VERORDENING (EEG) Nr. 535/87 VAN DE RAAD

van 23 februari 1987

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

DE RAAD VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 2176/84 van de Raad van 23 juli 1984 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Gemeenschap (1), inzonderheid op artikel 12,

Gezien het voorstel dat overeenkomstig genoemde verordening door de Commissie is ingediend na overleg in het Raadgevend Comité,

Overwegende hetgeen volgt :

A. VOORLOPIGE MAATREGELEN

(1) De Commissie heeft bij Verordening (EEG) nr. 2640/86 (2) een voorlopig anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van bepaalde fotokopieerapparaten voor gewoon papier, hierna PPC's te noemen, van oorsprong uit Japan. De toepassingsduur van dit recht werd bij Verordening (EEG) nr. 3857/86 (3) verlengd voor ten hoogste twee maanden.

B. VERDERE PROCEDURE

(2) Na de instelling van het voorlopige anti-dumpingrecht zijn alle exporteurs en een aantal onafhankelijke importeurs, alsmede de klagende bedrijfstak van de Gemeenschap desgevraagd in de gelegenheid gesteld door de Commissie te worden gehoord. Tevens hebben zij schriftelijk hun standpunt inzake de bevindingen kenbaar gemaakt.

(3) De partijen werden op hun verzoek eveneens in kennis gesteld van de belangrijkste feiten en overwegingen op basis waarvan werd beoogd de instelling van definitieve rechten en de definitieve inning van als waarborg voor het voorlopige recht gestorte bedragen aan te bevelen. Ook werd hun een termijn verleend waarbinnen zij, na deze bijeenkomsten voor het geven van opening van zaken, stukken konden indienen. Hun commentaar werd in overweging genomen en waar dienstig werden de bevindingen van de Commissie gewijzigd om ermee rekening te houden.

(4) Naast de onderzoekingen die hebben geleid tot de voorlopige vaststelling, heeft de Commissie nader onderzoek uitgevoerd ten kantore van Océ in Nederland, Olivetti in Italië en Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk.

C. NORMALE WAARDE

(5) De normale waarde voor de PPC's waarvoor het voorlopige recht gold, werd met het oog op de definitieve bevindingen over het algemeen vastgesteld op de grondslag van de methoden die gebruikt werden voor de voorlopige vaststelling van dumping, rekening houdende met door de betrokken partijen voorgelegd nieuw bewijsmateriaal.

(6) Sommige exporteurs bleven verlangen dat voor de vaststelling van de normale waarde aan de hand van de binnenlandse prijzen, rekening zou worden gehouden met de overdrachtsprijzen tussen verbonden ondernemingen of verkoopmaatschappijen van deze exporteurs op de Japanse markt. De Commissie bleef evenwel op grond van de in overweging 7 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 gegeven argumenten van mening dat een dergelijke benadering ondeugdelijk was, en de Raad bevestigt zulks.

(7) Enkele exporteurs maakten bezwaar tegen het feit dat bepaalde verkopen of verkoopkanalen bij de berekening van de normale waarde ingeval deze werd gebaseerd op binnenlandse prijzen, werden uitgezonderd omdat deze verkopen werden geacht niet in het kader van normale handelstransacties te hebben plaatsgevonden. De Commissie was er evenwel van overtuigd dat ingeval een dergelijke uitzondering voorkwam, de verkoop gedurende een lange periode had plaatsgevonden (ten minste tijdens de referentieperiode januari-juli 1985), in aanzienlijke hoeveelheden en tegen prijzen die het niet mogelijk maakten alle kosten te dekken binnen de referentieperiode die ingevolge artikel 2, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 een redelijke termijn werd geacht. Deze conclusie wordt door de Raad bevestigd.

(8) Met het oog op de definitieve bevindingen werden de normale waarden onder dergelijke omstandigheden en in de gevallen waarin de overblijvende verkopen, dat wil zeggen die welke in het normale handelsverkeer geacht werden te hebben plaatsgevonden, minder dan 5 % bedroegen van het volume van de uitvoer naar de Gemeenschap van het model in kwestie, vastgesteld door middel van aangenomen waarden.

(1) PB nr. L 201 van 30. 7. 1984, blz. 1.
(2) PB nr. L 239 van 26. 8. 1986, blz. 5.
(3) PB nr. L 359 van 19. 12. 1986, blz. 9.

Naast verkopen onder eigen merk verkochten de meeste exporteurs ook PPC's aan OEM's dat wil zeggen importeurs die deze produkten in de Gemeenschap onder eigen merknaam doorverkochten. Deze OEM's waren gewoonlijk bedrijven die tevoren een eigen merk PPC's hadden vervaardigd, of andere produkten in de sector kantoorelektronika of -reprografica bleven vervaardigen. Deze apparaten hadden meestal een ander design en andere technische specificaties dan die welke onder de eigen merknaam van de Japanse fabrikant werden verkocht. Gedurende de referentieperiode vonden er op de Japanse markt geen verkopen van deze OEM-apparaten plaats en derhalve werden voor de vaststelling van normale waarden ter vergelijking met de prijzen bij uitvoer voor OEM's aangenomen waarden gebruikt.

(9) De aangenomen waarden werden berekend door alle vaste en variabele kosten in het land van oorsprong van de materialen en vervaardiging te zamen te nemen, vermeerderd met de verkoop-, administratieve en andere algemene uitgaven, en een redelijk bedrag voor winst. In de gevallen waarin de binnenlandse verkopen liepen via één of meer afhankelijke verkoopondernemingen, werd er, gewoonlijk op de grondslag van de omzet, een toerekening gemaakt ten einde in de aangenomen waarde ook de verkoop-, administratieve en andere algemene uitgaven van deze verkoopondernemingen op te nemen. Bij andere gelegenheden werden er toerekeningen gemaakt op basis van de beschikbare financiële gegevens en de door het bedrijf zelf voorgestelde methode. In dergelijke gevallen werd de Commissie aangetoond dat de gebruikte methode redelijk was en, wat de uitkomst ervan betreft, niet aanzienlijk afweek van een op omzet gebaseerde toerekening.

Eén exporteur stelde dat de kosten voor O & O niet mochten worden inbegrepen bij een berekening van een aangenomen normale waarde. De Commissie verwierp deze opvatting, daar zij van mening was dat dergelijke kosten redelijke algemene uitgaven vormden die overeenkomstig artikel 2, lid 3, onder b), ii), van Verordening (EEG) nr. 2176/84 moesten worden opgeteld bij alle kosten voor materiaal en vervaardiging.

(10) Ten aanzien van de winst heeft de Commissie evenwel rekening gehouden met de opmerkingen van bepaalde betrokken partijen met betrekking tot de berekening van de winst in verband met de bepaling van de normale waarde.

Als gevolg hiervan heeft de Commissie het voor de definitieve bevindingen passend geacht om voor elke exporteur een winst te berekenen, gebaseerd op diens verkopen in de normale handel van PPC's op de binnenlandse markt die vergelijkbaar waren met de geëxporteerde, en niet zoals bij de voorlopige bevindingen, op de grondslag van de activiteit in de fotokopiesector van de exporteurs als geheel op de binnenlandse markt. Bovendien is deze benadering volstrekt consistent met de bij de berekeningen inzake schade ten aanzien van de bedrijfstak van de Gemeenschap gekozen benadering.

Enkele exporteurs stelden dat, door de berekening te beperken tot verkopen van apparaten in de normale handel en aldus bepaalde verliesgevende verkopen niet mee te rekenen, een kunstmatig hoge winstmarge verkregen werd. Bovendien stelden zij dat bepaalde verliesgevende verkopen in de gewone handel in PPC's normaal geacht moesten worden. De Commissie verwierp deze opvatting, aangezien volgens de bepalingen van artikel 2, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 de normale waarde onder dergelijke omstandigheden op basis van de overige, dat wil zeggen winstgevende, verkopen kan worden vastgesteld.

Aangezien de als winstgevend aangemerkte verkopen alle verkopen omvat hebben van apparaten die gemiddeld tegen een prijs hoger dan de produktiekosten werden verkocht, werden bepaalde verliesgevende verkopen hoe dan ook inbegrepen, in het bijzonder wanneer de gemiddelde prijs vlak bij de produktiekosten lag.

Voor de exporteurs ten aanzien van wie de beschikbare informatie ontoereikend was om deze berekening te maken, of die met verlies handel dreven, of die geen of onvoldoende vergelijkbare produkten op de binnenlandse markt verkochten, werd, in verband met de verscheidenheid van de geconstateerde winstmarges, de gemiddelde winstmarge aangehouden van de andere exporteurs ten aanzien van wie wel voldoende gegevens beschikbaar waren.

Deze gemiddelde winstmarge werd vastgesteld op 14,6 %.

(11) Waar aangenomen waarden werden vastgesteld ter vergelijking met verkopen voor export aan OEM's, erkende de Commissie een verschil tussen verkopen van een produkt van eigen merk van een fabrikant en verkopen aan OEM's. Aangezien gedurende de referentieperiode geen verkopen op de Japanse markt aan OEM's plaatsvonden, kon er evenwel inzake kosten of winst geen nauwkeurige schatting van het verschil plaatsvinden (zie overwegingen 22 tot en met 24). In artikel 2, lid 3, onder b), ii), van Verordening (EEG) nr. 2176/84 wordt evenwel bepaald dat de aangenomen waarde wordt vastgesteld door bij de produktiekosten een redelijk bedrag voor winst te voegen en dat ingeval er niet voldoende gegevens inzake een normale op de binnenlandse markt van het land van oorsprong geboekte winst bestaan, de winst wordt vastgesteld op elke redelijke grondslag.

Gezien de erkenning door de Commissie van het verschil tussen verkopen onder eigen merk van de fabrikanten en verkopen aan OEM's, wordt het bijgevolg redelijk geacht dat met dit verschil in kosten of winst rekening wordt gehouden door de toepassing van een lager winstniveau op de voor een vergelijking met de uitvoerprijzen aan OEM's berekende aangenomen waarden.

Aangezien de OEM-verkopen op de Japanse markt geen houvast bieden met betrekking tot zulke verschillen, wordt het passend geacht hetzelfde winstniveau toe te passen op alle aldus aangenomen waarden. Dit niveau zou dan ongeveer 5 % moeten zijn, in plaats van het gemiddelde winstniveau voor de verkopen van de exporteurs van PPC's op de binnenlandse markt dat bij andere aangenomen waarden wordt toegepast.

(12) Verschillende exporteurs hielden vol dat de verkoop-, administratieve en algemene uitgaven van hun verkooporganisaties in Japan niet bij de berekening van de normale waarde, gebaseerd op de aangenomen waarde of op de binnenlandse prijzen, mochten worden inbegrepen. De Commissie is evenwel van mening dat deze uitgaven om de in overweging 12 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 vermelde redenen wel bij de vaststelling van de normale waarde dienen te worden inbegrepen.

Met betrekking tot de verkopen aan OEM's is bij de vaststelling van de normale waarde van deze verkopen op redelijke wijze rekening gehouden met eventuele verschillen in kosten en winst (zie overweging 24).

Bovendien werd gesteld dat bepaalde verkopen waarbij geen OEM's betrokken zijn, niet tot kosten voor de verbonden verkooporganisaties zouden hebben geleid indien deze op de Japanse markt waren verricht. Bij gebrek aan afdoende bewijsmateriaal ter staving van deze stelling, vindt de Commissie dat de verkoop-, administratieve en algemene uitgaven van de verkooporganisaties in een berekening van de normale waarde voor deze verkopen dienen te worden begrepen. Ook meent de Commissie dat met een redelijk bedrag voor dergelijke uitgaven rekening moet worden gehouden bij het vaststellen van een normale waarde op basis van de aangenomen waarde, indien de exporteur het betrokken produkt niet op de binnenlandse markt verkoopt. Deze bevindingen worden door de Raad bevestigd.

(13) Alle exporteurs die tevoren een correctie hadden verlangd voor betalingen wegens ingeruilde apparaten, hielden in hun schriftelijke reacties op de instelling van de voorlopige maatregelen aan deze eis vast. De Commissie heeft de argumenten van de betrokken exporteurs opnieuw ten volle overwogen, doch er werd geen nieuw bewijsmateriaal ontvangen dat tot wijziging van haar voorlopige in de overwegingen 13 en 14 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 beschreven vaststelling heeft geleid.

De producent doet deze inruilbetalingen ofwel rechtstreeks aan de eindverbruiker ofwel aan een dealer, ten einde deze dealer in staat te stellen de eindgebruikers voor ingeruilde toestellen betalingen te doen. De betaling staat dientengevolge volkomen los van elke soort korting die eventueel gegeven wordt en waarvoor het enige voordeel voor de producent (of dealer) de verkoop van een nieuw toestel is. Anders dan bij gewone kortingen krijgt de producent bij inruilkortingen iets terug. Aangezien de ingeruilde apparaten, behalve in zeer uitzonderlijke omstandigheden, uit de markt worden genomen, staat de inruilwaarde niet in verband met de waarde van het inruilapparaat bij wederverkoop in Japan. Het gaat veeleer om het voordeel dat de producent ontleent of meent te ontlenen aan het uit de markt nemen van de ingeruilde apparaten en het daaruitvolgende ontbreken van een tweedehandsmarkt voor PPC's in Japan. De vraag naar nieuwe toestellen wordt op het hoogst mogelijke peil gehandhaafd, met prijzen die dus ook op hogere niveaus worden gehouden dan ingeval er een tweedehandsmarkt zou hebben bestaan. Deze hogere vraag leidt niet alleen tot hogere prijzen maar ook tot hogere produktieniveaus die normaliter moeten leiden tot schaalvergrotingsvoordelen en evenredig hogere winstniveaus.

Sommige exporteurs stelden dat een deel van de inruilbetaling in wezen een korting was en dat daarmee dientengevolge rekening moest worden gehouden.

De Commissie heeft evenwel geen afdoend bewijs ontvangen waardoor het haar mogelijk werd om de geldigheid van de eis vast te stellen of deze op nauwkeurige wijze te kwantificeren. Uit het onderzoek is gebleken dat er inderdaad geen tweedehandsmarkt voor PPC's in Japan bestond. Voorts constateerde de Commissie dat elke exporteur een aantal kortingsschema's hanteerde los van de inruilbetalingen. Deze betalingen werden in elk geval als betalingen voor inruilapparaten omschreven en waren vrijwel zonder uitzondering gerelateerd aan de apparaten die uit de markt werden genomen. Alles wijst er dus op dat de exporteurs op dit punt geen gelijk hebben. In ieder geval stipuleert artikel 2, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 dat exporteurs hun stelling moeten bewijzen, hetgeen hier niet het geval is.

Eén exporteur voerde aan dat hij bij zijn facturering al voorzieningen voor de inruilbetaling had getroffen. Hij betoogde ook dat de dealers in zijn geval niet behoefden aan te tonen dat de apparaten uit de markt waren genomen om voor de inruilbetaling in aanmerking te komen.

Volgens de Raad is bij dumpingberekeningen de factuurprijs niet noodzakelijkerwijze doorslaggevend. In casu bleek de factuurprijs de prijs netto bepaalde kortingen en de inruilbetaling te zijn. Er was derhalve wel degelijk rekening gehouden met beide soorten betalingen. Het feit dat er virtueel geen tweedehands markt voor PPC's in Japan bestaat, toont aan dat de dealers vrijwel altijd de machines uit de markt nemen en dat deze exporteur derhalve opzettelijk of anderszins hetzelfde voordeel als alle andere producenten van PPC's in Japan genoot. De betrokken exporteur heeft geen overtuigend bewijs van het tegendeel geleverd.

