RÅDETS FORORDNING (EF) Nr. 2605/2000

af 27. november 2000

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse elektroniske vægte med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Republikken Korea og Taiwan

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 384/96 af 22. december 1995 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab [1], særlig artikel 9,

under henvisning til forslag forelagt af Kommissionen efter høring af det rådgivende udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

A. PROCEDURE

1. Indledning

(1) Den 16. september 1999 offentliggjorde Kommissionen en meddelelse (»indledningsmeddelelsen«) i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* [2] om indledningen af en antidumpingprocedure vedrørende importen til Fællesskabet af visse elektroniske vægte med oprindelse i Folkerepublikken Kina (»Kina«), Republikken Korea (»Korea«) og Taiwan.

(2) Proceduren indledtes på baggrund af en klage, der blev indgivet den 30. juli 1999 på vegne af producenter i Fællesskabet, som tegner sig for en væsentlig del af produktionen i Fællesskabet af elektroniske vægte i henhold til artikel 5, stk. 4, i forordning (EF) nr. 384/96 (»grundforordningen«). Klagen indeholdt beviser for, at der fandt dumping sted af den pågældende vare og forvoldtes væsentlig skade som følge heraf, hvilket ansås for tilstrækkeligt til at begrunde indledningen af en procedure.

2. Undersøgelse

(3) Kommissionen underrettede officielt de klagende EF-producenter, de eksporterende producenter, importører og brugere (samt deres repræsentative sammenslutninger), som den vidste var berørt af sagen, samt repræsentanterne for de pågældende eksporterende lande om indledningen af proceduren. Interesserede parter fik lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til anmode om at blive hørt mundtligt inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen.

(4) Kommissionen sendte spørgeskemaer til de parter, som den vidste var berørt af sagen, og til andre parter, som havde givet sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Den modtog besvarelser fra to EF-producenter, otte eksporterende producenter i de pågældende lande samt visse kendte forretningsmæssigt forbundne importører i Fællesskabet og den samarbejdsvillige producent i referencelandet. Der blev også modtaget besvarelser fra to brugere af den pågældende vare i Fællesskabet.

(5) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på en fastlæggelse af dumping, skade og Fællesskabets interesser, og den aflagde kontrolbesøg hos følgende selskaber:

a) *Producenter i Fællesskabet*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Det Forenede Kongerige

Bizerba GmbH, Balingen, Tyskland

Bizerba Belgium SA, Bruxelles (et datterselskab til Bizerba GmbH)

b) *Eksporterende producenter*

KOREA

A & D Korea Co. Ltd, Seoul

CAS Corporation, Seoul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do

TAIWAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

FOLKEREPUBLIKKEN KINA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai

c) *Referenceland*

INDONESIEN

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Forretningsmæssigt forbundne importører*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Sverige

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Tyskland

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Tyskland

Mettler-Toledo GmbH, Wien, Østrig

(6) Undersøgelsen vedrørende dumping og skade omfattede perioden fra den 1. september 1998 til den 31. august 1999 (»undersøgelsesperioden« eller »UP«). Undersøgelsen af den relevante udvikling for konstateringen af skade omfattede perioden fra den 1. januar 1995 til udgangen af undersøgelsesperioden (»den betragtede periode«).

[1] EFT L 56 af 6.3.1996, s. 1. Forordningen er senest ændret ved forordning (EF) nr. 2238/2000 (EFT L 257 af 11.10.2000, s. 2).
[2] EFT C 262 af 16.9.1999, s. 8.

(7) Alle de berørte parter blev underrettet om de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke Kommissionen havde til hensigt at anbefale, at der indførtes foranstaltninger. De interesserede parter fremsatte derefter en række bemærkninger, som blev taget i betragtning, og hvor det var relevant, blev undersøgelsesresultaterne ændret i overensstemmelse hermed.

3. **Tidligere procedurer vedrørende den pågældende vare**

(8) I oktober 1993 indførte Rådet ved forordning (EØF) nr. 2887/93 [1] en endelig antidumpingtold på importen af visse elektroniske vægte med oprindelse i Singapore og Korea. Foranstaltningerne for Singapore er i øjeblikket omfattet af en fornyet undersøgelse, der indledtes i oktober 1998 [2], mens foranstaltningerne for Korea udløb i oktober 1998.

(9) I april 1993 indførte Rådet ved forordning (EØF) nr. 993/93 [3] en endelig antidumpingtold på importen af visse elektroniske vægte med oprindelse i Japan. Disse foranstaltninger er også omfattet af en fornyet undersøgelse, der indledtes i april 1998 [4].

B. **DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE**

1. **Den pågældende vare**

(10) Den pågældende vare er elektroniske vægte til brug i detailhandelen med numerisk angivelse af vægt, enhedspris og pris at betale (med eller uden printeranordning for disse tre angivelser), henhørende under KN-kode ex 8423 81 50. Elektroniske vægte fremstilles i forskellige modeller med forskellig ydeevne og teknologi. Erhvervsgrenen inddeler vægtene i tre kategorier, nemlig laveste, mellemste og øverste kategori, alt efter om der er tale om fritstående elektroniske vægte uden indbygget printeranordning, mere avancerede modeller med forudindstillingstaster eller modeller med den yderligere mulighed, at de kan indgå i edb-baserede kontrol- og styringssystemer.

(11) Selv om anvendelsesmulighederne for elektroniske vægte kan variere som følge af de yderligere funktioner i de mellemste og øverste kategorier, er der ikke tale om væsentlige forskellige i modellernes grundlæggende fysiske og tekniske egenskaber. Undersøgelsen har endvidere vist, at der ikke er nogen klare skillelinjer mellem de tre kategorier, og at modeller, der henhører under nabokategorier, ofte kan erstatte hinanden. De må derfor i denne undersøgelse anses for at være en og samme vare.

2. **Samme vare**

(12) Det fremgår af undersøgelsen, at de forskellige elektroniske vægte, der fremstilles i Kina, Korea, Taiwan og Indonesien (der blev valgt som referenceland for Kina) og sælges på disse markeder, på trods af forskelle i størrelse, levetid, spænding eller udformning er identiske med eller ligger tæt op ad de elektroniske vægte, der eksporteres fra Kina, Korea og Taiwan til Fællesskabet, og de må derfor anses for at være samme vare.

(13) På tilsvarende måde er de elektroniske vægte, der fremstilles af EF-erhvervsgrenen og sælges på Fællesskabets marked, i alle henseender identiske med de elektroniske vægte, der fremstilles i Kina, Korea og Taiwan og derfra eksporteres til Fællesskabet.

(14) Derfor er disse varer samme vare i overensstemmelse med artikel 1, stk. 4, i grundforordningen.

C. **DUMPING**

1. **Lande med markedsøkonomi**

Generel metode

Normal værdi

(15) For at kunne fastsætte den normale værdi blev det først undersøgt for hver enkelt eksporterende producent, om det samlede salg af elektroniske vægte på hjemmemarkedet var repræsentativt i forhold til det samlede eksportsalg til Fællesskabet. I overensstemmelse med artikel 2, stk. 2, i grundforordningen blev hjemmemarkedssalget anset for repræsentativt, hvis hver eksporterende producents salgsmængde på hjemmemarkedet udgjorde mindst 5 % af det samlede eksportsalg til Fællesskabet.

(16) Derefter blev det fastlagt, hvilke af de typer af elektroniske vægte, som selskaberne solgte på hjemmemarkedet, der var identiske eller direkte sammenlignelige med de typer, der solgtes til eksport til Fællesskabet.

(17) For hver af de typer, som de eksporterende producenter solgte på hjemmemarkedet, og som blev konstateret at være direkte sammenlignelige med de typer, der solgtes til eksport til Fællesskabet, fastslog Kommissionen, om hjemmemarkedssalget var tilstrækkelig repræsentativt som omhandlet i artikel 2, stk. 2, i grundforordningen. Hjemmemarkedssalget af en bestemt type blev anset for at være tilstrækkelig repræsentativt, når det samlede hjemmemarkedssalg af den pågældende type i undersøgelsesperioden udgjorde mindst 5 % af det samlede eksportsalg til Fællesskabet af den sammenlignelige type elektroniske vægte.

[1] EFT L 263 af 22.10.1993, s. 1.
[2] EFT C 324 af 22.10.1998, s. 4.
[3] EFT L 104 af 29.4.1993, s. 4.
[4] EFT C 128 af 25.4.1998, s. 11.

