32000R2605

30.10.2000 ÚŘEDNÍ VĚSTNÍK EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ L 301/42

NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 2605/2000
ze dne 27. listopadu 2000
o uložení konečného antidumpingového cla z dovozu některých elektronických vah pocházejících z Čínské lidové republiky, Korejské republiky a Tchaj-wanu

RADA EVROPSKÉ UNIE,

s ohledem na Smlouvu o založení Evropského společenství,

s ohledem na nařízení Rady (ES) č. 384/96 ze dne 22. prosince 1995 o ochraně před dumpingovými dovozy ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství [1], a zejména na článek 9 této smlouvy,

s ohledem na návrh předložený Komisí po konzultaci s poradním výborem,

vzhledem k těmto důvodům:

A. POSTUP

1. Zavedení opatření

(1) Dne 16. září 1999 vydala Komise oznámení (dále jen „oznámení o zavedení opatření“) zveřejněné v Úředním věstníku Evropských společenství [2] o uložení antidumpingového opatření s ohledem na dovoz některých elektronických vah (dále jen „elektronické váhy“) pocházejících z Čínské lidové republiky (dále jen „ČLR“), Korejské republiky (dále jen „Korea“) a Tchaj-wanu do Společenství.

(2) Opatření bylo zavedeno na základě stížnosti předložené dne 30. července 1999 jménem výrobců ze Společenství, na které připadá většinový díl výroby elektronických vah ve Společenství podle ustanovení čl. 5 odst. 4 nařízení (ES) č. 384/96 (dále jen „základní nařízení“). Důkazy o dumpingu uvedeného výrobku a o významné újmě, která z něj vyplývá, obsažené ve stížnosti, byly zhodnoceny jako dostatečné pro zavedení opatření.

2. Šetření

(3) Komise oficiálně informovala výrobce ze Společenství, kteří stížnost podali, vyvážející výrobce, dovozce, uživatele (jakož i jejich zastupující sdružení), o nichž je známo, že se jich tato záležitost týká, a zástupce příslušných vyvážejících zemí o zavedení opatření. Dotčené strany dostaly příležitost písemně vysvětlit své názory a požadovat slyšení během lhůty stanovené v oznámení.

(4) Komise rozeslala dotazníky stranám, o kterých je známo, že se jich tato záležitost týká, a ostatním stranám, které se přihlásily během lhůty stanovené v oznámení o zavedení opatření. Odpovědi předali dva výrobci ze Společenství, osm vyvážejících výrobců v dotčených zemích a někteří známí dovozci ve Společenství a spolupracující výrobce ve srovnatelné zemi. Odpovědi předali také dva uživatelé výrobku ve Společenství.

(5) Komise vyhledala a ověřila všechny informace, které považovala za nezbytné pro zjištění dumpingu, újmy a zájmu Společenství. Byly uskutečněny ověřovací návštěvy v objektech těchto obchodních společností:

a) *výrobci ve Společenství*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Spojené království

Bizerba GmbH., Balingen, Německo

Bizerba Belgium SA, Brusel (pobočka společnosti Bizerba GmbH)

b) *vyvážející výrobci*

KOREA

A & D Korea Co. Ltd, Soul

CAS Corporation, Soul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do

TCHAJ-WAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

ČÍNSKÁ LIDOVÁ REPUBLIKA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Šanghaj

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Šanghaj

c) *Srovnatelná země*

INDONÉSIE

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Navazující dovozci*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Švédsko

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Německo

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Německo

Mettler-Toledo GmbH, Wien, Rakousko

(6) Šetření o dumpingu a újmě se týkalo období od 1. září 1998 do 31. srpna 1999 (dále jen „doba šetření“, „DŠ“). Studium trendů, které se vztahují ke zjištění újmy, se týkalo doby od 1. ledna 1995 do konce doby šetření („analyzovaná doba“).

[1] Úř. věst. L 56, 6.3.1996, s. 1. Nařízení naposledy pozměněné nařízením (ES) č. 2238/2000 (Úř. věst. L 257, 11.10.2000, s. 2).

[2] Úř. věst. C 262, 16.9.1999, s. 8.

(7) Všechny dotčené strany byly informovány o podstatných skutečnostech a úvahách, na jejichž základě vznikl záměr doporučit zavedení těchto opatření. Po této informaci některé dotčené strany předaly svá vyjádření k této záležitosti. Poznámky těchto stran byly vzaty v úvahu a pokud byly přiměřené, byla podle nich upravena příslušná zjištění.

3. **Předcházející opatření k dotyčnému výrobku**

(8) V říjnu 1993 uložila Rada nařízením (EHS) č. 2887/93 [1] konečná antidumpingová opatření na dovoz elektronických vah pocházejících ze Singapuru a Korey. Opatření platná pro Singapur jsou předmětem v současné době probíhajícího přezkumu, který byl zahájen v říjnu 1998 [2], zatímco opatření platná pro Koreu v říjnu 1998 skončila.

(9) V dubnu 1993 stanovila Rada nařízením (EHS) č. 993/93 [3] konečná antidumpingová opatření na dovoz elektronických vah pocházejících z Japonska. Tato opatření jsou rovněž předmětem v současné době probíhajícího přezkumu, který byl zahájen v dubnu 1998 [4].

B. **DOTYČNÝ VÝROBEK A OBDOBNÝ VÝROBEK**

1. **Dotyčný výrobek**

(10) Dotyčný výrobek je elektronická váha pro použití v maloobchodě s digitálním ukazatelem hmotnosti, jednotkové ceny a ceny, která má být zaplacena (bez ohledu na to, zda má nebo nemá zařízení k vytištění těchto údajů), kódu KN ex 8423 81 50. Existují různé modely elektronických vah s různou úrovní výkonnosti a různou technologií. V tomto ohledu se v daném oboru vymezují tři segmenty elektronických vah, a to spodní, střední a vysoký. Mohou to být samostatné elektronické váhy bez tiskáren i složitější modely s přednastavenými tlačítkovými systémy a s možností zapojení do elektronických systémů kontroly a řízení.

(11) I když se možnosti použití elektronických vah ve středním a vysokém segmentu mohou lišit co do počtu funkcí, základní fyzické a technické vlastnosti jednotlivých modelů elektronických vah se nijak významně neliší. Kromě toho se při šetření ukázalo, že neexistují jasné oddělující linie mezi uvedenými třemi segmenty, a modely ze sousedních segmentů lze často navzájem zaměňovat. Proto je třeba považovat je pro účely tohoto šetření za jeden výrobek.

2. **Obdobný výrobek**

(12) Při šetření se zjistilo, že různé elektronické váhy vyrobené v ČLR, Koreji, na Tchaj-wanu a v Indonésii (která sloužila jako srovnatelná země s ČLR) a prodávané na těchto trzích jsou i přes rozdíly ve velikosti, životnosti, napětí sítě nebo v celkovém vzhledu identické vahám vyváženým z ČLR, Korey a Tchaj-wanu do Společenství nebo se jim značně podobají, a proto je třeba považovat je za obdobné výrobky.

(13) Stejně tak jsou elektronické váhy vyráběné ve Společenství a prodávané na trhu Společenství stejné ve všech ohledech jako elektronické váhy vyráběné v ČLR, Koreji a na Tchaj-wanu a vyvážené do Společenství.

(14) Proto jsou tyto výrobky obdobné ve smyslu čl. 1 odst. 4 základního nařízení.

C. **DUMPING**

1. **Země s tržním hospodářstvím**

Obecná metodologie

Běžná hodnota

(15) Pokud jde o stanovení běžné hodnoty, bylo nejprve u každého vyvážejícího výrobce zjišťováno, zda jeho celkový domácí prodej elektronických vah je reprezentativní v porovnání s jeho celkovým vývozem do Společenství. V souladu s čl. 2 odst. 2 základního nařízení byly domácí prodeje považovány za reprezentativní, jestliže celkový objem domácích prodejů každého vyvážejícího výrobce činil nejméně 5 % z jeho celkového objemu vývozu do Společenství.

(16) Následně byly zjištěny typy elektronických vah prodávaných na domácím trhu, které jsou obdobné jako typy prodávané na vývoz do Společenství nebo s těmito typy přímo srovnatelné.

(17) Pro každý z typů prodávaných vyvážejícími výrobci na jejich domácích trzích, u kterého bylo zjištěno, že je přímo srovnatelný s typy prodávanými na export do Společenství, bylo stanoveno, zda domácí prodej byl dostatečně reprezentativní pro účely čl. 2 odst. 2 základního nařízení. Domácí prodeje určitého typu vah byly považovány za dostatečně reprezentativní, jestliže celkový objem domácího prodeje vah daného typu během doby šetření představoval 5 % nebo více z celkového objemu prodeje elektronických vah srovnatelného typu vyvážených do Společenství.