(14) De Commissie is derhalve van mening dat ondanks de verschillende mogelijke methoden zowel bij het doen van dergelijke betalingen alsook bij het behandelen daarvan uit boekhoudkundig oogpunt, dezelfde beginselen kunnen worden toegepast voor alle betalingen op de Japanse binnenlandse markt voor ingeruilde apparaten. De Commissie heeft derhalve geconcludeerd, en de Raad heeft dit bevestigd, dat de producent een waarde voor de inruilbetaling ontvangt die los staat van de waarde voor hem van de verkoop zelf en dat de inruilbetaling, indachtig de daaruit voortvloeiende voordelen van deze praktijk voor alle producenten van PPC's op de Japanse markt, daadwerkelijk overeenstemt met de waarde voor de producent van het uit de markt nemen van het ingeruilde apparaat.

D. PRIJS BIJ UITVOER

(15) Na de ontvangst van opmerkingen van bepaalde exporteurs met betrekking tot de inhoud van overweging 16 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 heeft de Commissie de feiten opnieuw onderzocht in gevallen waarin, ofschoon de dochteronderneming niet de officiële importeur was, zij toch de taken uitvoerde en de kosten droeg van een verbonden importeur. Zij nam orders aan, kocht het produkt bij de exporteur en verkocht door aan, onder meer, onafhankelijke afnemers. Deze afnemers waren wederverkopers van het betrokken produkt in gebieden, gewoonlijk Lid-Staten, waarin de exporteur geen dochteronderneming voor import en distributie bezat. Zij werden geleverd met technische ondersteuning en service door de dochteronderneming van de exporteur in de Gemeenschap die tevens aanzienlijke bedragen besteedde aan reclame voor het betrokken produkt in de Gemeenschap, zowel rechtstreeks als door middel van betalingen aan deze onafhankelijke afnemers voor reclame door dezen.

Er werd gesteld dat onder dergelijke omstandigheden de werkelijk betaalde of te betalen prijs bij uitvoer in de zin van artikel 2, lid 8, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 de factuurprijs van de dochteronderneming aan de onafhankelijke afnemers in de Gemeenschap diende te zijn.

In Verordening (EEG) nr. 2176/84 heeft de Commissie de argumenten van de exporteurs gedeeltelijk aanvaard. De Raad is nu echter van mening dat in dergelijke omstandigheden de prijs betaald voor uitvoer naar de Gemeenschap, de prijs is tussen de exporteur in Japan en zijn dochteronderneming in de Gemeenschap die, hoewel zij het produkt niet officieel invoert, wel de voor een importerende dochteronderneming kenmerkende taken vervult. Aangezien deze prijs een overdrachtsprijs is, moet zij als onbetrouwbaar worden aangemerkt. Derhalve moet de prijs bij uitvoer worden bepaald op de grondslag van de prijs waartegen het produkt voor het eerst aan een onafhankelijke koper wordt verkocht, met correctie voor alle door de betrokken dochteronderneming gemaakte kosten, zoals wordt bepaald in artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2176/84.

Om rekening te houden met verschillende kosten van de geassocieerde onderneming bij haar verkoop aan verschillende soorten onafhankelijke afnemers zijn passende kostentoerekeningen op basis van het door de betrokken partijen ingediende bewijsmateriaal verricht.

(16) De Raad bevestigt de voorlopige bevindingen van de Commissie met betrekking tot de toepassing van artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2176/84, zoals deze zijn uiteengezet in overweging 17 van Verordening (EEG) nr. 2640/86. Met betrekking tot de kwestie van de verkopen aan OEM's, die behandeld wordt in overweging 18 van die verordening, bevestigt de Raad de bevindingen van de Commissie dat de prijzen bij uitvoer onder deze omstandigheden op passende wijze aangepast dienen te worden, ten einde met de functie van het dochterbedrijf van de exporteur bij dergelijke verkopen rekening te houden.

De Raad bevestigt eveneens de bevindingen van de Commissie in de overwegingen 19 tot en met 24 van Verordening (EEG) nr. 2640/86.

E. VERGELIJKING

(17) Voor een juiste vergelijking tussen de normale waarde en de prijzen bij uitvoer hield de Commissie zo nodig rekening met verschillen die van invloed waren op de prijsvergelijkbaarheid, zoals verschillen in fysieke kenmerken en verschillen in verkoopvoorwaarden in die gevallen waarin de juistheid van beweringen omtrent een rechtstreeks verband tussen deze verschillen en de verkopen in kwestie afdoende kon worden aangetoond. Dit was het geval met betrekking tot verschillen in kredietvoorwaarden, garanties, commissies, salarissen van verkopers, kosten voor verpakking, vervoer, verzekering, lading, overlading en lossing en bijkomende kosten.

(18) Alle vergelijkingen werden zo mogelijk in hetzelfde handelsstadium verricht. Ten einde de uitvoerprijs en de normale waarde op een vergelijkbare grondslag te krijgen, werd overeenkomstig artikel 2, lid 9, en artikel 2, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 naar behoren rekening gehouden met verschillen die van invloed waren op de prijsvergelijkbaarheid.

(19) Met betrekking tot de verschillen in fysieke kenmerken zij vermeld dat bepaalde exporteurs de PPC's op hun binnenlandse markt zonder reprografische trommels leverden, aangezien deze werden geleverd in het kader van een onderhouds- of dientverleningscontract waarin de levering van niet-duurzame toebehoren zoals „toner" en „ontwikkelaar" zijn opgenomen. Ingeval vergelijkbare toestellen voor uitvoer worden verkocht te zamen met de reprografische trommel, zou een correctie op de normale waarde moeten worden verricht om met dit verschil rekening te houden. In artikel 2, lid 10, onder a), van Verordening (EEG) nr. 2176/84 wordt bepaald dat in dergelijke gevallen de correctie gewoonlijk gebaseerd wordt op de invloed op de marktwaarde in het land van oorsprong of van uitvoer en dat „indien geen gegevens betreffende de prijs op de binnenlandse markt beschikbaar zijn of wanneer de desbetreffende gegevens geen deugdelijke vergelijking mogelijk maken, de berekening wordt gebaseerd op de produktiekosten van de tot deze verschillen leidende factoren". Voor bepaalde exporteurs zijn de prijzen van trommels op de binnenlandse markt niet afzonderlijk beschikbaar, aangezien deze prijzen in de prijs van de dienstverleningsovereenkomst zijn inbegrepen. In dergelijke gevallen werd de aanpassing berekend op de grondslag van de aangenomen waarde van de trommel, vastgesteld door de produktiekosten overeenkomstig artikel 2, lid 3, onder b), ii), van Verordening (EEG) nr. 2176/84 en een redelijke winstmarge op te tellen. Het werd bij ontstentenis van afdoende gegevens inzake de winstgevendheid van het verkopen van trommels in Japan redelijk geacht hiervoor dezelfde marge als voor de PPC te rekenen (zie overweging 10).

(20) Eveneens werden correcties gevraagd met betrekking tot administratieve en algemene kosten. In artikel 2, lid 10, onder c), van Verordening (EEG) nr. 2176/84 wordt bepaald dat correcties voor verschillen in verkoopwaarden slechts worden toegepast voor die verschillen die rechtstreeks in verband staan met de betreffende verkoop en dat correcties voor verschillen in het algemeen niet worden toegepast voor administratieve en algemene kosten. Aangezien de Commissie in dit geval er in geen enkel opzicht van overtuigd was dat de administratieve en algemene kosten onder de categorieën van rechtstreeks verband houdende kosten vielen, bevestigt de Raad de voorlopige bevinding van de Commissie in overweging 26 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 dat voor verschillen bij dergelijke kosten geen correctie kan worden verleend.

(21) Enkele exporteurs deden in hun reactie aan de Commissie na de instelling van voorlopige maatregelen dezelfde of soortgelijke verzoeken als vermeld in overweging 27 van Verordening (EEG) nr. 2640/86. De in deze overweging weergegeven opvatting van de Commissie ter zake is echter ongewijzigd gebleven : er kan geen correctie worden toegepast voor administratieve uitgaven en verkopen, algemene en administratieve kosten van de verkoopondernemingen van de exporteurs of verkoopafdelingen daarvan op hun binnenlandse markt. Deze opvatting wordt door de Raad bevestigd.

(22) De meeste exporteurs verzochten eveneens om een correctie voor beweerde verschillen te maken in het geval dat PPC's uitsluitend aan dealers in Japan en aan dealers, distributeurs en OEM's in de Gemeenschap worden verkocht.

In de eerste plaats werd, met betrekking tot een vergelijking tussen verkopen aan dealers op de binnenlandse markt en aan distributeurs van het eigen merk PPC's van de exporteurs in de Gemeenschap, geen bewijsmateriaal inzake kostenverschillen met betrekking tot deze verkopen ontvangen dat volgens artikel 2, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 aanvaardbaar kon worden geacht.

(23) In de tweede plaats heeft de Commissie, met betrekking tot verkopen aan OEM's in de Gemeenschap, nadere opmerkingen ontvangen van zowel de exporteurs als de OEM's in kwestie ter staving van hun verzoeken om een correctie in verband met beweerde kostenverschillen tussen verkopen aan dealers op de Japanse markt en binnenlandse verkopen aan OEM's in het geval er dergelijke OEM-verkopen waren geweest.

Bij haar overwegingen met betrekking tot een dergelijke correctie heeft de Commissie evenwel niet kunnen afwijken van het in overweging 28 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 gestelde beginsel, dat voor de toekenning van een correctie moet zijn aangetoond dat, indien er een groot aantal OEM's op de Japanse markt had bestaan zoals dat in de Gemeenschap het geval is, de door de Japanse verkoopondernemingen gemaakte kosten voor verkopen aan OEM's anders geweest zouden zijn dan die voor verkopen aan andere onafhankelijke afnemers van het eigen merk van de exporteurs of dat de waarde van het produkt voor de afnemer anders geweest zou zijn.

(24) De exporteurs bleven zich op het standpunt stellen dat dergelijke verkopen niet in hetzelfde handelsstadium plaatsvonden, aangezien deze over het algemeen in grote hoeveelheden fob Japan geschiedden en in vergelijking met de door de verkoopondernemingen op de Japanse markt gemaakt verkoopkosten slechts minimale verkoopkosten veroorzaakten. Deze exporteurs waren evenwel niet in staat om naar genoegen van de Commissie aan te tonen of en in hoeverre dergelijke kosten, indien een groot aantal OEM's op de

Japanse markt bestaan had zoals dit in de Gemeenschap het geval was, ander zouden zijn dan de werkelijk bij hun binnenlandse verkopen aan onafhankelijke afnemers gemaakte kosten.

Niettemin heeft de Commissie, zelfs bij ontstentenis van dergelijk bewijsmateriaal, bij haar berekening van de normale waarde voor een vergelijking met de verkopen voor uitvoer aan OEM's, erkend dat er een verschil kan bestaan in kosten of winst en heeft zij met dit verschil passend rekening gehouden (zie overweging 11).

(25) Ten aanzien van één exporteur werd aangevoerd dat deze slechts optrad als onderaannemer bij de vervaardiging van PPC's voor een OEM. Deze opvatting werd door de Commissie niet gedeeld. In de eerste plaats bleek de exporteur, op grond van het de Commissie ter beschikking staande bewijsmateriaal, slechts PPC's aan de betrokken OEM te leveren die gelijksoortig waren aan de produkten die onder de eigen merknaam van de producent werden verkocht. Hoe dit ook zij, zelfs indien de betrokken producent in enigerlei opzicht aan te merken was als onderaannemer van de OEM, omvatte de berekening van de normale waarde slechts de door de betrokken exporteur betaalde produktiekosten, vermeerderd met een redelijke winstmarge. Voor een vergelijking met de prijzen bij uitvoer was derhalve geen verdere aanpassing nodig.

F. DUMPINGMARGES

(26) Uit het uiteindelijke onderzoek van de feiten blijkt het bestaan van dumping met betrekking tot de invoer van PPC's van oorsprong uit Japan door alle onderzochte Japanse exporteurs, waarbij de dumpingmarge gelijk is aan het verschil tussen de vastgestelde normale waarde en de prijs bij uitvoer naar de Gemeenschap.

(27) De dumpingmarges varieerden naar gelang van de exporteur. De gewogen gemiddelde marges waren als volgt:

	%
— Canon	26,6
— Copyer	7,2
— Fuji Xerox	22,0
— Konishiroku	30,8
— Kyocera	60,1
— Matsushita	36,1
— Minolta	35,0
— Mita	12,6
— Ricoh	40,6
— Sanyo	34,7
— Sharp	24,8
— Toshiba	10,0.

De aanzienlijke verschillen tussen de vastgestelde marges waren in belangrijke mate het gevolg van het feit dat de Commissie rekening heeft gehouden met een verschil tussen de verkoop aan OEM's en de verkoop onder eigen naam (overweging 11). In het algemeen waren de marges lager voor bedrijven die veel aan OEM's verkochten.

G. SOORTGELIJK PRODUKT

(28) De Commissie kwam in haar voorlopige bevindingen tot de gevolgtrekking dat, terwijl niet alle fotokopieerapparten „soortgelijke produkten" in de zin van artikel 2, lid 12, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 waren, in ieder geval de PPC's in aangrenzende marktsegmenten als soortgelijke produkten beschouwd konden worden (zie overweging 38 van Verordening (EEG) nr. 2640/86). Deze gevolgtrekking werd aangevochten door bepaalde exporteurs, die stelden dat er voor PPC's niet één enkele markt bestaat en dat derhalve niet alle PPC's als soortgelijke produkten zijn aan te merken. Enerzijds werd gesteld dat het marktsegment voor de door Canon ontwikkelde „personal copier" afzonderlijk moest worden behandeld. Een ander argument was dat in segment 4 van de indeling van Dataquest geclassificeerde toestellen een andere markt dan die van de segmenten 1, 2 en 3 vormden. Ten slotte werd gesteld dat er onvoldoende bewijs was dat fotokopieerapparaten in aangrenzende segmenten soortgelijke produkten waren.

(29) Personal copiers vormen een afzonderlijk segment in de Dataquest-indeling en omvatten de kleinste en goedkoopste op de markt verkochte apparaten. In haar voorlopige bevindingen (overweging 49) stelde de Commissie dat de ontwikkeling van dit produkt de uitbreiding van de markt voor kleine copiers bevorderde, doch zij stelde eveneens dat dit produkt de mededinging in de sector van de eenvoudige apparaten van de markt vergrootte. Deze gevolgtrekking wordt gesteund door het feit dat in termen van mogelijkheden inzake de hoeveelheid kopieën en de afstelsnelheid, overlapping bestaat tussen de in het segment der personal copiers ingedeelde toestellen en die van segment 1. Bovendien ontving de Commissie bewijsmateriaal van aanbiedingen voor contracten waaruit bleek dat personal copiers met andere copiers, met name de in segment 1 ingedeelde copiers, concurreerden. Uit deze voorbeelden blijkt dat het segment van de personal copiers niet los kan worden gezien van de rest van de markt voor PPC's.