(18) Det blev også undersøgt, om hjemmemarkedssalget for hver type kunne anses for at have fundet sted i normal handel ved at fastsætte andelen af det rentable salg af den pågældende type til uafhængige kunder. I de tilfælde, hvor mængden af elektroniske vægte, der solgtes til en nettosalgspris, som var lig med eller højere end de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mindst 80 % af den samlede salgsmængde, fastsattes den normale værdi på grundlag af den faktiske hjemmemarkedspris, beregnet som et vejet gennemsnit af priserne for alt hjemmemarkedssalg i undersøgelsesperioden, uanset om det var rentabelt eller ej. I de tilfælde, hvor det rentable salg af elektroniske vægte udgjorde mindre end 80 %, men mere end 10 % af det samlede hjemmemarkedssalg, fastsattes den normale værdi på grundlag af den faktiske hjemmemarkedspris, men udelukkende beregnet som det vejede gennemsnit af priserne for det rentable salg. I de tilfælde, hvor det rentable salg af elektroniske vægte udgjorde mindre end 10 % af den samlede salgsmængde, ansås den pågældende type for at være solgt i utilstrækkelige mængder til, at hjemmemarkedsprisen kunne anvendes som et rimeligt grundlag for fastsættelsen af den normale værdi.

(19) Hvor hjemmemarkedspriserne for en bestemt type, der solgtes af en eksporterende producent, ikke kunne benyttes, måtte der anvendes en beregnet normal værdi. Den normale værdi beregnedes følgelig i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, i grundforordningen på grundlag af produktionsomkostningerne for den eksporterede type (om nødvendigt justeret) plus et rimeligt beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (»SA & G«) samt en rimelig fortjenstmargen. Med henblik herpå undersøgte Kommissionen, om de SA & G og den fortjeneste, som hver af de pågældende eksporterende producenter havde haft på hjemmemarkedet, kunne anses for at udgøre pålidelige oplysninger.

(20) De faktiske SA & G på hjemmemarkedet ansås for pålidelige, når det pågældende selskabs salgsmængde på hjemmemarkedet kunne anses for repræsentativt. Fortjenstmargenen på hjemmemarkedet blev fastlagt på grundlag af hjemmemarkedssalget i normal handel, dvs. når dette salg til uafhængige kunder og til priser, der mindst svarede til produktionsomkostningerne, udgjorde mindst 10 % af det pågældende selskabs samlede hjemmemarkedssalg. Hvor disse kriterier ikke var opfyldt, blev der benyttet en vejet gennemsnitlig fortjenstmargen for de øvrige selskaber, som havde et tilstrækkeligt salg i normal handel i det pågældende land.

Eksportpris

(21) I alle de tilfælde, hvor eksporten af elektroniske vægte fandt sted til uafhængige kunder i Fællesskabet, fastsattes eksportprisen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundforordningen, dvs. på grundlag af de eksportpriser, der faktisk var betalt eller skulle betales.

(22) Hvis eksportsalget havde fundet sted til en forretningsmæssigt forbundet importør, beregnedes eksportprisen i henhold til artikel 2, stk. 9, i grundforordningen, dvs. på grundlag af den pris, hvortil de indførte varer første gang videresolgtes til en uafhængig køber. I sådanne tilfælde blev der foretaget justeringer for alle omkostninger, der var påløbet mellem indførsel og videresalg, samt for fortjeneste med henblik på at fastsætte en realistisk eksportpris. Denne fortjeneste blev fastsat til ca. 10 % på grundlag af de foreliggende oplysninger, som var modtaget fra ikke-forretningsmæssigt forbundne importører i en nylig undersøgelse vedrørende den samme vare. Dette ansås for rimeligt med tanke på de arbejdsopgaver, som de berørte parter udførte.

Sammenligning

(23) Sammenligningen blev foretaget ab fabrik og i samme handelsled. For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen blev der i form af justeringer taget behørigt hensyn til forskelle, som påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. artikel 2, stk. 10, i grundforordningen.

Dumpingmargen for undersøgte selskaber

(24) Den normale værdi beregnet som et vejet gennemsnit blev i overensstemmelse med artikel 2, stk. 11, i grundforordningen sammenlignet med det vejede gennemsnit af eksportprisen for hver enkelt producent. Den normale værdi, der var fastsat på grundlag af vejede gennemsnit, blev imidlertid sammenlignet med priserne for alle individuelle eksporttransaktioner til Fællesskabet, hvis der forelå et eksportprismønster, som var meget forskelligt for forskellige regioner, købere eller perioder, og sammenligningen på grundlag af vejede gennemsnit ikke i fuldt omfang ville afspejle den dumping, der fandt sted.

Dumpingmargen for ikke-samarbejdsvillige selskaber

(25) For ikke-samarbejdsvillige selskaber blev der i overensstemmelse med artikel 18 i grundforordningen fastsat en »restdumpingmargen« på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger.

(26) For de lande, der udviste stor samarbejdsvilje, blev det besluttet at fastsætte restdumpingmargenen til niveauet for det samarbejdsvillige selskab, der havde den højeste dumpingmargen.

(27) For de lande, der udviste begrænset samarbejdsvilje, blev der anvendt oplysninger fra det samarbejdsvillige selskab, der havde den højeste dumpingmargen. Restdumpingmargenen blev fastsat på grundlag af den

vejede gennemsnitlige margen for de typer dumpingvarer, der havde de højeste dumpingmargener, og som eksporteredes i repræsentative mængder. Denne fremgangsmåde blev også anset for nødvendig for at undgå at belønne manglende samarbejde, og fordi der ikke var grund til at formode, at nogen ikke-samarbejdsvillig part havde solgt den pågældende vare til lavere dumpingpriser.

2. **Korea**

(28) Tre selskaber besvarede spørgeskemaet for eksporterende producenter. To importører i Fællesskabet, der var forretningsmæssigt forbundet med de to eksporterende producenter, besvarede også spørgeskemaet.

Normal værdi

(29) For den ene eksporterende producent blev den normale værdi udelukkende baseret på priserne på hjemmemarkedet, og for den anden eksporterende producent udelukkende på en beregnet normal værdi. For det tredje selskab blev der både anvendt beregnede normale værdier og normale værdier baseret på hjemmemarkedspriserne.

(30) I de tilfælde, hvor der anvendtes beregnede normale værdier, kunne fremstillingsomkostningerne og SA & G for hver enkelt af de pågældende eksporterende producenter benyttes. For en af producenterne, hvis salg af visse modeller var tabsgivende, blev gennemsnitsfortjenesten for de rentable modeller på hjemmemarkedet benyttet. For den sidste producent, hvis samlede salg på hjemmemarkedet var tabsgivende, blev gennemsnitsfortjenesten for de to andre producenter benyttet.

Eksportpris

(31) I de tilfælde, hvor de eksporterende producenters eksportsalg til Fællesskabet af den pågældende vare fandt sted til uafhængige importører i Fællesskabet, fastsattes eksportprisen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundforordningen, dvs. på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales.

(32) Hvis de eksporterende producenters eksportsalg til Fællesskabet havde fundet sted via forretningsmæssigt forbundne importører i Fællesskabet, beregnedes eksportprisen i henhold til artikel 2, stk. 9, i grundforordningen, dvs. på grundlag af den pris, hvortil de indførte varer første gang videresolgtes til en uafhængig køber. Der blev derefter foretaget justeringer for alle omkostninger, der var påløbet mellem indførsel og videresalg, samt for fortjeneste med henblik på at fastsætte en realistisk eksportpris.

Sammenligning

(33) Sammenligningen fandt sted ab fabrik og i samme handelsled. For at sikre en rimelig sammenligning tog Kommissionen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 10, i grundforordningen hensyn til forskelle, der angiveligt påvirkede priserne og deres sammenlignelighed, hvis dette påvistes at være tilfældet. Hvor det var relevant og berettiget, blev der foretaget justeringer for forskelle i transport-, forsikrings-, håndterings- og lasteomkostninger samt dermed forbundne omkostninger, kreditomkostninger, provision, importafgifter og omkostninger ved kundeservice (garantier, kautioner osv.). For to af selskaberne omfattede dette justeringer for omkostninger, der påløb for en forretningsmæssigt forbundet part i Japan.

(34) De justeringer, der blev foretaget af den normale værdi, som var beregnet på grundlag af hjemmemarkedssalget, blev også foretaget af den normale værdi, der var beregnet i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, i grundforordningen.

