RÅDETS FÖRORDNING (EG) nr 2605/2000

av den 27 november 2000

om införande av slutgiltiga antidumpningstullar på import av vissa elektroniska vågar med ursprung i Folkrepubliken Kina, Republiken Korea och Taiwan

EUROPEISKA UNIONENS RÅD HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 384/96 av den 22 december 1995 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen [1], särskilt artikel 9 i denna,

med beaktande av det förslag som lagts fram av kommissionen efter samråd med den rådgivande kommittén, och

av följande skäl:

A. FÖRFARANDE

1. Inledande

(1) Den 16 september 1999 meddelade kommissionen genom ett tillkännagivande (nedan kallat tillkännagivandet om inledande) i Europeiska gemenskapernas officiella tidning [2] att ett antidumpningsförfarande skulle inledas i fråga om import till gemenskapen av vissa elektroniska vågar med ursprung i Folkrepubliken Kina, Sydkorea och Taiwan.

(2) Förfarandet inleddes till följd av ett klagomål som ingivits den 30 juli 1999 för gemenskapstillverkare som står för en betydande andel, i den mening som avses i artikel 5.4 i förordning (EG) nr 384/96 (nedan kallad grundförordningen), av gemenskapens tillverkning av elektroniska vågar. Klagomålet innehöll bevisning om dumpning av produkten i fråga och om väsentlig skada till följd därav, och denna bevisning ansågs tillräcklig för att det skulle vara motiverat att inleda ett förfarande.

2. Undersökning

(3) Kommissionen underrättade officiellt de klagande gemenskapstillverkarna, de exporterande tillverkarna, importörerna, de användare (och intresseorganisationer) som man visste berördes samt företrädarna för de berörda exportländerna om inledandet av förfarandet. Berörda parter gavs tillfälle att lämna synpunkter skriftligen och att begära att bli hörda inom de tidsfrister som angivits i tillkännagivandet om inledande.

(4) Kommissionen sände frågeformulär till de parter som man visste berördes och till övriga parter som gav sig till känna inom de tidsfrister som angivits i tillkännagivandet om inledande. Svar mottogs från två gemenskapstillverkare och åtta exporterande tillverkare i de berörda länderna samt från vissa kända närstående importörer i gemenskapen och den samarbetsvilliga tillverkaren i det jämförbara landet. Svar mottogs också från två användare av den berörda produkten i gemenskapen.

(5) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som bedömdes som nödvändiga för fastställande av dumpning, skada och gemenskapens intresse. Kontrollbesök gjordes hos följande företag:

a) *Gemenskapstillverkare*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Förenade kungariket

Bizerba GmbH., Balingen, Tyskland

Bizerba Belgium SA, Bryssel (ett dotterbolag till Bizerba GmbH.)

b) *Exporterande tillverkare*

SYDKOREA

A & D Korea Co. Ltd, Söul

CAS Corporation, Söul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do

TAIWAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

FOLKREPUBLIKEN KINA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai

c) *Jämförbart land*

INDONESIEN

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Närstående importörer*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Sverige

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Tyskland

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Tyskland

Mettler-Toledo GmbH, Wien, Österrike.

(6) Undersökningen av dumpning och skada omfattade perioden från och med den 1 september 1998 till och med den 31 augusti 1999 (nedan kallad undersökningsperioden). Undersökningen av trender av betydelse för fastställandet av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 1995 till och med utgången av undersökningsperioden (nedan kallad skadeundersökningsperioden).

[1] EGT L 56, 6.3.1996, s. 1. Förordningen senast ändrad genom förordning (EG) nr 2238/2000 (EGT L 257, 11.10.2000, s. 2).
[2] EGT C 262, 16.9.1999, s. 8.

(7) Samtliga berörda parter underrättades om de viktigaste omständigheter och överväganden som låg till grund för avsikten att rekommendera införande av de aktuella åtgärderna. Efter denna underrättelse mottogs synpunkter från berörda parter. Synpunkterna togs under övervägande, och vid behov gjordes motsvarande ändringar av avgörandena.

3. **Tidigare förfaranden avseende den berörda produkten**

(8) I oktober 1993 infördes genom rådets förordning (EEG) nr 2887/93 ([1]) slutgiltiga antidumpningsåtgärder beträffande import av elektroniska vågar med ursprung i Singapore och Sydkorea. Åtgärderna avseende Singapore är för närvarande föremål för en översyn som inleddes i oktober 1998 ([2]), medan åtgärderna avseende Sydkorea upphörde att gälla i oktober 1998.

(9) I april 1993 infördes genom förordning (EEG) nr 993/93 ([3]) slutgiltiga antidumpningsåtgärder beträffande import av elektroniska vågar med ursprung i Japan. Dessa åtgärder är också föremål för en översyn, som inleddes i april 1998 ([4]).

B. **PRODUKT SOM ÄR FÖREMÅL FÖR UNDERSÖKNING OCH LIKADAN PRODUKT**

1. **Produkt som är föremål för undersökning**

(10) Den produkt som är föremål för undersökning är elektroniska vågar för användning i detaljhandeln, med digital visning av vikt, styckpris och pris som skall betalas (oavsett om de har utrustning för att skriva ut dessa uppgifter eller ej) enligt KN-nummer ex 8423 81 50. Elektroniska vågar finns i olika modeller eller olika nivåer av prestanda och teknik. I detta hänseende definierar branschen tre huvudtyper av elektroniska vågar, nämligen en lägsta kategori, en mellankategori och en högsta kategori. Vågarna i de olika kategorierna varierar från oberoende elektroniska vågar utan inbyggd skrivare till mer sofistikerade modeller med förprogrammerad knappsats och möjlighet till anslutning till datorstyrda kontroll- och förvaltningssystem.

(11) Även om de möjliga användningsområdena för elektroniska vågar i mellankategorin och den högsta kategorin kan variera beroende på vilka funktioner vågarna har finns det inga avsevärda skillnader i de grundläggande fysiska och tekniska egenskaperna mellan de olika modellerna. Dessutom har undersökningen visat att det inte finns några klara skiljelinjer mellan de olika kategorierna och att modeller som liknar varandra ofta är utbytbara. De måste därför i samband med denna undersökning anses som en enda produkt.

2. **Likadan produkt**

(12) Undersökningen har visat att de olika elektroniska vågar som tillverkas i Folkrepubliken Kina, Sydkorea, Taiwan och Indonesien (Indonesien användes som jämförbart land för Folkrepubliken Kina) och säljs på dessa marknader, trots olikheter vad beträffar storlek, livslängd, spänning eller utformning, är likadana som eller mycket lika de elektroniska vågar som exporteras från Folkrepubliken Kina, Sydkorea och Taiwan till gemenskapen, och att de därmed måste anses som likadana produkter.

(13) Även de elektroniska vågar som tillverkas av gemenskapsindustrin och säljs på gemenskapsmarknaden är i alla avseenden likadana som de elektroniska vågar som tillverkas i Folkrepubliken Kina, Sydkorea och Taiwan och exporteras därifrån till gemenskapen.

(14) Dessa produkter är därför likadana i den mening som avses i artikel 1.4 i grundförordningen.

C. **DUMPNING**

1. **Länder med marknadsekonomi**

Allmän metod

Normalvärde

(15) För fastställande av normalvärdet slogs det först fast huruvida var och en av de exporterande tillverkarnas sammanlagda inhemska försäljning av elektroniska vågar var representativ i förhållande till dess sammanlagda exportförsäljning till gemenskapen. I enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen ansågs den inhemska försäljningen som representativ om volymen av varje exporterande tillverkares sammanlagda inhemska försäljning uppgick till minst 5 % av volymen av dess sammanlagda exportförsäljning till gemenskapen.

(16) Därefter fastställdes vilka typer av elektroniska vågar som företagen sålde på den inhemska marknaden som var likadana som eller direkt jämförbara med de typer som såldes på export till gemenskapen.

(17) För var och en av de typer som de exporterande tillverkarna sålde på sina inhemska marknader och som konstaterats vara direkt jämförbara med de typer som såldes på export till gemenskapen fastställdes det huruvida den inhemska försäljningen var representativ enligt artikel 2.2 i grundförordningen. Den inhemska försäljningen av en viss typ ansågs vara representativ om volymen av den sammanlagda inhemska försäljningen av elektroniska vågar av den typen under undersökningsperioden motsvarade minst 5 % av volymen av den sammanlagda försäljningen på export till gemenskapen av elektroniska vågar av den jämförbara typen.

