VERORDNUNG (EG) Nr. 2605/2000 DES RATES

vom 27. November 2000

zur Einführung endgültiger Antidumpingzölle auf die Einfuhren bestimmter elektronischer Waagen (REWS) mit Ursprung in der Volksrepublik China, der Republik Korea und Taiwan

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 384/96 des Rates vom 22. Dezember 1995 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern [1], insbesondere auf Artikel 9,

auf Vorschlag der Kommission nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN

1. Einleitung

(1) Am 16. September 1999 veröffentlichte die Kommission im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften [2] eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren bestimmter elektronischer Waagen (retail electronic weighing scales, nachstehend „REWS" genannt) mit Ursprung in der Volksrepublik China (nachstehend „VR China" genannt), der Republik Korea (nachstehend „Korea" genannt) und Taiwan in die Gemeinschaft.

(2) Das Verfahren wurde auf einen Antrag hin eingeleitet, der am 30. Juli 1999 im Namen von Gemeinschaftsherstellern gestellt worden war, auf die, wie in Artikel 5 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 (nachstehend „Grundverordnung" genannt) festgelegt, ein erheblicher Teil der REWS-Produktion in der Gemeinschaft entfällt. Die in dem Antrag enthaltenen Beweise für das Vorliegen von Dumping und eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung wurden als ausreichend angesehen, um die Einleitung eines Verfahrens zu rechtfertigen.

2. Untersuchung

(3) Die Kommission unterrichtete die antragstellenden Gemeinschaftshersteller, die bekanntermaßen betroffenen ausführenden Hersteller, Einführer und Verwender (sowie ihre repräsentativen Verbände) und die Vertreter der betroffenen Ausfuhrländer offiziell über die Einleitung des Verfahrens. Die betroffenen Parteien erhielten Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und innerhalb der in der Bekanntmachung über die Einleitung gesetzten Fristen eine Anhörung zu beantragen.

(4) Die Kommission sandte Fragebogen an alle bekanntermaßen betroffenen Parteien und an diejenigen, die sich innerhalb der in der Bekanntmachung über die Einleitung gesetzten Fristen selbst gemeldet hatten. Antworten gingen ein von zwei Gemeinschaftsherstellern, acht ausführenden Herstellern in den betroffenen Ländern sowie von bestimmten bekanntermaßen geschäftlich verbundenen Einführern in der Gemeinschaft und dem kooperierenden Hersteller in dem Vergleichsland. Ferner gingen Antworten von zwei Verwendern der betroffenen Ware in der Gemeinschaft ein.

(5) Die Kommission holte alle Informationen ein, die sie für die Ermittlung von Dumping und Schädigung und die Untersuchung des Gemeinschaftsinteresses als notwendig erachtete, und prüfte sie nach. In den Betrieben der folgenden Unternehmen wurden Kontrollbesuche durchgeführt:

a) *Gemeinschaftshersteller*

Avery Berkel Ltd., Birmingham, Vereinigtes Königreich

Bizerba GmbH, Balingen, Deutschland

Bizerba Belgium SA, Brüssel, (Tochtergesellschaft von Bizerba GmbH)

b) *Ausführende Hersteller*

KOREA

A & D Korea Co. Ltd., Seoul

CAS Corporation, Seoul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd., Kyungki-Do

TAIWAN

Snowrex International Co. Ltd., Taipeh

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipeh

VOLKSREPUBLIK CHINA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd., Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd., Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd., Shanghai

c) *Vergleichsland*

INDONESIEN

PT TEC Indonesia Co. Ltd., Batam

d) *Geschäftlich verbundene Einführer*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Schweden

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Deutschland

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Deutschland

Mettler-Toledo GmbH, Wien, Österreich.

(6) Die Untersuchung über das Vorliegen von Dumping und Schädigung betraf den Zeitraum vom 1. September 1998 zum 31. August 1999 (nachstehend „Untersuchungszeitraum" oder „UZ" genannt). Die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 1995 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (nachstehend „Analysezeitraum" genannt).

[1] ABl. L 56 vom 6.3.1996, S. 1. Verordnung zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2238/2000 (ABl. L 257 vom 11.10.2000, S. 2).

[2] ABl. C 262 vom 16.9.1999, S. 8.

(7) Alle betroffenen Parteien wurden über die wichtigsten Tatsachen und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage beabsichtigt wurde, die Einführung von Maßnahmen zu empfehlen. Nach dieser Unterrichtung übermittelten einige betroffene Parteien Sachäußerungen. Die Stellungnahmen dieser Parteien wurden geprüft und die Feststellungen, soweit angemessen, entsprechend geändert.

3. **Vorausgegangene Verfahren betreffend die betroffene Ware**

(8) Im Oktober 1993 führte der Rat mit der Verordnung (EWG) Nr. 2887/93 ([1]) endgültige Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren von REWS mit Ursprung in Singapur und Korea ein. Die für Singapur geltenden Maßnahmen sind Gegenstand einer derzeit laufenden Überprüfung, die im Oktober 1998 eingeleitet wurde ([2]), und die für Korea geltenden Maßnahmen liefen im Oktober 1998 aus.

(9) Im April 1993 führte der Rat mit der Verordnung (EWG) Nr. 993/93 ([3]) endgültige Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren von REWS mit Ursprung in Japan ein. Diese Maßnahmen sind ebenfalls Gegenstand einer derzeit laufenden Überprüfung, die im April 1998 eingeleitet wurde ([4]).

B. **WARE UND GLEICHARTIGE WARE**

1. **Ware**

(10) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um elektronische Waagen für den Einzelhandel mit Digitalanzeige für Gewicht, Stückpreis und zu zahlenden Preis (mit oder ohne Vorrichtung zum Ausdrucken dieser Angaben) des KN-Codes ex 8423 81 50. Es gibt verschiedene Modelle mit unterschiedlicher Leistungsfähigkeit und Technologie. Der Wirtschaftszweig unterscheidet zwischen dem unteren, dem mittleren und dem oberen REWS-Segment. Diese Segmente decken alle Modelle ab von freistehenden REWS ohne eingebauten Drucker bis hin zu technologisch ausgereifteren Modellen mit voreinstellbaren Tastensystemen und der Möglichkeit eines Anschlusses an elektronische Kontroll- und Managementsysteme.

(11) Die Verwendungsmöglichkeiten von REWS können aufgrund zusätzlicher Funktionen in den mittleren und oberen Segmenten zwar variieren, aber in ihren grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften unterscheiden sich die verschiedenen REWS-Modelle nicht. Ferner ergab die Untersuchung, dass sich die drei Segmente nicht klar voneinander abgrenzen lassen und Modelle aus benachbarten Segmenten häufig austauschbar sind. Daher sind sie für die Zwecke dieser Untersuchung als eine einzige Ware anzusehen.

2. **Gleichartige Ware**

(12) Die Untersuchung ergab, dass die verschiedenen, in der VR China, Korea, Taiwan und Indonesien (dem Vergleichsland für die VR China) hergestellten und auf diesen Märkten verkauften REWS und die aus der VR China, Korea und Taiwan in die Gemeinschaft ausgeführten REWS trotz Unterschieden in Größe, Lebensdauer, Netzspannung und Design identisch sind bzw. sich in starkem Maße ähneln und folglich als gleichartige Waren anzusehen sind.

(13) Auch die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten und auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften REWS und die in der VR China, Korea und Taiwan hergestellten und in die Gemeinschaft ausgeführten REWS sind in jeder Hinsicht gleichartig.

(14) Daher sind diese Waren gleichartig im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung.

C. **DUMPING**

1. **Marktwirtschaftsländer**

Allgemeine Methode

Normalwert

(15) Im Zuge der Ermittlung des Normalwerts wurde zunächst für jeden ausführenden Hersteller geprüft, ob die Inlandsverkäufe der Ware im Vergleich zu den Ausfuhrverkäufen in die Gemeinschaft repräsentativ waren. Gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung wurden die Inlandsverkäufe als repräsentativ angesehen, wenn die von einem Hersteller im Inland verkauften Mengen mindestens 5 % der von ihm in die Gemeinschaft verkauften Mengen entsprachen.

(16) Anschließend wurden die von den Unternehmen im Inland verkauften REWS-Typen ermittelt, die mit den zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Typen identisch oder direkt vergleichbar waren.

(17) Für jeden der von den ausführenden Herstellern auf ihren Inlandsmärkten verkauften Typen, die den Untersuchungsergebnissen zufolge direkt mit den zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Typen vergleichbar waren, wurde untersucht, ob die Inlandsverkäufe hinreichend repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundverordnung waren. Die Inlandsverkäufe wurden jeweils als hinreichend repräsentativ angesehen, wenn die im Untersuchungszeitraum im Inland verkauften Mengen des betreffenden REWS-Typs mindestens 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen des vergleichbaren Typs entsprachen.