Dumpingmargen

(35) Den normale værdi beregnet som et vejet gennemsnit for hver type af den pågældende vare, der eksporteredes til Fællesskabet, blev i overensstemmelse med artikel 2, stk. 11, i grundforordningen sammenlignet med det vejede gennemsnit af eksportprisen for hver af de tilsvarende typer af den pågældende vare. For to eksporterende producenter afspejlede denne metode imidlertid ikke i fuldt omfang den dumping, der fandt sted, og der forelå et eksportprismønster, som var meget forskelligt for forskellige købere og regioner. Derfor blev den normale værdi, der var fastsat på grundlag af vejede gennemsnit, sammenlignet med priserne for alle individuelle eksporttransaktioner til Fællesskabet.

(36) Sammenligningen viste, at der fandt dumping sted for to af de samarbejdsvillige producenter. Dumpingmargenen udtrykt i procent af cif-importprisen Fællesskabets grænse udgør:

CAS Corporation, Seoul	0 %
A & D Korea Co. Ltd, Seoul	4,7 %
Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do	4,9 %

Da samarbejdsniveauet var højt, blev restdumpingmargenen fastsat til niveauet for det samarbejdsvillige selskab, dvs. 4,9 %.

3. **Taiwan**

(37) To selskaber besvarede spørgeskemaet for eksporterende producenter.

Normal værdi

(38) For den ene producent var al hjemmemarkedssalg af elektroniske vægte (som tilhørte den laveste kategori) tabsgivende. For den anden producent blev de sammenlignelige eksporterede elektroniske vægte (som tilhørte den laveste kategori) ikke solgt på hjemmemarkedet.

(39) Derfor blev den normale værdi for alle varemodeller, der solgtes til eksport til Fællesskabet, beregnet i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, i grundforordningen. For hver af de eksporterende producenter blev fremstillingsomkostningerne for deres eksporterede modeller og deres egne SA & G på hjemmemarkedet benyttet. For begge eksporterende producenter benyttedes den fortjenstmargen, der blev fastsat for det selskab, der havde rentabelt hjemmemarkedssalg i normal handel af modeller af elektroniske vægte, som ikke var sammenlignelige med de eksporterede modeller.

Eksportpriser

(40) De to eksporterende producenters samlede eksportsalg til Fællesskabet fandt sted til uafhængige importører i Fællesskabet. Derfor blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundforordningen, dvs. på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales.

Sammenligning

(41) Sammenligningen fandt sted ab fabrik og i samme handelsled. For at sikre en rimelig sammenligning tog Kommissionen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 10, i grundforordningen hensyn til forskelle, der angiveligt påvirkede priserne og deres sammenlignelighed, hvis dette påvistes at være tilfældet. Hvor det var relevant og berettiget, blev der foretaget justeringer for forskelle i transport-, håndterings- og lasteomkostninger samt dermed forbundne omkostninger, importafgifter, kreditomkostninger og provision i overensstemmelse med artikel 2, stk. 10, i grundforordningen.

(42) De samme justeringer blev også foretaget af den normale værdi, som var beregnet i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, i grundforordningen, hvor det var relevant og berettiget.

Dumpingmargen

(43) Den normale værdi beregnet som et vejet gennemsnit for hver type af den pågældende vare, der eksporteredes til Fællesskabet, blev i overensstemmelse med artikel 2, stk. 11, i grundforordningen sammenlignet med det vejede gennemsnit af eksportprisen for hver af de tilsvarende typer af den pågældende vare. For en eksporterende producent afspejlede denne metode imidlertid ikke i fuldt omfang den dumping, der fandt sted, og der forelå et eksportprismønster, som var meget forskelligt for forskellige købere og regioner. Derfor blev den normale værdi, der var fastsat på grundlag af vejede gennemsnit, sammenlignet med priserne for alle individuelle eksporttransaktioner til Fællesskabet.

(44) Sammenligningen viste, at der fandt dumping sted for to af de samarbejdsvillige producenter. Dumpingmargenen udtrykt i procent af cif-importprisen Fællesskabets grænse udgør:

Universal Weight Enterprise (UWE)	5,5 %
Snowrex International	5,9 %

Da samarbejdsniveauet var lavt, blev restdumpingmargenen fastsat til niveauet for modellen med den højeste individuelle dumpingmargen, der solgtes i repræsentative mængder.

4. **Folkerepublikken Kina**

Analyse vedrørende markedsøkonomisk status

(45) Tre kinesiske selskaber anmodede om markedsøkonomisk status i henhold til artikel 2, stk. 7, i grundforordningen. Anmodningen fra et af selskaberne måtte afvises, da de forelagte oplysninger først kom Kommissionen i hænde længe efter fristernes udløb og desuden var ufuldstændige på væsentlige punkter. Kommissionen indhentede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige, og efterprøvede oplysningerne fra anmodningerne om markedsøkonomisk status ved kontrolbesøg hos de to andre selskaber.

(46) Kommissionen konstaterede, at begge selskaber i en årrække stort set havde solgt til de samme tabsgivende priser i Kina. Desuden kunne ingen af selskaberne fuldstændig frit bestemme, om og i hvilket omfang de skulle sælge deres produktion på hjemmemarkedet. Det er Kommissionens praksis at afvise anmodninger om markedsøkonomisk status, når salget på hjemmemarkedet er omfattet af restriktioner, og når priserne ikke varierer mellem kunderne, da ensartede priser kan skyldes en centralt indført priskontrol. De foreliggende oplysninger viste desuden, at de pågældende priser i en årrække havde været tabsgivende, hvilket også tyder på, at producenterne ikke arbejdede under markedsøkonomiske vilkår.

(47) De andre to selskaber i undersøgelsen opfyldte således ikke de betingelser, der er fastsat i artikel 2, stk. 7, litra c), i grundforordningen. Efter høring af det rådgivende udvalg meddelte Kommissionen derfor de pågældende selskaber, at deres anmodninger om markedsøkonomisk status måtte afvises.

Valg af referenceland

(48) Da ingen af selskaberne opfyldte kriterierne for markedsøkonomisk status, måtte eksportpriserne for de kinesiske eksporterende producenter sammenlignes med den normale værdi, der var fastsat i et egnet tredjeland med markedsøkonomi i henhold til artikel 2, stk. 7, i grundforordningen.

(49) På klagerens opfordring foreslog Kommissionen Indonesien i indledningsmeddelelsen. Ingen af de interesserede parter fremsatte nogen indvendinger imod dette valg. En indonesisk producent udviste efterfølgende samarbejdsvilje og indgav en besvarelse af spørgeskemaet. Besvarelsen kunne antages, og derfor blev det anset for hensigtsmæssigt at anvende Indonesien som referenceland i denne undersøgelse.

(50) Det blev besluttet, at Indonesien var det tredjeland med markedsøkonomi, der var mest egnet med henblik på at fastsætte den normale værdi på baggrund af den indonesiske producents betydelige hjemmemarkeds- og eksportsalg i forhold til importen til Fællesskabet fra Kina samt konkurrenceniveauet på det indonesiske marked og på eksportmarkederne, som åbnede mulighed for en rimelig, men ikke overdreven fortjeneste. Desuden blev salget i Korea og Taiwan ikke anset for et hensigtsmæssigt grundlag for fastsættelsen af den normale værdi, da de elektroniske vægte, som solgtes på disse markeder, lå i den billigste prisklasse i den laveste kategori og derfor ikke kunne sammenlignes med de modeller, der eksporteredes fra Kina.

Individuel behandling

(51) Alle de kinesiske eksporterende producenter, der samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen, anmodede om individuel behandling. De besvarede de detaljerede spørgsmål i formularen for anmodning om markedsøkonomisk status, der blev sendt til de berørte parter, da proceduren indledtes. Undersøgelsen af disse anmodninger var især koncentreret om områder, der havde en direkte indflydelse på selskabernes eksportaktiviteter. Det konstateredes, at den statslige indgriben hverken var så omfattende, at den havde væsentlig indflydelse på eksportaktiviteterne eller åbnede mulighed for omgåelse af foranstaltningerne, hvis der blev fastsat individuelle toldsatser for eksportørerne.

(52) En undersøgelse af oplysningerne fra de tre selskaber viste, at alle selskaber opfyldte betingelserne for individuel behandling.

Det blev derfor besluttet at indrømme de tre selskaber individuel behandling.

Normal værdi

(53) Den normale værdi for de kinesiske eksporterende producenter, som udelukkende eksporterede vægte i den laveste kategori til EU, blev i overensstemmelse med artikel 2, stk. 2 og 3, i grundforordningen beregnet på grundlag af de normale værdier, der var fastsat for det samarbejdsvillige indonesiske selskab, ved at anvende den mest konkurrencedygtige model i den laveste kategori, der både solgtes på det indonesiske marked og på eksportmarkederne i betydelige mængder, og som kunne sammenlignes med de kinesiske typer, der eksporteredes til Fællesskabet.