Zelfs indien het argument van de exporteurs, dat de sector der personal copiers afzonderlijk moet worden onderzocht, geldig zou zijn vanwege het feit dat personal copiers een afzonderlijk produkt vormen, dan nog blijft het feit bestaan dat Tetras, een EG-producent, een personal copier maakt die duidelijk een soortgelijk produkt is als de door Japanse producenten op de markt van de Gemeenschap verkochte personal copiers.

(30) Het argument van één exporteur dat de toestellen van segment 4 een afzonderlijke en onderscheiden produktenmarkt vormen, los van de in de segmenten 1, 2 en 3 ingedeelde PPC's, was gegrond op een aantal algemene overwegingen in verband met de technische kenmerken van copiers uit segment 4, de grotere capaciteit daarvan, de mogelijke behoefte aan een gespecialiseerde bediende en de geringere kosten per kopie. De Commissie achtte deze kenmerken niet voldoende om dergelijke toestellen te onderscheiden als een ander produkt dan de kopieerapparaten in aangrenzende segmenten, en dit te meer vanwege het uit documenten blijkende bewijs dat dergelijke toestellen met die van andere segmenten kunnen concurreren.

Ten aanzien van de algemene vraag of fotokopieerapparaten in aangrenzende segmenten soortgelijke produkten zijn, analyseerde de Commissie een aantal ontvangen reacties met bijzonderheden over gevallen van transsegmentale mededinging op de markt. Op basis van door de klagers ingediend bewijsmateriaal inzake contracten werd geconstateerd dat toestellen in aangrenzende segmenten niet alleen veelvuldig met elkaar in concurrentie zijn doch eveneens dat in sommige gevallen tussen fotokopieerapparaten die in niet-aangrenzende segmenten waren ingedeeld, concurrentie plaatsvond, dat wil zeggen tussen apparaten die volgens de Dataquest-indeling door twee of meer segmenten van elkaar waren gescheiden. Bovendien onderzocht de Commissie enig publicitair materiaal waarin een Europese dochteronderneming van een Japans bedrijf benadrukte dat haar toestel het op kon nemen tegen kopieerapparaten van een ander segment.

Bovendien worden bepaalde hoofdcriteria van Dataquest om modellen in verschillende segmenten in te delen, met name de snelheid en de hoeveelheid kopieën, voor elk segment vastgesteld in termen van elkaar ten dele overlappende gebieden. Een vergelijkbaar beeld komt naar voren uit de vergelijkingsstudie inzake modellen door de gespecialiseerde Duitse marktonderzoeker IMV Info-Marketing („Info-Markt") ten behoeve van de Commissie, die ten dele was gebaseerd op de indeling van Dataquest. In deze studie wordt eveneens gewezen op de voor- en nadelen die de afnemers tegen elkaar moeten afwegen wanneer zij besluiten hun kopieerfaciliteiten te centraliseren of juist te decentraliseren, welke overweging op zich reeds wijst op het bestaan van concurrentie tussen apparaten van verschillende categorieën.

(31) Gezien het voorgelegde bewijsmateriaal bevestigt de Raad de voorlopige bevinding van de Commissie dat toestellen in aangrenzende segmenten voldoende gelijksoortig zijn om als „soortgelijk produkt" in het kader van deze procedure te worden aangemerkt. Aangezien de Japanse exporteurs in de referentieperiode PPC's in het segment der personal copiers en in de segmenten 1 tot en met 4 leverden, dienen alle fotokopieertoestellen tot en met die van segment 5 van de Dataquest-indeling als soortgelijke produkten als de uit Japan ingevoerde toestellen te worden behandeld. De toestellen van segment 6 waarvoor er in de referentieperiode geen Gemeenschaps- noch Japanse produktie bestond, worden, evenals vroeger, van de werkingssfeer van de procedure uitgesloten.

H. SCHADE

i) Hoeveelheden

(32) Voor een nauwkeuriger vaststelling van de structuur van de communautaire markt en de omvang van de daarop verrichte verkopen, verzocht de Commissie na de bekendmaking van haar voorlopige bevindingen om enige aanvullende gegevens met betrekking tot de ingevoerde hoeveelheden, de verkopen en de wederverkopen in de Gemeenschap door Japanse exporteurs, OEM's en producenten in de Gemeenschap. Gezien het feit dat een aantal Japanse verbonden ondernemingen en onafhankelijke afnemers PPC's wederuitvoeren naar buiten de Gemeenschap gelegen bestemmingen, leek de beste manier om de invoertrends in de Gemeenschap te analyseren het onderzoeken van de verkopen en huurovereenkomsten van nieuwe PPC's op de markt van de Gemeenschap te zijn. Dit werd over een periode van vijf jaar, namelijk van 1981 tot en met het einde van de referentieperiode (juli 1985), gedaan.

(33) Uit de cijfers bleek dat in de Gemeenschap, zonder Spanje en Portugal, het totaal aantal verkopen en huurovereenkomsten van nieuwe in Japan vervaardigde PPC's die gedistribueerd werden door Japanse dochterondernemingen, OEM's en producenten in de Gemeenschap, van 210 000 eenheden in 1981 tot ongeveer 470 000 eenheden in 1984 steeg, een toename van meer dan 120 %. Op dezelfde basis kwam het aantal nieuwe verkochte of verhuurde in Japan geproduceerde toestellen gedurende de referentieperiode (januari-juli 1985) op ongeveer 300 000, een gemiddelde maandelijkse verkoop van bijna 145 % meer dan in 1981. Over het geheel genomen steeg het aandeel van de markt van de Gemeenschap van in Japan vervaardigde apparaten gedurende de referentieperiode van 70 % in 1981 tot 78 % in 1985. Deze cijfers omvatten eveneens de wederverkopen van in Japan vervaardigde fotokopieerapparaten door de producenten aangesloten bij het Comité van Europese fabrikanten van fotokopieerapparaten (CECOM) die in elk jaar van de periode van vijf jaar 1981-1985 (tot juli 1985) ongeveer 3 à 5 % van de totale EG-markt bedroegen.

(34) Verkopen en verhuur van door producenten in de Gemeenschap (Rank Xerox, Océ, Olivetti, Tetras) gedurende de onderzochte periode vervaardigde nieuwe apparaten stegen van 62 000 eenheden in 1981 tot 108 000 in 1984, dat wil zeggen met 74 %. Het maandelijkse gemiddelde van verkopen en verhuur van door CECOM-leden vervaardigde nieuwe apparaten bedroeg gedurende de referentieperiode ongeveer 6 300 eenheden, 20 % meer dan het overeenkomstige cijfer van 1981. Over het geheel genomen daalde het marktaandeel voor de apparaten die CECOM zelf vervaardigde gedurende de referentieperiode van 21 % in 1981 tot 11 % in 1985.

(35) Het marktaandeel van andere leveranciers — Gemeenschapsproducenten die de klacht niet ondersteunen en de uitvoer van twee leveranciers uit de VS — daalde van 9 % in 1981 tot 6 % in 1984, doch steeg gedurende de referentieperiode tot 10 % van de totale Gemeenschapsmarkt. De sterke stijging in 1985 is hoofdzakelijk toe te schrijven aan verkopen van PPC's van een door Canon in 1984 in de Gemeenschap opgezette nieuwe produktie-eenheid.

(36) Uit al het bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikte, blijkt dat van 1981 tot het einde van de referentieperiode — een tijd van snelle groei in de markt — het aandeel van de CECOM-producenten in termen van hoeveelheden van nieuwe verkopen en verhuur van PPC's aanzienlijk is gedaald, terwijl het aandeel van in Japan vervaardigde en in de Gemeenschap onder een eigen merknaam of onder OEM-labels verkochte toestellen is gestegen.

(37) De benadering van de Commissie om de trends in het marktaandeel te analyseren werd bekritiseerd door enkele exporteurs en OEM's die stelden dat een groot deel van de stijging in marktaandeel het gevolg was van het sinds 1983 op de markt brengen van grote hoeveelheden personal copiers. Zo werd betoogd dat in plaats van op de totale hoeveelheden verkochte nieuwe toestellen te worden gebaseerd, de analyse zich op trends in het marktaandeel binnen elk afzonderlijk Dataquest-segment diende te richten.

(38) De aan de Commissie ter beschikking staande gegevens waren onbevredigend en niet afdoende. Om de in de overwegingen 28-31 vermelde redenen is de Commissie het er niet mee eens dat de markt op de door de exporteurs of de OEM's voorgestelde wijze kan worden onderverdeeld.

(39) Ten aanzien van de personal copiers geldt dat deze markt, sedert de invoering van de eerste personal copiers in 1982, werd overheerst door Japanse fabrikanten en dat de verkopen van Tetras, de enige producent in de Gemeenschap die een personal copier vervaardigt, in 1984 of 1985 niet significant waren. Wanneer evenwel rekening wordt gehouden met het feit dat enkele van deze verkopen eigenlijk een vervanging waren voor en concurreerden met de verkopen van andere kopieerapparaten met een geringe capaciteit, is duidelijk dat het werkelijke aandeel van de producenten in de Gemeenschap in de marktsector voor toestellen met geringe capaciteit als geheel onder het cijfer ligt dat wordt verkregen door alleen segment 1 te onderzoeken.

(40) Tenslotte beweerden enkele belanghebbende partijen dat het aantal kopieën de beste methode was om het marktaandeel te berekenen. De Commissie was van mening dat, aangezien er geen kopieën maar fotokopieerapparaten door Japanse producenten naar de Gemeenschap werden uitgevoerd, bij het anti-dumpingonderzoek eerst en vooral moest worden vastgesteld of deze produkten werden gedumpt en voor de producenten in de Gemeenschap schade berokkenen. Hieruit volgt dat de relevante markt voor deze procedure die van PPC-toestellen is. Indien de hoeveelheden kopieën geanalyseerd zouden moeten worden, dan zou dit een onderzoek betekenen van andere produkten zoals papier en andere artikelen die gewoonlijk gescheiden van fotokopieertoestellen worden verkocht. Om deze redenen wordt het passend geacht in deze procedure de markt voor fotokopieerapparaten te analyseren.

ii) **Prijzen**

(41) De Commissie heeft in haar voorlopige bevindingen een schets gegeven van de bijzondere moeilijkheden bij de vergelijking van de prijzen van in Japan vervaardigde en in de Gemeenschap geproduceerde toestellen op de markt van de Gemeenschap. Deze moeilijkheden betroffen in het bijzonder vergelijkingen van modellen, en de aanpassingen van de te vergelijken prijzen, ten einde rekening te houden met het feit dat aan verschillende soorten afnemers was verkocht.

De Commissie heeft derhalve in het voorlopige stadium haar vergelijking van modellen beperkt tot de modellen waar geen correctie nodig was om met uiteenlopende kenmerken rekening te houden. Op deze grondslag, en zo nodig met inachtneming van prijscorrecties ten einde met de verkopen aan uiteenlopende soorten afnemers rekening te houden, werd geconstateerd dat er op de markt van de Gemeenschap onderbieding van de prijzen had plaatsgevonden.

(42) Ter vergemakkelijking van een meer omvattende analyse van de prijsonderbieding na de voorlopige bevindingen, heeft de Commissie een overeenkomst met het Westduitse bureau voor marktonderzoek Info-Markt gesloten voor een technische modelvergelijkende studie op de Duitse markt. Het doel van deze studie was een lijst van in Japan en in de Gemeenschap vervaardigde modellen met vergelijkbare technische kenmerken op te stellen die door de Commissie kon worden gebruikt om definitief de mate van prijsonderbieding op de markt vast te stellen.

(43) In de door Info-Markt verrichte studie, die aan de bij deze procedure betrokken partijen ter beschikking is gesteld, worden normen voor de voornaamste kenmerken van PPC's in elk marktsegment opgesteld. De kenmerken van uiteenlopende modellen worden in categorieën ingedeeld, als zijnde boven, onder of gelijk aan de norm van de klasse (of het segment). Op deze grondslag was het mogelijk conclusies te trekken ten aanzien van de vraag of een bepaald stel apparaten redelijkerwijze qua kenmerken kon worden vergeleken. In algemene zin bevestigden de conclusies van het verslag dat het mogelijk was prijsvergelijkingen tussen modellen te maken en dat de benadering van de Commissie uit dien hoofde redelijk was.

(44) Eén van de gevolgtrekkingen uit het verslag was dat de in Japan vervaardigde modellen gewoonlijk meer mogelijkheden boden dan concurrerende CECOM-modellen. De Commissie was dientengevolge bij haar keuze van te vergelijken paren modellen veelvuldig verplicht een — minder mogelijkheden biedend — CECOM-model met een in Japan geproduceerd model met gelijksoortige basiskenmerken te vergelijken. Aldus was het meestal zo dat binnen een marktsegment de standaardapparaten uit Japan een aantal extra mogelijkheden boden (bij voorbeeld bij de eenvoudige modellen mogelijkheden tot verkleining en vergroting, zoom, gekleurde toners, enz.) dan vergelijkbare in de Gemeenschap vervaardigde toestellen. In het algemeen zou een veelzijdiger model vanwege de bijkomende mogelijkheden hoger geprijsd moeten zijn.

(45) Ten einde de verkoopprijzen van CECOM-leden voor de eindgebruikers vergelijkbaar te maken met de prijzen van verkopen, gewoonlijk aan onafhankelijke dealers, van dochterondernemingen in de Gemeenschap die verbonden waren met Japanse bedrijven, paste de Commissie correcties toe door gebruik te maken van de methodiek vermeld in overweging 53 van Verordening (EEG) nr. 2640/86. In de bedragen van de correcties is rekening gehouden met door de exporteurs, OEM's en de klagers gemaakte opmerkingen.

(46) Alleen voor de verkoopprijzen werden prijsvergelijkingen uitgevoerd. Een vergelijking van de huurprijzen werd onhaalbaar geacht als gevolg van de grote verscheidenheid van prijsmechanismen en het feit dat dergelijke prijzen inkomsten in verband met het onderhoud van het toestel omvatten, die variëren naar het soort onderhoudscontract, alsmede in verband met het toestel zelf een element aan inkomsten vanwege de hardware en ook een element voor de financiering van de huur.

De inkomsten uit verhuur van toestellen vormen voor de producenten in de Gemeenschap naar schatting 35 % van de opbrengst uit hun toestellen. Voor de Japanse dochterbedrijven is het aandeel van de totale opbrengsten dat is toe te rekenen aan de toestellen en als huur wordt geboekt, zeer gering. De vraag rijst derhalve of de verkoopprijzen van de producenten in de Gemeenschap voldoende representatief zijn om met de Japanse prijzen vergeleken te kunnen worden; volgens de Commissie is dit inderdaad het geval.

(47) Aangezien in bijna alle gevallen door de exporteurs overal in de gehele Gemeenschap dezelfde modellen worden verkocht, zijn de conclusies van de studie van Info-Markt met betrekking tot de vergelijkbaarheid van in Duisland verkochte modellen van toepassing op de gehele Gemeenschap. Op deze grondslag heeft de Commissie aan de hand van de boven uiteengezette principes voor elke exporteur een gedetailleerde prijsvergelijking voor de verkopen van PPC's in de Gemeenschap uitgevoerd, in al die gevallen waarin een redelijke vergelijking op technische gronden mogelijk was. Het aantal modellen dat voor elke exporteur hiervoor werd gekozen was een representatieve steekproef van hun totale aanbod aan modellen dat in de Gemeenschap verkocht werd.