([1]) ABl. L 263 vom 22.10.1993, S. 1.
([2]) ABl. C 324 vom 22.10.1998, S. 4.
([3]) ABl. L 104 vom 29.4.1993, S. 4.
([4]) ABl. C 128 vom 25.4.1998, S. 11.

(18) Ferner wurde für jeden Typ untersucht, ob die Inlandsverkäufe als Geschäfte im normalen Handelsverkehr angesehen werden konnten, indem der Anteil der gewinnbringenden Verkäufe des betreffenden Typs an unabhängige Abnehmer ermittelt wurde. In den Fällen, in denen auf die Verkäufe von REWS, deren Nettoverkaufspreis den berechneten Produktionskosten entsprach oder diese überstieg, mengenmäßig mindestens 80 % der Gesamtverkäufe entfielen, wurde der Normalwert anhand des tatsächlichen gewogenen Durchschnittspreises aller Verkäufe im Inland während des Untersuchungszeitraums bestimmt, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend waren oder nicht. In den Fällen, in denen auf die gewinnbringenden Verkäufe von REWS mengenmäßig weniger als 80 % aber mindestens 10 % der Gesamtverkäufe im Inland entfielen, wurde der Normalwert anhand des tatsächlichen durchschnittlichen gewogenen Durchschnittspreises nur der gewinnbringenden Verkäufe bestimmt. In den Fällen, in denen auf die gewinnbringenden Verkäufe eines REWS-Typs mengenmäßig weniger als 10 % der Gesamtverkäufe entfielen, wurde davon ausgegangen, dass die Verkaufsmengen dieses Typs nicht ausreichten, um den Inlandspreis als angemessene Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts heranzuziehen.

(19) In den Fällen, in denen die Inlandspreise eines bestimmten, von einem ausführenden Hersteller verkauften Typs nicht herangezogen werden konnten, wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt. Folglich wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung anhand der erforderlichenfalls berichtigten Fertigungskosten der ausgeführten Typen zuzüglich eines angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (VVG-Kosten) und einer angemessenen Gewinnspanne rechnerisch ermittelt. Zu diesem Zweck wurde geprüft, ob die Angaben über die VVG-Kosten und die Gewinne der einzelnen betroffenen ausführenden Hersteller auf dem Inlandsmarkt zuverlässig waren.

(20) Die Angaben über die tatsächlichen VVG-Kosten im Inland wurden als zuverlässig angesehen, wenn die Inlandsverkäufe des betreffenden Unternehmens als repräsentativ angesehen werden konnten. Die Gewinnspanne im Inland wurde anhand der Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr ermittelt, d. h. der Verkäufe an unabhängige Abnehmer, deren Preise den Produktionskosten entsprachen oder diese überstiegen und die mengenmäßig mindestens 10 % der Gesamtverkäufe des betreffenden Unternehmens im Inland ausmachten. In den Fällen, in denen dieses Kriterium nicht erfüllt war, wurde die gewogene durchschnittliche Gewinnspanne der anderen Unternehmen in dem betreffenden Land mit ausreichenden Verkäufen im normalen Handelsverkehr zu Grunde gelegt.

Ausfuhrpreis

(21) In allen Fällen, in denen REWS-Ausfuhren an unabhängige Abnehmer in der Gemeinschaft verkauft wurden, wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung bestimmt, d. h. auf der Grundlage der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Ausfuhrpreise.

(22) In den Fällen, in denen die Ausfuhren an einen geschäftlich verbundenen Einführer verkauft wurden, wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt, d. h. auf der Grundlage des Preises, zu dem die eingeführte Ware an den ersten unabhängigen Käufer weiterverkauft wurde. In diesen Fällen wurden Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf angefallenen Kosten und Gewinne vorgenommen, um einen zuverlässigen Ausfuhrpreis zu ermitteln. Auf der Grundlage der verfügbaren Informationen wurde ein Gewinn von rund 10 % ermittelt. Bei den verfügbaren Informationen handelte es sich um Angaben unabhängiger Einführer, die in einer kürzlich durchgeführten Untersuchung betreffend dieselbe Ware eingeholt wurden. Dies wurde auch für die Funktionen der betroffenen Parteien als vernünftig angesehen.

Vergleich

(23) Der Vergleich wurde auf der Stufe ab Werk und auf derselben Handelsstufe vorgenommen. Im Interesse eines fairen Vergleichs des Normalwerts mit dem Ausfuhrpreis wurden gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung gebührende Berichtigungen für nachweislich die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussende Unterschiede vorgenommen.

Dumpingspanne für die in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen

(24) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde für jeden Hersteller der gewogene durchschnittliche Normalwert mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis verglichen. In den Fällen, in denen die Ausfuhrpreise zwischen verschiedenen Regionen, Abnehmern oder Zeiträumen deutlich differierten, und die vorstehend beschriebene Methode das Dumping nicht in vollem Umfang widergespiegelt hätte, wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert jedoch mit den Preisen jedes einzelnen Ausfuhrgeschäfts in die Gemeinschaft verglichen.

Dumpingspanne für nichtkooperierende Unternehmen

(25) Für nichtkooperierende Unternehmen wurde gemäß Artikel 18 der Grundverordnung eine „residuale" Dumpingspanne auf der Grundlage der verfügbaren Informationen ermittelt.

(26) Für die Länder, in denen die Mitarbeit gut war, wurde beschlossen, die residuale Dumpingspanne in Höhe der höchsten für die kooperierenden Unternehmen ermittelten Spanne festzusetzen.

(27) Für die Länder, in denen die Mitarbeit gering war, wurden Angaben von dem kooperierenden Unternehmen mit der höchsten Dumpingspanne zu Grunde gelegt. Die residuale Dumpingspanne wurde auf der

Grundlage der gewogenen durchschnittlichen Spanne der gedumpten Typen mit den höchsten Dumpingspannen ermittelt, die in repräsentativen Mengen ausgeführt wurden. Diese Vorgehensweise wurde auch deshalb als notwendig erachtet, um zu verhindern, dass aus der mangelnden Mitarbeit Vorteile erwuchsen, sowie angesichts der Tatsache, dass keine Hinweise dafür vorlagen, dass eine nichtkooperierende Partei in geringerem Umfang gedumpt hatte.

2. **Korea**

(28) Drei Unternehmen beantworteten den Fragebogen für ausführende Hersteller. Ferner wurde der Fragebogen von zwei Einführern in der Gemeinschaft beantwortet, die mit zwei ausführenden Herstellern geschäftlich verbunden sind.

Normalwert

(29) Für einen ausführenden Hersteller wurde der Normalwert anhand ausschließlich der Inlandspreise und für einen anderen ausführenden Hersteller rein rechnerisch ermittelt. Im Falle des dritten Unternehmens wurde der Normalwert rechnerisch und anhand der Inlandspreise ermittelt.

(30) In den Fällen, in denen die Normalwerte rechnerisch ermittelt wurden, konnten die Fertigungs- und die VVG-Kosten des jeweiligen ausführenden Herstellers herangezogen werden. Für einen Hersteller, der bei den Verkäufen bestimmter Modelle Verluste machte, wurde der durchschnittliche bei den gewinnbringenden Verkäufen der übrigen Modelle erzielte Gewinn zu Grunde gelegt. Für den verbleibenden Hersteller, der bei allen Inlandsverkäufen Verluste machte, wurde der durchschnittliche Gewinn der beiden anderen Hersteller zu Grunde gelegt.

Ausfuhrpreis

(31) Bei Ausfuhrverkäufen der betroffenen Ware an unabhängige Einführer in die Gemeinschaft wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

(32) In den Fällen, in denen die Ausfuhren in die Gemeinschaft über einen geschäftlich verbundenen Einführer in der Gemeinschaft verkauft wurden, wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt, d. h. auf der Grundlage des Preises, zu dem die eingeführte Ware an den ersten unabhängigen Käufer weiterverkauft wurde. In diesen Fällen wurden Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf angefallenen Kosten und Gewinne vorgenommen, um einen zuverlässigen Ausfuhrpreis zu ermitteln.

Vergleich

(33) Der Vergleich wurde auf der Stufe ab Werk und auf derselben Handelsstufe vorgenommen. Im Interesse eine gerechten Vergleichs wurden in Übereinstimmung mit Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung auf Antrag Unterschiede bei Faktoren berücksichtigt, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten. Die Berichtigungen wurden, sofern erforderlich und gerechtfertigt, für Unterschiede bei Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten, Kreditkosten, Provisionen, Einfuhrabgaben und nach dem Verkauf angefallenen Kosten (Garantie usw.) gewährt. Im Fall von zwei Unternehmen wurden auch Berichtigungen für einer geschäftlich verbundenen Partei in Japan entstandene Kosten gewährt.