Eksportpriser

(54) I tilfælde, hvor de eksporterende producenters eksportsalg til Fællesskabet af den pågældende vare fandt sted til uafhængige importører i Fællesskabet, blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundforordningen, dvs. på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales.

(55) Hvis de eksporterende producenters eksportsalg til Fællesskabet havde fundet sted via forretningsmæssigt forbundne importører i Fællesskabet, beregnedes eksportprisen i henhold til artikel 2, stk. 9, i grundforordningen, dvs. på grundlag af den pris, hvortil de indførte varer første gang videresolgtes til en uafhængig køber.

Sammenligning

(56) Sammenligningen fandt sted ab fabrik og i samme handelsled. For at sikre en rimelig sammenligning tog Kommissionen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 10, i grundforordningen hensyn til forskelle, der angiveligt påvirkede priserne og deres sammenlignelighed, hvis dette påvistes at være tilfældet. Hvor det var relevant og berettiget, blev der foretaget justeringer for forskelle i transport-, forsikrings-, håndterings- og lasteomkostninger samt dermed forbundne omkostninger, kreditomkostninger, provision, importafgifter og omkostninger ved kundeservice (garantier, kautioner osv.).

Dumpingmargen

(57) Den normale værdi beregnet som et vejet gennemsnit for de typer i den laveste kategori af den pågældende vare, der eksporteredes til Fællesskabet, blev i overensstemmelse med artikel 2, stk. 11, i grundforordningen sammenlignet med det vejede gennemsnit af eksportprisen for hver af den tilsvarende type af den pågældende vare. For en af de eksporterende producenter blev den normale værdi, der var fastsat på grundlag af vejede gennemsnit, imidlertid sammenlignet med priserne for alle individuelle eksporttransaktioner til Fællesskabet, da der forelå et eksportprismønster, som var meget forskelligt for forskellige købere, regioner og perioder, og den ovennævnte metode ikke i fuldt omfang afspejlede den dumping, der fandt sted

(58) Sammenligningen viste, at der fandt dumping sted for de tre samarbejdsvillige producenter, der var indrømmet individuel behandling. Dumpingmargenen udtrykt i procent af cif-importprisen Fællesskabets grænse udgør:

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai	12,8 %
Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai	9,0 %
Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou	12,2 %

Da samarbejdsniveauet var lavt, blev restdumpingmargenen fastsat til den højeste individuelle dumpingmargen, der var fastsat for de samarbejdsvillige selskaber, dvs. 30,7 %.

D. **SKADE**

1. **EF-erhvervsgrenens struktur**

(59) EF-erhvervsgrenens struktur har ændret sig betydeligt i den betragtede periode. Siden oktober 1993 (dvs. da de endelige antidumpingforanstaltninger blev indført på importen af elektroniske vægte med oprindelse i Singapore og Korea) har et omstrukturerings- og konsolideringsprogram betydet, at kun fire ud af de ni selskaber, der samarbejdede under den tidligere undersøgelse, stadig var aktive i denne undersøgelses undersøgelsesperiode. Det fremgik af undersøgelsen, at andre EF-producenter har været igennem en lignende omstrukturerings- og konsolideringsproces.

(60) Selv om fire EF-producenter (som tegnede sig for mere end 50 % af produktionen i Fællesskabet) støttede klagen, udviste kun to af disse selskaber samarbejdsvilje i forbindelse med undersøgelsen ved at besvare spørgeskemaerne. Disse to selskaber tegnede sig for 39 % af den samlede produktion i Fællesskabet i undersøgelsesperioden.

(61) Hvad angår beregningen af den samlede produktion af elektroniske vægte i Fællesskabet, skal det bemærkes, at de selskaber i Fællesskabet, der var forretningsmæssigt forbundet med de eksporterende producenter i de pågældende lande, blev udelukket fra definitionen af den samlede produktion i Fællesskabet, jf. artikel 4, stk. 1, litra a), og artikel 4, stk. 2, i grundforordningen. Med hensyn til Mettler-Toledo var det tydeligt, at producenten i Fællesskabet direkte kontrollerede sit datterselskab i Kina.

(62) Et af de andre selskaber i Fællesskabet (som blev udelukket fra definitionen af EF-producenter, fordi det også er en af de eksporterende producenter i Kina) påstod, at det ovennævnte samarbejdsniveau (39 %) ikke var tilstrækkeligt til, at undersøgelsen kunne fortsættes. Denne påstand blev afvist, fordi de to samarbejdsvillige EF-producenter tegnede sig for betydeligt mere end 25 % af den samlede produktion i Fællesskabet, hvilket er tilstrækkeligt til at udgøre en betydelig del af produktionen i Fællesskabet jf. artikel 4, stk. 1, i grundforordningen. Disse to producenter udgør derfor erhvervsgrenen i Fællesskabet.

2. **Det synlige forbrug i Fællesskabet**

Generelt

(63) Forbruget i Fællesskabet blev beregnet på grundlag af efterprøvede salgsdata fra EF-erhvervsgrenen, oplysninger fra klagen (for andre selskaber i Fællesskabet) og oplysninger om importmængder fra Eurostat.

Antal elektroniske vægte	1995	1996	1997	1998	UP
Forbrug i Fællesskabet	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Indeks — 1995 = 100	100	107	110	124	135
Elektroniske vægte i den laveste kategori	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Indeks — 1995 = 100	100	129	124	133	133

I den betragtede periode steg det samlede forbrug af elektroniske vægte med 35 %, og forbruget af elektroniske vægte i den laveste kategori steg med 33 %. Forbrugsstigningen i den laveste kategori er angivet separat, fordi 97 % af importen fra de pågældende lande i undersøgelsesperioden var koncentreret i denne kategori. Forbrugsstigningen i 1996 skyldtes en stor stigning i importen fra de pågældende lande. Importmængden faldt derefter i 1997.

Euro-effekten

(64) Det øgede forbrug mellem 1997 og undersøgelsesperioden skyldtes hovedsagelig en enkeltstående stigning i detailhandlernes efterspørgsel på grund af euroens indførelse. I optaktsfasen til euroens indførelse måtte detailhandlerne nemlig kunne vise kunderne priser i både euro og nationale valutaer, og de fremskyndede derfor deres udskiftning af gamle elektroniske vægte. Dette skabte en øget efterspørgsel på Fællesskabets marked, og salgsmængden steg inden for alle kategorier. Denne forbedrede situation vil kun blive af kort varighed, og forbruget forventes at falde, eftersom mange af de detailhandlere, der ville have udskiftet deres elektroniske vægte i perioden mellem 2001 og 2004, allerede har gjort det mellem 1997 og 2000. Derfor vil euro-effekten ikke medføre en samlet stigning i produktionen, men blot fremskynde salget fra en periode (2001 til 2004) til en anden (1997 til 2000).

(65) Selv om fristen for detailhandelens endelige omstilling til metersystemet i Det Forenede Kongerige også øgede forbruget, var virkningerne for salget ikke så betydelige og vedrørte kun den pågældende medlemsstat.

(66) Den nedenstående tabel viser den faktiske og den forventede udvikling i forbruget fra 1995 til 2005. Det fremgår af tabellen, at euro-effekten medførte en midlertidig salgsstigning i perioden mellem 1997 og 2000, og at forbruget mellem 2000 og 2002 forventes at blive mindre. Fra og med 2004 forventes forbruget at vende tilbage til det normale niveau (dvs. niveauet fra 1995/96).

(Forbrug pr. 1 000 enheder)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
162	172	178	201	219	177	144	126	144	172	172

(67) Visse eksporterende producenter mente, at der ikke fandtes nogen euro-effekt, eller at den i givet fald ikke var så betydelig. De kunne imidlertid ikke give nogen anden forklaring på, hvorfor forbruget var steget. Deres påstand blev derfor afvist.

(68) En af de eksporterende producenter påpegede, at forbruget var steget siden de tidligere undersøgelser vedrørende den pågældende vare, jf. betragtning 8 og 9. Det blev rent faktisk konstateret, at forbruget af den pågældende vare var steget og fortsatte hermed i hele den betragtede periode. Som beskrevet ovenfor kan denne stigning imidlertid i høj grad tilskrives euro-effekten.

