέσουν τη συμπίεση των τιμών και τη σημαντική απώλεια της αποδοτικότητας για την κοινοτική βιομηχανία. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, ήταν επίσης η κύρια αιτία για την δραματική απώλεια του μεριδίου της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας στο τμήμα 4 των συσκευών PPC και η μοναδική αιτία της απώλειας των πωλήσεων που υπέστη η κοινοτική βιομηχανία στο τμήμα 6, εφόσον όλες οι συσκευές PPC του τμήματος 5 και του τμήματος 6 και το μεγαλύτερο μέρος των συσκευών PPC του τμήματος 4 εισήχθησαν από ιαπωνικές εταιρείες στην κοινοτική αγορά κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση που άρχισε στην Ιαπωνία. Για τα άλλα τμήματα, οι εισαγωγές από την Ιαπωνία πιθανώς σε συνδυασμό με τις συσκευές PPC από άλλες πηγές προκάλεσαν απώλεια του μεριδίου της αγοράς και μείωσαν την αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας.

Παρόλο που το άρθρο 4 παράγραφος 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 απαιτεί από τις κοινοτικές αρχές να μην αποδώσουν στις εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, τη ζημία που έχει προκληθεί από άλλους παράγοντες, αυτή η απαίτηση ικανοποιείται όπου αποδεικνύεται, όπως περιγράφεται ανωτέρω, ότι οι εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, αν εξεταστούν χωριστά, αποτέλεσαν ανεξάρτητη αιτία για την κακή οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας, ακόμη και αν άλλοι παράγοντες μπορούν επίσης να έχουν συμβάλλει σ' αυτήν την κατάσταση. Έτσι, ακόμα και αν υποτεθεί ότι οι εισαγωγές από άλλες τρίτες χώρες και οι πωλήσεις από τις ιαπωνικές εγκαταστάσεις παραγωγής στην Κοινότητα έχουν συμβάλλει στην επισφαλή κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας, αυτό δεν μεταβάλλει το γεγονός ότι οι εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, από την Ιαπωνία, εξεταζόμενες χωριστά, προκάλεσαν την κακή οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας.

(86) Σε ότι αφορά το επιχείρημα ότι η κοινοτική βιομηχανία προκάλεσε η ίδια τη ζημία εισάγοντας και πωλώντας στην Κοινότητα συσκευές PPC καταγωγής Ιαπωνίας, αναφέρθηκε ήδη ότι ο αριθμός των συσκευών PPC που εισήγαγε η κοινοτική βιομηχανία από την Ιαπωνία και πωλήθηκαν στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, σημείωσε σημαντική πτώση σε σύγκριση με την αρχική έρευνα. Το ποσοστό των συσκευών PPC που εισήχθησαν από την κοινοτική βιομηχανία από την Ιαπωνία και πωλήθηκαν στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση, αντιστοιχούσε σε λιγότερο του 1 % της παραγωγής συσκευών PPC. Επομένως, μπορούν να αγνοηθούν οι αρνητικές επιπτώσεις που ενδεχομένως είχαν αυτές οι εισαγωγές στην κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας.

Η ποσότητα των συσκευών PPC που εισήγαγε η κοινοτική βιομηχανία από την Ιαπωνία ήταν όχι μόνο πολύ μικρή, αλλά το γεγονός ότι μια εταιρεία αγοράζει μέρος του φάσματος προϊόντων της από άλλους παραγωγούς αποτελεί σήμερα μια κοινή και συνήθη εμπορική στρατηγική ακόμη και μεταξύ των ιαπώνων παραγωγών. Οι πωλήσεις στην ΕΚ με πρακτικές ντάμπινγκ συσκευών PPC από την Ιαπωνία, όπως έκανε η Océ, αλλά όχι οι άλλοι δύο κοινοτικοί παραγωγοί, μπορούν να θεωρηθούν ως νόμιμη ενέργεια αυτοάμυνας λόγω της ανάγκης να γίνονται πωλήσεις στην κοινοτική αγορά σε ανταγωνισμό με άλλες συσκευές PPC από την Ιαπωνία που πωλούνται με πρακτική ντάμπινγκ. Έτσι, αν η Océ δεν είχε ενεργήσει με τον τρόπο αυτό, υπήρχε μεγαλύτερο ενδεχόμενο να υποστεί ζημία από τις πωλήσεις των συσκευών PPC που κατασκευάζει η ίδια, εφόσον θα είχε τότε απωλέσει έναν αριθμό πελατών που χρειάζονται ένα φάσμα συσκευών PPC από τις μικρές έως τις μεγαλύτερες.

3. **Συμπέρασμα**

(87) Οι ανωτέρω παρατηρήσεις, και ειδικότερα η διαπίστωση ότι παρά την ύπαρξη των δασμών αντιντάμπινγκ, σημαντικοί όγκοι εισαγωγών που αποτελούσαν αντικείμενο υψηλού ντάμπινγκ από την Ιαπωνία, πωλήθηκαν στην κοινοτική αγορά σε πολύ χαμηλές τιμές, που προκάλεσαν σοβαρές ζημίες στην κοινοτική βιομηχανία, οδηγεί στο συμπέρασμα ότι αν λήξει η ισχύς του δασμού αντιντάμπινγκ, θα εμφανιστεί εκ νέου σημαντική ζημία που θα προκληθεί από τις εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία.

Η. ΤΑ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑΣ

1. Γενικά

(88) Ο γενικός στόχος των μέτρων αντιντάμπινγκ είναι να εξουδετερώσει τις επιπτώσεις των πρακτικών ντάμπινγκ που στρεβλώνουν το εμπόριο και έτσι να αποκαταστήσουν τον θεμιτό ανταγωνισμό στην κοινοτική αγορά. Ο θεμιτός ανταγωνισμός αποτελεί ουσιαστικά το συμφέρον της Κοινότητας, τόσο ως γενικός στόχος πολιτικής όσο και ως προς τα συμφέροντα των κοινοτικών παραγωγών και καταναλωτών.