(34) Für den anhand der Inlandsverkäufe ermittelten Normalwert wurden dieselben Berichtigungen vorgenommen wie für den gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch ermittelten Normalwert.

Dumpingspanne

(35) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde für jeden Typ der in die Gemeinschaft ausgeführten betroffenen Ware der gewogene durchschnittliche Normalwert mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des jeweils entsprechenden Typs der betroffenen Ware verglichen. Für zwei ausführende Hersteller spiegelte diese Methode das Dumping jedoch nicht in vollem Umfang wider, und die Ausfuhrpreise differierten erheblich zwischen verschiedenen Abnehmern und Regionen. Daher wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert mit den Preisen jedes einzelnen Geschäfts der Gemeinschaft verglichen.

(36) Der Vergleich ergab das Vorliegen von Dumping bei zwei kooperierenden Herstellern. Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

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

Da die Mitarbeit gut war, wurde die Spanne für die übrigen Unternehmen in Höhe der höchsten für ein kooperierendes Unternehmen ermittelten Spanne festgesetzt, d. h. in Höhe von 4,9 %.

3. **Taiwan**

(37) Zwei Unternehmen beantworteten den Fragebogen für ausführende Hersteller.

Normalwert

(38) Ein Hersteller machte bei allen Inlandsverkäufen von REWS (ausschließlich aus dem unteren Segment) Verluste. Der andere Hersteller verkaufte auf dem Inlandsmarkt keine mit den ausgeführten REWS (ausschließlich aus dem unteren Segment) vergleichbaren REWS.

(39) Daher wurde der Normalwert für alle zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Modelle gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt. Für die einzelnen ausführenden Hersteller wurden die jeweiligen Herstellkosten der ausgeführten Modelle und die inländischen VVG-Kosten zu Grunde gelegt. Für beide ausführenden Hersteller wurde die Gewinnspanne zu Grunde gelegt, die für das Unternehmen ermittelt worden war, das im Inland gewinnbringende Verkäufe im normalen Handelsverkehr von REWS-Modellen verzeichnete, die jedoch nicht mit den ausgeführten Modellen vergleichbar waren.

Ausfuhrpreise

(40) Die beiden ausführenden Hersteller verkauften alle Ausfuhren der betroffenen Ware an unabhängige Abnehmer in der Gemeinschaft. Folglich wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

Vergleich

(41) Der Vergleich wurde auf der Stufe ab Werk und auf derselben Handelsstufe vorgenommen. Im Interesse eines gerechten Vergleichs wurden in Übereinstimmung mit Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung auf Antrag Unterschiede bei Faktoren berücksichtigt, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten. Gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung wurden Berichtigungen, sofern erforderlich und gerechtfertigt, für Unterschiede bei Transportkosten, Einfuhrabgaben, Kreditkosten und Provisionen, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten gewährt.

(42) Dieselben Berichtigungen wurden auch, sofern erforderlich und gerechtfertigt, für die gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch ermittelten Normalwerte vorgenommen.

Dumpingspanne

(43) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde für jeden Typ der in die Gemeinschaft ausgeführten betroffenen Ware der gewogene durchschnittliche Normalwert mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des jeweils entsprechenden Typs der betroffenen Ware verglichen. Im Falle eines ausführenden Herstellers spiegelte diese Methode das Dumping jedoch nicht in vollem Umfang wider, und die Ausfuhrpreise differierten erheblich zwischen verschiedenen Abnehmern und Regionen. Daher wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert mit den Preisen jedes einzelnen Ausfuhrgeschäfts in die Gemeinschaft verglichen.

(44) Der Vergleich ergab das Vorliegen von Dumping bei zwei kooperierenden Herstellern. Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

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

Da die Mitarbeit gering war, wurde die Spanne für die übrigen Unternehmen in Höhe der höchsten Spanne festgesetzt, die für ein in repräsentativen Mengen verkauftes Modell ermittelt wurde.

4. **Volksrepublik China**

Analyse des Marktwirtschaftsstatus

(45) Drei chinesische Unternehmen beantragten die Zuerkennung des Marktwirtschaftsstatus (MWS) gemäß Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung. Der Antrag eines Unternehmens musste abgelehnt werden, da die entsprechenden Informationen mit erheblicher Verspätung bei der Kommission eingingen und zudem wesentliche Teile der angeforderten Informationen fehlten. Die Kommission holte alle als notwendig erachteten Informationen ein und prüfte alle in den Anträgen auf Zuerkennung des MWS übermittelten Angaben vor Ort in den Betrieben der übrigen beiden Unternehmen nach.

(46) Die Kommission stellte fest, dass beide Unternehmen in der VR China mehrere Jahre zu mehr oder weniger übereinstimmenden verlustbringenden Preisen verkauften. Ferner konnten beide Unternehmen nicht völlig frei entscheiden, ob und in welchem Umfang sie ihre Produktion auf dem Inlandsmarkt verkauften. Für gewöhnlich lehnt die Kommission Anträge auf Zuerkennung des MWS ab, wenn die Inlandsverkäufe Beschränkungen unterliegen und die Preise zwischen Abnehmern nicht variieren, da vergleichbare Preise unter Umständen auf Preisvorgaben der Regierung zurückzuführen sind. Zudem lagen diese Preise nachweislich mehrere Jahre unter der Gewinnschwelle, was ebenfalls ein Beweis dafür ist, dass die Hersteller nicht unter marktwirtschaftlichen Bedingungen tätig waren.

(47) Folglich erfüllten die beiden untersuchten Unternehmen nicht die Bedingungen des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe c) der Grundverordnung. Nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss wurde den betreffenden Unternehmen mitgeteilt, dass ihre Anträge auf Zuerkennung des MWS abgelehnt werden mussten.

Wahl des Vergleichslands

(48) Da kein Unternehmen die Voraussetzungen für eine Zuerkennung des MWS erfüllte, mussten die Ausfuhrpreise der chinesischen ausführenden Hersteller gemäß Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung mit einem Normalwert verglichen werden, der für ein geeignetes Marktwirtschaftsland ermittelt wurde.

(49) Der Antragsteller schlug Indonesien vor, und die Kommission schloss sich diesem Vorschlag in der Bekanntmachung über die Einleitung an. Keine der betroffenen Parteien erhob gegen diese Wahl Einwände. Ein indonesischer Hersteller arbeitete an der Untersuchung mit und übermittelte eine Antwort auf den Fragebogen. Die Antwort erwies sich als annehmbar. Folglich wurde es als angemessen angesehen, in dieser Untersuchung Indonesien als Vergleichsland heranzuziehen.

(50) Nach Auffassung der Kommission war Indonesien zur Ermittlung des Normalwerts das geeignetste Drittland mit Marktwirtschaft angesichts der im Vergleich zu den Einfuhren aus der VR China in die Gemeinschaft bedeutenden Inlands- und Ausfuhrverkäufe des indonesischen Herstellers und des Wettbewerbs auf dem indonesischen Markt und den Ausfuhrmärkten, der angemessene aber nicht übermäßige Gewinne ermöglichte. Die Verkäufe in Korea und Taiwan wurden nicht als angemessene Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts angesehen, da die auf diesen Märkten verkauften REWS vom unteren Ende des unteren Segments stammten und daher nicht mit den exportierten Modellen mit Ursprung in der VR China vergleichbar waren.

Individuelle Behandlung

(51) Alle kooperierenden chinesischen ausführenden Hersteller beantragten eine individuelle Behandlung. Sie beantworteten umfassende Fragen in dem MWS-Antragsformular, das den betreffenden Parteien nach der Einleitung des Verfahrens zugesandt worden war. Die Prüfung dieser Anträge konzentrierte sich in erster Linie auf die Bereiche mit direkten Auswirkungen auf die Ausfuhrgeschäfte der Unternehmen. Die Prüfung ergab, dass die Eingriffe von staatlicher Seite weder die Ausfuhrgeschäfte wesentlich beeinflussten noch eine Umgehung etwaig gewährter individueller Zölle ermöglichten.

(52) Die Prüfung der übermittelten Informationen ergab, dass alle drei Unternehmen die Bedingungen für die Gewährung einer individuellen Behandlung erfüllten.

Deshalb wurde beschlossen, den drei Unternehmen eine individuelle Behandlung zu gewähren.

Normalwert

(53) Für die chinesischen ausführenden Hersteller, die ausschließlich Typen des unteren Segments in die EU ausführten, wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absätze 2 und 3 der Grundverordnung bestimmt, und zwar anhand der für das kooperierende indonesische Unternehmen ermittelten Normalwerte des wettbewerbsfähigsten Modells aus dem unterem Segment, das sowohl auf dem indonesischen Markt als auch auf den Ausfuhrmärkten in bedeutenden Mengen verkauft wurde und den Untersuchungsergebnissen zufolge mit den in die Gemeinschaft ausgeführten chinesischen Typen vergleichbar war.