Uit de uiteindelijk vastgestelde feiten blijkt dat prijsonderbieding veel voorkwam en zonder uitzondering door alle exporteurs werd toegepast. Deze prijsonderbieding uitte zich niet alleen in lagere prijzen doch eveneens in het verkopen van apparaten met extra mogelijkheden tegen dezelfde prijs of zelfs goedkoper dan de apparaten van de producenten in de Gemeenschap. Deze laatste vorm van onderbieding was bijzonder algemeen.

(48) De prijsonderbieding kwam weliswaar veel voor doch de mate ervan kon over het geheel genomen niet aanzienlijk worden genoemd. Bovendien werd geconstateerd dat bij vrijwel alle exporteurs ten minste één model geen prijsonderbieding met het daarmee vergeleken CECOM-model te zien gaf. Een ander opmerkelijk feit was de voorbijgaande aard van de onderbieding. Van modellen die in een bepaalde periode met onderbiedingsprijzen werden aangetroffen, werd vastgesteld dat deze in een latere periode niet tegen onderbiedingsprijzen waren verkocht. Dit is verklaarbaar door het feit dat de PPC-markt in de Gemeenschap een volgroeide markt is met een groot aantal concurrerende toeleveranciers die het de verkopers moeilijk maakt gedurende langere periodes met hun prijzen van de op de markt geldende af te wijken. Onder deze omstandigheden zal het niet volgen van de marktprijzen tamelijk snel kunnen doorwerken in de hoeveelheden.

(49) Over het geheel genomen en in weerwil van de moeilijkheid modellen met verschillende kenmerken en verkopen aan verschillende soorten afnemers met alkander te vergelijken, bleek uit het bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikte dat:

— alle Japanse exporteurs op de markt van de Gemeenschap van tijd tot tijd en op ruime schaal prijsonderbieding bedreven;

— de onderbieding over het algemeen van voorbijgaande aard was en met betrekking tot een bepaald model gedurende langere tijdsduur niet blijvend was, aangezien de producenten in de Gemeenschap hun prijzen aanpasten om aan de neerwaartse druk op de prijs door de Japanse exporteurs tegemoet te komen;

— de mate van prijsonderbieding in termen van prijzen gewoonlijk tamelijk gering was;

— prijsonderbieding in de vorm van de verkoop van modellen met meer mogelijkheden tegen prijzen die vergelijkbaar waren met of lager waren dan die van de minder toegeruste modellen van de producenten in de Gemeenschap tamelijk gewoon was. Toch was het niet mogelijk op betrouwbare wijze een geldwaarde toe te kennen aan de extra mogelijkheden van de Japanse apparaten, zodat dientengevolge dit soort onderbieding niet kon worden gekwantificeerd.

Gezien het bovenstaande concludeerde de Commissie dat er bewijs voorhanden was dat de producenten in de Gemeenschap door de prijsonderbieding van de Japanse exporteurs op de markt van de Gemeenschap schade hadden geleden, ook al was deze onderbieding van voorbijgaande aard en had deze veelal de vorm van de verkoop door Japanse exporteurs van toestellen die meer mogelijkheden boden dan die van de producenten in de Gemeenschap tegen vergelijkbare of zelfs lagere prijzen.

De Raad bevestigt deze gevolgtrekkingen.

iii) **Definitie van „bedrijfstak van de Gemeenschap" in het kader van deze procedure**

De Commissie was in dit geval verplicht rekening te houden met het feit dat alle bij deze procedure betrokken producenten in de Gemeenschap ondernemingsrechtelijke of commerciële banden hebben met Japanse exporteurs. Dit heeft geleid tot ingewikkelde vraagstellingen met betrekking tot de definitie van „bedrijfstak van de Gemeenschap" in artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 en heeft een nauwkeurig onderzoek nodig gemaakt naar de positie van elk van de klagende ondernemingen, gebaseerd op de specifieke feiten die de situatie van elke betrokken onderneming betreffen.

a) *Positie van Rank Xerox*

(50) In Verordening (EEG) nr. 2640/86 werd de vraag of Rank Xerox gezien zijn ondernemingsrechtelijke band met zijn Japanse leverancier Fuji Xerox voor de vaststelling van schade in het kader van deze procedure tot de bedrijfstak van de Gemeenschap moest worden gerekend, in hoofdzaak opengelaten, aangezien de Commissie concludeerde dat er schade voor de producenten in de Gemeenschap bestond, los van het feit of de produktie van Rank Xerox van fotokopieertoestellen met geringe capaciteit wel of niet tot de bedrijfstak van de Gemeenschap werd gerekend. Aangezien evenwel het recht dat nodig was om de schade te vergoeden op een lager niveau uitkwam wanneer Rank Xerox voor de vaststelling van de schade als een deel van de bedrijfstak van de Gemeenschap werd beschouwd, dan wanneer dit bedrijf werd uitgesloten, besloot de Commissie voor de voorlopige bevindingen Rank Xerox als deel van de bedrijfstak te beschouwen.

(51) Ten einde tot een definitief besluit over de positie van Rank Xerox in deze procedure te komen, heeft de Commissie de gehele materie van de beoordeling of de bedrijfstak van de Gemeenschap zoals deze is omschreven in artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2176/84, ook Rank Xerox zou dienen te omvatten, aan een nieuw onderzoek onderworpen. Om te beginnen onderzocht de Commissie opnieuw het relatieve belang van de transacties van Rank Xerox met zijn verwante bedrijf Fuji Xerox, vergeleken met de andere transacties van het bedrijf in de Gemeenschap in de sector fotokopieertoestellen.

(52) Uit de uiteindelijk vastgestelde feiten blijkt dat de invoer van Rank Xerox van PPC's van Fuji Xerox, die in de Gemeenschap werden verkocht, gedurende het tijdvak 1981 tot het einde van de referentieperiode ongeveer 7 % van de totale communautaire verkopen en verhuur van dit bedrijf vertegenwoordigde van nieuwe toestellen in de segmenten 1 tot en met 5. Met uitzondering van de invoer van het middenklassemodel 1055 van Fuji Xerox in 1984, betrof deze invoer alleen toestellen in de segmenten 1 en 2 en vertegenwoordigde deze over dit tijdvak ongeveer 8 % van de verkopen en verhuur in de Gemeenschap van toestellen van Rank Xerox van de segmenten 1 en 2. In termen van verkopen en verhuur door alle producenten, over het tijdvak 1981 tot en met juli 1985, van nieuwe toestellen uit de segmenten 1 tot en met 5 op de markt van de Gemeenschap, vertegenwoordigden de wederverkopen door Rank Xerox van de ingevoerde Fuji Xerox-produkten minder dan 1 % van het totaal.

(53) De bevindingen in Verordening (EEG) nr. 2640/86 (overweging 74) met betrekking tot de redenen van Rank Xerox om, voorafgaande aan het opzetten van een eigen produktie van het gelijkwaardige model in de Gemeenschap, voornamelijk in te voeren en inzake het feit dat de wederverkoopprijzen van de

invoer betrokken van Fuji Xerox dezelfde waren als die voor in de Gemeenschap vervaardigde modellen, worden, aangezien geen bewijs van het tegendeel is overgelegd, bevestigd.

(54) Met betrekking tot de verkopen van Rank Xerox van kopieerapparaten uit de segmenten 1 en 2 die niet in volledige eenheden door Fuji Xerox werden geleverd, gedurende het tijdvak 1981 tot het einde van de referentieperiode, werd gesteld dat deze in de Gemeenschap werden vervaardigd uit onderdelen die grotendeels door Fuji Xerox aan Rank Xerox werden toegeleverd. De Commissie onderzocht na deze beweringen de produktie van alle door Rank Xerox in de Gemeenschap vervaardigde fotokopieerapparaten. De Commissie bezocht in dit verband de fabrieken van Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk (apparaten met geringe capaciteit) en in Nederland (apparaten van de middenklasse) en onderzocht de aard van de produktieprocessen in elke fabriek.

(55) Ten aanzien van Nederland werd geconstateerd dat de geïntegreerde produktieprocessen door of namens Rank Xerox in de Gemeenschap werden uitgevoerd. De in de Gemeenschap bij deze produktieprocessen toegevoegde waarde bedraagt meer dan 70 %. De door Rank Xerox in Nederland vervaardigde fotokopieerapparaten zijn dus van oorsprong uit de Gemeenschap.

De produkten van Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk werden vervaardigd op basis van onderdelen die hoofdzakelijk uit Japan en in mindere mate uit de Gemeenschap afkomstig waren. Rank Xerox had evenwel reeds concrete plannen in uitvoering om bepaalde belangrijke onderdelen van Japanse oorsprong te vervangen door in de Gemeenschap vervaardigde onderdelen. Deze plannen zijn inmiddels gerealiseerd, hetgeen voor deze produkten met een geringe capaciteit tot een aanzienlijke stijging heeft geleid van de in de Gemeenschap toegevoegde waarde.

De activiteiten in het Verenigd Koninkrijk bestaan in de constructie van submontages voor de produktielijn, met inbegrip van de fusers, modulen, ontwikkelkasten, cassettes, half-automatische documentbehandelaars, optica en andere ondergeschikte montages. Deze activiteiten worden vervolledigd door montering van het draagstel en de uiteindelijke hoofdlijnmontage van submontages en onderdelen. Het produktieproces wordt vervolledigd door de fotokopieertoestellen te beproeven en te verpakken. Alles bijeen bedroeg de in de Gemeenschap toegevoegde waarde bij de vervaardiging van copiers met geringe capaciteit van Rank Xerox gedurende de referentieperiode tussen 20 % en 35 %.

(56) De Commissie heeft onderzocht of Rank Xerox vanwege deze feiten aan te merken is als een producent in de Gemeenschap van copiers van de segmenten 1 en 2, in de zin van artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2176/84. De Commissie heeft opgemerkt dat de verordening in dit verband geen nauwkeurige richtsnoeren verschaft. In het bijzonder is in geen enkel Gemeenschapsvoorschrift noch in eerdere gevallen enigerlei drempelwaarde aangegeven voor de minimaal toegevoegde waarde die moet worden aangehouden om een producent als deel van de bedrijfstak van de Gemeenschap te kunnen aanmerken. De Commissie is derhalve verplicht geweest de bijzondere kenmerken van het onderhavige geval te bezien.

(57) Het eerste punt is dat de onderneming een reeds lang te goeder naam en faam bekend staande fabrikant in de Gemeenschap van fotokopieerapparaten en één der grootste ondernemingen in deze markt is.

Hoewel de produktieactiviteiten van Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk in de referentieperiode beperkter waren dan de activiteiten in haar fabriek in Nederland, verrichtte de onderneming een veelheid aan produktieactiviteiten ten behoeve van de fabricage van copiers voor de markt. Bovendien was Rank Xerox actief bezig de onderdelen uit Japan te vervangen door andere belangrijke onderdelen die het bedrijf ofwel zelf vervaardigde dan wel van onderaannemers in de Gemeenschap betrok.

Uit het onderzoek bleek dat indien er geen beschermende maatregelen zouden worden genomen voor copiers van de segmenten 1 en 2, de metterdaad door Rank Xerox aangevangen methode om de belangrijke onderdelen die uit Japan betrokken werden te vervangen door in de Gemeenschap geproduceerde onderdelen, in gevaar zou komen. Artikel 4, lid 1, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 staat beschermende maatregelen toe in geval van vertraging bij de vestiging van een bedrijfstak. Zouden er in dit geval geen antidumpingmaatregelen worden genomen, dan zouden niet alleen de — reeds vergevorderde — toekomstplannen van Rank Xerox om produkten uit de Gemeenschap te betrekken een terugslag krijgen, doch zou eveneens het op dit gebied reeds aangevangen proces worden bedreigd. Dit kan ertoe leiden dat de opbouw van de produktie van Rank Xerox van copiers met geringe capaciteit, gebaseerd op in de Gemeenschap vervaardigde onderdelen, wordt afgebroken.

(58) Hoe dit ook zij, aangezien soortgelijke produkten in de procedure zijn gedefinieerd als alle fotokopieerapparaten, van personal copiers tot en met de in segment 5 van de Dataquest-indeling geklassificeerde toestellen, zou het onjuist zijn uitsluitend aan de hand van zijn produktie van één model of een beperkt gamma modellen na te gaan of een producent in de Gemeenschap deel uitmaakt van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Dit is zelfs het geval indien op zichzelf twijfel bestaat ten aanzien van de vraag of de produktieactiviteiten van Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk voldoende waren

om daaraan de status van producent van de Gemeenschap in de zin van artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 voor copiers van de segmenten 1 en 2 te kunnen ontlenen. De gewogen gemiddelde in de Gemeenschap toegevoegde waarde voor alle PPC's die door Rank Xerox waren vervaardigd in het assortiment van segment 1 tot en met 4 bedroeg gedurende de referentieperiode meer dan 50 %. Bovendien is het beleid van de onderneming erop gericht in toenemende mate haar onderdelen uit de Gemeenschap te betrekken.

(59) In ieder geval, zelfs indien Rank Xerox voor wat betreft zijn produktie in het Verenigd Koninkrijk in deze procedure niet zou zijn aan te merken als deel van de bedrijfstak van de Gemeenschap, dan nog zou er een communautaire produktie blijven van PPC's in dezelfde marktsegmenten als de Japanse produkten, of in aangrenzende segmenten. Dit zou niet van invloed zijn op de hoogte van de rechten die nodig zijn om de produktie van de Gemeenschap overeenkomstig de in deze verordening gebruikte criteria te beschermen.

(60) De Commissie onderzocht eveneens de vraag of Rank Xerox geheel of gedeeltelijk moest worden uitgesloten van de definitie van „bedrijfstak van de Gemeenschap" wegens de winst die voortvloeit uit de van Fuji Xerox afkomstige invoer met dumping. Bovendien werd onderzocht of door van Fuji Xerox te kopen, Rank Xerox zichzelf schade toebracht en of zijn beweegreden om te importeren niet hoofdzakelijk zelfbescherming was doch veeleer winstmaximalisatie binnen het kader van de wereldomvattende rationalisatie van de produktie van kopieertoestellen van het moederbedrijf, Xerox Corporation.

(61) Met betrekking tot de voordelen die Rank Xerox vanwege de ondernemingsrechtelijke banden met Fuji Xerox heeft, is duidelijk dat de levering van goedkope toestellen voordat tot aanvang van produktie in de Gemeenschap wordt overgegaan, voordelig is. Deze voordelen zijn evenwel van korte duur en beperkt van aard. Bovendien is, wanneer rekening wordt gehouden met de omvang van de betrokken invoer, duidelijk dat de voordelen onbetekenend zijn wanneer zij worden gemeten aan de aan Rank Xerox door dumping van andere Japanse exporteurs berokkende schade.

(62) Ten aanzien van de mogelijkheid dat Rank Xerox zichzelf schade kan hebben toegebracht door een prijsval op de markt uit te lokken dan wel daaraan bij te dragen, zij vermeld dat er niets is dat daarop wijst. In de eerste plaats waren de wederverkoopprijzen van Rank Xerox voor de van Fuji Xerox ingevoerde produkten van de segmenten 1 en 2 dezelfde als voor de overeenkomstige door Rank Xerox in de Gemeenschap geproduceerde apparaten en werden deze prijzen gewoonlijk door de prijzen van Japanse dochterondernemingen op de communautaire markt onderboden. Uit dit feit blijkt dat Rank Xerox niet geacht kan worden zichzelf schade te hebben berokkend door de aankoop en wederverkoop van apparaten van Fuji Xerox.