2. Αρχικές διαπιστώσεις

(89) Όσον αφορά τη συγκεκριμένη περίπτωση των εισαγωγών συσκευών PPC από την Ιαπωνία που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, τα συμφέροντα των παραγωγών, των καταναλωτών και των μη συνδεδεμένων (κυρίως ΚΕΑ) εισαγωγέων, όπως είναι η Agfa Gevaert, στην Κοινότητα έχουν ήδη εξεταστεί εκτενώς στην αρχική έρευνα. Τότε είχε συναχθεί το συμπέρασμα ότι τα συμφέροντα της Κοινότητας στο να διατηρηθεί μια βιώσιμη κατασκευαστική κοινοτική βιομηχανία PPC που θα είναι ικανή να ανταγωνίζεται με τις εισαγωγές από την Ιαπωνία σε θεμιτούς όρους, αντιστάθμιζαν τα βραχυπρόθεσμα συμφέροντα των καταναλωτών που θα αποκόμιζαν κέρδη από τις αθέμιτα χαμηλές τιμές, στο βαθμό που θα διαρκούσαν, καθώς και τα συμφέροντα των εισαγωγέων ΚΑΕ οι οποίοι επωφελούνταν από τη διανομή με ίδιο εμπορικό σήμα των εισαγωγών από την Ιαπωνία που αποτελούσαν αντικείμενο ντάμπινγκ, εις βάρος των πωλήσεων των συσκευών PPC που παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία. Όσον αφορά τους εισαγωγείς ΚΑΕ θεωρήθηκε ειδικότερα ότι τα συμφέροντα της Κοινότητας σε μια κοινοτική βιομηχανία η οποία παράγει και διανέμει συσκευές PPC, είναι μεγαλύτερα απ'ό,τι για τις ευρωπαϊκές εταιρείες οι οποίες ουσιαστικά διανέμουν με το δικό τους εμπορικό σήμα συσκευές PPC που παράγονται στην Ιαπωνία.

3. Διαπιστώσεις κατά την εξέταση

Τα συμφέροντα της Κοινότητας στην παραγωγή PPC

(90) όσον αφορά τα συμφέροντα της Κοινότητας με τη διατήρηση βιώσιμης βιομηχανίας συσκευών PPC στην ΕΚ, τα συμφέροντα αυτά έχουν αυξηθεί από την εποχή της αρχικής έρευνας. Θεωρείται ότι περίπου 23 000 άτομα απασχολούνται πλήρως στην Κοινότητα για την κατασκευή, τη διανομή, την εξυπηρέτηση πελατών και την πώληση συσκευών PPC που παράγονται από την κοινοτική βιομηχανία, από τα οποία 12 000 άτομα απασχολούνται στην κατασκευή (συμπεριλαμβανομένων των ατόμων που εργάζονται πλήρως σε κοινοτικές εταιρείες οι οποίες προμηθεύουν μέρη και επιμέρους ανταλλακτικά για τους κοινοτικούς παραγωγούς PPC). Ενώ η τεχνολογία PPC έχει ωριμάσει, αποτελεί ακόμα ιδιαίτερα πολύπλοκη και υπερσύγχρονη διαδικασία που συνδυάζει τη χημική, οπτική, ηλεκτρονική, μηχανική τεχνογνωσία και την τεχνογνωσία στον τομέα του λογισμικού. Η κατασκευή συσκευών PPC σήμερα αποτελεί επίσης ένα σημαντικό τεχνολογικό σημείο εκκίνησης όχι μόνο για την παραγωγή ψηφιακών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, εκτυπωτών, και faxes, αλλά επίσης για ένα σύνολο προϊόντων γραφείου νέας γενιάς πολλαπλών χρήσεων, που θα εισαχθούν τα προσεχή χρόνια.

(91) Επιπλέον, μετά την εισαγωγή των μέτρων αντιντάμπινγκ το 1986, σχεδόν όλοι οι ιάπωνες παραγωγοί εγκαθίδρυσαν ή ανέπτυξαν τις εγκαταστάσεις παραγωγής PPC στην Κοινότητα. Αυτό έχει ως συνέπεια η ιαπωνική παραγωγή PPC στην Κοινότητα η οποία ήταν λιγότερη των 50 000 μονάδων το 1984, να αυξηθεί σε 643 719 μονάδες κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση. Παρόλο που οι δασμοί αντιντάμπινγκ δεν αποτελούσαν το μοναδικό λόγο γι'αυτήν την ισχυρή αύξηση της ιαπωνικής παραγωγής στην Κοινότητα, δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι επηρέασαν σημαντικά αυτή την εξέλιξη. Παράλληλα με αυτά τα εργοστάσια, αναπτύχθηκε επίσης μια ισχυρή βιομηχανία προμηθευτών στην Κοινότητα, που αντιπροσωπεύουν περισσότερες θέσεις απασχόλησης απ'ό,τι τα ιαπωνικά εργοστάσια στην ΕΚ ή από τους 6 000 εργαζόμενους που απασχολούνται πλήρως στην κοινοτική βιομηχανία.

Όπως αναφέρθηκε ήδη, αν λήξει η ισχύς των δασμών, αυτό θα αποτελέσει κίνητρο για τους ιάπωνες εξαγωγείς να σταματήσουν την παραγωγή τους στην Κοινότητα για να μειώσουν τα σημαντικά αποθέματα που υπάρχουν στην Ιαπωνία για να βελτιώσουν το παραγωγικό δυναμικό τους εκεί. Αυτή η λογική εξέταση ισχύει ειδικότερα για τις συσκευές PPC μεγαλύτερου δυναμικού που μπορούν να διατίθενται παγκοσμίως από μια νέα πηγή, την Ιαπωνία. Επιπλέον, η λήξη ισχύος των δασμών με την άσκηση υψηλού ντάμπινγκ θα ερμηνευθεί πιθανώς από τους ιάπωνες παραγωγούς ως ότι οι κοινοτικές αρχές δεν αποδίδουν πλέον σημασία στη διατήρηση μιας βιομηχανίας φωτοαντιγραφής στην Κοινότητα. Αυτό θα έχει ως επακόλουθο να γίνουν πιο θελκτικά τα οικονομικά οφέλη που προκύψουν από την παραγωγή μικρών και σχετικά απλών συσκευών PPC στις τρίτες χώρες με χαμηλό κόστος εργασίας, απ'ό,τι στην Κοινότητα όπου οι περισσότερες ιαπωνικές εταιρείες ασκούν τις δραστηριότητες παραγωγής τους σήμερα. Θα υπάρξει ένα σημείο όπου η σχέση κόστους/κέρδους θα αντισταθμίσει ακόμη και την σπουδαιότητα που έχει η διατήρηση μιας κατασκευαστικής παρουσίας στις κύριες διεθνείς αγορές, ειδικότερα εφόσον τουλάχιστον ένας ιάπωνας παραγωγός δεν διαθέτει καμία εγκατάσταση παραγωγής στην Κοινότητα και ανταγωνίζεται ισχυρά στην κοινοτική αγορά με συσκευές PPC οι οποίες κατασκευάζονται με χαμηλό κόστος εργασίας σε τρίτη χώρα. Αν ακολουθηθεί αυτή η τάση, το τελικό αποτέλεσμα θα είναι μια αυστηρά περιορισμένη ιαπωνική παρουσία κατασκευής συσκευών PPC. Αν η παραγωγή πολλών, αν όχι όλων των ιαπώνων παραγωγών, σταματήσει ή στραφεί προς άλλα προϊόντα, αυτό θα είναι από μόνο του ήδη σοβαρό. Ωστόσο, πιθανώς το μεγαλύτερο