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

(18) Dessutom undersöktes det huruvida den inhemska försäljningen av varje typ kunde anses ha ägt rum vid normal handel, genom att andelen lönsam försäljning till oberoende kunder av typen i fråga bestämdes. I fall där volymen elektroniska vågar som såldes till nettopriser som var lika höga som eller högre än den beräknade tillverkningskostnaden var minst 80 % av den sammanlagda försäljningsvolymen, grundades normalvärdet på det faktiska inhemska priset, beräknat som ett vägt genomsnitt av priserna för all inhemsk försäljning under undersökningsperioden, oavsett om denna försäljning var lönsam eller inte. I fall där volymen lönsam försäljning av elektroniska vågar var mindre än 80 % men minst 10 % av den sammanlagda inhemska försäljningsvolymen, grundades normalvärdet på det faktiska inhemska priset, beräknat som ett vägt genomsnitt av priserna vid enbart den lönsamma försäljningen. I fall där volymen lönsam försäljning av någon typ av elektroniska vågar var mindre än 10 % av den sammanlagda försäljningsvolymen, ansågs det att denna typ inte såldes i tillräcklig mängd för att det inhemska priset skulle kunna sägas utgöra en lämplig grund för fastställandet av normalvärde.

(19) I de fall inhemska priser för en viss typ som såldes av en exporterande tillverkare inte kunde användas konstruerades normalvärdet. Detta gjordes enligt artikel 2.3 i grundförordningen genom att det till tillverkningskostnaden för de exporterade typerna, vid behov justerade, lades en skälig procentandel för försäljnings- och administrationskostnader och allmänna kostnader samt en skälig vinstmarginal. I detta sammanhang undersöktes det huruvida var och en av de berörda exporterande tillverkarnas försäljnings- och administrationskostnader och allmänna kostnader samt vinst på den inhemska marknaden utgjorde tillförlitliga uppgifter.

(20) De faktiska försäljnings- och administrationskostnaderna och allmänna kostnaderna ansågs tillförlitliga när volymen av det berörda företagets inhemska försäljning kunde betraktas som representativ. Den inhemska vinstmarginalen bestämdes på grundval av den inhemska försäljningen vid normal handel, dvs. försäljning till oberoende kunder till priser som var lika höga som eller högre än tillverkningskostnaden utgjorde minst 10 % av volymen av det berörda företagets sammanlagda inhemska försäljning. I de fall då detta krav inte var uppfyllt användes en vägd genomsnittlig vinstmarginal för de övriga företag i det berörda landet som hade tillräcklig försäljning vid normal handel.

Exportpris

(21) I samtliga fall där elektroniska vågar exporterades till oberoende kunder i gemenskapen fastställdes exportpriset i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen, dvs. på grundval av de exportpriser som faktiskt betalades eller skulle betalas.

(22) I de fall då exportförsäljningen skedde till en närstående importör konstruerades exportpriset enligt artikel 2.9 i grundförordningen, dvs. på grundval av det pris till vilket de importerade produkterna första gången såldes vidare till en oberoende köpare. I sådana fall gjordes justeringar för alla kostnader som tillkommit mellan importen och återförsäljningen samt för förväntad vinst, för att ett tillförlitligt exportpris skulle kunna fastställas. Med utgångspunkt i tillgängliga uppgifter fastställdes vinsten till omkring 10 %. De tillgängliga uppgifterna hade erhållits från icke närstående importörer vid en undersökning avseende samma produkt nyligen. Detta ansågs också vara skäligt med tanke på de funktioner som de berörda parterna fyllde.

Jämförelse

(23) Jämförelsen gjordes på nivån fritt fabrik och i samma handelsled. För att åstadkomma en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset togs i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen hänsyn i form av justeringar till olikheter som påverkade prisernas jämförbarhet.

Dumpningsmarginal för de företag som är föremål för undersökning

(24) I enlighet med artikel 2.11 i grundförordningen jämfördes det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ med det vägda genomsnittliga exportpriset för varje tillverkare; det normalvärde som fastställts på grundval av ett vägt genomsnitt jämfördes emellertid med priserna för varje enskild exporttransaktion till gemenskapen, om det fanns ett mönster för exportpriserna som väsentligen skilde sig mellan olika regioner, inköpare eller tider och om den första metod som anges ovan inte till fullo skulle ha återspeglat den dumpning som förekom.

Dumpningsmarginal för icke samarbetsvilliga företag

(25) För icke samarbetsvilliga företag fastställdes en ”övrig” dumpningsmarginal i enlighet med artikel 18 i grundförordningen på grundval av tillgängliga uppgifter.

(26) För de länder där samarbetsviljan var hög beslutades det att dumpningsmarginalen för övriga företag skulle fastställas till samma nivå som för det samarbetsvilliga företag som hade den högsta dumpningsmarginalen.

(27) För de länder där samarbetsviljan var låg användes uppgifter från det samarbetsvilliga företag som hade den högsta dumpningsmarginalen. Dumpningsmarginalen för övriga företag bestämdes med utgångspunkt i den

vägda genomsnittliga marginalen för de dumpade typer med de högsta dumpningsmarginalerna som exporterades i representativ mängd. Denna metod ansågs också nödvändig för att undvika att bristande samarbete premierades och mot bakgrund av att det inte fanns några uppgifter som tydde på att en icke samarbetsvillig part hade bedrivit dumpning på en lägre nivå.

2. **Sydkorea**

(28) Tre företag besvarade frågeformuläret för exporterande tillverkare. De två importörer i gemenskapen som var närstående två exporterande tillverkare besvarade också frågeformuläret.

Normalvärde

(29) För en exporterande tillverkare baserades normalvärdet helt och hållet på inhemska priser, och för en annan exporterande tillverkare användes endast ett konstruerat normalvärde. För det tredje företaget användes både konstruerade normalvärden och normalvärden baserade på inhemska priser.

(30) I de fall där normalvärden konstruerades kunde varje berörd exporterande tillverkares tillverkningskostnader samt försäljnings- och administrationskostnader och allmänna kostnader användas. För en tillverkare, vars försäljning av vissa modeller skedde med förlust, användes den genomsnittliga vinsten på den inhemska marknaden för övriga, lönsamma modeller. För den sista tillverkaren, vars samtliga inhemska försäljning skedde med förlust, användes den genomsnittliga vinsten för de två övriga tillverkarna.

Exportpris

(31) När det gäller de exporterande tillverkarnas exportförsäljning av den berörda produkten till oberoende importörer i gemenskapen, fastställdes exportpriset i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen med utgångspunkt i de priser som faktiskt betalades eller skulle betalas.

(32) Vad beträffar de exporterande tillverkarnas exportförsäljning till gemenskapen via närstående importörer i gemenskapen, konstruerades exportpriset på grundval av det pris till vilket de importerade produkterna första gången såldes vidare till en oberoende köpare, i enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen. Justeringar gjordes för alla kostnader som tillkommit mellan importen och återförsäljningen, samt för förväntad vinst, för att ett tillförlitligt exportpris skulle kunna fastställas.

Jämförelse

(33) Jämförelsen gjordes på nivån fritt fabrik och i samma handelsled. För att åstadkomma en rättvis jämförelse togs i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen hänsyn i form av justeringar till olikheter som påstods och konstaterades påverka priserna och prisernas jämförbarhet; alla justeringar för olikheter i kostnader för transport, försäkring, hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader, kredit, provisioner, importavgifter och kostnader efter försäljningen (säkerheter, garantier etc.) beviljades i tillämpliga och berättigade fall. Detta inbegrep, vad två företag beträffar, justeringar för kostnader som tillkommit hos en närstående part i Japan.

(34) Samma justeringar som gjordes av normalvärdet beräknat på grundval av inhemsk försäljning gjordes också av normalvärdet beräknat i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen.