---

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

(18) Porovnáváním podílu ziskových prodejů daného typu vah nezávislým zákazníkům bylo také zjišťováno, zda lze domácí prodeje jednotlivých typů elektronických vah považovat za obvyklé prodeje. V případech, kdy objem prodeje elektronických vah prodaných za čistou prodejní cenu rovnou vypočítaným výrobním nákladům nebo za vyšší cenu představoval 80 % nebo více z celkového objemu prodejů, byla běžná hodnota stanovena na základě skutečné domácí ceny, vypočtené jako vážený průměr cen všech domácích prodejů uskutečněných během doby šetření, bez ohledu na to, zda tyto prodeje byly nebo nebyly ziskové. V případech, kdy objem ziskových prodejů elektronických vah představoval méně než 80 %, avšak 10 % nebo více z celkového objemu domácích výrobků, byla základem pro stanovení běžné hodnoty skutečná domácí cena, vypočtená jako vážený průměr pouze ze ziskových prodejů. V případech, kdy objem ziskových prodejů jakéhokoli typu elektronických vah představoval méně než 10 % z celkového objemu prodejů, se předpokládalo, že tento určitý typ se prodával v nedostatečném množství na to, aby domácí cena tvořila přiměřený základ pro stanovení běžné hodnoty.

(19) Jestliže nebylo možné použít domácí ceny určitého typu váhy prodávaného vyvážejícím výrobcem, byla běžná hodnota stanovena pomocí matematické konstrukce. V důsledku toho byla v souladu s čl. 2 odst. 3 základního nařízení běžná hodnota stanovena sečtením výrobních nákladů vyvážených typů podle potřeby upravených o přiměřený procentuální podíl prodejních, obecných a administrativních nákladů („POA náklady“) a přiměřeného ziskového rozpětí. Za tímto účelem se zjišťovalo, zda jsou údaje o vzniklých POA nákladech a zisku dosaženém jednotlivými vyrábějícími vývozci na domácím trhu spolehlivé.

(20) Skutečné domácí POA náklady byly považovány za spolehlivé, jestliže objem domácího prodeje dané společnosti mohl být hodnocen jako reprezentativní (typický). Domácí ziskové rozpětí bylo stanoveno na základě domácích prodejů uskutečněných v rámci obvyklého obchodování, tj. jestliže tyto prodeje nezávislým zákazníkům za ceny rovné výrobním nákladům nebo vyšší představovaly nejméně 10 % z celkového objemu domácích prodejů dané společnosti. Jestliže toto kritérium nebylo splněno, bylo nutno použít vážený průměr ziskového rozpětí jiných společností v dané zemi, které dosáhly dostatečného objemu obvyklých obchodů.

Vývozní cena

(21) Ve všech případech, kdy se elektronické váhy vyvážely nezávislým zákazníkům ve Společenství, byla vývozní cena stanovena v souladu s čl. 2 odst. 8 základního nařízení, a to na základě skutečně zaplacených nebo splatných vývozních cen.

(22) C případech, kdy se vývozní prodej uskutečnil s navazujícím dovozcem, byla vývozní cena zkonstruována podle čl. 2 odst. 9 základního nařízení, totiž na základě ceny, za kterou byly dovezené výrobky poprvé prodány nezávislému kupujícímu. V takových případech byly za účelem stanovení spolehlivé vývozní ceny provedeny úpravy na základě všech nákladů vzniklých v době mezi dovozem a prodejem a na základě vzniklých zisků. Podle dostupných informací byla výše zisku stanovena na zhruba 10 %. Dostupné informace byly informace získané od nezávislých dovozců při nedávném šetření, které se týkalo obdobného výrobku. Totéž bylo také považováno za rozumné v případě funkcí vykonávaných dotčenými stranami.

Srovnání

(23) Základem pro srovnání byla cena „z výrobního závodu“ na stejné úrovni obchodování. V zájmu zajištění spravedlivého porovnání běžné hodnoty a vývozní ceny byla provedena úprava z důvodu rozdílů ovlivňujících srovnatelnost cen v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení.

Dumpingové rozpětí v obchodních společnostech, kde bylo šetření uskutečněno

(24) Podle čl. 2 odst. 11 základního nařízení byl vážený průměr běžné hodnoty jednotlivých typů srovnán s váženým průměrem vývozní ceny u každého výrobce. Běžná hodnota stanovená na základě váženého průměru byla však porovnávána s cenami všech jednotlivých vývozních transakcí do Společenství tam, kde se vzorec vývozních cen v jednotlivých regionech, u jednotlivých kupujících nebo v různých obdobích významně lišil, a tam, kde by porovnání váženého průměru s váženým průměrem plně neodráželo stupeň dumpingu.

Dumpingové rozpětí u nespolupracujících obchodních společností

(25) U nespolupracujících obchodních společností bylo „zbytkové“ (reziduální) dumpingové rozpětí stanoveno v souladu s článkem 18 základního nařízení na základě dostupných skutečností.

(26) Bylo rozhodnuto, že v zemích s vysokou úrovní spolupráce bude zbytkové dumpingové rozpětí na úrovni spolupracující obchodní společností s nejvyšším dumpingovým rozpětím.

(27) V zemích, kde byla úroveň spolupráce nízká, byly použity informace ze spolupracující obchodní společnosti s nejvyšším dumpingovým rozpětím. Zbytkové dumpingové rozpětí bylo stanoveno na základě váženého průměru rozpětí u typů, u nichž se dumping uplatňoval, s nejvyšším

dumpingovým rozpětím u typů vyvážených v reprezentativním množství. Tento přístup byl také považován za nezbytný, aby se zabránilo zvýhodnění nespolupracujících obchodních společností, a s ohledem na skutečnost, že neexistovaly žádné náznaky, že by nespolupracující strana používala dumping na nižší úrovni.

2. **Korea**

(28) Tři obchodní společnosti vyplnily dotazník pro vyvážející výrobce. Dotazníky vyplnili rovněž dva dovozci ve Společenství, kteří byli obchodně spojení s uvedenými vyvážejícími výrobci.

Běžná hodnota

(29) U jednoho vyvážejícího výrobce byly základem běžné hodnoty domácí ceny, zatímco u druhého vyvážejícího výrobce byla běžná hodnota zcela vykonstruována. Třetí společnost běžné hodnoty stanovila konstrukcí a zároveň použila běžné hodnoty na základě domácích cen.

(30) Tam, kde byly běžné hodnoty zkonstruovány, bylo možné použít výrobní náklady a POA náklady každého vyvážejícího výrobce. U jednoho výrobce, kde se prodej určitých modelů uskutečňoval se ztrátou, byl použit průměrný zisk ostatních ziskových modelů na domácím trhu. U zbývajícího výrobce, kde se všechny domácí prodeje uskutečňovaly se ztrátou, byl použit průměr zisku ostatních dvou výrobců.

Vývozní cena

(31) V případě prodejů daného výrobku na vývoz do Společenství vyrábějícími vývozci nezávislým dovozcům ve Společenství byla vývozní cena stanovena v souladu s čl. 2 odst. 8 základního nařízení odkazem na ceny skutečně zaplacené nebo splatné.

(32) V případech prodeje na vývoz do Společenství vyrábějícími vývozci prostřednictvím navazujících dovozců ve Společenství byla vývozní cena rekonstruována na základě ceny, za kterou byly dovážené výrobky poprvé prodány nezávislému kupujícímu podle čl. 2, odst. 9 základního nařízení. Potom byly za účelem stanovení spolehlivé vývozní ceny provedeny úpravy na základě všech nákladů vzniklých v době mezi dovozem a prodejem a na základě vzniklých zisků.

Srovnání

(33) Základem pro srovnání byla cena „z výrobního závodu“ na stejné úrovni obchodování. V zájmu zajištění spravedlivého porovnání běžné hodnoty a vývozní ceny byl v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení brán ohled na faktory, které prokazatelně ovlivňovaly ceny a jejich srovnatelnost; všechny úpravy z důvodu rozdílů v nákladech na dopravu, pojištění, manipulaci, nakládání a ve vedlejších nákladech, v nákladech na úvěr, provize, dovozní poplatky a v poprodejních nákladech (záruka atd.) byly uplatněny tam, kde to bylo potřebné a odůvodněné. To zahrnovalo v případě dvou uvedených společností úpravy na základě nákladů vzniklých obchodně spřízněné straně v Japonsku.

(34) Stejné úpravy jako úpravy provedené u běžné hodnoty stanovené na základě domácích prodejů byly uskutečněny také u běžné hodnoty vypočtené v souladu s čl. 2 odst. 3 základního nařízení.