μειονέκτημα θα είναι ότι χιλιάδες μικρών και μεσαίων προμηθευτών ΕΚ που προμηθεύουν με εξαρτήματα τις ιαπωνικές εγκαταστάσεις συναρμολόγησης, θα μείνουν χωρίς πελάτες. Ακριβώς αυτή η ισχυρή εξάρτηση που έχουν οι ιαπωνικές εγκαταστάσεις συναρμολόγησης από εξωτερικούς προμηθευτές, και που προϋποθέτει ελάχιστες κεφαλαιοχικές επενδύσεις σε εργοστάσια συναρμολόγησης, θα περιορίσει το κόστος του κλεισίματος εάν απαφασίσουν να σταματήσουν τις δραστηριότητες συναρμολόγησης στην Κοινότητα.

Τα συμφέροντα των εισαγωγέων

(92) Ορισμένοι εισαγωγείς ισχυρίστηκαν ότι είχαν υποστεί ζημία από το δασμό αντιντάμπινγκ στο ότι δεν ήταν σε θέση, είτε εν μέρει είτε εξ ολοκλήρου, να μετακομίζουν αυτό το κόστος στους καταναλωτές, με αποτέλεσμα να έχουν μειωμένη αποδοτικότητα και απώλειες θέσεων απασχόλησης στις εταιρείες. Είναι προφανές ότι η επιβολή ενός δασμού αντιντάμπινγκ δεν είναι προς το συμφέρον των εισαγωγέων, οι οποίοι πρέπει να καταβάλουν το δασμό αντιντάμπινγκ και οι οποίοι επομένως είναι λιγότερο ικανοί να εφαρμόσουν τιμές χαμηλότερες των τιμών της κοινοτικής βιομηχανίας με τις εισαγωγές τους που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ. Ωστόσο αυτό είναι ακριβώς και η πρόθεση της εισαγωγής ενός δασμού αντιντάμπινγκ, δηλαδή να βελτιωθούν οι προοπτικές πωλήσεων της κοινοτικής βιομηχανίας σε σχέση με εκείνες των εισαγωγέων που πραγματοποιούν πωλήσεις προϊόντων οι οποίες αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ. Επιπλέον, αναφέρθηκε ότι αυτός ο ισχυρισμός προβλήθηκε από τους εισαγωγείς όπως είναι η Agfa Gevaert, οι οποίοι πωλούν στην Κοινότητα συσκευές PPC τις οποίες αγοράζουν στην Ιαπωνία με το δικό τους εμπορικό σήμα. Η αποδοτικότητα αυτών των εταιρειών δεν φαίνεται να έχει επηρεαστεί τουλάχιστον από την τάση που έχουν οι ιάπωνες προμηθευτές συσκευών PPC να επεκτείνουν σταδιακά το δίκτυο πωλήσεων με το σήμα του εισαγωγέα. Ενώ η απασχόληση στον τομέα των πωλήσεων και των δραστηριοτήτων εξυπηρέτησης μπορεί να έχει μετατοπιστεί από αυτούς τους εισαγωγείς στη βιομηχανία ΕΚ ή στις ιαπωνικές θυγατρικές εταιρείες πωλήσεων στην Κοινότητα, αυτές οι θέσεις απασχόλησης παρέμειναν στην Κοινότητα. Αυτή η κατασταση πρέπει να διακριθεί από την καθαρή απώλεια θέσεων απασχόλησης στον κατασκευαστικό τομέα που όπως περιγράφεται ανωτέρω, μπορεί να απειλήσει την Κοινότητα αν λήξει η ισχύς των δασμών αντιντάμπινγκ.

Ο εισαγωγέας Agfa Gevaert προέβαλε επίσης το επιχείρημα ότι τα μέτρα αντιντάμπινγκ επί των συσκευών PPC από την Ιαπωνία έθεσαν σε κίνδυνο τις άμεσες επενδύσεις του σε συσκευές PPC στην Ιαπωνία. Ωστόσο, αφού έγιναν οι επαληθεύσεις διαπιστώθηκε ότι δεν είχαν πραγματοποιηθεί τέτοιες άμεσες επενδύσεις.

Τα συμφέροντα των καταναλωτών ΕΚ

(93) Υπολογίστηκε ότι ένα ποσό περίπου 500 εκατομμυρίων Ecu συγκεντρώθηκε από δασμούς αντιντάμπινγκ που επιβλήθηκαν στις εισαγωγές PPC από την Ιαπωνία από την επιβολή τους τον Αύγουστο 1986 μέχρι το τέλος της περιόδου της έρευνας. Ωστόσο, λόγω των συνεχιζομένων επιπτώσεων του ντάμπινγκ στην κοινοτική αγορά και με βάση τα υψηλά περιθώρια των χαμηλότερων των κοινοτικών τιμών που διαπιστώθηκαν, φαίνεται ότι ένα μεγάλο μέρος αυτού του ποσού δεν επιβάρυνε τους καταναλωτές ΕΚ.