Dumpningsmarginal

(35) Det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den berörda produkten som exporterades till gemenskapen jämfördes i enlighet med artikel 2.11 i grundförordningen med det vägda genomsnittliga exportpriset för varje motsvarande typ av den berörda produkten. För två exporterande tillverkare återspeglade dock denna metod inte helt den dumpning som förekom; dessutom fanns ett mönster för exportpriserna som skilde sig avsevärt mellan olika köpare och regioner. Av dessa anledningar jämfördes det normalvärde som fastställts på grundval av ett vägt genomsnitt med priserna för varje enskild exporttransaktion till gemenskapen.

(36) Jämförelsen visade att två samarbetsvilliga tillverkare bedrev dumpning. Dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns, var följande:

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

Eftersom samarbetsviljan var hög fastställdes den dumpningsmarginalen för övriga företag till samma nivå som för det samarbetsvilliga företaget, dvs. 4,9 %.

3. **Taiwan**

(37) Två företag besvarade frågeformuläret för exporterande tillverkare.

Normalvärde

(38) Vad en tillverkare beträffar hade all inhemsk försäljning av elektroniska vågar (som samtliga tillhörde den lägsta kategorin) skett med förlust. Den andra tillverkaren hade inte sålt några elektroniska vågar som var jämförbara med de som exporterades (och som samtliga tillhörde den lägsta kategorin) på den inhemska marknaden.

(39) Därför måste normalvärden konstrueras enligt artikel 2.3 i grundförordningen för samtliga produktmodeller som såldes på export till gemenskapen. För var och en av de exporterande tillverkarna användes tillverkarens tillverkningskostnader för de exporterade modellerna och tillverkarens egna försäljnings- och administrationskostnader och allmänna kostnader. Den vinstmarginal som användes för de båda exporterande tillverkarna var den som fastställts för det lönsamma företaget i fråga om inhemsk försäljning vid normal handel av modeller av elektroniska vågar som inte var jämförbara med de exporterade modellerna.

Exportpriser

(40) All exportförsäljning till gemenskapen av den berörda produkten från de två exporterande tillverkarna gick till oberoende importörer i gemenskapen. Exportpriset fastställdes följaktligen enligt artikel 2.8 i grundförordningen med utgångspunkt i de priser som faktiskt betalades eller skulle betalas.

Jämförelse

(41) Jämförelsen gjordes på nivån fritt fabrik och i samma handelsled. För att åstadkomma en rättvis jämförelse togs i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen hänsyn till olikheter som påstods och konstaterades påverka priserna och prisernas jämförbarhet; alla justeringar för olikheter i kostnader för transport, importavgifter, kredit och provisioner samt hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader beviljades i tillämpliga och berättigade fall, i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen.

(42) Samma justeringar gjordes också i tillämpliga och berättigade fall av de normalvärden som beräknats i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen.

Dumpningsmarginal

(43) I enlighet med artikel 2.11 i grundförordningen jämfördes det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den berörda produkten som exporterades till gemenskapen med det vägda genomsnittliga exportpriset för varje motsvarande typ av den berörda produkten. För en exporterande tillverkare återspeglade dock denna metod inte helt den dumpning som förekom; dessutom fanns ett mönster med exportpriser som skilde sig avsevärt mellan olika köpare och regioner. Av dessa anledningar jämfördes det normalvärde som fastställts på grundval av ett vägt genomsnitt med priserna för varje enskild exporttransaktion till gemenskapen.

(44) Jämförelsen visade att två samarbetsvilliga tillverkare bedrev dumpning. Dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns, var följande:

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

Eftersom samarbetsviljan var låg fastställdes dumpningsmarginalen för övriga företag till samma nivå som modellen med den högsta individuella dumpningsmarginalen som såldes i representativ mängd.

4. **Folkrepubliken Kina**

Analys avseende marknadsekonomisk status

(45) Tre kinesiska företag ansökte om marknadsekonomisk status enligt artikel 2.7 i grundförordningen. Ansökan från ett av företagen måste avvisas eftersom de uppgifter som lämnades inkom till kommissionen långt efter det att tidsfristen löpt ut och grundläggande delar av ansökan dessutom var ofullständiga med avseende på de uppgifter som begärts. Kommissionen inhämtade alla uppgifter som bedömdes som nödvändiga och gjorde kontroller på plats hos de två andra företagen av de uppgifter som lämnats i ansökningarna om marknadsekonomisk status.

(46) Kommissionen konstaterade att båda företagen under flera år sålde till mer eller mindre enhetliga, förlustbringande priser i Folkrepubliken Kina. Vidare kunde inget av företagen helt fritt bestämma om och i vilken utsträckning de skulle sälja sin produktion på den inhemska marknaden. Det har varit kommissionens praxis att avvisa ansökningar om marknadsekonomisk status i fall där den inhemska försäljningen är begränsad och det inte finns någon prisvariation mellan kunderna, eftersom sådan likartad prissättning kan bero på centralt införda priskontroller. Dessutom framgår det av bevisningen att dessa priser låg på förlustbringande nivåer under flera år, vilket också tyder på att tillverkarna inte var verksamma under marknadsekonomiska förhållanden.

(47) Villkoren i artikel 2.7 c i grundförordningen uppfylldes alltså inte av de andra två undersökta företagen. Efter samråd med rådgivande kommittén underrättades därför de berörda företagen om att deras ansökningar om marknadsekonomisk status måste avvisas.

Val av jämförbart land

(48) Eftersom inga företag uppfyllde kraven för att beviljas marknadsekonomisk status, var det nödvändigt att jämföra de kinesiska exporterande tillverkarnas exportpriser med ett normalvärde som fastställts för ett lämpligt land med marknadsekonomi, enligt artikel 2.7 i grundförordningen.

(49) Indonesien föreslogs av klaganden och sedan av kommissionen i tillkännagivandet om inledande. Ingen berörd part invände mot detta val. En indonesisk tillverkare samarbetade sedan genom att besvara frågeformuläret. Svaret befanns vara godtagbart. Följaktligen ansågs det möjligt att använda Indonesien som jämförbart land vid denna undersökning.

(50) Det slogs fast att Indonesien var det lämpligaste tredje landet med marknadsekonomi för fastställande av normalvärde, mot bakgrund av den avsevärda volymen av den indonesiska tillverkarens inhemska försäljning och exportförsäljning jämfört med importen till gemenskapen från Folkrepubliken Kina samt konkurrensnivån på den indonesiska marknaden och exportmarknaderna, som möjliggjorde skäliga men inte överdrivna vinster. Dessutom ansågs inte försäljningen i Sydkorea och Taiwan utgöra en lämplig grund för fastställande av normalvärde, eftersom de elektroniska vågar som såldes på dessa marknader tillhörde de enklare produkterna inom den lägsta kategorin och därför inte var jämförbara med de modeller som exporterades från Folkrepubliken Kina.

Individuell behandling

(51) Var och en av de samarbetsvilliga kinesiska exporterande tillverkarna ansökte om individuell behandling. De besvarade omfattande frågor på den blankett för ansökan om marknadsekonomisk status som sändes till berörda parter när förfarandet inleddes. Granskningen av dessa ansökningar inriktades huvudsakligen på de områden som var av direkt betydelse för företagens exportverksamhet. Det konstaterades vad gäller exportverksamheten att graden av statligt inflytande inte var sådan att exportverksamheten påverkades i någon betydande utsträckning eller att kringgående av åtgärderna skulle möjliggöras om exportörerna beviljades individuella tullsatser.

(52) En granskning av de uppgifter som lämnats av de tre företagen tydde på att samtliga uppfyllde villkoren för beviljande av individuell behandling.

Följaktligen beslutades det att de tre företagen skulle beviljas individuell behandling.

Normalvärde

(53) Normalvärdet för de kinesiska exporterande tillverkarna – som endast exporterade typer i den lägsta kategorin till EU – beräknades, i enlighet med artikel 2.2 och 2.3 i grundförordningen, på grundval av de normalvärden som fastställts för det samarbetsvilliga indonesiska företaget, varvid användes den mest konkurrenskraftiga modell i den lägsta kategorin som såldes på både den indonesiska marknaden och exportmarknaderna i tillräcklig mängd och som konstaterats vara jämförbar med de kinesiska typer som exporterades till gemenskapen.

Exportpriser

(54) När det gäller de exporterande tillverkarnas exportförsäljning av den berörda produkten till oberoende importörer i gemenskapen, fastställdes exportpriset enligt artikel 2.8 i grundförordningen med utgångspunkt i de priser som faktiskt betalades eller skulle betalas.