Dumpingové rozpětí

(35) Jak je stanoveno v čl. 2 odst. 11 základního nařízení, byl vážený průměr běžných hodnot každého typu dotyčného výrobku vyváženého do Společenství porovnán s váženým průměrem exportních cen každého odpovídajícího typu dotyčného výrobku. U dvou vyvážejících výrobců však tato metoda nezachytila celý stupeň uplatňovaného dumpingu a jejich vývozní ceny se významně odlišovaly u různých kupujících a v různých regionech. Proto byla srovnána běžná hodnota zjištěná na základě váženého průměru s cenami všech jednotlivých transakcí směřujících do Společenství.

(36) Srovnání ukázalo existenci dumpingu u dvou spolupracujících výrobců. Dumpingové rozpětí vyjádřené jako procentuální podíl dovozní ceny cif (náklady, pojištění, přepravné) na hranici Společenství činí:

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

Protože úroveň spolupráce bylo vysoká, bylo zbytkové dumpingové rozpětí stanoveno na stejné úrovni jako u spolupracující obchodní společnosti, tj. 4,9 %.

3. **Tchaj-wan**

(37) Dotazníky pro vyvážející výrobce vrátily dvě obchodní společnosti.

Běžná hodnota

(38) U jednoho výrobce se všechny domácí prodeje elektronických vah (všechny patřily do spodního segmentu výrobků) uskutečnily se ztrátou. Druhý výrobce srovnatelné vývozní elektronické váhy (všechny patřily do spodního segmentu výrobků) na domácím trhu neprodával.

(39) Proto byla u všech modelů výrobku prodávaných na vývoz do Společenství běžná hodnota zkonstruována podle čl. 2 odst. 3 základního nařízení. U každého vyvážejícího výrobce byly použity jeho výrobní náklady u vyvážených modelů a jeho domácí POA náklady. Ziskové rozpětí obou vyvážejících výrobců bylo ziskové rozpětí zjištěné u společnosti prodávající na domácím trhu se ziskem modely elektronických vah, které byly vyrobeny v rámci obvyklé obchodní činnosti, nebyly však srovnatelné s vyváženými modely.

Vývozní ceny

(40) Všechny prodeje dotyčného výrobku dvěma vyvážejícími výrobci na vývoz do Společenství byly určeny nezávislým dovozcům ve Společenství. Proto byla vývozní cena stanovena podle čl. 2 odst. 8 základního nařízení odkazem na ceny skutečně zaplacené nebo splatné.

Srovnání

(41) Základem pro srovnání byla cena „ze závodu" na stejné úrovni obchodování. V zájmu zajištění spravedlnosti srovnání byly v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení zohledněny rozdíly faktorů, u nichž bylo tvrzeno a prokázáno, že ovlivňují ceny a srovnatelnost cen; všechny úpravy kvůli rozdílům v dopravném, poplatcích za dovoz, nákladech na úvěr a provize, manipulaci, nakládání a kvůli vedlejším výdajům byly provedeny, pokud byly vhodné a oprávněné, v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení.

(42) Stejné úpravy byly provedeny u běžných hodnot vypočtených v souladu s čl. 2 odst. 3 základního nařízení, pokud byly vhodné a oprávněné.

Dumpingové rozpětí

(43) Jak bylo stanoveno v čl. 2 odst. 11 základního nařízení, byl vážený průměr běžných hodnot každého typu dotyčného výrobku vyváženého do Společenství porovnán s váženým průměrem vývozních cen každého odpovídajícího typu dotyčného výrobku. U jednoho vývozce tato metoda nezachytila plně stupeň uplatňovaného dumpingu a jeho vývozní ceny se významně odlišovaly u různých kupujících a v různých regionech. Proto byla srovnána běžná hodnota zjištěná na základě váženého průměru s cenami všech jednotlivých transakcí směřujících do Společenství.

(44) Srovnání ukázalo existenci dumpingu u dvou spolupracujících výrobců. Dumpingové rozpětí vyjádřené jako procentuální podíl dovozní ceny cif (náklady, pojištění, přepravné) na hranici Společenství činí:

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

Protože úroveň spolupráce byla nízká, bylo zbytkové dumpingové rozpětí stanoveno na úroveň modelu s nejvyšším jednotlivým dumpingovým rozpětím, prodávaného v reprezentativních množstvích.

4. Čínská lidová republika

Analýza statutu tržního hospodářství

(45) Tři čínské obchodní společnosti požadovaly přiznání statutu tržního hospodářství („STH") podle čl. 2 odst. 7 základního nařízení. Žádost jedné společnosti musela být zamítnuta, protože předložené informace nedošly Komisi ve lhůtě a byly v podstatných částech odpovědi neúplné s ohledem na požadované informace. Komise si opatřila všechny informace považované za potřebné a ověřila všechny informace předložené v žádosti o přiznání STH na místě, v objektech zbývajících dvou společností.

(46) Komise zjistila, že obě společnosti prodávají v ČLR několik let za více nebo méně jednotné ztrátové ceny. Navíc nemohly obě obchodní společnosti zcela svobodně rozhodnout, zda a do jaké míry budou prodávat svou výrobu na domácím trhu. Komise obvykle zamítá žádosti o přiznání statutu tržního hospodářství, jestliže je prodej na domácím trhu omezován a neexistují-li rozdíly cen pro jednotlivé zákazníky, protože podobné ceny mohou být důsledkem centrální cenové kontroly. Kromě toho důkazy naznačily, že tyto ceny byly několik let ztrátové, což také ukazuje, že výrobci nepodnikají v podmínkách tržního hospodářství.

(47) V důsledku toho nesplnily ostatní dvě prošetřované společnosti podmínky stanovené v čl. 2 odst. 7 písm. c) základního nařízení. Po konzultaci s poradním výborem byly proto dotčené společnosti informovány, že jejich žádosti o STH byly zamítnuty.

Výběr srovnatelné země

(48) Protože požadavky STH nesplnila žádná společnost, bylo podle čl. 2 odst. 7 základního nařízení nutné srovnat vývozní ceny čínských vyvážejících výrobců s běžnou hodnotou zjištěnou ve vhodné zemi s tržním hospodářstvím.

(49) Žadatel navrhl Indonésii a Komise se k tomuto návrhu v oznámení o zavedení opatření připojila. Žádná dotčená strana proti tomuto výběru neprotestovala. Jeden indonéský výrobce následně spolupracoval a předal vyplněný dotazník. Jeho odpověď byla hodnocena jako přijatelná. Proto bylo považováno za účelné použít při tomto šetření Indonésii jako srovnatelnou zemi.

(50) S ohledem na významný objem domácího prodeje i vývozu indonéského výrobce ve srovnání s dovozy do Společenství z ČLR a na úroveň konkurence na indonéských a vývozních trzích, která umožňuje přiměřené, avšak nikoli nadměrné zisky, bylo rozhodnuto, že Indonésie je nejvhodnější třetí zemí s tržním hospodářstvím pro účely stanovení běžné hodnoty. Kromě toho nebyly prodeje v Koreji a na Tchaj-wanu považovány za vhodnou základnu pro stanovení běžné hodnoty, protože elektronické váhy prodávané na těchto trzích patřily do nižší části spodního segmentu, a proto nebyly srovnatelné s vyváženými modely pocházejícími z ČLR.

Individuální přístup

(51) Každý ze spolupracujících čínských vyvážejících výrobců vyžadoval individuální přístup. Odpověděli na obsažné otázky ve formuláři žádosti o STH, který byl rozeslán dotčeným stranám při zavedení postupu. Studium těchto žádostí se zaměřovalo především na oblasti, které mají přímý vliv na vývozní činnosti obchodních společností. Bylo zjištěno, že s ohledem na vývozní činnosti nebyla úroveň státních zásahů taková, aby umožňovala jakýkoli podstatný vliv nebo dovolovala obcházet opatření v případech, kdy by vývozci měli individuální celní sazby.

(52) U všech tří společností bylo při studiu poskytnutých informací zjištěno, že společností splňují podmínky pro přiznání individuálního přístupu.

Proto bylo rozhodnuto přiznat všem třem společnostem individuální přístup.

Běžná hodnota

(53) Běžná hodnota u čínských vyvážejících výrobců (kteří do EU vyváželi pouze typy ze spodního segmentu) byla vypočtena v souladu s čl. 2 odst. 2 a odst. 3 základního nařízení na základě běžných hodnot stanovených pro spolupracující indonéskou společnost použitím nejvíce konkurenčního modelu ze spodního segmentu prodávaného jak na indonéském trhu, tak na vývozních trzích ve významném množství, který byl zároveň hodnocen jako srovnatelný s čínskými typy vyváženými do Společenství.