(94) Αν λήξει η ισχύς των δασμών, οι καταναλωτές θα ωφεληθούν στο βαθμό που οι ιάπωνες εξαγωγείς και οι μη συνδεδεμένοι εισαγωγείς αποφασίσουν να χρησιμοποιήσουν το μειωμένο κόστος που θα έχουν για να μειώσουν περαιτέρω τις τιμές μεταπώλησης συσκευών PPC στην Κοινότητα που εισάγονται από την Ιαπωνία. Αν η διατήρηση του δασμού δεν μεταβάλλει καθόλου τις τιμές, η κατάσταση θα εξακολουθήσει να ισχύει σύμφωνα με την αιτιολογική σκέψη 93. Αν η διατήρηση του δασμού οδηγήσει σε αύξηση των τιμών για τους καταναλωτές με το πλήρες ποσό του δασμού αντιντάμπινγκ, αν συνεχιστούν οι εισαγωγές στα ίδια επίπεδα όπως και σήμερα, και οι τιμές των συσκευών PPC που δεν εισάγονται από την Ιαπωνία δεν αυξηθούν, το εκτιμώμενο κόστος για τους κοινοτικούς καταναλωτές από τη συνέχιση των μέτρων θα είναι 42,5 εκατομμύρια Ecu ετησίως. Αυτό το στοιχείο στηρίζεται σε μέσο σταθμισμένο δασμό αντιντάμπινγκ 16,3 % για τους εξαγωγείς τους οποίους πραγματοποιήθηκε έρευνα, πολλαπλασιασμένο σε μια συνολική τελωνειακή αξία συσκευών PPC που εισήχθησαν από την Ιαπωνία, το 1994, 260,8 εκατομμυρίων Ecu. Αυτή η αύξηση των τιμών των συσκευών PPC που εισάγονται από την Ιαπωνία δεν φαίνεται ωστόσο πιθανή λόγω του ότι ο δασμός θα παραμείνει στα ίδια επίπεδα όπως και προηγουμένως. Ακόμα και αν αυξηθούν οι τιμές των συσκευών ου εισάγονται από την Ιαπωνία, δεν φαίνεται ότι θα επακολουθήσει μερική ή πλήρης αντικατάστασή τους από συσκευές PPC από άλλες πηγές, είτε από πωλήσεις που πραγματοποιεί η κοινοτική βιομηχανία είτε από πωλήσεις συσκευών PPC που παράγονται από ιαπωνικές εταιρείες στην Κοινότητα ή σε άλλες τρίτες χώρες. Η βιομηχανία ΕΚ θα θελήσει πιθανώς να χρησιμοποιήσει μέρος από το περιθώριο ελιγμών που θα δημιουργηθεί για να συξήσει τους όγκους πωλήσεων και όχι να αυξήσει τις τιμές της μέχρι το υψηλότερο δυνατό περιθώριο. Σχετικά με τους ιάπωνες παραγωγούς, δεν υπάρχει κανένας λόγος να πιστεύουμε ότι θα μεταβάλουν τη στρατηγική τους τιμολόγησης των συσκευών PPC που δεν εισάγονται από την Ιαπωνία, ιδίως επειδή ανταγωνίζονται μεταξύ τους και με τις εισαγωγές σε χαμηλές τιμές από τρίτες χώρες εκτός της Ιαπωνίας. Μια γενική αύξηση των τιμών όλων των συσκευών PPC που πωλούνται στην Κοινότητα δεν θεωρείται επομένως

πιθανή. Γενικά, σε μια ανταγωνιστική αγορά για ένα ώριμο προϊόν όπως είναι οι συσκευές φωτοαντιγραφής, μπορούν μόνον ένας ή ελάχιστοι μεγάλοι πωλητές να μειώσουν το γενικό επίπεδο των τιμών, αλλά είναι η γενική αύξηση του κόστους ή η συμμετοχή όλων ή των περισσότερων μεγάλων πωλητών που μπορούν να αυξήσουν το γενικό επίπεδο των τιμών. Αν μια εταιρεία αυξήσει τις τιμές της χωριστά, θα αναγκαστεί να επαναπροσδιορίσει αυτή τη στρατηγική της πολύ σύντομα.

(95) Είναι προς το μακροπρόθεσμο συμφέρον των καταναλωτών να διατηρηθεί μια ποικιλία πηγών προμήθειας και ανταγωνισμού. Δύο από τους μικρότερους ιάπωνες εξαγωγείς παρατήρησαν ότι μπορεί να απειληθεί η συνεχής λειτουργία τους αν διατηρηθεί η ισχύς του δασμού αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές PPC από την Ιαπωνία, πράγμα που θα μειώσει τον ανταγωνισμό. Ωστόσο, από αυτές τις δύο εταιρείες η μία ανήκε ήδη κατά πλειοψηφία σε μια από τις μεγαλύτερες ιαπωνικές εταιρείες, ενώ η άλλη εξήγαγε το μεγαλύτερο μέρος των συσκευών της PPC στην Κοινότητα από τρίτη χώρα. Οι αρχές της Κοινότητας ανησυχούν επομένως περισσότερο για τη μείωση των πηγών και του φάσματος των προμηθευόμενων προϊόντων που θα προκύψει από την εξαφάνιση ενός ή περισσότερων από τους υπόλοιπους κοινοτικούς παραγωγούς. Περίπου το 85 % της κοινοτικής αγοράς σε μονάδες, σταθμισμένο ανά όγκο αντιγραφής βρισκόταν ήδη στα χέρια των εννέα ιαπώνων εξαγωγέων για τους οποίους πραγματοποιήθηκε η έρευνα, είτε εξήγαγαν από την Ιαπωνία, είτε από τρίτες χώρες, ή παρήγαγαν στην Κοινότητα, ακόμη και αν όπως αναφέρεται ανωτέρω αυτές οι ιαπωνικές εταιρείες δεν ήταν ανταγωνιστικές μεταξύ τους κατά την περίοδο της έρευνας για την επανεξέταση.

(96) Ορισμένοι εξαγωγείς και ένας εισαγωγέας τόνισαν την ισχυρή θέση σε ό,τι αφορά το τμήμα της αγοράς που κατέχει η κοινοτική βιομηχανία στο τμήμα 6 για να προβάλει το επιχείρημα ότι αυτό το τμήμα ή μέρος του τμήματος, πρέπει να αποκλειστεί από τους δασμούς. Ωστόσο, επειδή η Rank Xerox, η Océ και η Kodak πωλούν στα τμήματα 6 και είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους, και οι δασμοί αντιντάμπινγκ δεν θα αποτρέψουν τους ιάπωνες εξαγωγείς από το να πραγματοποιούν εξαγωγές συσκευών PPC από το τμήμα 5 ή το τμήμα 6 στην Κοινότητα (ή από το να παράγουν αυτές τις συσκευές στην Κοινότητα ή σε τρίτες χώρες), αλλά απλώς από το να πωλούν τις συσκευές αυτές σε αθέμιτα χαμηλές τιμές, θεωρήθηκε ότι αυτός ο κατά τους ισχυρισμούς κίνδυνος του ανταγωνισμού στο τμήμα 6, αντισταθμιζόταν από το συμφέρον που θα έχει η κοινοτική βιομηχανία από την προστασία από τις εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ. Αυτό συμβαίνει ακόμη περισσότερο στο βαθμό που το τμήμα 6 δεν πρέπει να θεωρηθεί ως ένα προϊόν αλλά απλώς ως ένα μικρό μέρος ενός προϊόντος, στις συσκευές PPC, για το οποίο οι ιαπωνικές εταιρείες κατέχουν πολύ ισχυρή θέση στην αγορά της Κοινότητας.