(55) När det gäller de exporterande tillverkarnas exportförsäljning via närstående importörer i gemenskapen, konstruerades exportpriset enligt artikel 2.9 i grundförordningen på grundval av det pris till vilket de importerade produkterna första gången såldes vidare till en oberoende köpare.

Jämförelse

(56) Jämförelsen gjordes på nivån fritt fabrik och i samma handelsled. För att åstadkomma en rättvis jämförelse togs i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen hänsyn i form av justeringar till olikheter som påstods och konstaterades påverka priserna och prisernas jämförbarhet; alla justeringar för olikheter i kostnader för transport, försäkring, hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader, kredit, provisioner, importavgifter och kostnader efter försäljningen (säkerheter, garantier etc.) beviljades i tillämpliga och berättigade fall.

Dumpningsmarginal

(57) De vägda genomsnittliga normalvärdena för de typer i den lägsta kategorin av den berörda produkten som exporterades till gemenskapen jämfördes i enlighet med artikel 2.11 i grundförordningen med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typer av den berörda produkten. För en exporterande tillverkare jämfördes emellertid det normalvärde som fastställts på grundval av ett vägt genomsnitt med priserna för varje enskild exporttransaktion till gemenskapen, eftersom det fanns ett mönster för exportpriserna som väsentligen skilde sig mellan olika inköpare, regioner och tider och metoden med ett vägt genomsnitt inte till fullo återspeglade den dumpning som förekom.

(58) Jämförelsen visade att de tre samarbetsvilliga tillverkare som beviljats individuell behandling bedrev dumpning. Dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns, var följande:

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

Eftersom samarbetsviljan var låg fastställdes dumpningsmarginalen för övriga företag till samma nivå som den högsta individuella dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga företagen, dvs. 30,7 %.

D. **SKADA**

1. **Gemenskapsindustrins struktur**

(59) Gemenskapsindustrins struktur förändrades avsevärt under skadeundersökningsperioden. Sedan oktober 1993 (när slutgiltiga antidumpningsåtgärder infördes i fråga om import av elektroniska vågar med ursprung i Singapore och Sydkorea) har ett program för omstrukturering och konsolidering genomförts, vilket har fått till följd att endast fyra av de nio företag som samarbetade vid den tidigare undersökningen fortfarande var verksamma under den nu aktuella undersökningens undersökningsperiod. Det har i samband med undersökningen framkommit att andra gemenskapstillverkare har omstrukturerats och konsoliderats på liknande sätt.

(60) Klagomålet stöddes visserligen av fyra gemenskapstillverkare (som stod för mer än 50 % av tillverkningen i gemenskapen), men det var bara två av dessa företag som samarbetade vid undersökningen genom att besvara frågeformulären. Dessa två företag stod för 39 % av den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen under undersökningsperioden.

(61) Vad beträffar beräkningen av den sammanlagda tillverkningen av elektroniska vågar i gemenskapen bör det noteras att alla företag verksamma i gemenskapen, som var exporterande tillverkare i de berörda länderna närstående, undantogs från definitionen av den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen, i enlighet med artikel 4.1 a och 4.2 i grundförordningen. I Mettler-Toledos fall var det uppenbart att tillverkaren i gemenskapen direkt kontrollerade sitt dotterbolag i Folkrepubliken Kina.

(62) En av de övriga aktörerna i gemenskapen (som uteslöts från definitionen av gemenskapstillverkare eftersom företaget också är en av de exporterande tillverkarna i Folkrepubliken Kina) hävdade att den ovannämnda samarbetsnivån (39 %) inte var tillräcklig för att det skulle vara motiverat att fortsätta undersökningen. Detta påstående avvisades, eftersom de två samarbetsvilliga gemenskapstillverkarna stod för betydligt mer än 25 %, och därmed en betydande andel enligt artikel 4.1 i grundförordningen, av den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen. Dessa två tillverkare utgör därför gemenskapsindustrin.

2. **Synbar förbrukning i gemenskapen**

Allmänt

(63) Förbrukningen i gemenskapen beräknades med hjälp av bekräftade försäljningsuppgifter från gemenskapsindustrin, uppgifter i klagomålet (för övriga aktörer i gemenskapen) och uppgifter om importvolymer från Eurostat.

Antal elektroniska vågar	1995	1996	1997	1998	Undersöknings-perioden
Förbrukning i gemenskapen	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Index – 1995 = 100	100	107	110	124	135
Elektroniska vågar i den lägsta kategorin	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Index – 1995 = 100	100	129	124	133	133

Under skadeundersökningsperioden ökade förbrukningen av alla elektroniska vågar med 35 % och förbrukningen av elektroniska vågar i den lägsta kategorin med 33 %. Förbrukningsökningen i den lägsta kategorin visas separat, eftersom 97 % av importen från de berörda länderna var koncentrerad till denna kategori under undersökningsperioden. Förbrukningsökningen 1996 orsakades av en kraftig ökning av importen från de berörda länderna. Importvolymen minskade dock under 1997.

Euro-effekten

(64) Ökningen av förbrukningen mellan 1997 och undersökningsperioden berodde framför allt på en ökning, som utgör en engångsföreteelse, av detaljhandlarnas efterfrågan till följd av införandet av euron. Inför införandet av euron var det nödvändigt för detaljhandlarna i euroområdet att kunna visa kunderna priser i både euro och nationell valuta, och de var därför tvungna att ersätta sina gamla elektroniska vågar. Detta skapade en ökad efterfrågan på gemenskapsmarknaden, och försäljningsvolymen ökade inom alla kategorier. Denna förbättrade situation kommer endast att vara en kort tid, och förbrukningen förväntas minska eftersom många detaljhandlare som skulle ha bytt ut sina elektroniska vågar mellan 2001 och 2004 redan har gjort det mellan 1997 och 2000. Det sammantagna resultatet av euro-effekten kommer därför inte att vara att förbrukningen ökar utan endast att viss försäljning sker tidigare än vad som annars varit fallet (mellan 1997 och 2000 i stället för mellan 2001 och 2004).

(65) Även om slutdatumet för övergången till metersystemet inom detaljhandeln i Förenade kungariket också bidrog till en ökad förbrukning, var denna effekt inte av lika stor betydelse för försäljningsökningen, och den berörde endast denna medlemsstat.

(66) Tabellen nedan visar den faktiska och den förväntade utvecklingen av förbrukningen mellan 1995 och 2005. Av tabellen framgår också att euro-effekten gav en tillfälligt ökad försäljning mellan 1997 och 2000, och att förbrukningen mellan 2000 och 2002 förväntas bli lägre. Från och med 2004 förväntas förbrukningen återgå till normal nivå (dvs. nivån för 1995/1996).

(Förbrukning i tusental enheter)

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

(67) Vissa av de exporterande tillverkarna menade att det inte fanns någon euro-effekt eller att den inte var så betydande. De gav dock ingen alternativ förklaring till ökningen av förbrukningen.

(68) En exporterande tillverkare framhöll att förbrukningen hade ökat sedan de tidigare undersökningar rörande den berörda produkten som nämns i skälen 8 och 9. Det konstaterades att förbrukningen av den berörda produkten faktiskt ökat och fortsatte att öka under undersökningsperioden. Denna ökning kan dock, som förklarats ovan, till stor del tillskrivas euro-effekten.

3. **Import till gemenskapen från de berörda länderna**

Sammanslagen bedömning av verkan av den berörda importen

(69) Det undersöktes först huruvida en sammanslagen bedömning av importen från de berörda länderna borde göras, med hänsyn till avgörandena om dumpning enligt ovan. Det konstaterades att

— de dumpningsmarginaler som fastställts översteg miniminivån för samtliga berörda länder,

— varken volymen av importen från vart och ett av länderna eller de motsvarande marknadsandelarna var försumbara i förhållande till förbrukningen i gemenskapen,

— den berörda produkten som importerades från de berörda länderna var i hög grad utbytbar,

— importpriserna följde i stort sett samma utveckling,

— en analys av konkurrensförhållandena mellan importerade elektroniska vågar och den likadana produkten visar att alla elektroniska vågar säljs med liknande prissättning till kunder på samma nivå.