Vývozní ceny

(54) V případech prodejů dotyčného výrobku na vývoz do Společenství vyrábějícími vývozci nezávislým dovozcům ve Společenství byla vývozní cena stanovena podle čl. 2 odst. 8 základního nařízení odkazem na ceny skutečně zaplacené nebo splatné.

(55) V případech prodejů na vývoz do Společenství vyvážejícími výrobci prostřednictvím navazujících dovozců ve Společenství byla vývozní cena rekonstruována na základě ceny, za kterou byly dovážené výrobky poprvé prodány nezávislému kupujícímu podle čl. 2 odst. 9 základního nařízení.

Srovnání

(56) Základem pro srovnání byla cena „ze závodu“ na stejné úrovni obchodování. V zájmu zajištění spravedlnosti srovnání byly v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení zohledněny rozdíly faktorů, u nichž bylo tvrzeno a prokázáno, že ovlivňují ceny a srovnatelnost cen; všechny úpravy kvůli rozdílům v nákladech na dopravu, pojištění, manipulaci, nakládku a ve vedlejších výdajích, v nákladech na úvěr, provize, v dovozních poplatcích a v poprodejních nákladech (záruky atd.) byly přiznány, pokud byly vhodné a oprávněné.

Dumpingové rozpětí

(57) Jak bylo stanoveno v čl. 2 odst. 11 základního nařízení, byl vážený průměr běžných hodnot typu dotyčného výrobku vyváženého do Společenství, který patřil do spodního segmentu výrobků, porovnán s váženým průměrem vývozních cen každého odpovídajícího typu dotyčného výrobku. U jednoho vyvážejícího výrobce však byla běžná hodnota stanovená na základě váženého průměru porovnána s cenami všech jednotlivých transakcí do Společenství, protože se vývozní ceny významně odlišovaly u různých kupujících a v různých regionech nebo obdobích a metoda váženého průměru plně neodrážela celý objem dumpingu.

(58) Srovnání ukázalo existenci dumpingu u tří spolupracujících výrobců, kterým byl přiznán individuální přístup. Dumpingové rozpětí vyjádřené jako procentuální podíl dovozní ceny cif (náklady, pojištění, přepravné) na hranici Společenství činí:

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

Protože úroveň spolupráce byla nízká, bylo zbytkové dumpingové rozpětí stanoveno na úroveň modelu s nejvyšším individuálním dumpingem prodávaného v reprezentativním množství u spolupracujících obchodních společností, tj. 30,7 %.

D. **ÚJMA**

1. **Struktura dotčeného průmyslového odvětví ve Společenství**

(59) Struktura daného průmyslového odvětví ve Společenství se během doby šetření značně změnila. Restrukturalizační a konsolidační program uplatňovaný od října 1993 (tj. od doby, kdy byla zavedena konečná antidumpingová opatření pro dovozy elektronických vah pocházejících ze Singapuru a Korey) vedl k situaci, kdy z devíti obchodních společností, které spolupracovaly v tomto šetření, zůstaly během doby tohoto šetření aktivní pouze čtyři společnosti. V průběhu šetření vyšlo najevo, že také u ostatních výrobců ve Společenství proběhla podobná restrukturalizace a konsolidace.

(60) I když čtyři výrobci ve Společenství (zastupující více než 50 % výroby ve Společenství) podporovali předloženou stížnost, pouze dvě z těchto společností spolupracovaly při šetření vyplněním dotazníků. Tyto dvě společnosti zastupovaly 39 % celkové výroby dotyčných výrobků ve Společenství za dobu šetření.

(61) Je třeba poznamenat, že pro účely výpočtu celkové výroby elektronických vah ve Společenství byla v souladu s čl. 4 odst. 1 písm. a) a odst. 2 základního nařízení jakákoli společnost působící ve Společenství a obchodně spřízněná s vyvážejícími výrobci v dotčených zemích vyloučena ze stanovení celkové výroby ve Společenství. V případě společnosti Mettler-Toledo bylo jasné, že výrobce ve Společenství přímo řídí svou dceřinou společnost v ČLR.

(62) Jeden z ostatních výrobců ve Společenství (který byl vyloučen ze stanovení celkové výroby ve Společenství, protože je také jedním z vyvážejících výrobců v ČLR) tvrdil, že výše uvedená úroveň spolupráce (39 %) nezdůvodňuje dostatečně pokračování šetření. Toto tvrzení bylo zamítnuto, protože dva spolupracující výrobci ve Společenství představovali podstatně více než 25 % celkové výroby výrobku ve Společenství, a tak mohli být do šetření zařazeni jako výrobci zastupující významnou část výroby ve Společenství podle čl. 4 odst. 1 základního nařízení. Tito dva výrobci proto představují dotčené průmyslové odvětví Společenství.

2. **Zřejmá spotřeba ve Společenství**

Obecně

(63) Spotřeba ve Společenství byla vypočtena s využitím ověřených údajů o prodeji poskytnutých daným průmyslovým odvětvím ve Společenství a údajů předaných ve stížnosti (za ostatní provozovatele ve Společenství) a dovozních objemů zjištěných prostřednictvím služby Eurostat.

Elektronické váhy v kusech	1995	1996	1997	1998	DŠ
Spotřeba ve Společenství	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Index – 1995 = 100	100	107	110	124	135
Elektronické váhy ze spodního segmentu	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Index – 1995 = 100	100	129	124	133	133

V analyzované době se spotřeba všech elektronických vah zvýšila o 35 % a spotřeba vah ze spodního segmentu se zvýšila o 33 %. Zvýšení spotřeby v segmentu spodní úrovně se uvádí odděleně, protože 97 % dovozů z dotčených zemí v době šetření patřilo do tohoto segmentu. Zvýšení spotřeby v roce 1996 bylo způsobeno velkým zvýšením dovozu z dotčených zemí. Objem dovozu pak v roce 1997 poklesl.

Vliv eura

(64) Zvýšení spotřeby od roku 1997 do doby šetření bylo způsobeno především jednorázovým zvýšením poptávky maloobchodníků vyvolané zavedením eura. V očekávání zavedení eura potřebovali maloobchodníci být schopni vykázat zákazníkům ceny v eurech i v národní měně, a museli tak uspíšit výměnu starých elektronických vah. To vyvolalo zvýšení poptávky na trhu Společenství a objem prodeje se zvýšil ve všech segmentech. Tato zlepšená situace bude mít krátké trvání a podle předpovědí se má spotřeba snížit, protože mnoho maloobchodníků, kteří by vyměňovali své staré elektronické váhy v období od roku 2001 do roku 2004, tak již zřejmě učinila v období od roku 1997 do roku 2000. Celkový dopad vlivu eura tak nebude znamenat zvýšenou spotřebu, ale pouze přesunutí některých prodejů z jednoho období (2001 až 2004) do jiného (1997 až 2000).

(65) I když konečné datum pro zavedení metrického systému v maloobchodě ve Spojeném království také přineslo zvýšení spotřeby, nebyl tento vliv tak významný pro zvýšení prodeje a týkal se pouze uvedeného členského státu.

(66) Níže uvedená tabulka ukazuje skutečný vývoj/předpokládaný vývoj spotřeby od roku 1995 do roku 2005. Tabulka také ukazuje, že vliv eura představuje dočasné zvýšení prodeje v období 1997 až 2000 a že se předpovídá nižší prodej od roku 2000 do roku 2002. Od roku 2004 se má spotřeba podle předpovědí vrátit na svou obvyklou úroveň (tj. úroveň z let 1995/96).

(Spotřeba v tis. kusů)

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

(67) Někteří vyvážející výrobci popírali existenci a/nebo význam vlivu eura. Nebylo však poskytnuto žádné jiné vysvětlení pro zvýšení spotřeby. Jejich tvrzení bylo proto odmítnuto.

(68) Jeden vyvážející výrobce poznamenal, že spotřeba se zvýšila od minulých šetření zaměřených na dotyčný výrobek uvedených v úvodu v bodech 8 a 9. Bylo vlastně zjištěno, že spotřeba dotyčného výrobku se stále zvyšovala a zvyšovala se i nadále v analyzované době. Jak však bylo výše vysvětleno, lze toto zvýšení ve velké míře přičítat vlivu eura.

3. **Dovozci do Společenství z dotčených zemí**

Kumulativní hodnocení vlivů dotčených dovozů

(69) Nejprve bylo zjišťováno, zda se mají dovozy z dotčených zemí s ohledem na výše uvedená zjištění o dumpingu hodnotit kumulativně. Komise zjistila, že:

— zjištěná dumpingová rozpětí byla ve všech dotčených zemích vyšší než minimální hodnoty,

— objem dovozu z jednotlivých zemí a příslušné podíly na trhu nebyly ve srovnání se spotřebou ve Společenství zanedbatelné,

— dotyčný výrobek dovážený z dotčených zemí byl do značné míry navzájem zaměnitelný,

— ceny dovážených výrobků se vyvíjely do značné míry stejně,

— rozbor podmínek konkurence mezi dováženými elektronickými vahami a obdobnými výrobky naznačuje, že všechny elektronické váhy se prodávají zákazníkům na stejné úrovni obchodování podle podobné cenové politiky.