(63) Met betrekking tot de mogelijkheid dat door Rank Xerox schade was berokkend aan andere producenten in de Gemeenschap, door de wederverkoop van door Fuji Xerox tegen dumpingprijzen geleverde fotokopieerapparaten, blijkt uit het bewijsmateriaal dat wanneer rekening wordt gehouden met de verschillende kenmerken van deze modellen en het vergelijkbare in de Gemeenschap geproduceerde model, de wederverkoopprijzen van Rank Xerox gewoonlijk onder die van de betrokken producent in de Gemeenschap lagen en derhalve voor die producent schadelijk moeten worden geacht. Dit betekent dat bij de raming van de schade voor andere producenten in de Gemeenschap rekening moet worden gehouden met het effect van deze invoer.

(64) Wat ten slotte de vraag betreft of Rank Xerox handelde ten einde zichzelf te beschermen tegen de concurrentie met lage prijzen van de Japanse producenten, heeft de Commissie het door de belanghebbende partijen verschafte bewijsmateriaal, met inbegrip van het door Rank Xerox zelf geleverde materiaal, aan een nieuw onderzoek onderworpen. Terwijl de onderneming volhield dat bij haar besluit om vanaf 1978 van haar verwante onderneming in Japan fotokopieerapparaten met een geringe capaciteit aan te kopen, een belangrijke factor de op de markt van de Gemeenschap heersende lage prijs was die door de Japanse exporteurs was bepaald, werd er ter staving van deze stelling geen overtuigend bewijsmateriaal overgelegd. Onafhankelijke bronnen suggereren daarentegen dat het besluit veeleer genomen is vanwege interne moeilijkheden die Xerox Corporation als geheel ondervond bij de produktie van nieuwe produkten met geringe capaciteit. In deze omstandigheden richtte Rank Xerox zich tot Fuji Xerox dat een model met geringe capaciteit (2202) voor de verkoop in Japan had ontwikkeld en importeerde het bedrijf dit produkt in de Gemeenschap. Dit model verving het eerder in de Gemeenschap vervaardigde model (660) van Rank Xerox, doch werd niet zelf in de Gemeenschap geproduceerd.

(65) Deze aanvankelijke leveringsrelatie met Fuji Xerox bestond niet lang en werd in 1979 vervangen door het patroon van de in overweging 53 beschreven leveringsovereenkomsten. Het doel van dergelijke leveringsovereenkomsten was uiteraard Rank Xerox in staat te stellen het op de markt brengen van nieuwe produkten voor te bereiden en te bespoedigen, voordat zij deze zelf in de Gemeenschap als EG-produkten ging vervaardigen. Hoewel niet kan worden gesteld dat Rank Xerox om redenen van zelfbescherming verplicht was toestellen van Fuji Xerox te betrekken, is het duidelijk dat in de heersende omstandigheden, waarin het marktsegment met geringe capaciteit door Japanse leveranciers wordt overheerst, de gelegenheid om een produkt sneller op de markt te brengen, in plaats van te wachten tot de communautaire produktie op gang komt, de onderneming in staat heeft gesteld haar algemene positie beter te verdedigen.

(66) Zelfs indien de activiteiten van de onderneming bij haar invoer niet als zelfbescherming zouden worden aangemerkt, dan nog is de geringe omvang van de leveranties van Fuji Xerox in verhouding tot het totale aanbod van Rank Xerox aan fotokopieerapparaten in de Gemeenschap een doorslaggevende factor ten gunste van de opvatting dat er geen redelijke gronden bestaan om de produktie van deze onderneming van copiers met geringe capaciteit vanwege haar aankopen van complete PPC's van Fuji Xerox in deze procedure van de definitie van „bedrijfstak van de Gemeenschap" uit te sluiten.

(67) Samenvattend en rekening gehouden hebbend met de bijzondere omstandigheden van dit geval, meent de Commissie dat Rank Xerox ingevolge artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2176/84, in het kader van deze procedure is aan te merken als een communautaire producent van fotokopieerapparaten.

b) *Positie van Tetras*

(68) In november 1986 is Tetras, lid van CECOM en producent van een personal copier in de Gemeenschap, een relatie aangegaan met Canon, een Japanse exporteur, waarbij Canon een participatie van 19 % in Tetras nam, met een optie op aankoop door andere beleggers van nog eens 30 % van de aandelen van deze onderneming binnen een tevoren vastgestelde termijn. Dit minderheidsbelang van Canon heeft geen invloed gehad op de positie van Tetras als producent in de Gemeenschap of als klager, zodat Tetras voor deze procedure deel blijft uitmaken van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

c) *Positie van Océ en Olivetti*

(69) Met betrekking tot de positie van Océ en Olivetti werden door een aantal exporteurs en OEM's opmerkingen gemaakt, waarin gesteld werd dat deze ondernemingen in de onderhavige procedure dienden te worden uitgesloten van het begrip „bedrijfstak van de Gemeenschap" in de zin van artikel 4, lid 5, van de verordening, vanwege hun banden met Japanse leveranciers. Er werd voornamelijk betoogd dat deze ondernemingen wegens hun nauwe en langdurige banden met Japanse leveranciers in deze procedure niet konden worden aangemerkt als Gemeenschapsproducent.

(70) Met betrekking tot het relatieve belang van de banden van deze ondernemingen met Japanse leveranciers blijkt uit de gegevens dat de verkopen in de Gemeenschap van ingevoerde apparaten voor Océ en Olivetti 35 à 40 % vertegenwoordigden van de verkopen en verhuur door elk dezer ondernemingen van gedurende het tijdvak 1981 — juli 1985 op de markt gebrachte nieuwe apparaten. Door Océ voor wederverkoop uit Japan ingevoerde modellen waren kopieertoestellen uit de segmenten 1 en 2 met lagere prijzen dan die van Océ's eigen fabrikaten. Olivetti heeft gedurende het tijdvak 1981 — juli 1985 hoofdzakelijk kopieertoestellen uit segment 1 ingevoerd, doch heeft sedert 1984 eveneens personal copiers van Canon aangekocht.

(71) Over de vraag of Olivetti en Océ zichzelf schade konden hebben berokkend door met dumping PPC's in te voeren, werd in Verordening (EEG) nr. 2640/86 uitvoerig gesproken. De Raad bevestigt deze bevindingen en is van mening dat genoemde ondernemingen om onderstaande redenen onder de definitie van bedrijfstak van de Gemeenschap vallen :

— beide ondernemingen poogden verschillende malen een breder assortiment modellen te ontwikkelen en op de markt te brengen doch werden in hun pogingen hiertoe gedwarsboomd door de door Japanse invoer veroorzaakte lage marktprijzen. Dit blijkt uit managementbeoordelingen van projecten en een volledige documentatie in één geval van een prototype dat bedoeld was voor introductie op de markt ;

— het terugvallen van de ondernemingen op distributie op OEM-basis van in Japan gemaakte toestellen was een reactie op de behoefte hun klanten een volledig assortiment modellen aan te bieden. De ondernemingen beschermden aldus onmiskenbaar hun klantenbestand tegen de mededinging van andere leveranciers die in staat waren een volledig scala modellen te bieden ;

— gedurende het tijdvak 1981 tot het einde van de referentieperiode verkochten en verhuurden de ondernemingen veel meer eenheden van hun zelfvervaardigde produkten dan van ingevoerde PPC's ;

— de prijzen waartegen de twee ondernemingen de invoer op OEM-basis doorverkochten, lagen gewoonlijk hoger dan die van hetzelfde apparaat dat door hun leveranciers op de markt van de Gemeenschap werd verkocht, hetgeen afdoet aan de mogelijkheid dat Océ en Olivetti zichzelf via hun prijsstellingsbeleid schade konden hebben toegebracht en tevens steun verleent aan de stelling dat deze OEM-verkopen slechts bijzaak waren en bedoeld waren ter vergemakkelijking van de afzet van hun zelfvervaardigde apparaten ;

— de in verhouding tot de totale invoer van alle in Japan gemaakte apparaten zeer geringe hoeveelheid OEM-invoer van Océ en Olivetti (gemiddeld 4 % over de periode 1981-1985) en het feit dat deze tegen hogere prijzen werd verkocht dan die van hun leveranciers, toont aan dat deze beperkte invoer geen nadelige gevolgen kon hebben gehad voor de prijzen van hun eigen en de door andere producenten in de Gemeenschap zelfvervaardigde PPC's.

Samenvattend bevestigt de Raad dat binnen het bestek van deze procedure Océ en Olivetti zichzelf door het invoeren van goedkope PPC's uit Japan voor distributie op OEM-basis geen schade hebben toegebracht.

(72) Tenslotte werd het in overweging 73 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 vervatte argument van de Commissie, dat Océ en Olivetti konden worden geacht niets gedaan te hebben dat heeft geleid tot grotere verliezen dan zij geleden zouden hebben indien zij hadden getracht hun eigen PPC-activiteit te baseren op het op de markt brengen van een geringer aanbod modellen, betwist wegens gebrek aan bewijs voor deze gevolgtrekking. De Raad wijst in antwoord hierop op de huidige en vroegere moeilijkheden voor de bedrijven om hun fotokopieeractiviteiten te baseren op het op de markt brengen van een beperkte reeks modellen en de door bijna alle succesvolle producenten benadrukte noodzaak in een positie te zijn van waaruit men in alle kopieerbehoeften van een klant kan voorzien. Deze overwegingen ondersteunen de gevolgtrekkingen van de Commissie.

(73) Concluderend bevestigt de Raad dat Océ en Olivetti in het kader van de procedure onder de definitie van „bedrijfstak van de Gemeenschap" vallen.

d) *Positie van Develop*

(74) Develop, een communautaire producent van fotokopieerapparaten, werd in feite in 1986 door Minolta, een Japanse exporteur, overgenomen en trok bijgevolg zijn ondersteuning van de klacht in. Aangezien Develop nog steeds producent is, rijst de vraag of hij voor de vaststelling van schade moet worden beschouwd als deel van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Volgens CECOM zou Develop hierbij moeten worden betrokken aangezien de onderneming gedurende de referentieperiode en voordien schade heeft geleden door de dumpingpraktijken van Japanse exporteurs.

(75) De Commissie is van mening dat, aangezien Develop zijn ondersteuning van het verzoek heeft ingetrokken, hij in het kader van deze procedure niet langer moet worden beschouwd als deel van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Wat het argument betreft dat de schade die gedurende de referentieperiode en voordien door Develop zou zijn geleden in aanmerking zou moeten worden genomen, bevestigt de Raad het standpunt van de Commissie dat middelen tegen dumpingpraktijken alleen kunnen worden toegepast om schade ongedaan te maken die wordt toegebracht aan die producenten waarvan is vastgesteld dat zij in het kader van de procedure behoren tot de bedrijfstak van de Gemeenschap. Hieruit volgt derhalve dat het onlogisch zou zijn maatregelen vast te stellen die zouden moeten worden toegepast in verband met schade die zou zijn geleden door een producent die niet als deel van de bedrijfstak wordt beschouwd. Bijgevolg wordt Develop voor deze procedure niet aangemerkt als deel van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

e) *Positie van Canon*

(76) Door Canon werd tegenover de Commissie betoogd dat de communautaire bedrijfstak zodanig zou moeten worden omschreven dat niet alleen de klagers doch ook Canon Giessen en Canon Bretagne — producenten van fotokopieerapparaten in de Gemeenschap, die de klacht echter niet ondersteunen — hieronder vallen. De Commissie is van mening dat aangezien de klagende partijen het grootste deel van de bedrijfstak uitmaken, terzijde gelaten of de filialen van Canon hiertoe al of niet behoren, het voor de procedure volstaat vast te stellen of schade werd berokkend aan dit grootste deel van de bedrijfstak.

f) *Conclusie*

(77) Samenvattend wordt in het kader van deze procedure de bedrijfstak van de Gemeenschap vastgesteld als bestaande uit de Gemeenschapsproducenten Rank Xerox, Olivetti, Océ en Tetras die in de Gemeenschap fotokopieerapparaten vervaardigen.

iv) **Weerslag van de invoer met dumping op de bedrijfstak van de Gemeenschap**

(78) In haar voorlopige bevindingen stelde de Commissie dat volgens het beschikbare bewijsmateriaal geen schade is toegebracht aan de communautaire produktie van tot segment 5 behorende apparaten doch dat, aangezien de Japanse exporteurs sinds het einde van de referentieperiode een aanvang hebben gemaakt met de uitvoer van fotokopieerapparaten met grotere capaciteit, de vraag of dergelijke verkopen schade dreigen toe te brengen aan de producenten van de Gemeenschap nog dient te worden onderzocht.

In antwoord op deze bevindingen beweerden de klagende ondernemingen dat wel degelijk belangrijke schade was toegebracht aan de tot segment 5 behorende fotokopieerapparaten ; zij stelden dat de conclusie van de Commissie in strijd was met haar standpunt dat toestellen welke in aangrenzende segmenten zijn ingedeeld kunnen worden beschouwd als soortgelijke produkten en derhalve als produkten die op de markt concurreren. Aangevoerd werd dat, aangezien de invoer van fotokopieerapparaten uit segment 4 schade berokkent aan de communautaire produktie van apparaten uit segment 4, er dus ook, overeenkomstig de redenering van de Commissie, gevolgen zijn voor kopieerapparaten van segment 5. De klagende partijen beweerden bovendien dat de communautaire produktie van fotokopieerapparaten van de segmenten 5 en 6 wordt bedreigd.

(79) Deze argumenten in overweging nemend, wijzen de feiten uit dat tot aan het einde van de referentieperiode de Japanse export van PPC's naar de Gemeenschap geconcentreerd was in de segmenten personal copiers tot en met 4 van de Dataquest-indeling. Vóór het einde van de referentieperiode vond geen uitvoer van apparaten uit segment 5 plaats.

Met betrekking tot de bewering dat feitelijke schade was toegebracht aan de communautaire produktie van de in segment 5 ingedeelde apparaten onderzocht de Commissie of er enig bewijs van dergelijke schade bestond. In de eerste plaats werd opgemerkt dat Rank Xerox, de enige communautaire producent die in segment 5 apparaten levert, tot het einde van de referentieperiode een overheersend marktaandeel had en wat dat segment betreft alleen het hoofd moest bieden aan de concurrentie van twee leveranciers uit de Verenigde Staten, Kodak en IBM. Bovendien werd geen bewijsmateriaal verstrekt waaruit een verschuiving van de verkoop bleek uit segment 5 naar andere segmenten, als gevolg van lagere dumpingprijzen. Feitelijk kwam uit de bij de Commissie beschikbare gegevens naar voren dat er een sterkere percentuele groei van de verkoop van apparaten uit segment 5 had plaatsgevonden dan die van in segment 4 ingedeelde apparaten. Met betrekking tot de neerwaartse druk op de prijzen was het verstrekte bewijsmateriaal niet zeer duidelijk en werd niet aangetoond dat de prijsdaling was veroorzaakt door de laaggeprijsde Japanse uitvoer van apparaten uit segment 4. In het licht van deze factoren is de Raad van mening dat het bewijsmateriaal waaruit zou moeten blijken dat de Gemeenschapsproducenten van apparaten uit segment 5 tot het einde van de referentieperiode aanzienlijke schade hebben geleden, ontoereikend is.