Vissa exporterande tillverkare hävdade att deras import inte borde slås samman med importen från andra länder, eftersom prisnivån och försäljningsvolymens utveckling skilde sig åt. Emellertid drogs slutsatsen att alla förutsättningar som gjorde det motiverat att slå samman importen från de berörda länderna var uppfyllda på ovan angivna grunder. Dessa argument avvisades därför.

Den berörda importens volym

(70) Uppgifter från Eurostat visar att volymen elektroniska vågar som importerades från de berörda länderna till gemenskapen under skadeundersökningsperioden ökade från 14 533 enheter 1995 till 33 063 enheter under undersökningsperioden (dvs. med 123 %). Såsom anges i skäl 73 visade undersökningen att mer än 97 % av de elektroniska vågar som importerades från de berörda länderna under undersökningsperioden tillhörde den lägsta kategorin.

Importens marknadsandel

(71) De exporterande tillverkarnas marknadsandel ökade från 9,2 % till 15,0 % under skadeundersökningsperioden. Detta kan jämföras med gemenskapsindustrins förlust av marknadsdelar under samma period på 4,6 % för alla elektroniska vågar (från 26,1 % till 24,9 %) och 22 % för elektroniska vågar i den lägsta kategorin (från 21,8 % till 17,1 %).

Prisunderskridande

(72) En jämförelse av försäljningspriserna på gemenskapsmarknaden under undersökningsperioden gjordes, varvid gemenskapsindustrins priser jämfördes med de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas priser. Liksom vid tidigare undersökningar avseende denna produkt gjordes jämförelserna med utgångspunkt i försäljningen på gemenskapsmarknaden av jämförbara modeller i samma handelsled (priser som togs ut av oberoende handlare/importörer). Priserna jämfördes i varje medlemsstat där försäljning skedde på grundval av ett vägt genomsnitt för varje exporterande tillverkare, även detta på samma sätt som vid tidigare undersökningar. Alla priser var utan avdrag. Gemenskapsindustrins priser justerades till nivån fritt fabrik. Priserna för den dumpade importen avsåg nivån cif gemenskapens gräns och inbegrep i förekommande fall importtullar.

(73) Den allra största delen av de modeller som såldes i gemenskapen av de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna tillhörde den lägsta kategorin (mer än 97 % av volymen). Vid beräkningarna inkluderades därför inte de mindre kvantiteterna modeller i mellankategorin och den högsta kategorin, eftersom dessa inte ansågs representativa.

(74) Inom den lägsta kategorin såldes tre olika modeller av gemenskapsindustrin:

I. Enkla standardvågar för placering på disk (nedan kallade enkla vågar).

II. Diskvågar med displaystolpe (kunddisplay) (nedan kallade stolpvågar).

III. Andra typer av vågar i den lägsta kategorin, t.ex. hängvågar.

Jämförelserna avsåg enkla vågar och stolpvågar. Andra vågar i den lägsta kategorin (typ III ovan) beaktades inte eftersom de endast såldes i marginella volymer av både gemenskapsindustrin och de exporterande tillverkarna och därför inte ansågs representativa.

Resultat av prisjämförelserna

(75) Prisjämförelserna visade att det förekom underskridandemarginaler på mellan 0 % och 52 % för Folkrepubliken Kina, mellan 60 % och 65 % för Taiwan och mellan 30 % och 50 % för Sydkorea.

4. **Gemenskapsindustrins situation**

Inledande anmärkningar

(76) Eftersom uppgifterna om gemenskapsindustrin endast gäller två gemenskapstillverkare, har en del av siffrorna nedan indexerats av konfidentialitetsskäl.

(77) Undersökningen av den dumpade importens inverkan på gemenskapsindustrin innefattade i enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen en bedömning av alla ekonomiska faktorer och förhållanden som har betydelse för industrins tillstånd. Vissa faktorer behandlas emellertid inte i detalj nedan, eftersom de under undersökningens lopp konstaterades sakna betydelse för gemenskapsindustrins situation. Det bör slutligen påpekas att ingen av dessa faktorer nödvändigtvis är av avgörande karaktär.

Tillverkning, kapacitetsutnyttjande och lagerhållning

(78) Tillverkningen av samtliga elektroniska vågar ökade med 22 % under skadeundersökningsperioden. Tillverkningen av elektroniska vågar i den lägsta kategorin, däremot, ökade endast med 5 % under skadeundersökningsperioden. Gemenskapsindustrins kapacitetsutnyttjande ökade från 55 % till 65 % under skadeundersökningsperioden.

Gemenskapsindustrins tillverkning och kapacitet Index 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Undersöknings-perioden
Sammanlagd volym tillverkade elektroniska vågar	100	102	105	107	122
Volym tillverkade elektroniska vågar i den lägsta kategorin	100	123	114	100	105
Kapacitet (alla elektroniska vågar)	100	100	100	100	105
Kapacitetsutnyttjande (alla elektroniska vågar)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Det bedömdes att lagerhållningens omfattning inte kunde anses ha någon betydande inverkan på gemenskapsindustrins situation, eftersom gemenskapsindustrin tillämpade ett system med tillverkning på beställning och det därför i stort sett inte förekom några lager.

Försäljningsvolym

(79) Volymen av gemenskapsindustrins sammanlagda försäljning av elektroniska vågar på gemenskapsmarknaden under skadeundersökningsperioden ökade med 29 %. Volymen av försäljningen av elektroniska vågar i den lägsta kategorin ökade emellertid endast med 10 %.

Försäljningsomsättning

(80) Försäljningsomsättningens utveckling visas i indexerad form i tabellen nedan. Gemenskapsindustrins sammanlagda försäljningsomsättning för elektroniska vågar på gemenskapsmarknaden ökade med 27 % under skadeundersökningsperioden. Försäljningsomsättningen för elektroniska vågar i den lägsta kategorin sjönk dock med 11 % under skadeundersökningsperioden.

Försäljningsomsättning Index 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Undersöknings-perioden
Samtliga elektroniska vågar	100	96	97	111	127
Lägsta kategorin	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Marknadsandel och tillväxt

(81) Gemenskapsindustrins andel av gemenskapsmarknaden för alla elektroniska vågar minskade från 26,1 % 1995 till 24,9 % under undersökningsperioden, dvs. med 4,6 %. Gemenskapsindustrins andel av marknaden för vågar i den lägsta kategorin, å andra sidan, minskade från 21,8 % 1995 till 17,1 % under undersökningsperioden, dvs. med 22 %.

(82) Gemenskapsindustrin kunde därför inte till fullo utnytja marknadens tillväxt.

Gemenskapsindustrins marknadsandel	1995	1996	1997	1998	Undersöknings-perioden
Samtliga elektroniska vågar	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Index	100	96	100	91	96
Elektroniska vågar i den lägsta kategorin	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Index	100	82	91	74	78

Försäljningspriser

(83) De genomsnittliga försäljningspriserna för elektroniska vågar i alla kategorier till oberoende kunder sjönk under skadeundersökningsperioden enligt följande:

högsta kategorin: – 11 %

mellankategorin: – 18 %

lägsta kategorin: – 17 %.

En exporterande tillverkare påpekade att de genomsnittliga försäljningspriserna för samtliga elektroniska vågar steg under skadeundersökningsperioden, vilket påstods tyda på att gemenskapsindustrin inte lidit någon skada. Denna ökning berodde dock uteslutande på förändringar av produktmixen (dvs. stora förändringar av försäljningsvolymen för de olika produktkategorierna mellan 1995 och undersökningsperioden), och detta påstående avvisades därför. Detta framgår tydligt av den prisutveckling för de olika kategorierna som redovisas ovan.

Lönsamhet

(84) Avkastningen på omsättningen av alla elektroniska vågar sammantagna ökade från en låg positiv nivå 1995 till cirka 10 % under undersökningsperioden. För den lägsta kategorin skedde dock en minskning, från en låg positiv nivå 1995 till stora förluster under undersökningsperioden (cirka 20 %).

(85) Utvecklingen för alla elektroniska vågar sammantagna beror på ökad försäljningsvolym och omsättning till följd av euro-effekten, såsom förklaras i skäl 64. Det bör dock noteras att gemenskapsindustrin inte kunde uppnå en godtagbar vinstnivå under åren som föregick euro-effekten och att gemenskapsindustrins lönsamhet under undersökningsperioden låg på nivåer som var tillräckliga för att industrin skulle kunna bibehålla sin livskraft endast därför att försäljningsvolymen hade ökat till följd av euro-effekten.