Někteří vyvážející výrobci uváděli, že jejich dovozy by se neměly sčítat s dovozy z jiných zemí, protože úroveň ceny a vývoj objemu prodejů není stejný. Komise však došla k názoru, že z výše uvedených důvodů byly splněny všechny podmínky pro kumulativní hodnocení dovozů z dotčených zemí. Uvedené argumenty byly proto odmítnuty.

Objem dotčených dovozů

(70) Na základě informací Eurostatu se objem dovozu elektronických vah z dotčených zemí do Společenství v analyzované době zvýšil ze 14 533 kusů v roce 1995 na 33 063 kusů v době šetření (tj. o 123 %). Při šetření se ukázalo, že více než 97 % elektronických vah dovezených z dotčených zemí během doby setření patřilo do spodního segmentu (viz bod 73).

Podíl dovozů na trhu

(71) Podíl vyvážejících výrobců na trhu se během analyzované doby zvýšil z 9,2 % na 15,0 %. Naproti tomu zaznamenalo toto výrobní odvětví ve Společenství ve stejném období pokles podílu na trhu ze 4,6 % u všech elektronických vah dohromady (tj. podíl na trhu klesl z 26,1 % na 24,9 %) a o 22 % u elektronických vah ze spodního segmentu (tj. z 21,8 % na 17,1 %).

Cenové podbízení

(72) Následně bylo provedeno srovnání prodejních cen daného výrobního odvětví ve Společenství s cenami spolupracujících vyvážejících výrobců na trhu ve Společenství v době šetření. V souladu s dřívějšími šetřeními zaměřenými na tento výrobek byla provedena srovnání na základě prodejů srovnatelných modelů na trhu Společenství a na stejné úrovni obchodování (prodejní ceny pro nezávislého obchodníka/dovozce). Rovněž v souladu s dřívějšími šetřeními byly ceny porovnávány podle členských států prodeje na základě vážených průměrů u jednotlivých vyvážejících výrobců. Srovnávaly se čisté ceny bez rabatů. Ceny daného výrobního odvětví ve Společenství byly upraveny tak, aby se jednalo o ceny „ze závodu“. Ceny dumpingových dovozů byly ceny cif (náklady, pojištění, přepravné) na hranici Společenství a zahrnovaly případná dovozní cla.

(73) Velká většina modelů prodávaných ve Společenství spolupracujícími vyvážejícími výrobci patřila do spodního segmentu modelů (v celkovém objemu dovozů více než 97 %). Provedené výpočty proto nezahrnují menší množství modelů ze středního a horního segmentu, protože tyto segmenty nebyly považovány za reprezentativní.

(74) Výrobní odvětví Společenství prodávalo ve spodním segmentu tři typy modelů:

I. standardní obchodní váhy neboli „mono“ váhy (dále jen „monováhy“);

II. obchodní váhy s „věží“ nebo displejem pro zákazníka (dále jen „věže“) a

III. jiné typy vah ze spodního segmentu, například závěsné váhy.

Srovnání se týkala „monovah“ a „věží“. Ostatní váhy ze spodního segmentu (výše uvedená kategorie III.) nebyly započítány, protože se prodávaly v okrajovém objemu jak z výroby ve Společenství, tak od vyvážejících výrobců, a proto byly považovány za netypické.

Výsledky cenových srovnání

(75) Výsledky cenových srovnání ukázaly rozpětí cenového podtržení na úrovni od 0 % do 52 % v případě ČLR, 60 % až 65 % v případě Tchaj-wanu a 30 % až 50 % v případě Korey.

4. **Situace dotčeného výrobního odvětví ve Společenství**

Úvodní poznámky

(76) Protože se údaje o dotčeném výrobním odvětví ve Společenství týkají pouze dvou výrobců ve Společenství, byly z důvodu důvěrnosti údajů některé informace indexovány.

(77) V souladu s čl. 3 odst. 5 základního nařízení zahrnovalo šetření vlivu dumpingových dovozů na výrobní odvětví ve Společenství hodnocení všech ekonomických faktorů a ukazatelů, které se projevují na stavu dotčeného průmyslu. Určité faktory však nebyly podrobně zkoumány, protože nebyly považovány za podstatné z hlediska situace dotčeného výrobního odvětví ve Společenství v době šetření. Kromě toho je třeba si uvědomit, že žádný z těchto faktorů nepřináší nutně rozhodující závěry o celkovém vývoji.

Výroba, využití kapacity a zásoby

(78) Výroba všech elektronických vah se v analyzované době zvýšila o 22 %. Naproti tomu se však výroba elektronických vah ze spodního segmentu zvýšila v analyzovaném období pouze o 5 %. Využití kapacity výrobního odvětví Společenství se v analyzovaném období zvýšilo z 55 % na 65 %.

Výroba a kapacita v dotčeném výrobním odvětví ve Společenství Index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	DŠ
Objem všech vyrobených elektronických vah	100	102	105	107	122
Objem vyrobených elektronických vah ze spodního segmentu	100	123	114	100	105
Kapacita (všechny elektronické váhy)	100	100	100	100	105
Míra využití kapacity (všechny elektronické váhy)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Podle obecného názoru nemá objem zásob významný vliv na situaci výrobního odvětví Společenství, protože dotčené odvětví ve Společenství vyrábí na objednávku, takže zásoby téměř neexistují.

Objem prodeje

(79) Objem prodeje všech elektronických vah vyrobených dotčeným průmyslovým odvětvím Společenství na trhu ve Společenství v analyzované době se zvýšil o 29 %. Naproti tomu se objem prodeje elektronických vah ze spodního segmentu zvýšil pouze o 10 %.

Obrat

(80) Vývoj obratu uvádí v indexované formě následující tabulka. Obrat všech elektronických vah výrobního odvětví Společenství na trhu ve Společenství se zvýšil v analyzované době o 27 %. Naproti tomu obrat elektronických vah ze spodního segmentu poklesl v analyzovaném období o 11 %.

Obrat Index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	DŠ
Všechny elektronické váhy	100	96	97	111	127
Spodní segment	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Podíl na trhu a růst

(81) Podíl výrobního odvětví Společenství na trhu Společenství u všech elektronických vah klesl v době šetření z 26,1 % v roce 1995 na 24,9 %, tj. o 4,6 %. Naproti tomu podíl dotčeného výrobního odvětví Společenství na trhu elektronických vah ve spodním segmentu klesl v době šetření z 21,8 % v roce 1995 na 17,1 %, tj. o 22 %.

(82) Výrobní odvětví Společenství tedy nemělo plný užitek z růstu trhu.

Podíl výrobního odvětví Společenství na trhu Společenství	1995	1996	1997	1998	DŠ
Všechny elektronické váhy	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Index	100	96	100	91	96
Elektronické váhy ze spodního segmentu	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Index	100	82	91	74	78

Prodejní ceny

(83) Průměrné prodejní ceny elektronických vah ze všech segmentů obchodně nespřízněným zákazníkům se během doby šetření snížily takto:

horní segment (– 11 %);

střední segment (– 18 %); a

spodní segment (– 17 %).

Jeden vyvážející výrobce upozornil, že se průměrné prodejní ceny všech elektronických vah během analyzované doby zvýšily, což podle jeho názoru dokazuje, že dotčenému výrobnímu odvětví Společenství újma nevznikla. Toto zdánlivé zvýšení však bylo zcela způsobeno změnami poměru výrobků (tj. podstatnými změnami v objemu prodejů jednotlivých segmentů od roku 1995 do doby šetření) a názor tohoto výrobce byl proto zamítnut. Skutečnost je jasně vidět na výše uvedeném cenovém vývoji jednotlivých segmentů.

Ziskovost

(84) Cenová rentabilita všech elektronických vah se zvýšila z nízkých kladných hodnot v roce 1995 na zhruba 10 % v době šetření. Naproti tomu spodní segment elektronických vah zaznamenal pokles z nízké pozitivní ziskovosti v roce 1995 až na významné ztráty v době šetření (kolem 20 %).

(85) Vývoj u všech elektronických vah dohromady můžeme vysvětlit zvýšením objemu prodeje a obratu následkem „vlivu eura“ (viz bod 64). Je třeba poznamenat, že dotčené výrobní odvětví ve Společenství nedosahovalo přijatelné úrovně ziskovosti v letech před existencí „vlivu eura“ a že ziskovost byla pouze na úrovni dostatečné k udržení tohoto odvětví ve Společenství v době šetření, protože „vliv eura“ zvýšil objem prodeje.