Ausfuhrpreise

(54) Bei Ausfuhrverkäufen der betroffenen Ware an unabhängige Einführer in der Gemeinschaft wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

(55) In den Fällen, in denen die Ausfuhren in die Gemeinschaft über einen geschäftlich verbundenen Einführer in der Gemeinschaft verkauft wurden, wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt, d. h. auf der Grundlage des Preises, zu dem die eingeführte Ware an den ersten unabhängigen Käufer weiterverkauft wurde.

Vergleich

(56) Der Vergleich wurde auf der Stufe ab Werk und auf derselben Handelsstufe vorgenommen. Im Interesse eines gerechten Vergleichs wurden in Übereinstimmung mit Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung auf Antrag Unterschiede bei Faktoren berücksichtigt, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten. Die Berichtigungen wurden, sofern erforderlich und gerechtfertigt, für Unterschiede bei Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten, Kreditkosten, Provisionen, Einfuhrabgaben und nach dem Verkauf angefallenen Kosten (Garantie usw.) gewährt.

Dumpingspanne

(57) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde für jeden Typ aus dem unteren Segment der in die Gemeinschaft ausgeführten betroffenen Ware der gewogene durchschnittliche Normalwert mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des jeweils entsprechenden Typs der betroffenen Ware verglichen. Für einen ausführenden Hersteller wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert jedoch mit den Preisen jedes einzelnen Ausfuhrgeschäfts in die Gemeinschaft verglichen, da die Ausfuhrpreise zwischen verschiedenen Abnehmern, Regionen oder Zeiträumen deutlich differierten und der Vergleich auf der Grundlage des gewogenen Durchschnitts das Dumping nicht in vollem Umfang widergespiegelt hätte.

(58) Der Vergleich ergab das Vorliegen von Dumping bei den drei kooperierenden Herstellern, denen eine individuelle Behandlung gewährt wurde. Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

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 die Mitarbeit gering war, wurde die Dumpingspanne für die übrigen Unternehmen in Höhe der höchsten für ein individuelles Unternehmen ermittelten Dumpingspanne festgesetzt, d. h. in Höhe von 30,7 %.

D. **SCHÄDIGUNG**

1. **Struktur des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

(59) Die Struktur des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft veränderte sich während des Analysezeitraums erheblich. Nach dem Oktober 1993 (d. h. nach der Einführung endgültiger Antidumpingmaßnahmen gegenüber den REWS-Einfuhren mit Ursprung in Singapur und Korea) führte ein Umstrukturierungs- und Konsolidierungsprogramm dazu, dass von den neun Unternehmen, die an der damaligen Untersuchung mitarbeiteten, nur vier auch im Untersuchungszeitraum dieser Untersuchung weiterhin tätig waren. Die Untersuchung zeigte, dass auch andere Gemeinschaftshersteller einen ähnlichen Umstrukturierungs- und Konsolidierungsprozess durchliefen.

(60) Obwohl vier Gemeinschaftshersteller (auf die über 50 % der Gemeinschaftsproduktion entfallen) den Antrag unterstützten, arbeiteten nur zwei dieser Unternehmen an der Untersuchung mit, indem sie die Fragebogen beantworteten. Auf diese beiden Unternehmen entfielen 39 % der Gemeinschaftsproduktion im Untersuchungszeitraum.

(61) Für die Zwecke der Berechnung der gesamten REWS-Produktion in der Gemeinschaft wurden gemäß Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe a) und Artikel 4 Absatz 2 der Grundverordnung diejenigen Gemeinschaftshersteller bei der Definition der Gemeinschaftsproduktion nicht berücksichtigt, die mit Ausführern in den betroffenen Ländern geschäftlich verbunden sind. Im Fall von Mettler-Toledo ergab die Untersuchung eindeutig, dass der Gemeinschaftshersteller seine Tochtergesellschaft in der VR China direkt kontrolliert.

(62) Eines der anderen Unternehmen in der Gemeinschaft (das nicht als Gemeinschaftshersteller angesehen wurde, weil es gleichzeitig ausführender Hersteller in der VR China ist) behauptete, dass das genannte Niveau der Mitarbeit (39 %) nicht ausreiche, um die Fortsetzung der Untersuchung zu rechtfertigen. Diese Behauptung wurde zurückgewiesen, da auf die beiden kooperierenden Gemeinschaftshersteller deutlich mehr als 25 % der gesamten Produktion in der Gemeinschaft entfallen, was einem erheblichen Teil der Gemeinschaftsproduktion im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung entspricht. Diese beiden Hersteller bilden folglich den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft.

2. **Sichtbarer Gemeinschaftsverbrauch**

Allgemeines

(63) Der Gemeinschaftsverbrauch wurde anhand der nachgeprüften Verkaufsangaben des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, der im Antrag enthaltenen Informationen (für andere Unternehmen in der Gemeinschaft) und der Einfuhrdaten von Eurostat ermittelt.

REWS in Stück	1995	1996	1997	1998	UZ
Gemeinschaftsverbrauch	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Index — 1995 = 100	100	107	110	124	135
REWS unteres Segment	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Index — 1995 = 100	100	129	124	133	133

Im Analysezeitraum stieg der REWS-Verbrauch um 35 % und der Verbrauch von REWS des unteren Segments um 33 %. Der Anstieg des Verbrauchs im unteren Segment wird separat ausgewiesen, weil 97 % der Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Untersuchungszeitraum dieses Segment betrafen. Der Anstieg des Verbrauchs 1996 wurde durch einen massiven Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern verursacht. Die Einfuhrmenge ging 1997 dann zurück.

Der Euro-Effekt

(64) Der Anstieg des Verbrauchs zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum war in erster Linie auf einen einmaligen Anstieg der Nachfrage seitens des Einzelhandels infolge der Einführung des Euro zurückzuführen. Die Einzelhändler waren verpflichtet, schon vor Einführung des Euro alle Preise sowohl in Euro als auch in der Landeswährung auszuweisen, und ersetzten daher ihre alten REWS vorzeitig. Dies führte zu einem Anstieg der Nachfrage auf dem Gemeinschaftsmarkt, und für alle Marktsegmente war eine Zunahme des Verkaufsvolumens zu verzeichnen. Diese Verbesserung der Lage dürfte aber von kurzer Dauer sein, und es ist mit einem Verbrauchsrückgang zu rechnen, da viele Einzelhändler, die normalerweise ihre REWS zwischen 2001 und 2004 ersetzt hätten, dies bereits zwischen 1997 und 2000 getan haben. Der Euro-Effekt wird also keineswegs zu einem echten Verbrauchsanstieg führen, sondern bewirkte lediglich, dass einige Verkäufe von dem Zeitraum zwischen 2001 und 2004 auf den Zeitraum zwischen 1997 und 2000 vorgezogen wurden.

(65) Obwohl auch die Frist für die endgültige Umstellung auf das metrische System im Einzelhandel im Vereinigten Königreich einen Anstieg des Verbrauchs verursachte, sind die Auswirkungen auf die Verkäufe in diesem Fall nicht so stark und betreffen nur diesen einen Mitgliedstaat.

(66) Die nachstehende Tabelle zeigt die tatsächliche/voraussichtliche Entwicklung des Verbrauchs von 1995 bis 2002. Der Tabelle ist ferner zu entnehmen, dass es durch den Euro-Effekt zu einem vorübergehenden Anstieg der Verkäufe zwischen 1997 und 2000 kam und dass zwischen 2000 und 2002 der Verbrauch voraussichtlich niedriger sein wird. Ab 2004 wird der Verbrauch voraussichtlich wieder das Normalniveau erreichen (d. h. das Niveau von 1995/96).

(Verbrauch in Tausend Stück)

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

(67) Einige ausführende Hersteller fochten die Existenz bzw. die Auswirkung des Euro-Effekts an. Sie brachten jedoch keine alternative Erklärung für den Anstieg des Verbrauchs vor. Daher wurde ihr Einwand zurückgewiesen.

(68) Ein ausführender Hersteller wies darauf hin, dass der Verbrauch seit den früheren, unter den Randnummern 8 und 9 erwähnten Untersuchungen zur betroffenen Ware gestiegen sei. Den Untersuchungsergebnissen zufolge war der Verbrauch der betroffenen Ware tatsächlich gestiegen, und diese Entwicklung hielt im gesamten Analysezeitraum an. Wie bereits dargelegt, kann dieser Anstieg jedoch weitgehend auf den Euro-Effekt zurückgeführt werden.