(86) En bedömning av euro-effektens inverkan på lönsamheten gjordes, för att det skulle kunna visas hur lönsamheten förväntas försämras när euro-effekten avtar. Gemenskapsindustrins omsättning förväntas minska med 27 % (dvs. lika mycket som omsättningen steg till följd av euro-effekten, enligt skäl 80).

(87) Gemenskapsindustrins lönsamhet 1996 (dvs. innan euro-effekten visade sig) utgör ytterligare bevis på euro-effektens inverkan. Lönsamheten var då under 3 %.

(88) Det är viktigt att framhålla att gemenskapsindustrin inte kunde dra full nytta av euro-effekten, eftersom avkastningen på försäljningen av elektroniska vågar i den lägsta kategorin låg långt under den kritiska punkten under undersökningsperioden. Detta är betydelsefullt eftersom det är till detta marknadssegment som importen från de berörda länderna är koncentrerad. Förlusterna i detta segment har minskat gemenskapsindustrins sammanlagda lönsamhet och hindrat den från att dra full nytta av euro-effekten och antidumpningsåtgärderna i fråga om import från Japan och Singapore. Dessutom anses den dumpade importens prissänkande inverkan också ha märkts inom mellankategorin och den högsta kategorin, eftersom priserna inom en kategori oundvikligen påverkar de övriga kategorierna.

(89) Sammanfattningsvis fick den dumpade importens prissänkande inverkan till följd att gemenskapsindustrins sammanlagda lönsamhet inte låg på den nivå som rimligen kunde ha förväntats under undersökningsperioden.

Andra faktorer med anknytning till resultatet

(90) Ingen detaljerad analys gjordes av likviditetsflödet, förmågan att skaffa kapital (eller investeringar) och avkastningen på investeringar, eftersom en sådan analys skulle gälla hela företagets situation. Företagens övriga verksamhet utgör över 50 % av företagens totala omsättning, varför en samlad analys inte nödvändigtvis skulle vara representativ för den produkt som är föremål för undersökning.

Med hänsyn till volymen och priserna på importen från de berörda länderna kan de höga dumpningsmarginalernas inverkan på gemenskapsindustrin inte anses försumbar.

Produktivitet, sysselsättning och löner

(91) Tabellen nedan visar att sysselsättningen inom gemenskapsindustrin minskade med 11 % under undersökningsperioden.

Produktivitet per anställd Index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Undersöknings-perioden
Antal tillverkade enheter	100	102	105	107	122
Antal anställda	100	91	82	90	89
Produktivitet per anställd	100	107	123	123	140

(92) Produktiviteten per anställd ökade med 40 % under skadeundersökningsperioden.

(93) Ingen detaljerad analys av lönerna gjordes på grund av omfattningen av annan verksamhet i företagens näringsverksamhet. En sådan analys skulle avse företagets hela situation och inte nödvändigtvis vara representativ för den produkt som är föremål för undersökning.

5. **Slutsats om skada**

(94) De ovanstående undersökningsresultaten visar att gemenskapsindustrin under undersökningsperioden, med beaktande av utvecklingen under skadeundersökningsperioden, drabbades av en sänkning av de genomsnittliga priserna (i samtliga tre kategorier) och en förlust av marknadsandelar. Avgörandena beträffande elektroniska vågar i den lägsta kategorin (i fråga om försäljningsvolym, genomsnittliga priser, tillverkning, marknadsandel och lönsamhet) visar att situationen för denna kategori är betydligt sämre än för elektroniska vågar som helhet. Den svaga ekonomiska situationen för den lägsta kategorin har särskilt medfört att gemenskapsindustrin inte har kunnat uppnå den lönsamhetsnivå som kunde ha förväntats med hänsyn till euro-effekten och de gällande antidumpningsåtgärderna, i synnerhet med tanke på de omstruktureringsinsatser som gemenskapsindustrin har gjort.

(95) Gemenskapsindustrin anses därför ha lidit väsentlig skada under undersökningsperioden.

(96) Det bör noteras att den lägsta kategorin är betydelsefull för gemenskapsindustrin, eftersom den måste kunna erbjuda sina kunder produkter inom alla tre kategorier och prissänkningar i den lägsta kategorin oundvikligen medför prissänkningar i de andra kategorierna, som i stor utsträckning säljs till samma kunder.

(97) Euro-effekten är av tillfällig karaktär, men det finns inga tecken på att konkurrensen från den dumpade importen kommer att upphöra. Det är därför bara en tidsfråga innan gemenskapsindustrins situation generellt sett försämras ytterligare. Detta är sannolikt eftersom en minskad efterfrågan förväntas leda till att tillverkningen, försäljningen, marknadsandelen och priserna minskar. Det bör också erinras om att genomsnittspriserna i euroområdet var mycket högre än utanför detta område, vilket är ytterligare ett tecken som talar för en sådan utveckling.

E. **ORSAKSSAMBAND**

1. **Inledning**

(98) Den dumpade importens inverkan på gemenskapsindustrin undersöktes.

(99) Dessutom gjordes en bedömning av alla andra kända faktorers inverkan på gemenskapsindustrin. Genom en sådan analys säkerställs att skada som vållas av andra faktorer än den dumpade importen inte felaktigt tillskrivs denna import.

2. **Den dumpade importens inverkan**

Inverkan på försäljningsvolym och marknadsandel

(100) Under skadeundersökningsperioden ökade förbrukningen i gemenskapen med 35 %. Gemenskapsindustrins försäljning ökade dock endast med 29 %, medan importen från de berörda länderna ökade med 123 %.

(101) Såsom anges i skäl 81 minskade gemenskapsindustrins marknadsandel med 4,6 % under skadeundersökningsperioden. Marknadsandelen för importen från de berörda länderna, däremot, ökade från 9,2 % till 15,1 % under samma period.

(102) Såsom anges i skäl 82 sjönk gemenskapsindustrins försäljningspriser under skadeundersökningsperioden. Under denna period underskreds dessa priser betydligt av importen från de berörda länderna, såsom anges i skäl 75. Allt detta hade negativa konsekvenser för gemenskapsindustrins lönsamhet.

(103) Analysen ovan visar att det finns ett klart tidsmässigt samband mellan gemenskapsindustrins nedgång med avseende på grundläggande finansiella och ekonomiska indikatorer och ökningen av dumpad import från de berörda länderna.

Verkan av den dumpade importen i den lägsta kategorin

(104) Den dumpade importens negativa inverkan på gemenskapsindustrins allmänna situation kan spåras genom en noggrann analys av orsakssamband med utgångspunkt i de olika marknadssegmenten för elektroniska vågar.

(105) Det bör erinras om att 97 % av importen från de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna, vilket innebär nästan 15 000 enheter, under undersökningsperioden utgjordes av produkter i den lägsta kategorin. Den sammanlagda importen från de berörda länderna uppgick till 33 063 enheter under undersökningsperioden. Även när det gäller den sammanlagda importen antogs 97 % utgöras av produkter i den lägsta kategorin. Detta antagande grundades på tillgängliga uppgifter, och det fanns ingen anledning att tro att mönstret för den övriga importen skulle skilja sig från mönstret för importen från de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna. Gemenskapsindustrins försäljning av produkter i den lägsta kategorin var i början av skadeundersökningsperioden endast något mindre än importen från de berörda länderna, medan den under undersökningsperioden motsvarade betydligt mindre än hälften av importen från de berörda länderna. Tabellen nedan visar ökningen av volymen av gemenskapsindustrins försäljning av produkter i den lägsta kategorin, jämförd med en uppskattning av försäljningen av produkter i samma kategori från de exporterande tillverkarna i de berörda länderna. Av siffrorna framgår att de exporterande tillverkarna under skadeundersökningsperioden ökade sin försäljningsvolym med 123 % inom detta marknadssegment, medan gemenskapsindustrin bara lyckades öka sin försäljning med 10 %.