3. **Importen til Fællesskabet fra de pågældende lande**

Kumulativ vurdering af dumpingimportens virkninger

(69) Det blev først undersøgt, om importen fra de pågældende lande burde vurderes kumulativt på baggrund af de ovenstående undersøgelsesresultater vedrørende dumping. Det blev konstateret, at:

— de fastlagte dumpingmargener oversteg minimumsværdien for alle de pågældende lande

— den indførte mængde fra hvert land og de tilsvarende markedsandele ikke var ubetydelige sammenlignet med forbruget i Fællesskabet

— de pågældende varer, der indførtes fra de pågældende lande, ofte kunne erstatte hinanden

— priserne på importen stort set fulgte den samme udvikling

— en analyse af konkurrencebetingelserne for importerede elektroniske vægte og den samme vare tyder på, at alle elektroniske vægte sælges til ensartede priser til kunder i det samme markedssegment.

Visse eksporterende producenter gjorde gældende, at deres import ikke burde kumuleres med importen fra andre lande, fordi prisniveauet og udviklingen i deres salgsmængder ikke var ens. Af ovennævnte årsager blev det imidlertid konkluderet, at alle betingelser for at kumulere importen fra de pågældende lande var til stede, og disse argumenter blev derfor afvist.

Den indførte mængde af den pågældende vare

(70) Ifølge oplysninger fra Eurostat steg mængden af elektroniske vægte, der indførtes fra de pågældende lande til Fællesskabet i den betragtede periode, fra 14 533 enheder i 1995 til 33 063 enheder i undersøgelsesperioden (dvs. med 123 %). Undersøgelsen viste, at mere end 97 % af de elektroniske vægte, der indførtes fra de pågældende lande i undersøgelsesperioden, tilhørte den laveste kategori som beskrevet i betragtning 73.

Importens markedsandel

(71) De eksporterende producenters markedsandel steg fra 9,2 % til 15,0 % i den betragtede periode. Dette står i kontrast til EF-erhvervsgrenens tab af markedsandele i den samme periode på 4,6 % for samtlige elektroniske vægte (dvs. fra 26,1 % til 24,9 %) og på 22 % for elektroniske vægte i den laveste kategori (dvs. fra 21,8 % til 17,1 %).

Prisunderbud

(72) Salgspriserne på Fællesskabets marked i undersøgelsesperioden blev sammenlignet med EF-erhvervsgrenens og de samarbejdsvillige eksporterende producenters priser. Sammenligningerne blev i overensstemmelse med de tidligere undersøgelser af denne vare foretaget på grundlag af salget på Fællesskabets marked af sammenlignelige modeller i samme handelsled (priser for uafhængige forhandlere/importører). Ligesom i de tidligere undersøgelser blev priserne desuden sammenlignet på grundlag af vejede gennemsnit for hver enkelt eksporterende producent i hver af de medlemsstater, hvor salget havde fundet sted. Alle priser var angivet efter fradrag af rabatter. EF-erhvervsgrenens priser blev justeret til priser ab fabrik. Priserne på dumpingimporten var cif Fællesskabets grænse og omfattede i påkommende tilfælde importafgifter.

(73) Langt de fleste af de modeller, som de samarbejdsvillige eksporterende producenter solgte i Fællesskabet, tilhørte den laveste kategori (mere end 97 %). Beregningerne omfattede derfor ikke de mindre mængder af modeller i den mellemste og øverste kategori, da de ikke blev anset for repræsentative.

(74) EF-erhvervsgrenen solgte tre slags modeller i den laveste kategori:

I. standard butiksvægte eller »monovægte« (i det følgende benævnt monovægte)

II. butiksvægte med en displaysøjle (kundedisplay) (i det følgende benævnt søjlevægte), og

III. andre typer vægte i den laveste kategori, som f.eks. hængevægte.

Sammenligningerne tog højde for mono- og søjlevægte. Andre vægte i den laveste kategori (kategori III) blev ikke taget i betragtning, fordi både EF-erhvervsgrenen og de eksporterende producenter kun solgte dem i forsvindende små mængder, og de derfor ikke blev anset for repræsentative.

Resultaterne af prissammenligningerne

(75) Det fremgik af prissammenligningerne, at underbudsmargenerne var på mellem 0 % og 52 % for Kina, 60 % og 65 % for Taiwan samt 30 % og 50 % for Korea.

4. **EF-erhvervsgrenens situation**

Indledende bemærkninger

(76) Da EF-erhvervsgrenens oplysninger kun vedrører to EF-producenter, er nogle af de nedenstående oplysninger blev indekseret af fortrolighedshensyn.

(77) I overensstemmelse med artikel 3, stk. 5, i grundforordningen omfattede undersøgelsen af dumpingimportens virkninger for EF-erhvervsgrenen en vurdering af alle økonomiske faktorer og forhold, der har indflydelse på erhvervsgrenens situation. Visse faktorer er imidlertid ikke indgående behandlet nedenfor, fordi de ikke blev anset for relevante for EF-erhvervsgrenens situation i forbindelse med denne undersøgelse. Endelig skal det bemærkes, at ingen af disse faktorer nødvendigvis er udslagsgivende for afgørelsen.

Produktion, kapacitetsudnyttelse og lagerbeholdninger

(78) Den samlede produktion af elektroniske vægte steg med 22 % i den betragtede periode. Produktionen af elektroniske vægte i den laveste kategori steg derimod kun med 5 % i den betragtede periode. EF-erhvervsgrenens kapacitetsudnyttelsesgrad steg fra 55 % til 65 % i den betragtede periode.

EF-erhvervsgrenens produktion og kapacitet Indeks — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UP
Samlet produktion af elektroniske vægte	100	102	105	107	122
Produktion af elektroniske vægte i laveste kategori	100	123	114	100	105
Kapacitet (samtlige elektroniske vægte)	100	100	100	100	105
Kapacitetsudnyttelsesgrad (samtlige elektroniske vægte)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Lagerbeholdningernes størrelse blev ikke anset for at have nogen væsentlig indvirkning på EF-erhvervsgrenens situation, fordi EF-erhvervsgrenen fremstiller på bestilling og derfor stort set ikke har nogen lagerbeholdninger.

Salgsmængde

(79) EF-erhvervsgrenens samlede salgsmængde af elektroniske vægte på Fællesskabets marked steg med 29 % i den betragtede periode. Derimod steg salgsmængden af elektroniske vægte i den laveste kategori kun med 10 %.

Omsætning

(80) Nedenstående tabel viser den indekserede udvikling i omsætningen. EF-erhvervsgrenens samlede salgsomsætning for elektroniske vægte på Fællesskabets marked steg med 27 % i den betragtede periode. I modsætning hertil faldt omsætningen af elektroniske vægte i den laveste kategori med 11 % i den betragtede periode.

Omsætning Indeks — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UP
Samtlige elektroniske vægte	100	96	97	111	127
Laveste kategori	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Markedsandel og -vækst

(81) EF-erhvervsgrenens andel af Fællesskabets marked for alle elektroniske vægte faldt fra 26,1 % i 1995 til 24,9 % i undersøgelsesperioden, dvs. med 4,6 %. EF-erhvervsgrenens andel af markedet for elektroniske vægte i den laveste kategori faldt imidlertid fra 21,8 % i 1995 til 17,1 % i undersøgelsesperioden, dvs. med 22 %.

(82) Derfor kunne EF-erhvervsgrenen ikke drage fuld fordel af markedsvæksten.

EF-erhvervsgrenens markedsandel	1995	1996	1997	1998	UP
Alle elektroniske vægte	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Indeks	100	96	100	91	96
Elektroniske vægte i den laveste kategori	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Indeks	100	82	91	74	78

Salgspriser

(83) Gennemsnitspriserne for alle kategorier af elektroniske vægte ved salg til ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder faldt i den betragtede periode:

øverste kategori (– 11 %)

mellemste kategori (– 18 %)

laveste kategori (– 17 %).

En eksporterende producent gjorde opmærksom på, at de gennemsnitlige salgspriser for alle elektroniske vægte steg i den betragtede periode, hvilket angiveligt viste, at EF-erhvervsgrenen derfor ikke havde lidt skade. Denne tilsyneladende stigning skyldtes imidlertid udelukkende ændringer i produktsammensætningen (dvs. betydelige ændringer i salgsmængderne for de forskellige varekategorier mellem 1995 og undersøgelsesperioden), og denne påstand blev derfor afvist. Dette bekræftes af den ovenstående prisudvikling for hver enkelt kategori.