4. Συμπέρασμα

(97) Αφού σταθμίστηκαν όλα τα στοιχεία, θεωρήθηκε ότι είναι προς το γενικό συμφέρον της Κοινότητας να μην επιτραπεί προς το παρόν η λήξη ισχύος των μέτρων αντιντάμπινγκ που έχουν επιβληθεί στις εισαγωγές συσκευών PPC από την Ιαπωνία.

Θ. ΜΕΤΡΑ

1. Γενικά

(98) Το καίριο ερώτημα κατά την παρούσα επανεξέταση, σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, κατά πόσον η λήξη ισχύος των μέτρων θα οδηγήσει στην επανεμφάνιση της ζημίας ή θα απειλήσει με ζημία. Με βάση την προαναφερόμενη ανάλυση, αυτό το ερώτημα πρέπει να απαντηθεί καταφατικά. Λαμβάνοντας υπόψη τα συμφέροντα της Κοινότητας, το Συμβούλιο κατεληξε στο συμπέρασμα ότι πρέπει να διατηρηθεί η ισχύς των μέτρων αντιντάμπινγκ.

2. Το υπό κρίση προϊόν

(99) Όταν εισήχθησαν για πρώτη φορά τα μέτρα αντιντάμπινγκ στις συσκευές PPC από την Ιαπωνία, οι συσκευές PPC που είχαν τη δυνατότητα να λειτουργούν με ταχύτητα παραγωγής περισσότερων από 75 αντίγραφα χαρτιού μεγέθους Α4 το λεπτό, αποκλείστηκαν από το πεδίο εφαρμογής των μέτρων, επειδή εκείνη την εποχή δεν υπήρχαν εισαγωγές τέτοιων συσκευών αντιγραφής από την Ιαπωνία. Ωστόσο, από τότε αυτές οι εισαγωγές σε τιμές ντάμπινγκ αυξήθηκαν σημαντικά και αποδείχτηκε ότι ήταν ιδιαίτερα επιζήμιες για την κοινοτική βιομηχανία. Επομένως, κρίθηκε αναγκαίο να συμπεριληφθούν τώρα αυτές οι συσκευές PPC στο πεδίο εφαρμογής των μέτρων.

Τα νέα μέτρα θα καλύπτουν το συνολικό φάσμα του προϊόντος που αποτελεί αντικείμενο της έρευνας, δηλαδή τις συσκευές PPC που κυμαίνονται από τις προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής έως τις συσκευές του τμήματος 6. Οι προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής, παρόλο που δεν παράγονται από την κοινοτική βιομηχανία, είναι ανταγωνιστικές με τις συσκευές PPC του τμήματος 1 που παρήγαγε η κοινοτική βιομηχανία κατά την περίοδο της έρευνας, και επομένως δικαιολογείται το γεγονός ότι θα εξακολουθήσουν να συμπεριλαμβάνονται. Για τις συσκευές PPC του τμήματος 6, ήδη ένας ιάπωνας εξαγωγέας άρχισε να εισάγει τέτοιες συσκευές PPC στην Κοινότητα, ενώ υπάρχει ακόμα ανταγωνισμός με το τμήμα 5, στο οποίο επικρατούν ακόμα οι ιάπωνες εξαγωγείς. Αν δεν αποκλειστούν από αυτά τα μέτρα ούτε οι προσωπικές συσκευές φωτοαντιγραφής ούτε οι συσκευές του τμήματος 6, οι εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ σ' αυτά τα τμήματα όχι μόνο θα εξακολουθήσουν να προκαλούν ζημία στην κοινοτική βιομηχανία, αλλά ο κίνδυνος καταστρατήγησης των μέτρων αντιντάμπινγκ στα τμήματα 1 και 5 θα είναι σημαντικός, εφόσον οι εξαγωγείς θα μπορούν να αλλάξουν την ταχύτητα φωτοαντιγραφής ή τα χαρακτηριστικά των συσκευών PPC κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μπορούν αυτά τα μηχανήματα να υπάγονται σε παρακείμενα τμήματα χωρίς να αλλάζει ουσιαστικά το μοντέλο.

Αυτές οι παρατηρήσεις δεν αποδυναμώνονται από το γεγονός ότι σε μέση σταθμισμένη βάση, η κοινοτική βιομηχανία πέτυχε την κατάλληλη απόδοση επί των πωλήσεων συσκευών PPC του τμήματος 6 κατά την περίοδο της έρευνας. Καταρχήν, τα λειτουργικά αποτελέσματα για μεμονωμένους κοινοτικούς παραγωγούς συσκευών PPC του τμήματος 6 διέφεραν σημαντικά, εφόσον ένας από τους δύο παραγωγούς της Κοινότητας υπέστη ζημία σ' αυτό το τμήμα. Δεύτερον, καθορίστηκε ζημία για το ομοειδές προϊόν στο σύνολό του, σύμφωνα με το άρθρο 4 παράγραφος 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Η αποδοτικότητα της κοινοτικής βιομηχανίας, που είναι ένα από τα βασικά κριτήρια για τη ζημία θα ήταν χειρότερη αν αποκλειόταν το τμήμα 6. Τρίτον, αντίθετα από την κατάσταση που επικρατούσε στην αρχική περίοδο της έρευνας, οι συσκευές του τμήματος 6 παράγονται σήμερα στην Κοινότητα και εισάγονται από την Ιαπωνία. Δεν θα ήταν σκόπιμο να προσδιοριστεί η ζημία γι' αυτό το τμήμα του προϊόντος ή για κάθε μοντέλο χωριστά και να αποκλειστούν από τα μέτρα τα τμήματα ή τα μοντέλα τα οποία έτυχε να έχουν περισσότερες εμπορικές επιτυχίες κατά την περίοδο της έρευνας.