Försäljningsvolym på gemenskapsmarknaden av elektroniska vågar i den lägsta kategorin Index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	Undersökningsperioden
Gemenskapsindustrin	100	106	109	104	110
De berörda länderna – baserat på 97 % av den sammanlagda exporten	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Index för de berörda länderna	100	221	178	232	223

(106) Den motsvarande utvecklingen av marknadsandelen visar också att importen från de berörda länderna under skadeundersökningsperioden ökade på gemenskapsindustrins bekostnad. Marknadsandelen för importerade produkter i den lägsta kategorin från de berörda länderna ökade från 9,2 % till 15,1 % (dvs. med sammanlagt 65 %), medan gemenskapsindustrins marknadsandel inom samma segment minskade från 21,8 % till 17,1 % (dvs. med 22 %).

(107) I skäl 82 redogörs för utvecklingen av gemenskapsindustrins genomsnittliga priser. Gemenskapsindustrins genomsnittspriser sjönk i alla tre produktkategorierna, men prisfallet i den lägsta kategorin var betydligt större än genomsnittsprisernas minskning generellt sett.

(108) Det bör också erinras om att gemenskapsindustrins vinster inte var jämnt fördelade över de olika produktkategorierna. Antidumpningstullarna enligt skälen 8 och 9 på import från Japan och Singapore avser främst produkter i den högsta kategorin och mellankategorin och bidrog till denna situation vad lönsamheten beträffar. Gemenskapsindustrins försäljning av produkter i den lägsta kategorin, däremot, skedde med avsevärd förlust. Det var just detta marknadssegment som de exporterande tillverkarna i de berörda länderna inriktade sig på.

3. **Import från andra berörda länder**

(109) Under undersökningsperioden förekom import till gemenskapen från ett flertal länder, bl.a. Japan och Singapore, enligt tabellen nedan.

Volym importerade elektroniska vågar (från andra än de berörda länderna)	1995	1996	1997	1998	Undersöknings-perioden
Japan	474	954	1 606	2 794	2 332
Japan – marknadsandel	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapore	3 776	863	987	1 332	427
Singapore – marknadsandel	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Övriga	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Övriga – marknadsandel	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Sammanlagd import (från andra än de berörda länderna)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Importen från Japan och Singapore var under skadeundersökningsperioden föremål för antidumpningstullar på mellan 15 % och 32 % och dess volym var liten. Priserna till de slutliga kunderna kan anses som icke skadliga. Det är därför klart att importen från dessa länder inte bidrog till pristrycket och sannolikt inte i någon betydande utsträckning bidragit till den skada som gemenskapsindustrin lidit.

(111) Importen från andra tredje länder (huvudsakligen Schweiz, USA och Indonesien) avsåg små volymer. De enda prisuppgifter som kommissionen hade tillgång till var Eurostats uppgifter, som inte innehöll någon specifik information om de olika kategorierna, och det var därför svårt att dra några slutsatser om nivån för dessa priser. Enligt gemenskapsindustrin är det endast den indonesiska exporten som är av intresse i detta sammanhang. Med tanke på den försumbara volymen (1 451 enheter) av importen från Indonesien under undersökningsperioden är det emellertid klart att den sannolikt inte på något betydande sätt bidragit till den skada som gemenskapsindustrin lidit.

4. **Verkan av intern konkurrens inom gemenskapen**

(112) Det hävdades av vissa exporterande tillverkare att intern konkurrens på gemenskapsmarknaden för elektroniska vågar till följd av strukturförändringar i gemenskapens detaljhandelssektor påverkade priserna negativt. Det undersöktes därför om dessa förändringar var av sådan karaktär att de kunde bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som gemenskapsindustrin lidit.

(113) Marknadsandelen för stora användare (dvs. stora snabbköpskedjor) har ökat kraftigt, medan antalet mindre användare har minskat. Denna strukturförändring har lett till att användarindustrin generellt sett fått större köpkraft, och det är sannolikt att denna förändring i någon mån haft en negativ inverkan på genomsnittspriserna.

(114) Såsom anges i skäl 59 har gemenskapsindustrins struktur också förändrats avsevärt under skadeundersökningsperioden. Minskningen av antalet företag och den produktivitetsförbättring som avses i skäl 90 var ett sätt att hantera dessa marknadsförändringar. Kommissionen drar slutsatsen att den interna konkurrensen på marknaden till följd av strukturförändringar inom gemenskapens detaljhandelssektor inte kunde bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som gemenskapsindustrin lidit.

5. **Slutsats beträffande orsakssamband**

(115) Med hänsyn till det tidsmässiga sambandet mellan å ena sidan det prisunderskridande som konstaterats och den stora marknadsandel som den dumpade importen från de berörda länderna erövrat, å andra sidan gemenskapsindustrins motsvarande förlust av marknadsandelar och minskningen av dess försäljningspriser, dras slutsatsen att den dumpade importen med ursprung i de berörda länderna har vållat gemenskapsindustrin väsentlig skada.

(116) Slutsatsen dras alltså att den dumpade importen med ursprung i de berörda länderna har vållat gemenskapsindustrin väsentlig skada. Andra faktorer kan visserligen ha bidragit, men de är inte av sådan karaktär att orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som gemenskapsindustrin lidit bryts.

F. **GEMENSKAPENS INTRESSE**

1. **Allmänna överväganden**

(117) Det undersöktes i enlighet med artikel 21 i grundförordningen om ett införande av antidumpningsåtgärder skulle strida mot gemenskapens intresse som helhet. Fastställandet av gemenskapens intresse grundades på en bedömning av alla berörda intressen, dvs. gemenskapsindustrins, importörernas och användarnas, i den mån berörda parter lämnade de uppgifter som begärdes i detta hänseende.

(118) För att de sannolika konsekvenserna av att införa respektive inte införa åtgärder skulle kunna bedömas, begärdes uppgifter från alla berörda parter. Frågeformulär sändes till gemenskapsindustrin, importörer/handlare och två sammanslutningar av användare av den berörda produkten.

(119) Med denna utgångspunkt undersöktes det om det, trots slutsatserna om dumpning, skada och orsakssamband, fanns tvingande skäl som skulle leda till slutsatsen att det inte ligger i gemenskapens intresse att åtgärder införs i detta fall.

2. **Gemenskapsindustrins intresse**

(120) Om inga åtgärder införs mot den skadevållande dumpningen kommer gemenskapsindustrins situation med all säkerhet att försämras i fråga om marknadsandel, lönsamhet och sysselsättning. Det faktum att euro-effekten, som i viss mån kompenserar för den dumpade importens inverkan, snart kommer att upphöra, gör detta desto mer sannolikt. Den dumpade importen har haft en omedelbar inverkan när det gäller den lägsta kategorin av produkter, vilket gör gemenskapsindustrins situation ohållbar på lång sikt. Detta marknadssegment är betydelsefullt för gemenskapsindustrin, eftersom den för att tillgodose behoven hos stora användare på marknaden måste fortsätta att erbjuda produkter inom samtliga tre segment.

(121) Tillverkningen i gemenskapen har under skadeundersökningsperioden konsoliderats i stor skala. Detta utgör fortsättningen på en process av fusioner och företagsförvärv som pågått under hela 1990-talet. Denna konsolidering har bidragit till att säkerställa att tillverkningen av elektroniska vågar i gemenskapen kan fortsätta och därmed allmänt sett till att de vägningsteknologiska kunskaperna bibehålls. Detta är betydelsefullt eftersom både industrins leverantörer och närliggande tillverkningssektorer inom gemenskapens industri oundvikligen skulle påverkas (genom att lönsamheten och sysselsättningen skulle minska) om åtgärderna tilläts upphöra att gälla. Detta beror på att den teknik som används i elektroniska vågar och en rad andra produkter hänger nära samman. En förlust av tekniskt kunnande inom sektorn för elektroniska vågar skulle innebära en övergripande förlust av konkurrenskraft även inom de närliggande sektorerna. Gemenskapsindustrin tillverkar även andra elektroniska vågar, t.ex. sådana som används inom industrin, och tillhandahåller service för sådana vågar. Dessutom tillverkar gemenskapsindustrin en rad andra produkter för detaljhandeln, t.ex. skärmaskiner, som också säljs via samma försäljningskanaler. Det är klart att sysselsättningen inom dessa områden också skulle äventyras om den skadevållande dumpningen tilläts fortsätta.

(122) Gemenskapsindustrin har vidare gjort stora ansträngningar för att möta konkurrensen från Folkrepubliken Kina, Sydkorea och Taiwan. Följande exempel på sådana åtgärder kan nämnas:

— En utveckling mot större konsolidering (färre företag).