3. **Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Gemeinschaft**

Kumulative Bewertung der Auswirkungen der betroffenen Einfuhren

(69) Zunächst wurde geprüft, ob die Einfuhren aus den betroffenen Ländern angesichts der vorstehenden Feststellungen zum Dumping kumulativ bewertet werden sollten. Die Kommission stellte fest, dass

— die ermittelten Dumpingspannen für die Einfuhren jedes betroffenen Landes über der Geringfügigkeitsschwelle lagen;

— die Einfuhrmengen und entsprechenden Marktanteile aller betroffenen Länder nicht unbedeutend waren;

— die aus den betroffenen Ländern eingeführte betroffene Ware weitgehend austauschbar war;

— die Einfuhrpreise sich weitgehend ähnlich entwickelten;

— eine Untersuchung des Wettbewerbs zwischen den eingeführten REWS und der gleichartigen Ware ergab, dass alle REWS nach einer ähnlichen Preispolitik auf der gleichen Handelsstufe verkauft werden.

Einige ausführende Hersteller behaupteten, dass ihre Ausfuhren nicht kumuliert mit denjenigen aus den anderen betroffenen Ländern bewertet werden dürften, da das Preisniveau und die Entwicklung der Verkaufsmengen nicht vergleichbar seien. Dennoch wurde aus den vorstehenden Gründen der Schluss gezogen, dass alle Voraussetzungen für eine kumulative Bewertung der Einfuhren aus den betroffenen Ländern erfüllt waren. Diese Argumente wurden daher zurückgewiesen.

Menge der betroffenen Einfuhren

(70) Laut Eurostat erhöhten sich die REWS-Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Gemeinschaft im Analysezeitraum um 123 % von 14 533 Stück im Jahre 1995 auf 33 063 Stück im Untersuchungszeitraum. Die Untersuchung ergab, dass mehr als 97 % der im Untersuchungszeitraum aus den betroffenen Ländern eingeführten REWS ins untere Segment fielen (vgl. Randnummer 73).

Marktanteil der Einfuhren

(71) Der Marktanteil der ausführenden Hersteller stieg im Analysezeitraum von 9,2 % auf 15,0 %. Demgegenüber verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in dem gleichen Zeitraum Marktanteileinbußen von 4,6 % bei allen REWS zusammengenommen (d. h. der Marktanteil sank von 26,1 % auf 24,9 %) und 22 % bei den REWS des unteren Segments (Rückgang von 21,8 % auf 17,1 %).

Preisunterbietung

(72) Anschließend wurden die Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mit denjenigen der ausführenden Hersteller auf dem Gemeinschaftsmarkt verglichen. Wie auch in den früheren Untersuchungen im Zusammenhang mit dieser Ware, wurden bei diesem Vergleich die Verkäufe vergleichbarer Modelle auf dem Gemeinschaftsmarkt und auf derselben Handelsstufe (Verkaufspreise für unabhängige Händler/Einführer) zu Grunde gelegt. Ebenfalls in Anlehnung an die vorausgegangenen Untersuchungen wurden die gewogenen Durchschnittspreise jedes ausführenden Herstellers je Verkaufsmitgliedstaat verglichen. Mengenrabatte wurden nicht berücksichtigt. Die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurden auf die Stufe ab Werk berichtigt. Im Falle der gedumpten Einfuhren wurden die cif-Preise frei Gemeinschaftsgrenze zuzüglich etwaiger Einfuhrabgaben zu Grunde gelegt.

(73) Die überwiegende Mehrheit der Modelle, die die kooperierenden ausführenden Hersteller in der Gemeinschaft verkauften, entfiel auf das untere Segment (über 97 % der gesamten Einfuhrmenge). Deshalb wurden bei den Berechnungen kleinere Mengen von Modellen des mittleren und oberen Segments nicht berücksichtigt, da sie nicht als repräsentativ angesehen wurden.

(74) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verkaufte im unteren Segment drei Arten von Modellen:

I. Standard-Ladenwaagen oder „mono scales“ (nachstehend „Ladenwaagen“ genannt);

II. Ladenwaagen mit Hochanzeige oder Kundenanzeige (nachstehend „Turmwaagen“ genannt); und

III. sonstige Modelle des unteren Segments, z. B. Hängewaagen.

Der Vergleich wurde für Laden- und Turmwaagen durchgeführt. Sonstige Waagen des unteren Segments (vgl. III.) wurden nicht berücksichtigt, da sie sowohl vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft als auch von den ausführenden Herstellern nur in unbedeutenden Mengen verkauft wurden und deshalb nicht als repräsentativ angesehen wurden.

Ergebnisse des Preisvergleichs

(75) Der Preisvergleich ergab Unterbietungsspannen von 0 % bis 52 % für die VR China, 60 % bis 65 % für Taiwan und 30 % bis 50 % für Korea.

4. **Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

Vorbemerkungen

(76) Da die Daten für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nur zwei Gemeinschaftshersteller betreffen, wurden einige der folgenden Informationen aus Gründen der Vertraulichkeit indexiert.

(77) Gemäß Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung umfasste die Prüfung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine Beurteilung aller Wirtschaftsfaktoren und Indices, die die Lage des Wirtschaftszweigs beeinflussten. Bestimmte Faktoren werden jedoch nicht eingehend behandelt, da sie den Untersuchungsergebnissen zufolge für die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Laufe dieser Untersuchung nicht relevant waren. Außerdem lassen diese Faktoren nicht unbedingt Rückschlüsse auf die Gesamtentwicklung zu.

Produktion, Kapazitätsauslastung und Lagerbestände

(78) Die Produktion aller REWS zusammengenommen stieg im Analysezeitraum um 22 %. Die Produktion von REWS des unteren Segments nahm im Analysezeitraum jedoch nur um 5 % zu. Die Kapazitätsauslastung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft stieg im Analysezeitraum von 55 % auf 65 %.

Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Produktion und Kapazität Index 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UZ
Produktionsmenge REWS insgesamt	100	102	105	107	122
Produktionsmenge REWS unteres Segment	100	123	114	100	105
Kapazität (REWS insgesamt)	100	100	100	100	105
Kapazitätsauslastung (REWS insgesamt)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Der Umfang der Lagerbestände konnte sich nach allgemeinem Dafürhalten nicht in nennenswertem Maße auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirken, da der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf Bestellung produziert, sodass es so gut wie keine Lagerhaltung gibt.

Verkaufsvolumen

(79) Das Volumen der Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt (REWS insgesamt in Stück) stieg im Analysezeitraum um 29 %. Bei den REWS des unteren Segments dagegen nahm die Verkaufsmenge nur um 10 % zu.

Umsatz

(80) Die Umsatzentwicklung ist der nachstehenden Tabelle in indexierter Form zu entnehmen. In Bezug auf alle REWS zusammengenommen stieg der Umsatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt im Analysezeitraum um 27 %. Für die REWS des unteren Segments dagegen fiel er im Analysezeitraum um 11 %.

Umsatz Index — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UZ
REWS insgesamt	100	96	97	111	127
Unteres Segment	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Marktanteil und Wachstum

(81) Bei allen REWS zusammengenommen fiel der Anteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft am Gemeinschaftsmarkt zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum von 26,1 % auf 24,9 %; dies entspricht einem Rückgang um 4,6 %. In Bezug auf die REWS des unteren Segments dagegen sank der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum von 21,8 % auf 17,1 %, was einem Rückgang von 22 % entspricht.

(82) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft konnte also nicht uneingeschränkt Nutzen aus dem Marktwachstum ziehen.

Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft	1995	1996	1997	1998	UZ
REWS insgesamt	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Index	100	96	100	91	96
REWS unteres Segment	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Index	100	82	91	74	78

Verkaufspreise

(83) Die durchschnittlichen Verkaufspreise von REWS aller Kategorien an unabhängige Abnehmer gingen im Analysezeitraum zurück:

oberes Segment (– 11 %);

mittleres Segment (– 18 %); und

unteres Segment (– 17 %).

Ein ausführender Hersteller wies darauf hin, dass die durchschnittlichen Verkaufspreise für alle REWS zusammengenommen im Analysezeitraum gestiegen seien, was seiner Ansicht nach beweist, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht geschädigt wurde. Dieser scheinbare Anstieg war jedoch voll und ganz auf eine Änderung des Produktmix (d. h. eine erhebliche Veränderung der Verkaufsmengen je Segment zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum) zurückzuführen, sodass diese Behauptung zurückgewiesen wurde. Dies wird eindeutig durch die vorstehend für die einzelnen Segmente dargelegte Preisentwicklung bestätigt.

Rentabilität

(84) Die Umsatzrentabilität stieg für alle REWS zusammengenommen von einem niedrigen positiven Niveau im Jahr 1995 auf rund 10 % im Untersuchungszeitraum. Im unteren Segment war hingegen ein Rückgang von dem niedrigen positiven Niveau im Jahr 1995 auf bedeutende Verluste im Untersuchungszeitraum (rund 20 %) zu beobachten.