3. **Ποσοστά του δασμού**

(100) Θεωρήθηκε ότι ο υπάρχων δασμός αντιντάμπινγκ ήταν αποτελεσματικός στο ότι μείωσε σημαντικά τον όγκο των εισαγωγών PPC από την Ιαπωνία, και ότι άλλοι παράγοντες, ιδίως οι τιμές και οι όγκοι των συσκευών PPC που πωλήθηκαν στην Κοινότητα και παρήχθηκαν από ιαπωνικές εταιρείες στην Κοινότητα και σε τρίτες χώρες εκτός της Ιαπωνίας μπορούσαν ενδεχομένως να έχουν συμβάλει στην επισφαλή κατάσταση της βιομηχανίας ΕΚ. Επομένως, το Συμβούλιο έκρινε ότι το να επιβεβαιώσει το δασμό στα σημερινά του επίπεδα θα προσφέρει κατάλληλη προστασία στην κοινοτική βιομηχανία, λόγω της συνεχούς πτωτικής τάσης των εισαγωγών PPC από την Ιαπωνία και του γεγονότος ότι τα μέτρα θα καλύπτουν τώρα τις συσκευές PPC που μπορούν να λειτουργούν με ταχύτητα παραγωγής περισσοτέρων από 75 αντίγραφα χαρτιού μεγέθους Α4 το λεπτό.

(101) Ορισμένοι εξαγωγείς και η κοινοτική βιομηχανία προέβαλαν το επιχείρημα ότι το ποσοστό του νέου δασμού αντιντάμπινγκ πρέπει να τροποποιηθεί για κάθε εξαγωγέα είναι με βάση όποια είναι χαμηλότερα από τα περιθώρια του ντάμπινγκ ή τις πωλήσεις σε τιμές χαμηλότερες από εκείνες των ανταγωνιστικών. Ανέφεραν ότι η έρευνα επανεξέτασης είχε αρχίσει όχι μόνο με βάση το άρθρο 15 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, αλλά με βάση το άρθρο 14 του ίδιου κανονισμού, και ότι το άρθρο 14 παράγραφος 3 προβλέπει ότι όπου δικαιολογείται τα ισχύοντα μέτρα τροποποιούνται. Ισχυρίστηκαν ότι εισάγονταν διακρίσεις μεταξύ των εξαγωγέων, εφόσον είχαν εφαρμοστεί για ορισμένους εξαγωγείς χαμηλότερα ποσοστά δασμού απ' ό,τι για άλλους ενώ είχαν ίδια περιθώρια ντάμπινγκ ή πωλήσεων με τιμές χαμηλότερες των ανταγωνιστών, και ότι εφαρμόστηκαν για άλλους εξαγωγείς τα ίδια ποσοστά του δασμού παρόλο που αυτοί είχαν διαφορετικά περιθώρια ντάμπινγκ ή χαμηλότερων τιμών. Ως προς αυτό, πρέπει να γίνουν οι ακόλουθες παρατηρήσεις: καταρχήν, τα άρθρα 14 και 15 εμφανίζονται με το ενιαίο τίτλο «επανεξέταση» στον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Επομένως, το άρθρο 15 πρέπει να εξετάζεται από κοινού με το άρθρο 14, ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις διαδικαστικές διατάξεις. Δεύτερον, η λέξη «επιβεβαιώνεται» στο άρθρο 15 παράγραφος 1 δεν θα είχε κανένα νόημα αν τα νέα μέτρα έπρεπε πάντοτε να στηρίζονται στα χαμηλότερα περιθώρια του ντάμπινγκ και των χαμηλότερων τιμών, εφόσον είναι εξαιρετικά απίθανο τα ποσοστά των δασμών που θα προκύψουν απ' αυτόν τον υπολογισμό να είναι για κάθε εξαγωγέα όμοια με τα υπάρχοντα ποσοστά, που απορρέουν από τους υφιστάμενους δασμούς οι οποίοι έχουν «επιβεβαιωθεί» από την έρευνα για την επανεξέταση. Οι κοινοτικές αρχές πάντως έχουν σαφώς το δικαίωμα στο πλαίσιο του άρθρου 15 παράγραφος 1 να «επιβεβαιώνουν» τα υπάρχοντα μέτρα. Τρίτον, η επιβεβαίωση των υπαρχόντων μέτρων είναι ειδικά κατάλληλη στην περίπτωση που έχουν ορισμένα οφέλη, όπως συμβαίνει σ' αυτήν την περίπτωση μέσω της σημαντικής μείωσης του όγκου των εισαγωγών, αλλά όχι ακόμη αρκετά ώστε να επιτραπεί η λήξη ισχύος τους. Στην παρούσα περίπτωση, θεωρείται ότι το να διατηρηθούν τα ποσοστά του δασμού στα σημερινά τους επίπεδα παρέχει όντως την κατάλληλη προστασία στη βιομηχανία ΕΚ, και ότι απλώς δεν είναι αναγκαίο να αυξηθούν τα ποσοστά του δασμού. Τέλος, όσον αφορά τον ισχυρισμό ότι εισάγονται διακρίσεις μεταξύ των εισαγωγέων, πρέπει να τονιστεί ότι τα υπάρχοντα ποσοστά που επιβεβαιώθηκαν τώρα από το Συμβούλιο είναι, για κάθε εξαγωγέα, σημαντικά χαμηλότερα από τα περιθώρια του ντάμπινγκ και των χαμηλότερων από τους ανταγωνιστές τιμών που διαπιστώθηκαν κατά την επανεξέταση, και που υπολογίστηκαν με τον τρόπο που αναφέρεται ανωτέρω. Ενώ η διαφορά από τα οφέλη είναι μεγαλύτερη για κάθε εξαγωγέα απ' ό,τι για τους άλλους, το ίδιο αποτέλεσμα ενυπάρχει στον κανόνα του «μειωμένου δασμού» που καθορίζεται στο άρθρο 13 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, βάσει του οποίου μπορεί να επιβληθεί το ίδιο ποσοστό του δασμού σε όλους τους εξαγωγείς με βάση τη ζημία, παρόλο που ορισμένοι από αυτούς τους εξαγωγείς έχουν υψηλότερα περιθώρια ντάμπινγκ απ' ό,τι άλλοι. Κατά την αρχική έρευνα, για παράδειγμα, το ποσοστό του δασμού που βασίστηκε σε γενικό υπολογισμό της ζημίας, ήταν 20 % για όλους τους εξαγωγείς (εκτός για εκείνους με χαμηλότερα περιθώρια ντάμπινγκ), παρόλο που το περιθώριο ντάμπινγκ αυτών των εξαγωγέων κυμαίνόταν μεταξύ 22 και 60 %. Ο βαθμός κατά τον οποίο οι τρεις εξαγωγείς με τα χαμηλότερα ποσοστά δασμών επωφελούνται τώρα σε σύγκριση με τα χαμηλότερα περιθώρια του ντάμπινγκ και των χαμηλότερων από τους ανταγωνιστές τιμών, δεν είναι αναγκαστικά μεγαλύτερος από το βαθμό κατά τον οποίο επωφελούνται οι εξαγωγείς στους οποίους έχει επιβληθεί ποσοστό δασμού 20 % σε σύγκριση με όποιο χαμηλότερο περιθώριο του ντάμπινγκ και των πωλήσεων τους.