Rentabilitet

(84) Udviklingen i EF-erhvervsgrenens generelle salgsfortjeneste steg fra et lille overskud i 1995 til ca. 10 % i undersøgelsesperioden. Rentabiliteten inden for den laveste kategori faldt derimod fra et lille overskud i 1995 til betydelige tab i undersøgelsesperioden (ca. 20 %).

(85) Den generelle udvikling inden for elektroniske vægte kan forklares med en øget salgsmængde og omsætning som følge af euro-effekten, jf. betragtning 64. Det skal bemærkes, at EF-erhvervsgrenen ikke kunne opnå en acceptabel fortjeneste i årene inden euro-effekten, og at rentabiliteten kun var tilstrækkelig til, at EF-erhvervsgrenen kunne forblive levedygtig i undersøgelsesperioden, fordi euro-effekten havde øget salgsmængden.

(86) Der blev foretaget en vurdering af euro-effektens virkninger for rentabiliteten for at kunne vise, hvordan rentabiliteten forventes at forværres, efterhånden som euro-effekten begynder at aftage. Det forventes, at EF-erhvervsgrenens omsætning vil falde med mindst 27 % (hvilket således svarer til stigningen i omsætningen som følge af euro-effekten, jf. betragtning 80).

(87) Et yderligere bevis på euro-effektens virkninger er, at EF-erhvervsgrenens rentabilitet i 1996 (hvor euro-effekten ikke kunne mærkes endnu) var på under 3 %.

(88) Det er vigtigt at påpege, at EF-erhvervsgrenen ikke kunne drage fuld fordel af euro-effekten, fordi fortjenesten på salget af elektroniske vægte i den laveste kategori lå langt under nulpunktet i undersøgelsesperioden. Dette er væsentligt, fordi importen fra de pågældende lande er koncentreret i denne kategori. Tabene i denne kategori har mindsket EF-erhvervsgrenens samlede rentabilitet og forhindret den i at drage fuld fordel af euro-effekten og antidumpingforanstaltningerne på importen fra Japan og Singapore. Dertil kommer, at pristrykket fra dumpingimporten også har kunnet mærkes i de mellemste og øverste kategorier, fordi priserne i den ene kategori uvægerligt vil påvirke priserne i de andre kategorier.

(89) Det konkluderes, at EF-erhvervsgrenens rentabilitet ikke nåede op på det niveau, som med rimelighed kunne have forventes i undersøgelsesperioden, på grund af pristrykket fra dumpingimporten.

Andre resultatorienterede faktorer

(90) Der blev ikke foretaget nogen nærmere undersøgelse af likviditeten, mulighederne for at tilvejebringe kapital (eller investeringer) og forrentningen af investeret kapital, fordi en sådan undersøgelse ville vedrøre selskabernes generelle situation. Selskabernes øvrige forretningsområder udgør mere end 50 % af den samlede omsætning, og en generel undersøgelse vil derfor ikke nødvendigvis være repræsentativ for den pågældende vare.

Den foreliggende dumpingmargens følgevirkninger for EF-erhvervsgrenen kan ikke anses for ubetydelige i betragtning af omfanget af og priserne på importen fra de pågældende lande.

Produktivitet, beskæftigelse og lønninger

(91) Det fremgår af nedenstående tabel, at beskæftigelsen i EF-erhvervsgrenen faldt med 11 % i den betragtede periode.

Produktivitet pr. medarbejder Indeks — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UP
Antal producerede enheder	100	102	105	107	122
Antal medarbejdere	100	91	82	90	89
Produktivitet pr. medarbejder	100	107	123	123	140

(92) Produktiviteten pr. medarbejder steg med 40 % i den betragtede periode.

(93) Der blev ikke foretaget nogen nærmere undersøgelse af lønningerne, eftersom en stor del af selskabernes aktiviteter vedrører andre forretningsområder. En sådan undersøgelse ville vedrøre selskabernes generelle situation og ikke nødvendigvis være repræsentativ for den pågældende vare.

5. **Konklusion om skade**

(94) Det fremgår af ovenstående undersøgelsesresultater, at EF-erhvervsgrenen på baggrund af udviklingen i den betragtede periode måtte sænke sine gennemsnitspriser (i alle tre kategorier) og mistede markedsandele i undersøgelsesperioden. Undersøgelsesresultaterne vedrørende elektroniske vægte i den laveste kategori (hvad angår salgsmængde, gennemsnitspriser, produktion, markedsandel og rentabilitet) viser, at situationen i denne kategori er langt værre end for de elektroniske vægte som helhed. Den dårlige økonomiske situation for den laveste kategori har frem for alt hindret EF-erhvervsgrenen i at opnå den samlede rentabilitet, som den kunne have forventet i betragtning af euro-effekten og de gældende antidumpingforanstaltninger samt især med tanke på dens omstruktureringsindsats.

(95) Det konkluderes derfor, at EF-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade i undersøgelsesperioden.

(96) Det skal bemærkes, at den laveste kategori er vigtig for EF-erhvervsgrenen, eftersom den skal kunne tilbyde sine kunder varer i alle tre kategorier, og da ethvert pristryk i den laveste kategori uvægerligt trykker priserne i de andre kategorier, som hovedsagelig sælges til de samme kunder.

(97) Euro-effekten vil kun have midlertidig virkning, hvorimod der ikke er noget, der tyder på, at konkurrencen fra dumpingimporten vil ophøre. Det er derfor kun et spørgsmål om tid, før EF-erhvervsgrenens generelle situation bliver yderligere forværret. Dette er sandsynligt, fordi en mindsket efterspørgsel forventes at føre til faldende produktion, salg, markedsandel og priser. Desuden var gennemsnitspriserne i euroområdet meget højere end uden for dette område, hvilket er endnu et tegn på, hvordan udviklingen kommer til at forme sig.

E. **ÅRSAGSSAMMENHÆNG**

1. **Indledning**

(98) Det blev undersøgt, hvilke virkninger dumpingimporten havde for EF-erhvervsgrenen.

(99) Der blev endvidere foretaget en undersøgelse af alle andre kendte faktorers følgevirkninger for EF-erhvervsgrenen for at sikre, at skade, der forvoldes af andre faktorer end den pågældende dumpingimport, ikke tilskrives denne dumpingimport.

2. **Dumpingimportens virkninger**

Virkninger for salgsmængde og markedsandel

(100) Forbruget på Fællesskabets marked steg med 35 % i den betragtede periode. EF-erhvervsgrenens salg steg imidlertid kun med 29 %, mens importen fra de pågældende lande steg med 123 %.

(101) Som beskrevet i betragtning 81 faldt EF-erhvervsgrenens markedsandel med 4,6 % i den betragtede periode, hvorimod markedsandelen for importen fra de pågældende lande steg fra 9,2 % til 15,1 % i den samme periode.

(102) Som beskrevet i betragtning 82 faldt EF-erhvervsgrenens salgspriser i den betragtede periode. I den samme periode lå importen med oprindelse i de pågældende lande betydeligt under disse priser, jf. betragtning 75. Alt dette havde negative følgevirkninger for EF-erhvervsgrenens rentabilitet.

(103) Det fremgår af ovennævnte undersøgelse, at der er et tydeligt tidsmæssigt sammenfald mellem EF-erhvervsgrenens forværrede situation hvad angår finansielle og økonomiske nøgleindikatorer, og den øgede dumpingimport fra de pågældende lande.

Dumpingimportens følgevirkninger for den laveste kategori

(104) Dumpingimportens negative følgevirkninger for EF-erhvervsgrenens generelle situation kan fastlægges ved en nærmere undersøgelse af årsagssammenhængen med udgangspunkt i de forskellige kategorier af elektroniske vægte på markedet.

(105) I undersøgelsesperioden bestod 97 % af importen fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter, dvs. ca. 15 000 enheder, af varer i den laveste kategori. Den samlede import fra de pågældende lande var på 33 063 enheder i undersøgelsesperioden. Det blev derfor antaget, at 97 % af den samlede import bestod af varer i den laveste kategori. Denne antagelse var baseret på de foreliggende faktiske oplysninger, da der ikke var nogen grund til at tro, at mønsteret for resten af importen ville være anderledes end mønsteret for importen fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter. EF-erhvervsgrenens salg i den laveste kategori udgjorde således betydeligt mindre end halvdelen af importen fra de pågældende lande i undersøgelsesperioden, hvor det kun havde udgjort en smule mindre end denne import i begyndelsen af den betragtede periode. Nedenstående tabel viser væksten i EF-erhvervsgrenens salgsmængde i den laveste kategori sammenlignet med en vurdering af salget i samme kategori for de eksporterende producenter i de pågældende lande. Det fremgår heraf, at de eksporterende producenter øgede deres salgsmængde i denne kategori med 123 % i den betragtede periode, mens EF-erhvervsgrenen kun var i stand til at øge sin salgsmængde med 10 %.