(80) Wat de dreiging van schade betreft, voerden de klagers aan dat de Japanse exporteurs sinds het einde van de referentieperiode een aanvang hebben gemaakt met de levering van in segment 5 ingedeelde fotokopieerapparaten en dat een aantal exporteurs hebben aangekondigd dat zij voornemens zijn volledig geïntegreerde leveranciers te worden en naast Rank Xerox een marktaandeel voor dat segment te verwerven.

Bij het onderzoek naar een dreiging van aanzienlijke schade werd de Commissie geleid door de in artikel 4, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2176/84 opgesomde factoren, met name punt a) betreffende het stijgingspercentage van de uitvoer met dumping naar de Gemeenschap. Bij het onderzoek van het bewijsmateriaal concludeerde de Commissie dat er weinig bewijzen waren ter staving van de stelling dat het marktaandeel van deze in Japan vervaardigde apparaten sinds het einde van de referentieperiode sterk is gestegen.

Met betrekking tot de exportcapaciteit van de exporteurs voor de fotokopieerapparaten in kwestie, werd de Commissie geen bewijsmateriaal verstrekt. In enige persberichten werd vermeld dat een Japanse producent voornemens was deze fotokopieerapparaten in de Gemeenschap te vervaardigen doch dit houdt verband met de produktie in de Gemeenschap en niet met de Japanse uitvoer.

Samenvattend concludeert de Commissie op basis van het beschikbare bewijsmateriaal dat er voldoende bewijzen zijn van dreigende schade voor de communautaire produktie van fotokopieerapparaten welke zijn ingedeeld in de segmenten 5 en 6 van de Dataquest-classificatie.

(81) Wat de gevolgen van deze laaggeprijsde invoer betreft, blijkt uit een analyse van de winstgevendheid voor de drie grootste communautaire producenten (Rank Xerox, Océ, Olivetti) dat de nettowinst vóór belasting over hun verkopen van apparaten en de aan de apparaten toe te schrijven winst uit verhuur (zie overweging 107) te zamen gedurende de periode 1983 tot eind juli 1985 geleidelijk is afgenomen. De gewogen gemiddelde nettowinst vóór belasting voor de drie producenten samen over hun in eigen beheer vervaardigde apparaten die zijn ingedeeld in de segmenten 1 tot en met 4 is naar schatting gedaald van 8 % in 1983 tot ongeveer 4 % in 1984 en de referentieperiode. De resultaten van de individuele betrokken ondernemingen waren wisselend. Terwijl in één geval de nettowinst vóór belastingen met ongeveer 5 % van de omzet vrijwel ongewijzigd bleef, vertoonden de winsten van de twee andere ondernemingen een sterk dalende tendens; voor de ene onderneming daalden zij van ongeveer 8 % van de omzet in 1983 tot 2 % gedurende de referentieperiode en voor de andere van 13 % tot een verlies van 5 %. Uit deze verschillende winstniveaus blijkt dat de activiteiten op de fotokopieermarkt van de drie klagende partijen in verschillende gebieden zijn geconcentreerd.

(82) De verminderde winsten vormen een bedreiging voor de mogelijkheden van de communautaire producenten de nodige bedragen voor O & O uit te trekken met het oog op de ontwikkeling van nieuwe produkten ten einde in de toekomst op de markt van de Gemeenschap met Japanse exporteurs te kunnen concurreren en de verkoop van hun produkten te bevorderen door middel van reclame en sales promotion op een dusdanig niveau dat gelijke tred wordt gehouden met hun Japanse concurrrenten.

(83) De andere gevolgen van de geringe winstmogelijkheden en de aanhoudende neerwaartse druk op de prijzen als vermeld in de overwegingen 82-84 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 worden door de Raad bevestigd. Vooral het onvermogen profijt te trekken van grotere schaalbezuiniging wordt als een grote handicap voor de producenten van de Gemeenschap gevoeld.

(84) Met betrekking tot de mogelijkheid dat schade zou kunnen zijn veroorzaakt door factoren als de omvang en de prijs van de invoer zonder dumping of een stagnatie in de vraag bevestigt de Raad de voorlopige bevindingen van de Commissie dat dergelijke factoren in de context van de procedure geen rol hebben gespeeld.

(85) Wat betreft de mogelijkheid dat de aan de klagende partijen berokkende schade aan andere factoren zou moeten worden toegeschreven, onderzocht de Commissie de situatie van elke onderneming ten einde vast te stellen of er factoren bestonden die deze moeilijkheden zouden hebben kunnen verklaren.

Zoals in overweging 64 is vermeld waren in het geval Rank Xerox interne vraagstukken binnen de Xerox Corporation als geheel althans gedeeltelijk debet aan de moeilijkheden die de onderneming ondervond toen zij in 1978 een nieuw produkt met geringe capaciteit op de markt wilde brengen ter vervanging van het model 660. De problemen van de onderneming werden in 1980/1981 aan de hand van adviezen van onafhankelijke management consultants grondig aangepakt, hetgeen voerde tot de reorganisatie van de onderneming met een onderverdeling in zakelijke eenheden en tot grotere betrouwbaarheid en doelmatigheid bij het op de markt brengen van nieuwe produkten tegen lagere kosten. In laatstgenoemd verband speelden een rationalisering van de toeleveringsbasis van de onderneming en pogingen de kosten terug te brengen tot niveaus die door de concurrenten werden gehanteerd, een belangrijke rol.

Deze grote verbeteringen op het gebied van zakelijke leiding en bedrijf, waarvan de uitvoering verscheidene jaren in beslag nam, culmineerden in de lancering van de „10" serieprodukten van de onderneming in 1982/1983. Deze produkten vormden het uitgangspunt voor de pogingen van Rank Xerox haar concurrentiepositie op de markt te herstellen.

Hoewel vraagstukken die met de produkten verband hielden met recht zouden kunnen worden vermeld als belangrijke oorzaak van de moeilijkheden waarmee de onderneming in het verleden te kampen heeft gehad, kan een dergelijke factor na de uitvoering van de bovenomschreven wijzigingen niet als geldige verklaring in aanmerking worden genomen. Nadien moet de aan de onderneming toegebrachte belangrijke schade worden toegeschreven aan andere factoren. Volgens de Raad moet de fundamentele oorzaak worden gezocht in de lage prijzen van de Japanse concurrentie die gedurende de referentieperiode op dumping bleken te berusten.

(86) Ten aanzien van Océ en Olivetti werd geen overtuigend bewijsmateriaal ingediend ter staving van de door de exporteurs en de OEM's naar voren gebrachte argumenten dat de door deze ondernemingen eventueel geleden schade zou moeten worden toegeschreven aan hun late start wat de verwerving van technologische kennis op het gebied van fotokopieerapparaten voor gewoon papier betreft. In het geval Tetras werden enige startmoeilijkheden ondervonden bij het begin van de operaties van deze onderneming, doch zij leed eveneens aanzienlijke schade door de dumpingpraktijken van Japanse producenten die personal copiers op de markt brachten en daarbij haar prijzen onderboden en haar pogingen vaste voet op de markt te verkrijgen belemmerden.

Beweringen dat het grote marktaandeel van de Japanse exporteurs toe te schrijven is aan de zogenaamd betere kwaliteit van de in Japan vervaardigde apparaten in vergelijking met die welke door communautaire producenten worden vervaardigd, werden niet door overtuigend bewijsmateriaal gestaafd behalve wat het aantal extra's betreft. Ten aanzien van het assortiment apparaten blijkt uit het bewijsmateriaal dat de gezamenlijke producenten van de Gemeenschap wat de kopieersnelheid betreft een even groot assortiment kunnen vervaardigen als hun concurrenten. Ten aanzien van kwaliteit en betrouwbaarheid werd geen documentatie overgelegd waaruit bleek dat over de gehele lijn de apparaten van de Gemeenschap minder betrouwbaar zijn of meer onderhoud vereisen. Er bestonden evenmin aanwijzingen dat de na-verkoopdienst van de Gemeenschapsproducenten minder goed zou zijn dan die van hun Japanse concurrenten.

v) Conclusie

(87) De Commissie blijft bij haar voorlopige bevindingen dat de omvang van de invoer met dumping, het marktaandeel daarvan, de prijzen waartegen deze voor wederverkoop in de Gemeenschap werd aangeboden en het door de communautaire bedrijfstak geleden winstverlies tot de gevolgtrekking leiden dat het effect van de invoer met dumping van PPC's uit Japan op zich de bedrijfstak van de Gemeenschap aanzienlijke schade heeft toegebracht.

De Raad bevestigt deze conclusie.

I. BELANG VAN DE GEMEENSCHAP

(88) Bij de beantwoording van de vraag of het in het belang van de Gemeenschap is antidumpingmaatregelen te treffen ten aanzien van de invoer met dumping van PPC's uit Japan die de klagende communautaire bedrijfstak grote schade berokkende, heeft de Commissie de standpunten van alle communautaire producenten, de Japanse exporteurs en de importeurs in de Gemeenschap, met name de OEM's, in aanmerking genomen.

In de gevallen waarin de betrokkenen commentaar hebben geleverd op het vraagstuk van het communautaire belang in verband met de invoering van voorlopige maatregelen, zijn uit deze mededelingen over het algemeen geen nieuwe feiten of argumenten naar voren gekomen, doch werden slechts aanvullende gegevens verstrekt ten aanzien van reeds eerder te berde gebrachte punten.

(89) De Commissie handhaaft bijgevolg het standpunt, vermeld in overweging 93 van Verordening (EEG) nr. 2640/86, dat de opheffing van schade veroorzaakt door dumping belangrijk is voor het overleven als PPC-fabrikanten van althans enige van de overblijvende klagende producenten. Het bewijsmateriaal waarover de Commissie kan beschikken, met name de recente overname door een van de Japanse exporteurs van een van de CECOM-leden, wijst erop dat, tenzij anti-dumpingmaatregelen worden getroffen, het voortbestaan van een onafhankelijke communautaire bedrijfstak, zelfs in zijn huidige beperkte vorm, waarschijnlijk in gevaar zal komen. Bovendien is het duidelijk dat de vervaardiging van fotokopieerapparaten een sleutelpositie zal blijven innemen in de bedrijfstak kantooruitrusting als geheel en dat de instandhouding en ontwikkeling van de thans toegepaste technologie onontbeerlijk zullen zijn voor de ontwikkeling van toekomstige reprografische produkten. De Raad bevestigd deze standpunten.

(90) Wat de OEM's betreft, handhaafden alle grote ondernemingen hun argumenten vermeld in overweging 94 van Verordening (EEG) nr. 2640/86, dat de invoering van definitieve maatregelen hun overlevingskansen als distributeurs van PPC's en andere aanverwante produkten in de Gemeenschap en in sommige gevallen het voortduren van hun aanwezigheid in de Gemeenschap als producent van andere reprografische produkten dan PPC's in gevaar zou brengen. Sommige OEM's suggereerden dat rekening moet worden gehouden met hun positie wanneer maatregelen worden ingesteld die specifiek van toepassing zouden zijn op de individuele OEM's, hetzij in hun hoedanigheid van importeur, hetzij in sommige gevallen van exporteur, wanneer de PPC's de facto door de OEM's in Japan worden gekocht.

(91) De Commissie heeft al deze argumenten terdege overwogen. In de eerste plaats ontving zij geen deugdelijk bewijsmateriaal waaruit zou blijken dat de instelling van definitieve anti-dumpingmaatregelen op zich een gevaar zou vormen voor het voortbestaan van een OEM, welke ondernemingen in elk geval kwetsbaar zijn bij de invoering van nieuwe distributiestelsels en fabricagemogelijkheden in de Gemeenschap door Japanse producenten en over de gehele lijn in de Gemeenschap een marktaandeel hebben verloren aan Japanse apparaten van eigen merk. De Raad bevestigt dit standpunt.

(92) Wat de invoering van afzonderlijke maatregelen met betrekking tot de invoer door OEM's betreft, komen twee punten naar voren. De eerste vraag is of er maatregelen kunnen worden genomen die niet specifiek gelden voor de betreffende exporteurs maar voor de importeurs van de produkten, en in de tweede plaats dient men zich af te vragen of elke OEM kan worden behandeld als exporteur van het betreffende produkt.

Er lijkt geen rechtsgrond te bestaan voor de invoering van maatregelen die specifiek zijn voor importeurs noch voor de behandeling van een OEM als exporteur voor wie afzonderlijke marges van dumping zouden kunnen worden berekend.

In het onderhavige geval werden de marges van dumping berekend op basis van een vergelijking van de prijzen van elke betrokken exporteur en de aldus vastgestelde dumpingmarges waren bijgevolg specifiek voor elke individuele exporteur. Ten gevolge daarvan zou elke aanpak waarbij maatregelen zouden worden ingesteld die specifiek zijn voor een bepaalde categorie van importeurs gecompliceerd zijn, aanleiding geven tot ontduiking, en waarschijnlijk niet kunnen worden uitgevoerd. Dit zou gelden voor elke regeling waarbij OEM's een lager recht zouden betalen dan andere importeurs. Het zou niet billijk zijn wanneer de OEM's bij elke exporteur zouden kunnen kopen en hetzelfde recht zouden betalen onafhankelijk van het op de betrokken exporteur toepasselijke recht. In elk geval beschouwt de Commissie het feit dat de OEM's ingevoerde produkten onder hun eigen merk wederverkopen niet als een toereikende reden om OEM's anders te behandelen dan andere importeurs.

Een aantal OEM's stelden dat zij het produkt uit Japan exporteren en bijgevolg, wat het opleggen van maatregelen betreft, op gelijke wijze zouden kunnen worden behandeld als de Japanse producenten. Deze aanpak zou echter evenmin geschikt zijn. Het is duidelijk dat, zelfs wanneer de OEM fysiek het produkt exporteert, dit produkt voor export aan de OEM wordt verkocht en dat bijgevolg de prijs voor export naar de Gemeenschap de prijs is die door de OEM aan de betrokken Japanse producent wordt betaald. Het zou derhalve niet dienstig zijn deze verkopen uit te sluiten van de berekening van de dumpingmarge voor de exporteur in kwestie, vooral wanneer een dergelijke uitsluiting — wat mogelijk is — de dumpingmarge voor die exporteur zou verhogen.

(93) De Commissie is derhalve nog steeds van mening dat in het onderhavige geval de instelling van een definitief anti-dumpingrecht vereist is om het voortbestaan te verzekeren van althans een aantal van de communautaire PPC-producenten, met de daaruit voortvloeiende voordelen voor de Gemeenschap wat werkgelegenheid, technologische deskundigheid en plaatselijke bevoorrading betreft. Dit zou, welbeschouwd, meer in het belang van de Gemeenschap zijn dan begunstiging van communautaire importeurs of distributeurs die in hoge mate afhankelijk zijn geweest van de schadelijke invoer met dumping. Bovendien ziet de Commissie geen juridische argumenten voor de instelling van

verschillende anti-dumpingrechten op de invoer van produkten van dezelfde Japanse producent. De Raad bevestigt dit standpunt.