(102) Ο εξαγωγέας Ricoh ισχυρίστηκε ότι ήταν ο μοναδικός εξαγωγέας του οποίου τα περιθώρια του ντάμπινγκ είχαν μειωθεί και ότι έπρεπε να ανταμειφθεί

γι' αυτό κατά την έννοια ότι ο υπάρχων δασμός αντιντάμπινγκ δεν έπρεπε να αφαιρεθεί για να υπολογιστεί το νέο περιθώριο του ντάμπινγκ. Πάνω σ' αυτή τη βάση, πρότεινε χαμηλότερο ποσοστό του δασμού από 20 %. Διαπιστώθηκε ότι η Ricoh ορθώς ισχυριζόταν ότι ήταν ο μοναδικός εξαγωγέας του οποίου το περιθώριο ντάμπινγκ είχε μειωθεί από την αρχική έρευνα. Ωστόσο, αυτή η περίπτωση δεν μπορεί να οδηγήσει στη μη αφαίρεση του υπάρχοντος δασμού αντιντάμπινγκ για τον καθορισμό του δασμού που πρέπει να εφαρμοστεί, εφόσον το άρθρο 2 παράγραφος 8 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 προβλέπει σαφώς ότι οι δασμοί αντιντάμπινγκ πρέπει να αφαιρούνται ως κόστος για τους συνδεδεμένους εισαγωγείς κατά τον υπολογισμό της τιμής εξαγωγής. Από πλευράς ζημίας, η μείωση του περιθωρίου ντάμπινγκ αυτού του εξαγωγέα μπορεί να οφείλεται επίσης σε μείωση της κανονικής του αξίας. Το περιθώριο των χαμηλότερων από τις κοινοτικές τιμών γι' αυτόν τον εξαγωγέα, που ήταν ακριβώς κάτω από το μέσο σταθμισμένο όρο για όλους τους εξαγωγείς, επιρρωνύει αυτήν την υπόθεση και αποδεικνύει ότι οι τιμές εξαγωγής του έχουν συμβάλει στην κακή οικονομική κατάσταση της κοινοτικής βιομηχανίας. Επομένως, ο ισχυρισμός του για μειωμένο δασμό δεν θεωρήθηκε επομένως αιτιολογημένος ή πιθανός στο πλαίσιο του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

4. **Περίοδος εφαρμογής.**

(103) Όσον αφορά την περίοδο εφαρμογής των μέτρων, το Συμβούλιο ανέφερε ότι, λόγω του ασυνήθιστα περίπλοκου χαρακτήρα αυτής της υπόθεσης, η εξέτασή της σημείωσε σημαντική καθυστέρηση: καταρχήν, πέρασαν περίπου έξι μήνες μεταξύ της ανακοινώσεως της πρόθεσης της Επιτροπής να προβεί σε επανεξέταση των μέτρων και της πραγματικής έναρξης αυτής της επανεξέτασης. Εν συνεχεία, η ίδια η έρευνα επανεξέτασης η οποία άρχισε στις 14 Αυγούστου 1992, διήρκεσε πάνω από τρία έτη μέχρις ότου περατωθεί. Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, ο αρχικός δασμός αντιντάμπινγκ που είχε επιβληθεί στις εισαγωγές συσκευών PPC από την Ιαπωνία, εξακολούθησε να ισχύει καθόλη τη διάρκεια. Επομένως, το Συμβούλιο θεωρεί εύλογο ότι, σ' αυτές τις εξαιρετικές συνθήκες, η περίοδος εφαρμογής των νέων μέτρων πρέπει να περιοριστεί ώστε να λήξει δύο έτη μετά την έναρξη ισχύος τους με την επιφύλαξη των διατάξεων που ισχύουν για την επανεξέταση.

(104) Ορισμένοι εξαγωγείς και εισαγωγείς παρατήρησαν ότι η κοινοτική βιομηχανία επωφελήθηκε ήδη από οκτώ έτη προστασίας με την εφαρμογή των μέτρων αντιντάμπινγκ, ότι αυτή η περίοδος ήταν ιδιαίτερα μεγάλη, και ότι τα μέτρα έπρεπε τώρα να λήξουν. Ωστόσο, δεν υπάρχει καταστατικός περιορισμός της περιόδου εφαρμογής των μέτρων αντιντάμπινγκ εκτός από την πενταετή περίοδο που αναφέρεται στο άρθρο 15 παράγραφος 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Όπως διευκρινίζει αυτό το ίδιο άρθρο, η επανεξέταση η οποία πραγματοποιείται στο τέλος αυτής της χρονικής περιόδου μπορεί να οδηγήσει στην επιβεβαίωση, όπως συμβαίνει τώρα, των υπαρχόντων μέτρων για νέα περίοδο. Επίσης, ενώ τα υπάρχοντα μέτρα αντιντάμπινγκ ίσχυαν για οκτώ έτη, αυτή η επανεξέταση έδειξε ότι η αποτελεσματικότητά τους στο να προστατεύσουν την κοινοτική βιομηχανία έχει περιοριστεί από το γεγονός ότι λόγω της συμπεριφοράς των ιαπώνων εξαγωγέων, οι επιπτώσεις του ντάμπινγκ στην κοινοτική αγορά που εκδηλώθηκε με συμπίεση των τιμών και τιμές χαμηλότερες των κοινοτικών, παραμένουν σημαντικές.

5. **Υπόλοιπος δασμός**

(105) Οι επισκέψεις επαλήθευσης στους εξαγωγείς που συνεργάστηκαν, κάλυψε σχεδόν το σύνολο των εξαγωγών συσκευών PPC από την Ιαπωνία στην Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας. Θεωρήθηκε σκόπιμο γι' αυτές τις εταιρείες οι οποίες δεν συνεργάστηκαν σ' αυτήν την επανεξέταση να καθοριστεί ο υπόλοιπος δασμός στα υψηλότερα ποσοστά των χωριστών δασμών για τους εξαγωγείς που αποτέλεσαν το αντικείμενο της έρευνας, δηλαδή το 20 %, επειδή δεν υπήρχαν πληροφορίες που αιτιολογούσαν υψηλότερο ή χαμηλότερο δασμό. Το ίδιο ποσοστό πρέπει να εφαρμοστεί για τις εταιρείες εκείνες οι οποίες δεν πραγματοποίησαν εξαγωγές προς την Κοινότητα κατά την περίοδο της έρευνας. Ωστόσο, γι' αυτές τις τελευταίες εταιρείες αυτό υπόκειται στη δυνατότητα να γίνει επανεξέταση για τις νέες εταιρείες δυνάμει του άρθρου 11 παράγραφος 4 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 3283/94.