Salgsmængde på Fællesskabets marked af elektroniske vægte i laveste kategori Indeks — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UP
EF-erhvervsgrenen	100	106	109	104	110
De pågældende lande — baseret på 97 % af den samlede eksport	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Indeks for de pågældende lande	100	221	178	232	223

(106) Den tilsvarende udvikling med hensyn til markedsandele viser også, at importen fra de pågældende lande steg på EF-erhvervsgrenens bekostning i den betragtede periode. Markedsandelen for importen af varer i den laveste kategori fra de pågældende lande steg fra 9,2 % til 15,1 % (dvs. en samlet stigning på 65 %), mens EF-erhvervsgrenens markedsandel for varer i den laveste kategori faldt fra 21,8 % til 17,1 % (dvs. en nedgang på 22 %).

(107) Betragtning 82 beskriver udviklingen i EF-erhvervsgrenens gennemsnitspriser. Selv om der var et fald i disse gennemsnitspriser inden for alle tre kategorier, var nedgangen inden for den laveste kategori betydeligt større end den samlede nedgang i gennemsnitspriserne.

(108) Desuden var EF-erhvervsgrenens fortjeneste som nævnt ikke jævnt fordelt blandt de forskellige varekategorier. Antidumpingtolden på importen fra Japan og Singapore, jf. betragtning 8 og 9, vedrører hovedsagelig de mellemste og øverste kategorier og bidrog til rentabiliteten inden for disse kategorier. EF-erhvervsgrenen havde imidlertid store tab på salget inden for den laveste kategori, der netop var den kategori, som de eksporterende producenter i de pågældende lande koncentrerede sig om.

3. **Importen fra andre tredjelande**

(109) Som det fremgår af nedenstående tabel indførte Fællesskabet elektroniske vægte med oprindelse i en række andre lande, herunder Japan og Singapore, i undersøgelsesperioden.

Importmængde (ekskl. de pågældende lande)	1995	1996	1997	1998	UP
Japan	474	954	1 606	2 794	2 332
Japan — markedsandel	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapore	3 776	863	987	1 332	427
Singapore — markedsandel	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Andre lande	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Andre lande — markedsandel	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Samlet import (ekskl. de pågældende lande)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Importen fra Japan og Singapore var omfattet af antidumpingtold på mellem 15 % og 32 % i hele den betragtede periode, og importmængden var ikke særlig stor. Salgspriserne til de endelige kunder kan betragtes som ikke-skadevoldende. Dette viser tydeligt, at importen fra disse lande derfor ikke var med til at trykke priserne og højst sandsynligt ikke i væsentlig grad bidrog til at påføre EF-erhvervsgrenen skade.

(111) Importmængden fra andre tredjelande (hovedsagelig Schweiz, USA og Indonesien) var heller ikke særlig stor. Kommissionen kunne kun støtte sig til prisoplysninger fra Eurostat, som ikke angav, hvilken varekategori der var tale om, og det var derfor vanskeligt at drage konklusioner vedrørende prisniveauet. I forbindelse med denne import var det ifølge EF-erhvervsgrenen kun importen fra Indonesien, der gav anledning til bekymring. I betragtning af at importmængden fra Indonesien i undersøgelsesperioden var minimal (1 451 enheder), er det imidlertid ikke sandsynligt, at den har bidraget væsentligt til at påføre EF-erhvervsgrenen skade.

4. **Virkninger af den interne konkurrence i Fællesskabet**

(112) De eksporterende producenter gjorde gældende, at den interne konkurrence på Fællesskabets marked for elektroniske vægte, der skyldtes ændringer i Fællesskabets detailsektor, var med til at trykke priserne. Det blev derfor undersøgt, om disse ændringer var tilstrækkelige til at bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, der er påført EF-erhvervsgrenen.

(113) I hele Fællesskabet er markedsandelen for de store brugere (f.eks. store supermarkedskæder) steget betydeligt, mens andelen for de små brugere er faldet. Denne strukturændring har generelt set øget brugerindustriens købekraft, og det er sandsynligt, at den har udøvet et vist tryk på gennemsnitspriserne.

(114) Som nævnt i betragtning 59 har EF-erhvervsgrenens struktur også ændret sig betydeligt i den betragtede periode. Som reaktion på disse markedsændringer blev antallet af selskaber skåret ned, og produktiviteten blev forbedret (jf. betragtning 90). Det konkluderedes, at den interne konkurrence på markedet, der skyldtes strukturændringer i Fællesskabets detailsektor, ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, der er påført EF-erhvervsgrenen.

5. **Konklusion om årsagssammenhæng**

(115) På baggrund af det tidsmæssige sammenfald mellem på den ene side det fastlagte prisunderbud og den betydelige stigning i markedsandelen for dumpingimporten fra de pågældende lande og på den anden side EF-erhvervsgrenens tilsvarende tab af markedsandele og faldende salgspriser konkluderes det, at dumpingimporten med oprindelse i de pågældende lande har påført EF-erhvervsgrenen væsentlig skade.

(116) Det konkluderedes derfor, at dumpingimporten med oprindelse i de pågældende lande har påført EF-erhvervsgrenen væsentlig skade. Selv om andre faktorer kan have bidraget hertil, er de ikke tilstrækkelige til at bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, der er påført EF-erhvervsgrenen.

F. **FÆLLESSKABETS INTERESSER**

1. **Generelle betragtninger**

(117) I overensstemmelse med artikel 21 i grundforordningen blev det undersøgt, om indførelsen af antidumpingforanstaltninger ville være i strid med Fællesskabets interesser som helhed. Afgørelsen vedrørende Fællesskabets interesser var baseret på en vurdering af alle involverede parters interesser, dvs. EF-erhvervsgrenen samt importørerne og brugerne af den pågældende vare, i det omfang at de relevante interesserede parter indgav de oplysninger, der blev anmodet om i den forbindelse.

(118) For at kunne vurdere de sandsynlige virkninger af henholdsvis at indføre og ikke at indføre foranstaltninger blev alle interesserede parter anmodet om at indgive oplysninger. Der blev sendt spørgeskemaer til EF-erhvervsgrenen, importører/forhandlere og to sammenslutninger af brugere af den pågældende vare.

(119) På dette grundlag blev det undersøgt, om der til trods for konklusionerne om dumping, skade og årsagssammenhæng var tvingende årsager til at konkludere, at det ikke er i Fællesskabets interesse at indføre foranstaltninger i dette tilfælde.

2. **EF-erhvervsgrenens interesser**

(120) Hvis der ikke træffes foranstaltninger for at modvirke den skadevoldende dumping, vil EF-erhvervsgrenens situation helt sikkert forværres med hensyn til markedsandel, rentabilitet og beskæftigelse. Dette understreges af, at euro-effekten, som i en vis grad kompenserer for dumpingimportens virkninger, snart vil være aftaget. Dumpingimporten har en direkte indvirkning på den laveste kategori, hvilket gør EF-erhvervsgrenens situation uholdbar på lang sigt. Denne kategori er vigtig for EF-erhvervsgrenen, fordi den er nødt til fortsat at kunne tilbyde varer i alle tre kategorier til de store brugere på markedet.

(121) Fællesskabets produktion har været igennem en omfattende konsolideringsproces i den betragtede periode. Dette er sket i forlængelse af en proces med en lang række fusioner og overtagelser i 1990'erne. Denne konsolidering har været med til at sikre, at produktionen af elektroniske vægte, og dermed vægtteknologien i almindelighed, kunne opretholdes i Fællesskabet. Dette er vigtigt, fordi det uvægerligt ville påvirke såvel erhvervsgrenens leverandører som de tilknyttede produktionsområder inden for EF-erhvervsgrenen (nedsat rentabilitet og beskæftigelse), hvis foranstaltningerne fik lov at bortfalde, fordi den teknologi, der anvendes for elektroniske vægte og en række andre varer, er tæt knyttet til hinanden. Ethvert tab af teknologisk viden inden for elektroniske vægte ville betyde et samlet tab af konkurrenceevne i de tilknyttede sektorer. EF-erhvervsgrenen fremstiller også andre elektroniske vægte, som f.eks. dem, der anvendes i industrien, og yder kundeservice i forbindelse med sådanne vægte. Dertil kommer, at EF-erhvervsgrenen fremstiller meget andet udstyr til detailhandelen, som f.eks. skæremaskiner, der også sælges gennem de samme salgskanaler. Det er klart, at beskæftigelsen på disse områder også ville komme i fare, hvis den skadelige dumping fik lov at fortsætte.