— Avveckling av överflödig kapacitet.

— Ökad användning av modern tillverkningsteknik (t.ex. tillverkning på beställning, ökad mekanisering och datorisering).

— Produktivitetsförbättringar.

— Kostnadssänkningar genom att leveransen av komponenter lagts ut på underleverantörer samt förändringar i utnyttjandet av distributionskanalerna.

— Investeringar i nya modeller och förbättrad vägningsteknik.

Gemenskapstillverkarna har därmed visat en vilja att bibehålla en konkurrenskraftig närvaro på gemenskapsmarknaden och har förmågan att dra fördel av antidumpningsåtgärder, ifall sådana införs. Allt detta skulle äventyras om antidumpningsåtgärder inte infördes.

3. **Övriga parters intresse**

(123) Företrädare för detaljhandelns intressen, inklusive stora användare av den berörda produkten (snabbköp), kontaktades, för att det skulle kunna fastslås om användarna påverkades på något betydande sätt.

(124) Endast två användare samarbetade med undersökningen. En användare uttryckte sitt stöd för den klagande gemenskapsindustrin och uppgav att de långsiktiga fördelarna när det gäller den generella kvaliteten på gemenskapsindustrins leveranser och service skulle uppväga de eventuella tillfälliga fördelar som skulle kunna nås genom inköp av elektroniska vågar från de berörda exportländerna till dumpade priser.

Den andra användaren, däremot, påpekade att ett införande av åtgärder skulle leda till ökade kostnader och försämrad konkurrenskraft.

(125) Användarnas bristande samarbete beror utan tvivel på att de elektroniska vågarna står för en mycket liten andel av deras sammanlagda kostnader. Konsekvenserna av ett införande av åtgärder, på en marknad som präglas av stark konkurrens, kan antas vara försumbara.

(126) Importörerna i gemenskapen kontaktades också. Endast ett, ofullständigt, svar på frågeformuläret mottogs. Slutsatsen drogs att importörernas omsättning och vinster skulle påverkas om åtgärder infördes. Det är dock sannolikt att denna påverkan skulle bli liten, eftersom importörerna även handlar med andra produkter.

4. **Slutsats**

(127) Den låga samarbetsviljan hos användare och importörer gör det givetvis svårt att dra slutsatser om hur dessa sektorer skulle påverkas av antidumpningsåtgärder. Slutsatsen dras emellertid att effekten skulle vara försumbar, särskilt inom detaljhandelssektorn där elektroniska vågar står för en mycket liten del av kostnaderna.

(128) Det bör dock erinras om att den dumpade importen från de berörda länderna har vållat väsentlig skada för gemenskapsindustrin, som gjort stora insatser för att bibehålla sin konkurrenskraft. Den fulla omfattningen av denna skada döljs av tillfälliga fördelar till följd av införandet av euron. Om åtgärder inte införs är det dock, mot bakgrund av den avtagande euro-effekten, sannolikt att gemenskapsindustrins situation försämras ytterligare, vilket skulle kunna leda till att dess tillverkning av elektroniska vågar i den lägsta kategorin upphör och därmed till att hela gemenskapsindustrins livskraft skulle hotas.

(129) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att det, vad gemenskapens intresse beträffar, inte finns några tvingande skäl att inte införa antidumpningsåtgärder.

G. **FÖRESLAGNA TULLAR**

1. **Nivå för undanröjande av skada**

(130) För att det skall kunna undvikas att den dumpade importen vållar ytterligare skada föreslås det att antidumpningsåtgärder i form av slutgiltiga tullar antas. Vid fastställandet av nivån för dessa tullar togs hänsyn till de konstaterade dumpningsmarginalerna, det tullbelopp som var nödvändigt för att undanröja den skada som gemenskapsindustrin vållats samt gemenskapsindustrins marknadssituation.

(131) I detta sammanhang användes gemenskapsindustrins representativa tillverkningskostnader för de två basmodellerna i den lägsta kategorin (dvs. enkla vågar och stolpvågar) tillsammans med en vinstmarginal på 10 %. De icke-skadliga priser som dessa kostnader och denna vinstmarginal resulterar i utgör de försäljningspriser som gemenskapsindustrin förväntas kunna uppnå om den dumpade importen undanröjs. De två icke-skadliga priserna jämfördes med de priser för den dumpade importen som använts för att fastställa prisunderskridandet enligt skälen 72–75. Skillnaderna mellan dessa priser (på grundval av ett vägt genomsnitt och uttryckt i procent på cif-nivå) utgjorde prisunderskridandemarginalerna för vart och ett av företagen.

(132) Dessa marginaler, inklusive marginalerna för icke-samarbetsvilliga exportörer enligt ovan, är de fastställda dumpningsmarginalerna (dock ej för Mettler-Toledo vars skademarginal var 0 %). I enlighet med regeln om lägsta tull i artikel 9.4 i grundförordningen, föreslås tullen fastställas till nivån för de lägsta marginalerna.

2. **De slutgiltiga åtgärdernas form och nivå**

(133) Mot ovanstående bakgrund anses det att slutgiltiga antidumpningstullar bör införas enligt artikel 9.4 i grundförordningen. En värdetull anses vara den lämpligaste åtgärden inom ramen för detta förfarande.

(134) Tullsatsen för övriga företag har för vart och ett av de berörda länderna fastställts till en nivå som innebär att bristande samarbete inte premieras. Eftersom samarbetsviljan var hög i Sydkorea har tullsatsen för övriga företag fastställts till samma nivå som den högsta dumpningsmarginalen för samarbetsvilliga företag. Eftersom samarbetsviljan var låg i Folkrepubliken Kina och Taiwan har tullsatsen för övriga företag fastställts till nivån för den modell med den högsta individuella dumpningsmarginalen som såldes i representativa kvantiteter.

(135) De individuella företagsspecifika antidumpningstullsatser som anges i denna förordning har fastställts på grundval av resultaten av den aktuella undersökningen. De återspeglar därmed den situation som i samband med undersökningen konstaterats för företagen i fråga. Dessa tullsatser är därmed (till skillnad från den landsomfattande tull som gäller ”alla övriga företag”) endast tillämplig på import av produkter med ursprung i det berörda landet som tillverkats av företagen i fråga och alltså av de specifika rättsliga enheter som nämns. Importerade produkter som tillverkats av något annat företag som inte specifikt nämns med namn och adress i denna förordnings artikeltext, inbegripet rättsliga enheter som är närstående de som specifikt nämns, kan inte omfattas av dessa tullsatser utan bör omfattas av den tullsats som gäller ”alla övriga företag”.

(136) Varje begäran om tillämpning av dessa individuella företagsspecifika antidumpningstullsatser (t.ex. till följd av att enheten bytt namn eller att nya tillverknings- eller försäljningsenheter etablerats) bör omedelbart sändas till kommissionen tillsammans med alla relevanta uppgifter, särskilt om eventuella förändringar av företagets verksamhet avseende tillverkning, inhemsk försäljning eller exportförsäljning som hänger samman med t.ex. namnbytet eller förändringen av tillverknings- eller försäljningsenheterna. Kommissionen kommer om det är lämpligt att efter samråd med rådgivande kommittén ändra förordningen genom att uppdatera förteckningen över de företag som omfattas av individuella tullsatser.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig antidumpningstull skall införas på import av elektroniska butiksvågar, med en kapacitet på högst 30 kg, med digital skärmbild som anger vikt, styckpris och pris som skall betalas (oavsett om de har utrustning för att skriva ut dessa uppgifter eller ej) som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer ex 8423 81 50 (TARIC-nummer 8423 81 50 10) med ursprung i Folkrepubliken Kina, Republiken Korea och Taiwan.

2. Tullen, beräknad på grundval av nettopriset fritt gemenskapens gräns för produkten, före tull, skall vara följande:

Land	Företag	Tullsats	TARIC-tilläggsnummer
Folkrepubliken Kina	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Alla övriga företag	30,7 %	A999
Republiken Korea	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Alla övriga företag	4,9 %	A999
Taiwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Alla övriga företag	13,4 %	A999

3. Om inte annat anges skall gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 27 november 2000.

På rådets vägnar

L. FABIUS

Ordförande