(86) Hodnocení „vlivu eura“ na ziskovost bylo uskutečněno s cílem ukázat, jak se bude ziskovost podle předpokladů zhoršovat, až „vliv eura“ pomine. Podle předpovědí klesne obrat dotčeného výrobního odvětví Společenství nejméně o 27 % (tj. stejně jako se obrat zvýšil po nástupu „vlivu eura“, viz bod 80).

(87) Další důkaz vlivu eura je zřejmý z míry ziskovosti dotčeného výrobního odvětví Společenství v roce 1996 (tj. před nástupem vlivu eura). V té době byla míra ziskovosti nižší než 3 %.

(88) Je důležité upozornit, že dotčené výrobní odvětví Společenství nedokázalo plně využít vlivu eura, protože návratnost prodeje elektronických vah ze spodního segmentu byla v době šetření hluboko pod hranicí rentability. To je významné, protože právě v tomto segmentu se soustřeďují dovozy z dotčených zemí. Ztráty v tomto segmentu snižují celkovou ziskovost dotčeného výrobního odvětví ve Společenství a bránily mu plně využít vlivu eura a antidumpingových opatření proti dovozům pocházejícím z Japonska a Singapuru. Kromě toho se objevují názory, že stlačování cen prostřednictvím dumpingových dovozů se projevilo také ve středním a horním segmentu, protože ceny v jednom segmentu nevyhnutelně ovlivňují ceny v ostatních segmentech.

(89) Celková ziskovost dotčeného výrobního odvětví ve Společenství nebyla tedy kvůli snižujícímu vlivu dumpingových dovozů na ceny v době šetření na úrovni, kterou by mohla odůvodněně v daném období dosáhnout.

Ostatní faktory spojené s výkonem

(90) Nebyla provedena podrobná analýza peněžních toků, schopnosti zvýšit kapitál (nebo investice) a návratnosti investic, protože taková analýza by se vztahovala k situaci obchodní společnosti jako celku. Jiné obchodní oblasti společnosti představují více než 50 % celkového obratu společnosti, a proto by celková analýza nemusela být typická pro zkoumaný výrobek.

Pokud jde o vliv velikosti skutečného dumpingového rozpětí na dotčené výrobní odvětví ve Společenství, nelze jej s ohledem na objem a ceny dovozů z dotčených zemí považovat za zanedbatelný.

Produktivita, zaměstnanost a mzdy

(91) Následující tabulka ukazuje, že se zaměstnanost v dotčeném výrobním odvětví ve Společenství v analyzované době snížila o 11 %.

Produktivita na zaměstnance Index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	DŠ
Počet vyrobených kusů	100	102	105	107	122
Počet zaměstnanců	100	91	82	90	89
Produktivita na zaměstnance	100	107	123	123	140

(92) Produktivita na zaměstnance se v analyzované době zvýšila o 40 %.

(93) S ohledem na význam ostatních obchodních oblastí v celkových činnostech společností nebyla provedena podrobná analýza mezd. Taková analýza by se vztahovala k situaci obchodní společnosti jako celku a nemusela by spolehlivě vypovídat o sledovaném výrobku.

5. **Závěry ohledně vzniklé újmy**

(94) Výše uvedená zjištění ukazují, že v době šetření utrpělo dotčené výrobní odvětví Společenství s ohledem na vývoj v uvažovaném období snížení průměrných cen (ve všech třech segmentech) a ztrátu podílu na trhu. Zjištění, která se týkají elektronických vah ze spodního segmentu (pokud jde o objemy prodejů, průměrné ceny, výrobu, podíl na trhu a ziskovost), ukazují podstatně horší situaci, než jaká byla zaznamenána u elektronických vah celkově. Špatná ekonomická situace spodního segmentu zejména zabránila dotčenému výrobnímu odvětví Společenství dosáhnout celkové úrovně ziskovosti, jakou by bylo možno očekávat za přispění vlivu eura a antidumpingových opatření, zejména s ohledem na restrukturalizaci, která byla v dotčeném výrobním odvětví realizována.

(95) Proto byl přijat názor, že výrobní odvětví Společenství utrpělo v době šetření významnou škodu.

(96) Je třeba poznamenat, že spodní segment elektronických vah je pro výrobní odvětví Společenství významný, protože toto výrobní odvětví Společenství musí svým zákazníkům nabízet všechny tři segmenty, a jakýkoli cenový tlak ve spodním segmentu nevyhnutelně tlačí dolů ceny modelů v ostatních segmentech, které se do značné míry prodávají stejným zákazníkům.

(97) Vliv eura je dočasný, a přitom není jisté, že konkurence dumpingových dovozů skončí. Proto je pouze otázkou času, kdy se celková situace dotčeného výrobního odvětví Společenství ještě zhorší. To je pravděpodobné, protože se očekává, že pokles poptávky sníží výrobu, prodej, podíl na trhu a ceny. Je také třeba připomenout, že průměrné ceny v eurozóně byly mnohem vyšší než mimo tuto oblast, což představuje další náznak budoucího vývoje.

E. **PŘÍČINNÉ SOUVISLOSTI**

1. **Úvod**

(98) Byl zkoumán vliv dumpingových dovozů na dotčené výrobní odvětví Společenství.

(99) Dále byl hodnocen vliv všech ostatních známých faktorů na dotčené výrobní odvětví Společenství. Takový rozbor zajišťuje, že jakákoli újma způsobená jinými faktory než dumpingovými dovozy nebude chybně přičítána těmto dumpingovým dovozům.

2. **Vliv dumpingových dovozů**

Vliv na objem prodeje a podíl na trhu

(100) Během sledovaného období se spotřeba na trhu Společenství zvýšila o 35 %. Prodeje výrobního odvětví Společenství se však zvýšily pouze o 29 % a dovozy z dotčených zemí se zvýšily o 123 %.

(101) Jak bylo vysvětleno v bodu 81, snížil se podíl výrobního odvětví Společenství na trhu ve sledovaném období o 4,6 %. Podíl dovozů z dotčených zemí se naproti tomu ve stejném období zvýšil z 9,2 % na 15,1 %.

(102) Jak bylo vysvětleno v bodu 82, prodejní ceny výrobního odvětví Společenství se ve sledovaném období snížily. Ve stejném období byly tyto ceny významně stlačovány směrem dolů dovozy pocházejícími z dotčených zemí, jak je uvedeno v bodu 75. To vše mělo nepříznivé důsledky pro ziskovost dotčeného výrobního odvětví Společenství.

(103) Výše uvedený rozbor ukazuje, že existuje jasná časová shoda poklesu klíčových finančních a hospodářských ukazatelů v dotčeném výrobním odvětví Společenství a zvýšení dumpingových dovozů z dotčených zemí.

Vliv dumpingových dovozů na spodní segment

(104) Negativní vliv dumpingových dovozů na celkovou situaci dotčeného výrobního odvětví ve Společenství lze sledovat prostřednictvím podrobné analýzy zpracované na základě různých tržních segmentů elektronických vah.

(105) Je třeba připomenout, že v době šetření spadalo 97 % dovozů od spolupracujících vyvážejících výrobců, to znamená téměř 15 000 kusů, do spodního segmentu. Celkový objem dovozů z dotčených zemí činil v době šetření 33 063 kusů. Proto bylo možné předpokládat, že 97 % celého objemu dovozu připadá na spodní segment. Základem pro tento předpoklad byly dostupné údaje a nebyl důvod předpokládat, že by ostatní dovozy byly odlišné od dovozů od spolupracujících vyvážejících výrobců. Zatímco na začátku sledovaného období byl objem prodeje dotčeného výrobního odvětví ve Společenství ve spodním segmentu jen mírně nižší než objem dovozů z dotčených zemí, činil objem prodeje podstatně méně než polovinu objemu dovozů z dotčených zemí v době šetření. Následující tabulka ukazuje růst objemu prodeje dotčeného výrobního odvětví Společenství ve spodním segmentu v porovnání s odhadem prodejů vyvážejících výrobců z dotčených zemí ve stejném segmentu. To ukazuje, že se ve sledovaném období objem prodejů vyvážejících výrobců zvýšil o 123 %, zatímco se výrobnímu odvětví Společenství podařilo zvýšit objem prodejů o 10 %.

Objem prodejů elektronických vah ze spodního segmentu na trhu Společenství Index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	DŠ
Výrobní odvětví ve Společenství	100	106	109	104	110
Dotčené země – na základě 97 % celkových vývozů	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Index dotčených zemí	100	221	178	232	223

(106) Odpovídající vývoj podílu na trhu také ukazuje, že se objem dovozů z dotčených zemí ve sledovaném období zvýšil na úkor daného výrobního odvětví ve Společenství. Podíl dovozů výrobků ze spodního segmentu z dotčených zemí na trhu se zvýšil z 9,2 % na 15,1 % (to odpovídá celkovému zvýšení o 65 %), zatímco podíl výrobků Společenství ze spodního segmentu na trhu klesl z 21,8 % na 17,1 % (tj. pokles o 22 %).