(85) Die Entwicklung für alle REWS zusammengenommen ist auf den Anstieg des Verkaufsvolumens und des Umsatzes infolge des Euro-Effekts zurückzuführen (vgl. Randnummer 64). Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft konnte in den Jahren vor dem Einsetzen des Euro-Effekts kein annehmbares Gewinnniveau erzielen, und die Rentabilität reichte gerade eben zur Aufrechterhaltung der Lebensfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum aus, da die Verkaufsmengen infolge des Euro-Effekts gestiegen waren.

(86) Die Auswirkungen des Euro-Effekts auf die Rentabilität wurden untersucht, um zu zeigen, wie sich die Rentabilität voraussichtlich entwickeln wird, wenn dieser Effekt nicht mehr greift. Der Umsatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wird voraussichtlich um 27 % (d. h. entsprechend dem durch den Euro-Effekt verursachten Umsatzanstieg, vgl. Randnummer 80) zurückgehen.

(87) Weiteren Aufschluss über die Wirkung des Euro-Effekts gibt die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Jahre 1996 (d. h. vor Eintreten des Euro-Effekts). Damals lag die Rentabilität unter 3 %.

(88) An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht den vollen Nutzen aus dem Euro-Effekt ziehen konnte, weil seine Umsatzrendite im Bereich der REWS des unteren Segments im Untersuchungszeitraum so niedrig war, dass er seine Kosten nicht decken konnte. Dies ist insofern von Bedeutung, als dieses Segment von den Einfuhren aus den betroffenen Ländern besonders betroffen ist. Die Verluste im unteren Segment haben zu einem Rückgang der Gesamtrentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft geführt und verhindert, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft den vollen Nutzen aus dem Euro-Effekt und der Einführung der Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren mit Ursprung in Japan und Singapur zog. Außerdem wird die Auffassung vertreten, dass die preisdrückende Wirkung der gedumpten Einfuhren sich auch im mittleren und oberen Segment bemerkbar machte, da die Preise eines Segments sich unweigerlich auf diejenigen der anderen Segmente auswirken.

(89) Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erreichte also wegen der preisdrückenden Wirkung der gedumpten Einfuhren im Untersuchungszeitraum nicht das Niveau, das vernünftigerweise zu erwarten gewesen wäre.

Sonstige leistungsbezogene Faktoren

(90) Der Cashflow sowie die Möglichkeiten zur Beschaffung von Kapital (bzw. Investitionen) und die Rentabilität wurden nicht im Einzelnen untersucht, da eine solche Analyse die Lage des Unternehmens insgesamt betreffen würde. Auf die anderen Geschäftsbereiche der Unternehmen entfallen mehr als 50 % des gesamten Umsatzes, sodass eine Gesamtanalyse für die betroffene Ware nicht unbedingt repräsentativ wäre.

Angesichts der Mengen und der Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern kann die Auswirkung der hohen Dumpingspanne auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht als geringfügig angesehen werden.

Produktivität, Beschäftigung und Löhne

(91) Die nachstehende Tabelle zeigt, dass die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum um 11 % zurückging.

Produktivität pro Beschäftigtem Index — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UZ
Produktion in Stück	100	102	105	107	122
Anzahl Beschäftigte	100	91	82	90	89
Produktivität pro Beschäftigtem	100	107	123	123	140

(92) Die Produktivität pro Beschäftigtem stieg im Analysezeitraum um 40 %.

(93) Die Löhne wurden angesichts des großen Anteils der anderen Geschäftsbereiche an der Geschäftstätigkeit des Unternehmens insgesamt nicht eingehend untersucht. Eine solche Analyse würde die Lage des Unternehmens insgesamt betreffen und wäre nicht unbedingt repräsentativ für die betroffene Ware.

5. **Schlussfolgerung zur Schädigung**

(94) Die vorstehenden Feststellungen zeigen, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bei Berücksichtigung der Entwicklungen im Bezugszeitraum seine Durchschnittspreise in allen drei Segmenten senken musste und an Marktanteil verlor. Die Feststellungen zu den REWS des unteren Segments (betreffend Verkaufsmenge, Durchschnittspreise, Produktion, Marktanteil und Rentabilität) zeigen für diesen Bereich eine wesentlich schlechtere Situation als für die REWS insgesamt. Gerade die schlechten Geschäftsergebnisse im unteren Segment haben dazu geführt, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft insgesamt nicht die Gewinne erzielte, die angesichts des Euro-Effekts und der geltenden Antidumpingmaßnahmen sowie insbesondere der Umstrukturierungsmaßnahmen zu erwarten gewesen wären.

(95) Daher wurde der Schluss gezogen, dass dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursacht wurde.

(96) Das untere Segment ist für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft insofern von Bedeutung, da er seinen Kunden alle drei Segmente anbieten muss und sich der Preisdruck im unteren Segment unweigerlich auf die Preise der Waren in den anderen Segmenten auswirkt, die weitgehend an dieselben Kunden verkauft werden.

(97) Der Euro-Effekt ist naturgemäß vorübergehend — hingegen gibt es keine Anzeichen dafür, dass die Konkurrenz durch die gedumpten Einfuhren nachlässt. Daher ist es nur eine Frage der Zeit, bis sich die Gesamtlage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft weiter verschlechtert. Eine weitere Verschlechterung ist angesichts eines Nachfragerückgangs abzusehen, der zu einem Rückgang von Produktion, Verkaufsmenge, Marktanteil und Preisen führen dürfte. Zu bedenken ist außerdem, dass die Durchschnittspreise in der Euro-Zone wesentlich höher waren als außerhalb dieser Zone; dies ist ein weiterer Anhaltspunkt für die künftige Entwicklung.

E. **SCHADENSURSACHE**

1. **Einleitung**

(98) Zunächst wurde untersucht, wie sich die gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auswirkten.

(99) Anschließend wurden die Auswirkungen aller anderen bekannten Faktoren auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft geprüft. Diese Analyse gewährleistet, dass eine etwaige Schädigung durch andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren nicht fälschlicherweise den gedumpten Einfuhren zugeschrieben wird.

2. **Auswirkungen der gedumpten Einfuhren**

Auswirkungen auf Verkaufsmenge und Marktanteil

(100) Im Bezugszeitraum stieg der Verbrauch auf dem Gemeinschaftsmarkt um 35 %. Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhten sich jedoch nur um 29 %, während die Einfuhren aus den betroffenen Ländern um 123 % zunahmen.

(101) Wie unter Randnummer 81 dargelegt, sank der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Bezugszeitraum um 4,6 %. Der Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern dagegen stieg in dem gleichen Zeitraum von 9,2 % auf 15,1 %.

(102) Wie unter Randnummer 82 dargelegt, gingen die durchschnittlichen Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Bezugszeitraum zurück. Im gleichen Zeitraum wurden diese Preise durch die Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern erheblich unterboten (vgl. Randnummer 75). All dies wirkte sich nachteilig auf die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft aus.

(103) Die vorstehende Analyse zeigt eindeutig, dass die Verschlechterung der wichtigsten finanziellen und wirtschaftlichen Indikatoren für die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und der Anstieg der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern zeitlich zusammenfielen.

Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf das untere Segment

(104) Eine Feinanalyse des ursächlichen Zusammenhangs auf der Basis unterschiedlicher Marktsegmente kann genaueren Aufschluss über die negativen Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf die Gesamtlage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft geben.

(105) Wie bereits dargelegt, fielen 97 % der Ausfuhren der kooperierenden ausführenden Hersteller, die sich auf fast 15 000 Stück beliefen, ins untere Segment. Insgesamt wurden aus den betroffenen Ländern im Untersuchungszeitraum 33 063 Stück eingeführt. Folglich wurde davon ausgegangen, dass 97 % der Gesamteinfuhren ins untere Segment fielen. Diese Annahme stützte sich auf die verfügbaren Fakten, denn es gab keinen Grund zu der Annahme, dass sich die Struktur der restlichen Einfuhren von der Struktur der Einfuhren der kooperierenden ausführenden Herstellern unterschied. Folglich entsprach die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im unteren Segment, die zu Beginn des Analysezeitraums nur wenig geringer war als das Volumen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern, im Untersuchungszeitraum noch nicht einmal mehr der Hälfte der Einfuhren aus den betroffenen Ländern. Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im unteren Segment und der Verkäufe der ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern in dem gleichen Segment. Sie zeigt, dass die ausführenden Hersteller ihre Verkäufe in diesem Segment um 123 % steigerten, während der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft sein Verkaufsvolumen nur um 10 % ausbauen konnte.

Verkaufsvolumen auf dem Gemeinschaftsmarkt REWS unteres Segment Index — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	UZ
Wirtschaftszweig der Gemeinschaft	100	106	109	104	110
Betroffene Länder — Basis: 97 % der Gesamtausfuhren	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Index betroffene Länder	100	221	178	232	223

(106) Die Entwicklung des entsprechenden Marktanteils zeigt ebenfalls, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum zu Lasten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zunahmen. Der Marktanteil der Einfuhren von REWS des unteren Segments aus den betroffenen Ländern stieg von 9,2 % auf 15,1 % (dies entspricht einem Anstieg von insgesamt 65 %), während der entsprechende Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft von 21,8 % auf 17,1 % (d. h. um 22 %) zurückging.