(122) Desuden har EF-erhvervsgrenen ydet en stor indsats for at kunne klare konkurrencen fra Kina, Korea og Taiwan. Den har f.eks. truffet følgende foranstaltninger:

— større konsolidering (færre selskaber)

— afvikling af overskydende kapacitet

— øget anvendelse af moderne produktionsteknikker (f.eks. produktion på bestilling, øget mekanisering og overgang til edb)

— produktivitetsforbedringer

— omkostningsreduktion ved større udlicitering (komponentleverancer) og ændring af distributionskanaler

— investeringer i nye modeller og bedre vægtteknologi.

EF-producenterne har således vist, at de er villige til at forblive konkurrencedygtige på Fællesskabets marked, og at de vil kunne drage fordel af eventuelle antidumpingforanstaltninger. Alt dette kan bringes i fare, hvis der ikke indføres antidumpingforanstaltninger.

3. **Andre parters interesser**

(123) Kommissionen anmodede repræsentanterne for detailhandelens interesser, herunder de store brugere af den pågældende vare (supermarkeder), om at samarbejde for at undersøge, om der var væsentlige virkninger for brugerne.

(124) Kun to brugere samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. En af brugerne gav udtryk for sin støtte til den klagende EF-erhvervsgren med den begrundelse, at de langsigtede fordele ved den generelle kvalitet af EF-erhvervsgrenens leverancer og service ville opveje de midlertidige fordele ved at købe elektroniske vægte til dumpingpriser fra de pågældende eksportlande

Den anden bruger gjorde derimod opmærksom på, at eventuelle foranstaltninger ville medføre øgede omkostninger og nedsat konkurrenceevne.

(125) Det manglende samarbejde fra brugernes side skyldes uden tvivl, at elektroniske vægte kun udgør en meget lille del af deres samlede omkostninger. Virkningerne af at indføre foranstaltninger på dette marked, hvor der er meget stor konkurrence, kan forventes at være ubetydelige.

(126) Kommissionen anmodede også importørerne i Fællesskabet om at tilkendegive deres synspunkter, men modtog kun en enkelt ufuldstændig besvarelse af spørgeskemaet. Det konkluderedes, at en eventuel indførelse af foranstaltninger ville indvirke på importørernes omsætning og fortjeneste. Denne indvirkning vil imidlertid sandsynligvis være lille, da importørerne også handler med andre varer.

4. **Konklusion**

(127) Det begrænsede samarbejde fra brugernes og importørernes side gør det naturligvis vanskeligt at drage nogen konklusioner om, hvilke virkninger antidumpingforanstaltninger vil have i disse sektorer. Det konkluderedes imidlertid, at virkningerne ville være ubetydelige, navnlig i detailhandelen, hvor elektroniske vægte kun udgør en meget lille del af omkostningerne.

(128) Dumpingimporten fra de pågældende lande har imidlertid medført væsentlig skade for EF-erhvervsgrenen, som har gjort en stor indsats for at forblive konkurrencedygtig. Det fulde omfang af denne skade maskeres af de midlertidige fordele, som indførelsen af euroen har medført. Hvis der ikke indføres foranstaltninger, vil EF-erhvervsgrenen imidlertid i lyset af euroens aftagende virkninger få det endnu sværere og må eventuelt indstille produktionen af elektroniske vægte, hvorved hele EF-erhvervsgrenens levedygtighed kan komme i fare.

(129) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at der hvad Fællesskabets interesser angår ikke er nogen tvingende årsager til ikke at indføre antidumpingforanstaltninger.

G. **FORESLÅET TOLD**

1. **Skadestærskel**

(130) For at forhindre, at dumpingimporten forårsager yderligere skade, foreslås det, at der vedtages antidumpingforanstaltninger i form af en endelig told. For at bestemme størrelsen af denne told tog Kommissionen hensyn til de fastlagte dumpingmargener, det toldbeløb, der vil være nødvendigt for at afhjælpe den skade, der er påført EF-erhvervsgrenen, samt EF-erhvervsgrenens markedssituation.

(131) Med henblik herpå tog Kommissionen udgangspunkt i de repræsentative produktionsomkostninger for EF-erhvervsgrenens to grundlæggende modeller i den laveste kategori (dvs. mono- og søjlevægte) samt en fortjenstmargen på 10 %. De ikke-skadevoldende priser, der blev beregnet ud fra disse omkostninger og denne fortjeneste, udgør de salgspriser, som EF-erhvervsgrenen forventes at kunne opnå, hvis dumpingimporten ophører. De to ikke-skadevoldende priser blev sammenlignet med de priser på dumpingimporten, der anvendtes til at fastlægge prisunderbuddet, jf. betragtning 72 til 75. Forskellen mellem disse priser (beregnet som et vejet gennemsnit og udtrykt som en procentdel af cif-prisen) viser underbudsmargenerne for hvert selskab.

(132) Disse margener, inklusive margenerne for de ikke-samarbejdsvillige eksportører, er større end de fastlagte dumpingmargener (med undtagelse af Mettler-Toledo, hvis skadesmargen var 0 %). I overensstemmelse med reglen om laveste told, jf. artikel 9, stk. 4, i grundforordningen, foreslås det, at tolden fastsættes til den laveste margen.

2. **Den endelige antidumpingtolds form og størrelse**

(133) På baggrund af ovenstående fastslås det, at der bør indføres en endelig antidumpingtold i overensstemmelse med artikel 9, stk. 4, i grundforordningen. I dette tilfælde anses en værditold for at være den mest passende foranstaltning.

(134) Resttolden for hvert af de pågældende lande er fastsat til en størrelse, hvor manglende samarbejde ikke belønnes. Da der var stor samarbejdsvilje i Korea, blev resttolden fastsat til den højeste dumpingmargen for de samarbejdsvillige selskaber. Da samarbejdsviljen i Kina og Taiwan var begrænset, blev resttolden fastsat til niveauet for modellen med den højeste individuelle dumpingmargen, der solgtes i repræsentative mængder.

(135) De antidumpingtoldsatser for individuelle selskaber, der er anført i denne forordning, blev fastsat på grundlag af resultaterne af den foreliggende undersøgelse. De afspejler derfor den situation, der konstateredes for disse selskaber i undersøgelsen. Disse toldsatser finder (i modsætning til den landsomfattende told, der gælder for »alle andre selskaber«) således udelukkende anvendelse på import af varer med oprindelse i det pågældende land, som er fremstillet af de nævnte selskaber og således af de nævnte specifikke retlige enheder. Importerede varer fremstillet af alle andre selskaber, der ikke er udtrykkeligt nævnt med navn og adresse i den relevante del af denne forordning, herunder forretningsmæssigt forbundne enheder, kan ikke drage fordel af disse satser, men er omfattet af satsen for »alle andre selskaber«.

(136) Alle anmodninger om anvendelse af disse individuelle toldsatser (f.eks. efter ændring af det pågældende selskabs navn eller efter oprettelse af nye produktions- eller salgsenheder) fremsendes straks til Kommissionen sammen med alle relevante oplysninger, især om ændringer af selskabets aktiviteter i forbindelse med fremstilling og hjemmemarkeds- og eksportsalg i tilknytning til den pågældende navneændring eller ændring vedrørende produktions- og salgsenheder. Efter høring af det rådgivende udvalg ændrer Kommissionen om nødvendigt forordningen i overensstemmelse hermed ved at ajourføre listen over selskaber, som er omfattet af individuelle toldsatser —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske vægte med en kapacitet på 30 kg og derunder til brug i detailhandelen, med digital angivelse af vægt, stykpris og salgspris (eventuelt forsynet med en anordning til udskrivning af disse oplysninger), som i øjeblikket tariferes under KN-kode ex 8423 81 50 (Taric-kode 8423 81 50 10) og har oprindelse i Folkerepublikken Kina, Republikken Korea og Taiwan.

2. Tolden fastsættes til følgende af varens nettopris, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet:

Land	Selskab	Told	Taric-tillægskode
Folkerepublikken Kina	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Alle andre selskaber	30,7 %	A999
Republikken Korea	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Alle andre selskaber	4,9 %	A999
Taiwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Alle andre selskaber	13,4 %	A999

3. Gældende bestemmelser for told finder anvendelse, medmindre andet er angivet.

Artikel 2

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 27. november 2000.

På Rådets vegne

L. FABIUS

Formand