(107) Bod 82 zaznamenává vývoj průměrných cen v dotčeném výrobním odvětví Společenství. I když průměrné ceny v daném výrobním odvětví Společenství ve všech třech modelových segmentech klesly, byl pokles ve spodním segmentu významně větší než pokles celkových průměrných cen.

(108) Dále je třeba připomenout, že zisky dotčeného výrobního odvětví Společenství nebyly rovnoměrně rozloženy mezi jednotlivé modelové segmenty. Antidumpingová cla na dovozy z Japonska a Singapuru (popsaná v bodech 8 a 9) se týkají především horního a středního segmentu a přispěla k této situaci v oblasti ziskovosti. Prodeje dotčeného výrobního odvětví ze Společenství ve spodním segmentu se naproti tomu uskutečňovaly se značnou ztrátou. Vyvážející výrobci z dotčených zemí se zaměřili právě na tento segment.

3. **Dovozy z jiných třetích zemí**

(109) Jak ukazuje následující tabulka, uskutečnily se v době šetření jiné dovozy do Společenství, pocházející z několika zemí, včetně Japonska a Singapuru.

Objem dovozů elektronických vah (kromě dovozů z dotčených zemí)	1995	1996	1997	1998	DŠ
Japonsko	474	954	1 606	2 794	2 332
Japonsko – podíl na trhu	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapur	3 776	863	987	1 332	427
Singapur – podíl na trhu	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Ostatní	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Ostatní – podíl na trhu	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Celkový objem dovozu (bez dotčených zemí)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Na dovozy z Japonska a Singapuru se ve sledovaném období vztahovala antidumpingová opatření ve výši 15 % až 32 % a objem těchto dovozů byl malý. Ceny pro koncové zákazníky lze považovat za ceny, které újmu nepůsobí. Je proto jasné, že dovozy z těchto zemí nepřispěly ke stlačení cen a není pravděpodobné, že by výrazně přispěly k újmě dotčeného výrobního odvětví Společenství.

(111) Dovozy z jiných třetích zemí (především Švýcarsko, USA a Indonésie) dosáhly nízkých objemů. Komise měla k dispozici pouze informace o cenách ze systému Eurostat a tyto informace neuváděly modelový segment výrobku, takže bylo obtížné vyvozovat závěry týkající se úrovně těchto cen. Podle dotčeného výrobního odvětví ze Společenství měly společnosti z tohoto odvětví obavy pouze v případě vývozů z Indonésie. S ohledem na minimální bjem (1 451) kusůdovozů z Indonésie v době šetření je však zřejmé, že tyto dovozy pravděpodobně výrazně nepřispěly k újmě dotčeného výrobního odvětví Společenství.

4. **Vliv vnitřní konkurence v rámci Společenství**

(112) Vyvážející výrobci tvrdili, že vnitřní konkurence na trhu Společenství v oblasti elektronických vah, vyplývající ze změn ve struktuře odvětví maloobchodu ve Společenství, stlačovala ceny směrem dolů. Proto bylo uskutečněno šetření, zda tyto změny byly takové povahy, aby mohly přerušit příčinné spojení mezi dumpingovými dovozy a újmou dotčeného výrobního odvětví ve Společenství.

(113) V celém Společenství se výrazně zvýšil podíl velkých uživatelů (tj. velkých obchodních řetězců), zatímco se počet menších uživatelů snížil. Tato změna struktury vedla k tomu, že odběratelé mají obecně lepší postavení na trhu, což by mohlo vést k určitému snížení průměrné ceny.

(114) Jak je uvedeno v bodu 59, ve sledovaném období se podstatně změnila také struktura daného výrobního odvětví ve Společenství. Snížení počtu společností a zlepšení produktivity, uvedené v bodu 90, mělo zvládnout tyto změny na trhu. Byl přijat závěr, že vnitřní konkurence na trhu, vyvolaná změnami ve struktuře odvětví maloobchodu ve Společenství, nepřerušila příčinné spojení mezi dumpingovými dovozy a újmou dotčeného výrobního odvětví ve Společenství.

5. **Závěry ohledně příčinných souvislostí**

(115) S ohledem na časovou shodu mezi zjištěným cenovým podbízením a výrazným získáváním tržního podílu dumpingovými dovozy z dotčených zemí na jedné straně a odpovídající ztrátou tržního podílu zaznamenanou dotčeným průmyslovým odvětvím Společenství a snížením jeho prodejních cen na straně druhé byl přijat závěr, že dumpingové dovozy pocházející z dotčených zemí způsobily významnou újmu dotčenému výrobnímu odvětví Společenství.

(116) Proto byl přijat názor, že dumpingové dovozy z dotčených zemí způsobily významnou újmu dotčenému výrobnímu odvětví Společenství. I když k němu mohly přispět další faktory, nebyly takové, aby přerušily příčinné spojení mezi dumpingovými dovozy a újmou dotčeného výrobního odvětví Společenství.

F. **ZÁJEM SPOLEČENSTVÍ**

1. **Obecné poznámky**

(117) V souladu s článkem 21 základního nařízení bylo zjišťováno, zda by zavedení antidumpingových opatření bylo proti zájmu Společenství jako celku. Při určování zájmu Společenství byly sledovány všechny nejrůznější zájmy, tj. zájmy výrobního odvětví Společenství, dovozců a uživatelů dotyčného výrobku v míře, v jaké příslušné zainteresované strany předložily požadované informace k této záležitosti.

(118) Aby bylo možné zhodnotit pravděpodobný vliv zavedení nebo nezavedení opatření, byly od všech zainteresovaných stran požadovány určité informace. Dotazníky byly zaslány dotčenému výrobnímu odvětví Společenství, dovozcům/obchodníkům a dvěma sdružením uživatelů dotyčného výrobku.

(119) Na tomto základě se zkoumalo, zda i přes závěry o dumpingu, vzniklé újmě a příčinných souvislostech existují přesvědčivé důvody, které by mohly vést k závěru, že není v zájmu Společenství zavést opatření v tomto určitém případě.

2. **Zájmy dotčeného výrobního odvětví Společenství**

(120) Bez opatření proti dumpingu působícímu újmu se situace dotčeného výrobního odvětví Společenství bude jistě zhoršovat pokud jde o podíl na trhu, ziskovost a zaměstnanost. To platí zejména s ohledem na skutečnost, že vliv eura, který do určité míry vyrovnává vlivy dumpingových dovozů, brzy skončí. Dumpingové dovozy mají bezprostřední dopad ve spodním modelovém segmentu, který nemůže toto výrobní odvětví Společenství dlouhodobě vydržet. Tento segment je pro dotčené výrobní odvětví Společenství významný, protože je nutné nadále nabízet k prodeji modely ze všech tří segmentů, aby bylo možné dodávat výrobky nejvýznamnějším uživatelům na trhu.

(121) V analyzované době prošla výroba dotčeného výrobního odvětví Společenství rozsáhlou konsolidací. Ta navázala na četné fúze a akvizice uskutečněné v devadesátých letech. Konsolidace pomohla zajistit přežití výroby elektronických vah ve Společenství a tím zabránit obecné ztrátě technologií pro vážení. To je důležité proto, že by při skončení platnosti opatření nevyhnutelně došlo k dalšímu nabalování důsledků (snížení ziskovosti a zaměstnanosti) jak u dodavatelů tohoto výrobního odvětví, tak ve spřízněných výrobních odvětvích v rámci Společenství. To je způsobeno tím, že technologie elektronických vah a celé řady ostatních výrobků jsou navzájem svázané. Jakákoli ztráta technických znalostí a zkušeností v odvětví elektronických vah by také znamenala celkovou ztrátu konkurenceschopnosti spřízněných odvětví. Dotčené výrobní odvětví Společenství vyrábí i jiné elektronické váhy, například váhy používané v výrobním odvětví, a provádí servis těchto vah. Kromě toho vyrábí dotčené výrobní odvětví Společenství jiná zařízení pro maloobchod, například krájecí stroje, které se také prodávají prostřednictvím stejných prodejních kanálů. Je jasné, že by zaměstnanost v těchto oblastech byla rovněž ohrožena, kdyby dumping působící újmu mohl dále pokračovat.