(107) Die Entwicklung der Durchschnittspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurde unter Randnummer 82 beschrieben. Obwohl die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft für alle drei Segmente fielen, war der Preisrückgang im unteren Segment wesentlich ausgeprägter als der Rückgang der Durchschnittspreise.

(108) Außerdem waren auch die Gewinne des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in den verschiedenen Segmenten uneinheitlich. Die Antidumpingzölle auf die Einfuhren mit Ursprung in Japan und Singapur (vgl. Randnummern 8 und 9) betreffen hauptsächlich das obere und das mittlere Segment und trugen zu dieser Gewinnsituation bei. Dagegen machte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bei seinen Verkäufen im unteren Segment erhebliche Verluste. Gerade auf dieses Segment konzentrierten sich die ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern.

3. **Einfuhren aus anderen Drittländern**

(109) Im Untersuchungszeitraum entwickelten sich die Einfuhren mit Ursprung in anderen Drittländern, einschließlich Japan und Singapur, wie folgt:

Einfuhrmenge (ohne die betroffenen Länder)	1995	1996	1997	1998	UZ
Japan	474	954	1 606	2 794	2 332
Marktanteil Japan	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapur	3 776	863	987	1 332	427
Marktanteil Singapur	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Sonstige	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Marktanteil Sonstige	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Gesamteinfuhren (ohne die betroffenen Länder)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Für die Einfuhren aus Japan und Singapur galten im Bezugszeitraum Antidumpingzölle in Höhe von 15 % bis 32 %, und die Einfuhrmengen waren gering. Die Preise für die Endabnehmer können als nichtschadensverursachend angesehen werden. Dies zeigt eindeutig, dass Einfuhren aus diesen Ländern nicht zu dem Rückgang der Preise beigetragen haben und auch kaum nennenswert zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben dürften.

(111) Das Volumen der Einfuhren aus anderen Drittländern (hauptsächlich Schweiz, USA, Indonesien) war gering. Die Kommission konnte sich einzig auf die Preisinformationen von Eurostat stützen. Diesen war nicht zu entnehmen, um welches Segment es sich handelte, sodass kaum Schlussfolgerungen zum Niveau dieser Preise gezogen werden konnten. Was die Einfuhren aus diesen Ländern angeht, so zeigte sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nur über die Einfuhren aus Indonesien beunruhigt. Angesichts der geringfügigen Menge der Einfuhren aus Indonesien im Untersuchungszeitraum (1 451 Stück) ist es unwahrscheinlich, dass diese Einfuhren wesentlich zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben.

4. **Auswirkungen des gemeinschaftsinternen Wettbewerbs**

(112) Die ausführenden Hersteller behaupteten, dass der gemeinschaftsinterne Wettbewerb auf dem REWS-Markt infolge der strukturellen Veränderungen im Einzelhandel in der Gemeinschaft zum Rückgang der Preise beigetragen habe. Deshalb wurde untersucht, ob diese Änderungen den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft aufheben konnten.

(113) Gemeinschaftsweit hat sich der Anteil der Großabnehmer (z. B. große Supermarktketten) stark erhöht, während der der kleinen Abnehmer zurückging. Diese strukturelle Änderung hat dazu geführt, dass die Abnehmer generell eine bessere Marktposition haben, was zu einem gewissen Rückgang der Durchschnittspreise geführt haben dürfte.

(114) Wie unter Randnummer 59 ausgeführt, hat sich auch die Struktur des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Analysezeitraum stark verändert. Die Verringerung der Anzahl der Unternehmen und die Steigerung der Produktivität (vgl. Randnummer 90) waren eine Reaktion auf diese Veränderungen auf dem Markt. So wurde der Schluss gezogen, dass der gemeinschaftsinterne Wettbewerb infolge der strukturellen Veränderungen im Einzelhandel in der Gemeinschaft den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht aufgehoben haben.

5. **Schlussfolgerung zur Schadensursache**

(115) Da die festgestellte Preisunterbietung und die starken Marktanteilgewinne der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern zeitlich mit den damit verbundenen Marktanteileinbußen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und dem Rückgang seiner Verkaufspreise zusammenfielen, wird der Schluss gezogen, dass die gedumpten Einfuhren mit Ursprung in diesen Ländern dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursachten.

(116) Aus diesen Gründen wurde der Schluss gezogen, dass die gedumpten Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursachten. Auch wenn andere Faktoren möglicherweise zur Schädigung beigetragen haben, konnten sie doch den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht aufheben.

F. **GEMEINSCHAFTSINTERESSE**

1. **Allgemeine Bemerkungen**

(117) Gemäß Artikel 21 der Grundverordnung wurde geprüft, ob die Einführung von Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Gemeinschaft insgesamt zuwiderlaufen würde. Bei der Untersuchung des Gemeinschaftsinteresses wurden alle auf dem Spiel stehenden Interessen berücksichtigt, d. h. die Interessen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, der Einführer und Verwender der betroffenen Ware, sofern die jeweiligen betroffenen Parteien die zu diesem Zweck angeforderten Informationen übermittelten.

(118) Um die voraussichtlichen Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen oder eines Verzichts auf Maßnahmen zu beurteilen, wurden alle betroffenen Parteien zur Übermittlung entsprechender Informationen aufgefordert. Es wurden Fragebogen an den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, die Einführer/Händler und zwei Organisationen von Verwendern der betroffenen Ware gesandt.

(119) Auf dieser Grundlage wurde geprüft, ob trotz der Schlussfolgerungen zu Dumping, Schädigung und Schadensursache zwingende Gründe dafür sprechen, dass die Einführung von Maßnahmen in diesem Fall nicht im Interesse der Gemeinschaft liegt.

2. **Interesse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

(120) Ohne Maßnahmen gegen das schädigende Dumping wird sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in Bezug auf den Marktanteil, die Rentabilität und die Beschäftigung mit Sicherheit weiter verschlechtern, zumal der Euro-Effekt, der die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren in einem gewissen Maße auffing, bald nachlassen wird. Die gedumpten Einfuhren hatten direkte Auswirkungen auf das untere Segment, denen der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht auf Dauer wird standhalten können. Dieses Segment ist insofern für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft von Bedeutung, als er weiterhin alle drei Segmente anbieten muss, um die wichtigsten Abnehmer auf dem Markt weiter beliefern zu können.

(121) Die Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durchlief im Analysezeitraum einen umfassenden Konsolidierungsprozess. Diese Konsolidierung folgte auf zahlreiche Fusionen und Übernahmen in den 90er Jahren. Sie trug dazu bei, dass die REWS-Produktion in der Gemeinschaft überlebte, und verhinderte allgemein den Verlust des relevanten technologischen Know-hows. Dies ist wichtig, denn im Falle eines Auslaufens der Maßnahmen käme es unweigerlich zu Folgewirkungen (Verringerung der Rentabilität, Beschäftigungsabbau) auf die Zulieferer des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und die verwandten Produktionsbereiche, da die REWS-Technologie und die Technologie für viele andere Waren miteinander verbunden sind. Jeder Verlust von technologischem Know-how im REWS-Bereich wird auch die Wettbewerbsfähigkeit der verbundenen Bereiche beeinträchtigen. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft produziert auch andere elektronische Waagen, z. B. zur Verwendung in der Industrie, und bietet Kundendienstleistungen für solche Waagen an. Außerdem stellt er eine Vielzahl anderer Ausrüstungen für den Einzelhandel her, z. B. Schneidemaschinen, die er über dieselben Vertriebskanäle verkauft. Es liegt auf der Hand, dass die Beschäftigung in diesen Bereichen im Falle eines Anhaltens des schädigenden Dumpings ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen würde.

(122) Außerdem hat sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nach Kräften bemüht, der Konkurrenz aus der VR China, Korea und Taiwan standzuhalten. Er ergriff z. B. folgende Maßnahmen:

— verstärkte Konsolidierung (weniger Unternehmen);

— Stilllegung überschüssiger Kapazitäten;

— verstärkter Einsatz moderner Herstellungsverfahren (z. B. Produktion auf Bestellung, verstärkter Einsatz von Maschinen und Computern);

— Steigerung der Produktivität;

— Senkung der Kosten durch verstärkte Auslagerung (Zulieferung von Bauteilen) und veränderte Nutzung der Vertriebskanäle;

— Investitionen in neue Typen und verbesserte Technologie.