(94) Een aantal exporteurs en importeurs heeft herhaaldelijk beweerd dat het instellen van definitieve anti-dumpingrechten de mededinging binnen de Gemeenschap zou verminderen doordat het gevaar van schepping van oligopolistische marktvoorwaarden wordt vergroot, met eventuele schadelijke gevolgen voor de consumenten van de Gemeenschap wat bevoorrading en prijzen betreft. De Commissie ontving geen bewijsmateriaal ter staving van deze beweringen. Het bij de Commissie beschikbare bewijsmateriaal lijkt juist tot de tegenovergestelde conclusie te voeren dat zonder anti-dumpingrechten het aantal concurrenten op de markt zal afnemen. Dit is vooral het geval voor sommige van de klagende partijen die wel eens zouden kunnen worden blootgesteld aan een soortgelijke overname als die van een van de oorspronkelijke klagende partijen door een van de exporteurs tijdens de procedure. Bovendien hebben zes van de negen exporteurs die er werkelijk belangstelling voor zouden kunnen hebben in de Gemeenschap te fabriceren daarmee reeds een aanvang gemaakt c.q. te kennen gegeven dat zij dit in de nabije toekomst zullen doen. Er bestaan evenmin aanwijzingen dat het aantal Japanse producenten die naar de Gemeenschap exporteren, zal afnemen. Bijgevolg lijkt de bewering dat anti-dumpingmaatregelen een concurrentiebelemmerende uitwerking zullen hebben in dit geval ongegrond.

(95) De Raad bevestigt het standpunt van de Commissie met betrekking tot het belang van de Gemeenschap als vermeld in de overwegingen 101 en 102 van Verordening (EEG) nr. 2640/86.

(96) De Commissie heeft geen bewijsmateriaal ontvangen waaruit zou blijken dat de instelling van definitieve anti-dumpingmaatregelen voor de werkgelegenheid in de PPC-bedrijfstak van de Gemeenschap over de gehele lijn andere dan beperkte gevolgen zou hebben.

(97) Een aantal exporteurs en importeurs, vooral OEM's, heeft gesuggereerd dat, wanneer er maatregelen moeten worden getroffen, deze zouden moeten worden beperkt tot de bescherming van produkten die werkelijk als produkten van de communautaire bedrijfstak kunnen worden beschouwd en niet tot bescherming zouden moeten dienen van produkten waarin een groot deel ingevoerde bestanddelen is verwerkt. Deze suggestie vloeit voort uit het feit vermeld in overweging 54 dat Rank Xerox, de grootste communautaire producent van deze PPC's met geringe capaciteit (segmenten 1 en 2), bij de produktie van deze PPC's een aanzienlijk deel uit Japan ingevoerde onderdelen gebruikt. Rekening houdend met de in overweging 89 uiteengezette redenering en met het feit dat in het onderhavige geval de kosten van de betreffende produkten over het algemeen de voordelen voor de gebruikers van deze produkten in de Gemeenschap niet aanmerkelijk beïnvloeden, vindt de Raad het niet redelijk produkten uit te sluiten van het voordeel van beschermende maatregelen alleen omdat zij in de Gemeenschap een betrekkelijk lage toegevoegde waarde zouden hebben. In elk geval vervaardigen nog twee andere klagende ondernemingen dan Rank Xerox PPC's in het scala apparaten met geringe capaciteit die in de Gemeenschap een hoger percentage toegevoegde waarde hebben dan de Rank Xerox-apparaten en wanneer op dit gebied geen maatregelen worden getroffen, zouden aan deze ondernemingen ook maatregelen worden onthouden die hen tegen de schadelijke uitwerking van de invoer met dumping beschermen. Dit standpunt wordt door de Raad bevestigd.

(98) De Raad bevestigt eveneens de voorlopige vaststellingen van de Commissie, als vermeld in overweging 104 van Verordening (EEG) nr. 2640/86, ten aanzien van de eventuele prijsverhogingen die waarschijnlijk het gevolg zullen zijn van de instelling van maatregelen.

(99) Concluderend en na de diverse argumenten van alle betrokken partijen te hebben overwogen, heeft de Raad de conclusie van de Commissie bevestigd dat het, uiteindelijk, op lange termijn in het belang van de Gemeenschap is de schadelijke gevolgen voor de betreffende communautaire bedrijfstak van de Japanse invoer met dumping op te heffen en dat de voordelen van een dergelijke bescherming duidelijk opwegen tegen eventuele gevolgen, vooral voor de prijzen, waarvan zou kunnen worden beweerd dat zij niet in het belang van de consument zijn.

J. VERBINTENIS

(100) Kyocera, een Japanse exporteur die na de referentieperiode zijn export naar de Gemeenschap heeft stopgezet, bood een herziene verbintenis aan met betrekking tot zijn toekomstige export naar de Gemeenschap.

Na overleg in het Raadgevend Comité aanvaardde de Commissie de door Kyocera aangeboden herziene verbintenis. Ten aanzien van deze onderneming werd hiermee het onderzoek gesloten.

Ook door twee OEM's werden verbintenissen aangeboden.

In overeenstemming met de traditioneel door haar toegepaste praktijk geen verbintenissen te aanvaarden van importeurs (zie overweging 92) en

aangezien zij in dit verband geen van de OEM's als exporteur kon aanmerken, stelde de Commissie, na overleg in het Raadgevend Comité, de twee OEM's ervan in kennis dat de verbintenissen niet konden worden aanvaard.

K. RECHT

(101) Evenals in het geval van de voorlopige bevindingen werd het dienstig geacht een recht in te stellen op een niveau dat onder dat van de definitief vastgestelde marges van dumping ligt, omdat dit lagere recht voldoende zou zijn om de door de gedumpte invoer veroorzaakte schade op te heffen. Ter berekening van dit recht achtte de Commissie het wenselijk en redelijk het recht vast te stellen op een niveau dat toereikend is om de producenten van de Gemeenschap in staat te stellen 12 % winst vóór belasting te maken over hun „verkopen" van apparaten. Winst over de verkoop betekent in dit verband winst over de totale verkopen van zelfvervaardigde apparaten aan eindgebruikers en dealers plus de winst uit de aan de apparaten toe te schrijven opbrengsten uit verhuur.

(102) De in Verordening (EEG) nr. 2640/86 gemaakte keuze van een opbrengst van 12 % over de verkoop werd door de exporteurs en de OEM's aangevochten als zijnde te hoog en door de klagers als zijnde te laag.

Bovendien werd beweerd dat, zoals de Commissie zelf in Verordening (EEG) nr. 2640/86 (overweging 10) had erkend, de apparaten dikwijls met verlies of met minimale winst worden verkocht, waarbij de opbrengst wordt goedgemaakt door de daaropvolgende verkoop van verbruiksgoederen.

Van de zijde van de klagers werd aangevoerd dat de fabrikanten van fotokopieerapparaten, willen zij kapitaal kunnen aantrekken voor een succesvolle financiering van hun activiteiten, een winst van ten minste 18 % moeten behalen over hun totale activiteiten. Voor een omzet ten bedrage van het totaal der activa beliep de verkoopopbrengst 18 %. Verder werd aangevoerd dat zelfs wanneer de omzet van apparaten apart van die van verbruiksgoederen en toebehoren wordt beschouwd, de vereiste opbrengst ten minste 18 % zou moeten bedragen. CECOM poogde eveneens aan te tonen dat een opbrengst van 18 % over de verkoop overeenkomt met de behoeften van een geïntegreerd leverancier, dat is iemand die fotokopieerapparaten vervaardigt, distribueert en op kleinhandelsniveau verkoopt.

(103) De door de Commissie gekozen opbrengst van 12 % was een raming van de opbrengst die vereist is ten einde de gezamenlijke producenten van de Gemeenschap in staat te stellen :

— in de toekomst hun positie op de markt te behouden doordat zij passende middelen kunnen uittrekken voor O & O en sales promotion ;

— een redelijke opbrengst te behalen, evenredig aan het risico van de ontwikkeling van nieuwe produkten, waarbij een passend deel aan de aandeelhouders kan worden uitgekeerd.

Bij de keuze van het cijfer van 12 % hield de Commissie eveneens rekening met de structuur van de communautaire bedrijfstak, met name met het feit dat Rank Xerox en Océ optraden als volledig geïntegreerde producenten terwijl Olivetti voornamelijk aan dealers verkocht. Bovendien zou het, wanneer afzonderlijke minimumopbrengstpercentages voor de activiteiten op het gebied van fabricage, distributie en verkoop in het klein in beeld zouden moeten worden gebracht, onredelijk zijn percentages van minder dan 5 % voor elke activiteit in overweging te nemen. Dergelijke opbrengstpercentages komen grosso modo overeen met een algemeen opbrengstpercentage van 12 %. Deze minimumwinstpercentages komen overeen met een winstpercentage van 5 % dat werd toegepast voor Japanse distributeurs bij de reconstructie van de exportprijzen en voor dealers wanneer hun prijzen moesten worden aangepast (overwegingen 16 en 107).

Bovendien hield de Commissie ook rekening met het feit dat de door de producenten verkochte hoeveelheden aanmerkelijk verschilden en dat, hoewel de nagestreefde hogere opbrengst over het verkoopcijfer kon worden gerechtvaardigd voor de producenten die geringe hoeveelheden produceren, zou moeten worden bezien of dit ook het geval is voor de geringere behoeften van producenten die grotere hoeveelheden produceren.

(104) Wat het argument van de klagers betreft dat een opbrengst van 18 % over de totale verkoop een passend cijfer zou zijn voor de apparaten, was de Commissie van mening dat dit cijfer zodanig moet worden geïnterpreteerd dat hieronder ook de over het algemeen hogere winsten op verbruiksgoederen en toebehoren vallen en dus niet voor de apparaten apart kan worden gehanteerd. Hoewel de klagers poogden aan te tonen dat ook een opbrengst van 18 % over de verkoop van alleen apparaten kon worden gerechtvaardigd, vond de Commissie dat het ingediende bewijsmateriaal niet overtuigend was en in sommige gevallen niet overeenkwam met vroegere beweringen.

(105) Met betrekking tot de bewering van de exporteurs dat de opbrengst van 12 % over de verkoop te hoog is, ontving de Commissie weinig bewijsmateriaal hetzij van OEM's, hetzij van exporteurs ter staving van hun standpunt ; zij deden evenmin

voorstellen voor een passend cijfer. Zoals boven uiteengezet vindt de Commissie de huidige verminderde opbrengsten te laag. Bovendien ziet de Commissie geen goede redenen waarom, zoals de exporteurs lijken te suggereren, alleen winst zou moeten worden gemaakt op verbruiksgoederen en toebehoren.

(106) Concluderend handhaaft de Raad om bovenvermelde redenen het standpunt van de Commissie dat een opbrengst van 12 % over de verkoop een redelijk en billijk streefcijfer is dat voor de vaststelling van het recht in het kader van de procedure voor de producenten van de Gemeenschap dient te gelden.

(107) Het recht dat nodig is om de aan de communautaire producenten van PPC's toegebrachte schade op te heffen, werd als volgt berekend :

i) Voor alle soorten transacties die door producenten van de Gemeenschap en hun klanten (bij voorbeeld verhuur, verkoop aan eindgebruikers, verkoop aan dealers) werden gesloten werd voor elk apparaat een verlies- en winstrekening opgemaakt op basis van de accountantsverslagen en de gegevens van de interne administratie over de referentieperiode (januari-juli 1985). Deze periode werd geacht representatief te zijn voor de analyse van de financiële resultaten van de klagers. In de berekening voor Tetras werden evenals voorheen geen gegevens opgenomen aangezien de onderneming haar activiteiten niet gedurende een volledig boekjaar had verricht en er derhalve geen accountantsverslagen beschikbaar waren. Wat de verhuur betreft, die afzonderlijk moet worden bestudeerd, was de Commissie van mening dat het niet wenselijk zou zijn bij de berekening stilzwijgend aan dit soort transacties voorbij te gaan aangezien zij over de gehele lijn, wat de waarde betreft, belangrijk zijn. Zij verzocht Océ, Olivetti en Rank Xerox derhalve geraamde verlies- en winstrekeningen over te leggen voor het aan de apparaten toe te schrijven deel van de verhuurtransacties.

Océ en Rank Xerox verschaften deze gegevens door de opbrengsten uit verhuur te splitsen in gedeelten met betrekking tot apparaten, onderhoud en financiering en de kosten voor het gedeelte apparaten te berekenen overeenkomstig de boekhoudkundige gegevens van de onderneming. De kosten werden over het algemeen op basis van de omzet vastgesteld.

Beide ondernemingen stelden dat het financieringsgedeelte zou moeten worden beschouwd als afzonderlijke winstbron en dat de kosten derhalve pro rata zouden moeten worden toegerekend. De Commissie verwierp dit standpunt op grond van het feit dat het voornaamste doel van financiering is de afzet van de apparaten te vergemakkelijken en niet een afzonderlijke winst te behalen.

Ten einde in het kader van deze procedure het recht te berekenen, werden geen ramingen opgenomen voor het aan hardware toe te rekenen gedeelte van Olivetti's verhuuractiviteiten, aangezien het deze onderneming niet mogelijk was op dezelfde basis als Océ en Rank Xerox financiële gegevens te verschaffen. Deze uitzondering heeft geen gevolgen voor de berekening gezien de geringe omvang (minder dan 1 %) van de verhuuractiviteiten van Olivetti vergeleken met de totale verkopen van fotokopieerapparaten van de CECOM (met inbegrip van het hardware-bestanddeel van de verhuuropbrengsten).

ii) Een definitief cijfer voor winst vóór belasting, uitgedrukt als percentage van de omzet (opbrengst over de verkoop), werd voor elk apparaat voor elke soort transactie vastgesteld. De resultaten voor elk apparaat werden gecumuleerd ten einde voor elke producent één winst- en verliesrekening (en opbrengst over de verkoop) voor dat soort transactie tot stand te brengen voor alle apparaten ingedeeld in de segmenten 1 tot en met 4 van de Dataquest-indeling.

iii) Op basis van de voor elk verkoopkanaal berekende opbrengst over de verkoop werd een berekening verricht om vast te stellen met hoeveel de inkomsten van elke communautaire producent zouden moeten stijgen ten einde over elke soort transactie een opbrengst van 12 % te kunnen behalen.

iv) Aangezien de met Japan verbonden dochterondernemingen voornamelijk aan dealers in de Gemeenschap verkopen, was een aanpassing nodig ten einde de nagestreefde verhoging van inkomsten voor de communautaire producenten die zowel op het niveau van de eindverbruiker als op dealersniveau verkopen, te bereiken. De voor de totstandbrenging van deze aanpassing benodigde factor was gelijk aan die welke is omschreven in overweging 53 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 en werd gebruikt om de verkoopprijzen voor in Japan vervaardigde modellen en voor CECOM-modellen vergelijkbaar te maken.

v) De stijging van de streefinkomsten op dealersniveau voor elke soort transactie per onderneming werd daarna gewogen aan de hand van de omzet per soort transactie ten einde te komen tot een gewogen gemiddelde stijging van de inkomsten voor de gezamenlijke communautaire producenten. Deze stijging bedroeg 13 %.

vi) Aan de totale cif-omzet van de verkopen van Japanse exporteurs aan dochtermaatschappijen in de Gemeenschap werd een factor voor de gemiddelde kosten tussen de invoer en de wederverkoop aan de dealers toegevoegd. Deze factor van 35 % vertegenwoordigt de gemiddelde kosten die tussen invoer en wederverkoop worden gemaakt voor Japanse dochtermaatschappijen die gedurende de referentieperiode aan dealers in de Gemeenschap verkochten en wier kosten tussen invoer en wederverkoop gemakkelijk konden worden vastgesteld. De kosten van de dochtermaatschappijen die voor deze berekening in aanmerking werden genomen, werden representatief geacht voor de kosten tussen invoer en wederverkoop van de gezamenlijke Japanse dochtermaatschappijen.

vii) 13 % (het onder v) uiteengezette cijfer) van het onder vi) omschreven cijfer vertegenwoordigt het absolute bedrag waarmee de prijzen van Japanse dochterondernemingen aan dealers dienen te worden verhoogd. Dit absolute bedrag, uitgedrukt als percentueel bedrag van de totale cif-waarde van de verkopen van Japanse exporteurs aan hun dochtermaatschappijen in de Gemeenschap, vertegenwoordigt het ad valorem-recht dat aan de grens dient te worden geheven om het schadelijk effect van de dumping te neutraliseren.