6. **Αναλήψεις υποχρεώσεων**

(106) Θεωρήθηκε ότι οι αναλήψεις υποχρεώσεων που πρόσφερε η Kyocera Corporation, Kyoto, βάσει των οποίων ανέλαβε τη δέσμευση να κοινοποιήσει εκ των προτέρων στην Επιτροπή την πρόθεσή της να αρχίσει εκ νέου τις εξαγωγές προς την Κοινότητα, μπορούν να λήξουν.

(107) Όσον αφορά τις αναλύψεις υποχρεώσεων που προτάθηκαν με βάση το άρθρο 13 παράγραφος 10 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, η Επιτροπή έλαβε τακτικές πληροφορίες που της επέτρεψαν να επαληθύσει τις προταθείσες αναλύψεις υποχρεώσεων. Η μέση σταθμισμένη αξία των μέτρων και υλικών ιαπωνικής καταγωγής που χρησιμοποιήθηκαν για την συναρμολόγηση ή την παραγωγή συσκευών PPC στην Κοινότητα, παρέμεινε κάτω του 60 % της συνολικής αξίας όλων των μερών και υλικών. Οι αναλήψεις υποχρεώσεων θα λήξουν στο τέλος της έρευνας,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

Άρθρο 1

1. Επιβάλλεται οριστικός δασμός αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές συσκευών φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί, οι οποίες υπάγονται στους κωδικούς ΣΟ ex 9009 12 00 (κωδικός Taric 9009 12 00* 19) και ex 9009 21 00 (κωδικός Taric 9009 21 00* 19), καταγωγής Ιαπωνίας.

2. Για το σκοπό αυτού του κανονισμού, ως συσκευές φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί νοούνται τα αναλογικά φωτοαντιγραφικά μηχανήματα, με έμμεση μέθοδο και με οπτικό σύστημα, ανεξάρτητα από την ταχύτητα φωτοαντιγραφής, είτε εισάγονται ως σύνολο είτε σε τεμάχια. Αυτά τα μηχανήματα αποτελούνται από τέσσερα βασικά στοιχεία, δηλαδή επεξεργασία εικόνας, εμφάνιση φωτογραφίας, μεταφορά ή στερέωση εικόνας και σύστημα μεταφοράς χαρτιού. Τα ψηφιακά μηχανήματα φωτοαντιγραφής, τα οποία χρησιμοποιούν διάταξη σάρωσης και έναν επεξεργαστή εικόνας για να μετατρέψουν μια πρωτότυπη εικόνα σε ψηφιακό σήμα και εν συνεχεία να ανασυνθέσουν αυτό το σήμα, με ή χωρίς μεταβολές, σε αντίγραφο, δεν αποτελούν μέρος αυτής της διαδικασίας και επομένως δεν υπόκεινται σε δασμό. Επιπλέον, δεν υπόκεινται σε δασμό τα ακόλουθα προϊόντα:

— αναλογικά φωτοαντιγραφικά μηχανήματα πολυχρωμίας (μηχανήματα που έχουν την ικανότητα να παράγουν έγχρωμα αντίγραφα αυτομάτως από αντίστοιχα έγχρωμα πρωτότυπα σε κύκλο φωτοαντιγραφής μέσω της πολυχρωματικής διαδικασίας),

— εκτυπωτές με διάταξη ανάγνωσης δελτίων για μικροφωτοταινίες και εκτυπωτές μικροφωτοταινιών (μηχανήματα που έχουν την ικανότητα ανάγνωσης εικόνων από μεγεθυμένα αντίγραφα μικροδελτίων, μικροφωτοταινιών και δελτίων για μικροφωτοταινίες),

— μηχανήματα φωτοαντιγραφής από οθόνες (μηχανήματα που έχουν την ικανότητα να παράγουν φωτοαντίγραφα από πληροφορίες που προβάλλονται σε εικόνες) και

— μηχανήματα φωτοαντιγραφής μεγάλων διαστάσεων (μηχανήματα που έχουν την ικανότητα να παράγουν φωτοαντίγραφα διαστάσεων χαρτιού A2 και μεγαλύτερα από πρωτότυπα μεγαλύτερα των διαστάσεων από A2).

Για να μην υπάρξει καμία αμφιβολία, οι συσκευές τονισμού PPC (PPC που αναπαράγουν μόνο λίγα χρώματα για να επιστήσουν την προσοχή σε ορισμένα τμήματα ενός εγγράφου, και οι συσκευές PPC χαρτιού διαστάσεων A2 (που έχουν την ικανότητα να παράγουν αντίγραφα διαστάσεων χαρτιού A2 — αλλά όχι μεγαλύτερων — από πρωτότυπα διαστάσεων χαρτιού A2 ή μεγαλύτερων) υπόκεινται στο δασμό.

3. Το ποσοστό του δασμού θα είναι 20 % της καθαρής τιμής ελεύθερο στα σύνορα της Κοινότητας πριν από την επιβολή του δασμού (πρόσθετος κωδικός Taric 8841), με εξαίρεση τις εισαγωγές προϊόντων που κατασκευάζονται από τις ακόλουθες εταιρείες, οι οποίες υπόκεινται στα ακόλουθα ποσοστά του δασμού:

— Copyer Company Limited, Τόκυο 7,2 % (πρόσθετος κωδικός Taric 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka 12,6 % (πρόσθετος κωδικός Taric 8839),

— Toshiba Corporation, Τόκυο 10 % (πρόσθετος κωδικός Taric 8840).

Άρθρο 2

Καταργείται ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 535/87.

Άρθρο 3

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

Λήγει δύο έτη μετά την έναρξη ισχύος του, εκτός αν κατά την ημερομηνία αυτή εκκρεμεί διαδικασία επανεξέτασης των μέτρων που υιοθετούνται με τον παρόντα κανονισμό, οπότε και θα εξακολουθήσει να ισχύει μέχρις ότου η εν λόγω διαδικασία περατωθεί.

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

Λουξεμβούργο, 2 Οκτωβρίου 1995.

Για το Συμβούλιο

Ο Πρόεδρος

J. SOLANA