Die Gemeinschaftshersteller haben also gezeigt, dass sie bereit sind, ihre Präsenz und Wettbewerbsfähigkeit auf dem Gemeinschaftsmarkt zu verteidigen, und dass sie im Falle der Einführung von Antidumpingmaßnahmen in der Lage wären, aus diesen Maßnahmen Nutzen zu ziehen. All dies würde durch einen Verzicht auf Antidumpingmaßnahmen gefährdet.

3. **Interessen anderer Parteien**

(123) Die Kommission forderte die Interessenvertreter des Einzelhandels einschließlich der Großabnehmer der betroffenen Ware (Supermarktketten) zur Mitarbeit auf, um festzustellen, ob wesentliche Auswirkungen auf die Abnehmer zu erwarten wären.

(124) Nur zwei Verwender arbeiteten bei der Untersuchung mit. Ein Verwender unterstützte den antragstellenden Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und erklärte, dass der langfristige Vorteil durch die allgemeine Qualität der Waren und Dienstleistungen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft höher sei als der vorübergehende Vorteil durch die gedumpten Preise der REWS aus den betroffenen Ausfuhrländern.

Der andere Verwender machte hingegen geltend, dass die Einführung von Maßnahmen seine Kosten steigern und seine Wettbewerbsfähigkeit verringern würde.

(125) Die geringe Mitarbeit der Verwender ist zweifellos darauf zurückzuführen, dass die REWS nur einen geringen Anteil ihrer Gesamtkosten ausmachen. Die Auswirkungen einer Einführung von Maßnahmen auf diesem höchst wettbewerbsintensiven Markt dürften daher unbedeutend sein.

(126) Auch die Einführer in der Gemeinschaft wurden zur Stellungnahme aufgefordert. Es ging jedoch nur eine unvollständige Antwort auf einen Fragebogen ein. Es wurde der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen sich auf den Umsatz und die Gewinne der Einführer auswirken würden. Da diese Einführer jedoch auch mit anderen Waren handeln, dürften diese Auswirkungen nur gering sein.

4. **Schlussfolgerung**

(127) Angesichts der geringen Mitarbeit der Verwender und der Einführer lassen sich nur schwer Feststellungen zu den Auswirkungen etwaiger Antidumpingmaßnahmen auf diese Parteien treffen. Dennoch wurde der Schluss gezogen, dass die Auswirkungen, vor allem im Einzelhandel, wo der Anteil der REWS-Kosten an den Gesamtkosten sehr gering ist, unbedeutend wären.

(128) Die betroffenen Einfuhren haben jedoch dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, der erhebliche Anstrengungen unternahm, um seine Wettbewerbsfähigkeit zu verteidigen, eine bedeutende Schädigung verursacht. Das volle Ausmaß dieser Schädigung wird durch die vorübergehenden Vorteile überdeckt, die die Einführung des Euro mit sich brachte. Ohne Antidumpingmaßnahmen dürfte sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft jedoch angesichts des Nachlassens des Euro-Effekts weiter verschlechtern und zur Einstellung der Produktion von REWS des unteren Segments führen, was die Lebensfähigkeit des gesamten Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gefährden würde.

(129) Aus diesen Gründen wird der Schluss gezogen, dass im Zusammenhang mit dem Gemeinschaftsinteresse keine zwingenden Gründe gegen die Einführung von Antidumpingmaßnahmen sprechen.

G. **VORGESCHLAGENE MASSNAHMEN**

1. **Schadensbeseitigungsschwelle**

(130) Es wird vorgeschlagen, Antidumpingmaßnahmen in Form von endgültigen Zöllen einzuführen, um eine weitere Schädigung durch die gedumpten Einfuhren zu verhindern. Bei der Ermittlung der Höhe dieser Zölle wurden folgende Faktoren berücksichtigt: die festgestellten Dumpingspannen und der Zollbetrag, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erforderlich ist, sowie die Marktlage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.

(131) Bei dieser Ermittlung wurden die repräsentativen Produktionskosten der zwei wichtigsten vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten Modelle des unteren Segments (Ladenwaagen und Turmwaagen) und eine Gewinnspanne von 10 % zu Grunde gelegt. Die nichtschadensverursachenden Preise, die sich auf der Grundlage dieser Kosten und Gewinne ergeben, entsprechen den Verkaufspreisen, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ohne die gedumpten Einfuhren voraussichtlich erzielen könnte. Die beiden nichtschadensverursachenden Preise wurden mit den Preisen der gedumpten Einfuhren verglichen, die zur Bestimmung der Preisunterbietung (vgl. Randnummern 72 bis 75) verwendet wurden. Die Differenz zwischen diesen Preisen (bestimmt auf der Grundlage der gewogenen Durchschnitte und ausgedrückt als Prozentsatz der cif-Preise) zeigt die Zielpreisunterbietungsspanne für jedes Unternehmen.

(132) Diese Spannen und die entsprechenden Spannen für die nichtkooperierenden Ausführer waren in allen Fällen höher als die festgestellten Dumpingspanne (einzige Ausnahme ist Mettler-Toledo, dessen Schadensspanne 0 % betrug). Gemäß der Regel des niedrigeren Zolls in Artikel 9 Absatz 4 der Grundverordnung wird vorgeschlagen, den Zoll in Höhe der Spanne festzusetzen, die niedriger ist.

2. **Form und Höhe der endgültigen Maßnahmen**

(133) Aus den genannten Gründen wird die Auffassung vertreten, dass gemäß Artikel 9 Absatz 4 der Grundverordnung endgültige Antidumpingzölle eingeführt werden sollten. In diesem Verfahren scheint ein Wertzoll am angemessensten zu sein.

(134) Der Residualzoll wurde für jedes Land so hoch festgesetzt, dass kein Vorteil aus der Verweigerung der Mitarbeit erwuchs. Da die Mitarbeit im Falle Koreas gut war, wurde der Residualzoll in Höhe der höchsten für ein kooperierendes Unternehmen festgestellten Dumpingspanne festgesetzt. Da die Mitarbeit seitens der VR China und Taiwans gering war, wurde die Spanne für die übrigen Unternehmen in Höhe der höchsten Spanne festgesetzt, die für ein in repräsentativen Mengen verkauftes Modell ermittelt wurde.

(135) Die in dieser Verordnung genannten unternehmensspezifischen Antidumpingzölle stützen sich auf die Ergebnisse dieser Untersuchung. Sie spiegeln damit die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Im Gegensatz zu den landesweiten Zöllen für „alle übrigen Unternehmen“ gelten diese Zölle daher ausschließlich für die Einfuhren der Waren, die ihren Ursprung in dem betroffenen Land haben und von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt werden. Dieser Zollsatz gilt nicht für diejenigen Einfuhren, die von Unternehmen hergestellt werden, die nicht ausdrücklich im verfügenden Teil dieser Verordnung mit Namen und Anschrift genannt sind oder die mit den genannten Unternehmen verbunden sind. Für diese Einfuhren gilt der Zollsatz für „alle anderen Unternehmen“.

(136) Anträge auf Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzölle (z. B. infolge einer Änderung des Firmennamens oder infolge der Errichtung neuer Produktions- oder Verkaufsstätten) sind unverzüglich bei der Kommission einzureichen, und zwar zusammen mit allen sachdienlichen Informationen, insbesondere über eine mit der Namensänderung oder den neuen Produktions- oder Verkaufsstätten in Verbindung stehende Änderung der Tätigkeit des Unternehmens im Bereich der Produktion und der Inlands- und Exportverkäufe. Die Kommission wird die Verordnung nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss gegebenenfalls ändern und die Liste der Unternehmen, für die individuelle Zölle gelten, entsprechend aktualisieren —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von elektronischen Waagen für eine Höchstlast von 30 kg oder weniger für den Einzelhandel mit Digitalanzeige für Gewicht, Stückpreis und zu zahlenden Preis (mit oder ohne Vorrichtung zum Ausdrucken dieser Angaben) des KN-Codes ex 8423 81 50 (TARIC-Code 8423 81 50 10) mit Ursprung in der Volksrepublik China, Korea und Taiwan wird ein endgültiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Der Antidumpingzoll auf der Grundlage des Nettopreises der Ware frei Grenze der Gemeinschaft beträgt:

Land	Unternehmen	Zollsatz	TARIC-Zusatzcode
Volksrepublik China	Shanghai Teaoka Electronic Co. Ltd.	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd.	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd.	9,0 %	A209
	Alle übrigen Unternehmen	30,7 %	A999
Republik Korea	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd.	4,7 %	A211
	Alle übrigen Unternehmen	4,9 %	A999
Taiwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipeh	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd., Taipeh	5,9 %	A214
	Alle übrigen Unternehmen	13,4 %	A999

(3) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollbestimmungen Anwendung.

Artikel 2

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Geschehen zu Brüssel am 27. November 2000.

Im Namen des Rates

Der Präsident

L. FABIUS