Uit de uiteindelijke berekening bleek dat het passende ad valorem-recht 20 % zou moeten zijn.

(108) De door de Commissie in het kader van de procedure gevolgde methode voor de vaststelling van het recht is gebaseerd op twee veronderstellingen. Enerzijds wordt bij de verhoging van de inkomsten geen rekening gehouden met een eventuele vergroting van het marktaandeel en de schaalbezuinigingen die de CECOM-leden als gevolg van de verhoging van het recht ten deel zouden kunnen vallen. Anderzijds werd geen element in de berekening opgenomen ter compensatie van het effect van prijsonderbiedingen, dat wil zeggen dat de verhoging van de inkomsten die nodig is om de communautaire producenten in staat te stellen over hun verkopen een opbrengst van 12 % te behalen, werd berekend als percentage van de werkelijk door hen gedurende de referentieperiode op de markt behaalde prijzen en geen extra factor bevatte voor het verschil tussen deze prijzen en de over het algemeen lagere wederverkoopprijzen van Japanse verbonden ondernemingen.

(109) Wat het eerste punt betreft is de Commissie van mening dat, aangezien het doel van de maatregelen is de schade die thans ten gevolge van dumping aan communautaire producenten wordt toegebracht te ondervangen, deze maatregelen moeten worden gericht op een verbetering van de bestaande ongunstige situatie. Het zou niet mogelijk zijn rekening te houden met een eventuele toekomstige vergroting van het marktaandeel of met schaalbezuinigingen aangezien de Raad niet kan voorspellen hoe de producenten van de Gemeenschap zullen reageren op de ontwikkelingen van de markt ten gevolge van de instelling van rechten. Het spreekt echter vanzelf dat een herziening op grond van gewijzigde omstandigheden ingevolge artikel 14 van Verordening (EEG) nr. 2176/84 gerechtvaardigd zou kunnen zijn wanneer voldoende bewijsmateriaal zou worden ingediend waaruit een overcompensatie van schade zou blijken.

(110) Wat de bewering betreft dat de verhoging van de inkomsten zou moeten worden berekend met inachtneming van de over het algemeen lagere wederverkoopprijzen van Japanse dochterondernemingen, concludeerde de Raad (overweging 49) dat, hoewel zonder twijfel prijsonderbieding op de markt wordt toegepast, deze van voorbijgaande aard en betrekkelijk gering is en dikwijls de vorm aanneemt van een onbecijferbare onderbieding op het stuk van „pluspunten". Gezien de aard van de onderbieding acht de Commissie het ondoenlijk een enkel procentgetal te bepalen dat de gemiddelde onderbieding van alle exporteurs weergeeft. Als gevolg hiervan besloot de Commissie dat het in het kader van deze procedure niet dienstig zou zijn in de berekeningen van het recht een factor op te nemen waarmee rekening zou worden gehouden met het tijdens de procedure vastgestelde soort prijsonderbieding.

(111) Ook werd de vraag opgeworpen of de algemene aanpak van de Commissie met betrekking tot de berekening van het recht niet te kort schiet wanneer het erom gaat toereikende sancties in te stellen tegen ondernemingen waarvan wordt vastgesteld dat zij de hoogste graad van dumping toepassen.

De Raad is evenwel van mening dat, overeenkomstig artikel 13, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2176/84, de anti-dumpingrechten lager moeten zijn dan de vastgestelde marges van dumping wanneer een dergelijk lager recht voldoende is om de schade op te heffen. Tijdens deze procedure werd vastgesteld dat zo'n lager recht zou volstaan om de aan de producenten van de Gemeenschap toegebrachte schade op te heffen ; het zal dientengevolge worden toegepast voor die producenten waarvan de dumpingmarges gelijk zijn aan de vastgestelde drempel of deze overschrijden.

(112) Bovendien beweerde één exporteur dat de door de Commissie gevolgde methode voor de berekening van het niveau van het recht voor hem niet eerlijk was aangezien het gemiddelde van de kosten tussen invoer en wederverkoop van alle exporteurs dat door de Commissie bij de berekeningen werd toegepast hoger was dan die kosten voor de exporteur in kwestie. Dit argument wordt niet door de Commissie aanvaard.

Het zou niet juist zijn een verschillend recht voor elke exporteur te berekenen, gebaseerd op argumenten ontleend aan de schade (en niet aan de dumpingmarges), zonder rekening te houden met het feit dat de diverse door elke exporteur vervaardigde modellen de prijzen van de communautaire modellen waarmee zij op de meest directe wijze concurreren, op verschillende wijze schadelijk hebben beïnvloed. Het bleek echter onmogelijk voor elk door elke exporteur vervaardigd model verschillende percentages van het recht te berekenen aangezien nauwkeurige vergelijkingen tussen modellen met verschillende karakteristieken niet kunnen worden gemaakt en Japanse modellen niet alleen met specifiek communautaire modellen concurreren.

Onder die omstandigheden besloten de Instellingen van de Gemeenschap dat het noch dienstig noch feitelijk mogelijk zou zijn voor elke exporteur een gewogen gemiddelde prijsverhoging vast te stellen ter dekking van het bedrag dat de producenten van de Gemeenschap in staat zou moeten stellen 12 % winst te maken over hun modellen die concurreren met die van de betreffende exporteur. Bijgevolg werd geconcludeerd dat de enige zinvolle wijze waarop de over de gehele lijn voor de producenten van de Gemeenschap vereiste stijging van inkomsten ter realisatie van een opbrengst van 12 % zou kunnen worden uitgedrukt, zou zijn een algemeen, niet voor elke exporteur specifiek cijfer te berekenen. Onder deze omstandigheden is de Commissie van mening dat, aangezien het niet mogelijk was de door elke exporteur individueel toegebrachte schade te kwantificeren, het niet juist zou zijn de aan de bedrijfstak van de Gemeenschap toegebrachte schade alleen vast te stellen op grond van de verschillen in kosten tussen invoer en wederverkoop van Japanse exporteurs. De kosten tussen invoer en wederverkoop in de Gemeenschap voor de dochteronderneming van een exporteur zijn, wat het bedrag van het te betalen antidumpingrecht betreft, geen beslissende factor aangezien dit bedrag afhangt van de prijs aan de grens van de Gemeenschap.

(113) Eén exporteur voerde aan dat de Commissie bij de berekening van het recht rekening zou moeten houden met de winstgevendheid van de totale verkopen van apparaten van de klagers. Bijgevolg werd beweerd dat de verhoging van de inkomsten die nodig is om een opbrengst van 12 % te kunnen behalen over te verrichten verkopen zowel zou moeten worden berekend voor apparaten die op OEM-basis of voor rechtstreekse distributie van Japanse exporteurs worden gekocht als voor zelfvervaardigde produkten.

De Commissie vindt deze benadering onlogisch aangezien het doel van de maatregelen is de aan de producenten van het soortgelijke produkt in de Gemeenschap toegebrachte schade op te heffen. Aangezien de producenten van de Gemeenschap geen produkten vervaardigen die zij op OEM-basis verkopen, kan de uit dergelijke transacties voortvloeiende schade, indien deze mocht bestaan, niet in aanmerking worden genomen.

(114) Concluderend werd het passend geacht het bedrag van het op te leggen definitieve recht vast te stellen op 20 % voor de uitvoer van alle ondernemingen ten aanzien waarvan een dumpingmarge gelijk aan of hoger dan dit percentage werd vastgesteld. Voor de overblijvende ondernemingen zou het definitieve anti-dumpingrecht gelijk moeten zijn aan de vastgestelde marge van dumping.

(115) Het definitieve anti-dumpingrecht zou van toepassing moeten zijn op alle modellen fotokopieerapparaten voor gewoon papier uit Japan, met uitzondering van apparaten die in de segmenten 5 en 6 van Dataquest zijn ingedeeld.

Overeenkomstig de voorlopige bevindingen van de Commissie in overweging 113 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 is de Raad van mening dat het toepasselijke geschikte criterium om vast te stellen welke fotokopieerapparaten voor gewoon papier onder de maatregelen moeten vallen, de snelheid van het toestel is. De maximumprestatie werd in de voorlopige bevindingen vastgesteld op 70 kopieën per minuut, iets minder dan de maximumsnelheid van de tot segment 4 behorende fotokopieerapparaten (75 kopieën per minuut). In zijn nieuwe overwegingen ten aanzien van deze maximumprestatie is de Raad tot de conclusie gekomen dat, ondanks de geringe overlapping met de tot segment 5 behorende fotokopieerapparaten, de maatregelen van toepassing zouden moeten zijn tot en met de hoogste werksnelheid van de in segment 4 ingedeelde toestellen, te meer aangezien de Raad redenen heeft om aan te nemen dat sommige exporteurs nu tot segment 4 behorende apparaten op de markt van de Gemeenschap afzetten die 70 kopieën per minuut kunnen produceren. Aangezien de tot dit segment behorende modellen werden geacht schade toe te brengen aan de bedrijfstak van de Gemeenschap zou hierover een recht moeten worden geheven. Bijgevolg zullen geen definitieve anti-dumpingrechten worden geheven over PPC's uit Japan die meer dan 75 kopieën per minuut kunnen produceren.

(116) De klagers beweerden dat gevaar voor ontduiking van de rechten bestaat aangezien volgens een laboratoriumanalyse die door de moedermaatschappij voor Rank Xerox werd verricht de snelheid van sommige apparaten kan worden opgevoerd met 35 % of meer zonder grote wijzigingen in de uitvoering, waardoor de werksnelheid wordt verhoogd tot boven de drempel van 75 kopieën per minuut. Hoewel de door de klagers op dit punt geuite bezorgdheid niet alle grond mist, althans uit theoretisch oogpunt, is de Commissie niettemin van mening dat het ter staving van de bewering van CECOM ingediende bewijsmateriaal niet voldoende is als grondslag voor een verhoging van de drempel tot meer dan 75 kopieën per minuut.

(117) In de loop van de procedure kwam naar voren dat post 90.10 A van het gemeenschappelijk douanetarief, waaronder PPC's vallen, ook andere kopieerapparaten met uiteenlopende functies en doeleinden omvat die niet in de procedure zijn opgenomen. Het is derhalve nodig deze produkten, die grosso modo worden omschreven als fotokopieerapparaten voor kleurendruk, fotokopieerapparaten ten behoeve van ingenieurs en architecten, aflees- en afdrukapparaten voor microfilms enz. en white board-fotokopieerapparaten, van de werking van de maatregelen uit te sluiten.

(118) Tenslotte stelde de Raad vast dat het in Spanje geldende maximale recht op fotokopieerapparaten voor gewoon papier in 1986 en 1987 hoger was dan de rechten van het gemeenschappelijk douanetarief. Om te voorkomen dat over de invoer in deze Lid-Staat hogere rechten worden geheven dan in andere Lid-Staten dient te worden gegarandeerd dat de gecumuleerde weerslag van de inning van het anti-dumpingrecht van de Gemeenschap en het niet aangepaste tarief het totale bedrag van het gemeenschappelijk douanetarief en het anti-dumpingrecht niet overschrijdt.

L. INNING VAN HET VOORLOPIGE RECHT

(119) Gezien de omvang van de vastgestelde dumpingmarges en de ernst van de aan de producenten van de Gemeenschap toegebrachte schade, acht de Raad het nodig dat de bedragen van de als waarborg gestorte voorlopige anti-dumpingrechten hetzij volledig, hetzij tot het maximum van het opgelegde definitieve recht in die gevallen waarin het definitieve recht lager is dan het voorlopige recht, worden geïnd; wat de inning van de voorlopige rechten voor Spanje betreft, gelden dezelfde bepalingen als genoemd in overweging 118,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

1. Er wordt een definitief anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van fotokopieerapparaten voor gewoon papier, werkend met een optisch systeem, vallend onder post 90.10 A van het gemeenschappelijk douanetarief, overeenkomende met NIMEXE-code ex 90.10-22, van oorsprong uit Japan.

2. Het recht bedraagt 20 % van de nettoprijs, franco greens Gemeenschap, vóór inklaring, behalve voor de invoer van de in lid 1 van dit artikel omschreven produkten die worden vervaardigd en uitgevoerd door de volgende ondernemingen en waarop onderstaande rechten gelden:

— Copyer Company Limited, Tokio: 7,2 %,
— Mita Industrial Company, Osaka: 12,6 %,
— Toshiba Corporation, Tokio: 10,0 %.

3. Het in dit artikel bepaalde recht is niet van toepassing op de in lid 1 omschreven produkten die worden uitgevoerd door Kyocera Corporation, Tokio.

4. Het in dit artikel bedoelde recht is niet van toepassing op:

— de in lid 1 omschreven produkten die per minuut meer dan 75 kopieën van A4-formaat kunnen produceren;

— de volgende produkten:

  — aflees- en afdrukapparaten voor vensterkaarten en afdrukapparaten voor microfilms (apparaten die afbeeldingen kunnen lezen van microfilms, microfiches en vensterkaarten en hiervan vergrotingen kunnen kopiëren);

  — volledige kleurkopieerapparaten (apparaten die automatisch volledige kleurkopieën kunnen maken van overeenkomstig gekleurde originele exemplaren in één enkele kopieercyclus door middel van een polychromatisch procédé);

  — whiteboard-kopieerapparaten (apparaten die kopieën kunnen vervaardigen van op schermen vermelde gegevens);

  — fotokopieerapparaten die kopieën kunnen maken van het formaat A2 en groter van originele exemplaren van groter formaat den A2.

5. De inzake douanerechten geldende bepalingen zijn van toepassing.

Artikel 2

De bedragen die overeenkomstig Verordening (EEG) nr. 2640/86 tot zekerheid zijn gesteld voor het voorlopige anti-dumpingrecht worden tegen de percentages van het definitief ingestelde recht geïnd in de gevallen van Mita en Toshiba en tegen het percentage van het voorlopige recht in alle overige gevallen.

Artikel 3

Ingevolge de artikelen 1 en 2 ingestelde of geïnde anti-dumpingrechten worden ten aanzien van de invoer in Spanje slechts geïnd voor zover het bedrag van het in die Lid-Staat van kracht zijnde douanerecht op het betrokken produkt, vermeerderd met het bedrag van het anti-dumpingrecht, het totaalbedrag van het recht van het gemeenschappelijk douanetarief en het anti-dumpingrecht op dat produkt niet overschrijdt.

Artikel 4

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

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

Gedaan te Brussel, 23 februari 1987.

Voor de Raad

De Voorzitter

P. DE KEERSMAEKER