(122) Dotčené výrobní odvětví Společenství kromě toho vynaložilo veškeré úsilí, aby odolalo konkurenci z ČLR, Korey a Tchaj-wanu. Přijalo například tato opatření:

— větší konsolidace (méně společností),

— zavírání nadbytečných kapacit,

— větší využívání moderních výrobních technologií (např. výroba na objednávku, zvýšená mechanizace a zapojení výpočetní techniky),

— zlepšení produktivity,

— snižování nákladů zvýšením externích dodávek dílů a změnami ve využívání distribučních kanálů a

— investice do nových modelových řad a lepší technologie vážení.

Výrobci ve Společenství tak ukázali ochotu udržet si konkurenční přítomnost na trhu ve Společenství a jsou schopni těžit z antidumpingových opatření, pokud taková opatření budou zavedena. To vše by bylo ohroženo, kdyby antidumpingová opatření nebyla zavedena.

3. **Zájmy jiných stran**

(123) Komise vyzvala ke spolupráci zástupce zájmů maloobchodů, včetně velkých odběratelů dotyčného výrobku (supermarketů), aby zjistila, zda je možné očekávat významný vliv na uživatele.

(124) Při šetření spolupracovali pouze dva uživatelé. Jeden uživatel vyjádřil podporu výrobnímu odvětví Společenství, které podalo stížnost, a uvedl, že dlouhodobá výhoda vyplývající z celkové kvality zboží a služeb získaných od výrobního odvětví Společenství vyvažuje všechny dočasné výhody, kterých je možné dosáhnout nákupem elektronických vah z dotčených vyvážejících zemí za dumpingové ceny.

Naproti tomu druhý uživatel uvedl, že kdyby opatření byla zavedena, trpěl by zvýšenými náklady a sníženou konkurenceschopností.

(125) Nedostatek spolupráce ze strany uživatelů byl bezpochyby způsoben tím, že náklady na nákup elektronických vah tvoří jen malý podíl z celkových nákladů těchto uživatelů. Vliv zavedení opatření na trhu s vysokou úrovní konkurence lze považovat za zanedbatelný.

(126) Komise chtěla znát také názory dovozců do Společenství. Vrátil se pouze jeden neúplný dotazník. Byl přijat závěr, že kdyby byla opatření zavedena, měla by určitý vliv na obrat a zisk dovozců. Je však pravděpodobné, že by tento vliv byl malý, neboť tito dovozci obchodují i s jinými výrobky.

4. **Závěr**

(127) Nízká úroveň spolupráce uživatelů i dovozců jasně znesnadňuje vyvození závěrů, jaké účinky by měla antidumpingová opatření v těchto odvětvích. Přesto však byl vysloven závěr, že by účinek byl zanedbatelný, a to zejména v maloobchodě, kde je podíl nákladů představovaných elektronickými vahami na celkových nákladech velmi malý.

(128) Je však třeba připomenout, že dumpingové dovozy z dotčených zemí způsobily podstatné škody danému výrobnímu odvětví Společenství, které vynakládá velkou snahu, aby si uchovalo konkurenceschopnost. Celý rozsah této újmy je nejasný kvůli dočasným výhodám způsobeným zavedením eura. Nebudou-li však opatření zavedena a s ohledem na snižující se vliv eura, je pravděpodobné, že se situace daného výrobního odvětví bude dále zhoršovat a může zastavit výrobu elektronických vah ze spodního segmentu, a tak by byla ohrožena existence celého výrobního odvětví ve Společenství.

(129) Na základě výše uvedených skutečností došla Komise k závěru, že v souvislosti se zájmem Společenství neexistují přesvědčující důvody proti zavedení antidumpingových opatření.

G. **NAVRHOVANÁ CLA**

1. **Úroveň postačující k odstranění újmy**

(130) Aby se zabránilo vzniku další újmy kvůli dumpingovým dovozům, navrhuje se přijmout antidumpingová opatření ve formě konečných antidumpingových cel. Pro účely stanovení úrovně těchto cel je třeba brát v úvahu tyto faktory: zjištěná dumpingová rozpětí, výše cla potřebná k odstranění újmy dotčeného výrobního odvětví Společenství a postavení dotčeného výrobního odvětví Společenství na trhu.

(131) Při stanovení úrovně cel byly proto použity výrobní náklady dvou základních modelů z nízkého segmentu (tj. monováhy a věže) vyráběných ve Společenství a 10 % ziskové rozpětí. Výsledné ceny nezpůsobující újmu založené na těchto nákladech a zisku představují úroveň prodejních cen, které by mohlo podle předpokladů dosáhnout výrobní odvětví Společenství, kdyby neexistovaly dumpingové dovozy. Obě ceny nezpůsobující újmu byly porovnány s cenami dumpingových dovozů používaných ke zjištění podrývání cen, jak je uvedeno v bodech 72 až 75. Rozdíly mezi těmito cenami (na základě váženého průměru a vyjádřené jako procentuální podíl ceny cif = náklady, pojištění, přepravné) ukázaly rozsah prodeje pod cenou u jednotlivých společností.

(132) Tato rozpětí, včetně rozpětí pro nespolupracující vývozce, jsou vyšší než zjištěná dumpingová rozpětí (s výjimkou společnosti Mettler-Toledo, kde byla újma na úrovni 0 %). V souladu s pravidlem nižšího cla podle čl. 9 odst. 4 základního nařízení se navrhuje, aby bylo clo stanoveno na úrovni nejnižších rozpětí.

2. **Forma a úroveň konečných opatření**

(133) S ohledem na výše uvedené důvody byl přijat závěr, že v souladu s čl. 9 odst. 4 základního nařízení mají být zavedena konečná antidumpingová cla. V rámci tohoto postupu se považuje za nejvhodnější opatření clo stanovené podle hodnoty.

(134) Sazba reziduálního cla byla ve všech dotčených zemích stanovena na úroveň, která neodměňuje nespolupráci. Protože spolupráce v Koreji byla vysoká, byla úroveň reziduálního cla stanovena na úrovni nejvyššího dumpingového rozpětí spolupracujících společností. Protože spolupráce v ČLR a na Tchaj-wanu byla nízká, byla úroveň reziduálního cla stanovena na úrovni modelu s nejvyšším individuálním dumpingovým rozpětím výrobku prodávaného v reprezentativním množství.

(135) Sazby antidumpingového cla pro jednotlivé společnosti uvedené v tomto nařízení byly stanoveny na základě poznatků z tohoto šetření. Odrážejí proto situaci uvedených společností zjištěnou při tomto šetření. Tyto sazby cel (v protikladu k celostátnímu clu uplatňovanému pro „všechny ostatní společnosti“) jsou tak výhradně použitelné pro dovozy výrobků pocházejících z dotčených zemí a vyráběných danou obchodní společností, a tedy uvedeným zvláštním právním subjektem. Pro dovážené výrobky vyráběné jinou společností než společností zvláště uvedenou v operativní části tohoto nařízení s názvem a adresou, včetně subjektů spřízněných se subjekty zvláště uvedenými, tato sazba neplatí, a platí pro ni sazba cla pro „všechny ostatní společnosti“.

(136) Jakákoli žádost o použití této individuální antidumpingové sazby (např. po změně názvu subjektu nebo po vytvoření nového výrobního nebo prodejního subjektu) musí být neprodleně zaslána Komisi se všemi příslušnými informacemi, a to zejména informacemi o jakýchkoli změnách v činnostech společnosti spojených s výrobou, domácím a vývozním prodejem, např. se změnou názvu nebo změnou výrobních a prodejních subjektů. Komise podle potřeby upraví nařízení po konzultaci s poradním výborem aktualizací seznamu společností, které mohou využívat individuálních sazeb cla,

PŘIJALA TOTO NAŘÍZENÍ:

Článek 1

1. Ukládá se konečné antidumpingové clo z dovozu elektronických vah pro použití v maloobchodě s maximálním zatížením nejvýše 30 kg, s digitálním ukazatelem uvádějícím hmotnost, jednotkovou cenu a cenu, která má být zaplacena (bez ohledu na to, zda mají nebo nemají zařízení na tisk těchto údajů), v současnosti kódu KN ex 8423 81 50 (kód TARIC 8423 81 50 10), pocházejících z Čínské lidové republiky, Korey a Tchaj-wanu.

2. Clo, které se vztahuje na čistou cenu franko hranice Společenství před proclením, činí:

Země	Společnost	Sazba cla	Doplňkový kód TARIC
Čínská lidová republika	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A215
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Všechny ostatní společnosti	30,7 %	A999
Korejská republika	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Všechny ostatní společnosti	4,9 %	A999
Tchaj-wan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Všechny ostatní společnosti	13,4 %	A999

3. Pokud není uvedeno jinak, použijí se platná ustanovení týkající se cel.

Článek 2

Toto nařízení vstupuje v platnost prvním dnem po vyhlášení v *Úředním věstníku Evropských společenství*.

Toto nařízení je závazné v celém rozsahu a přímo použitelné ve všech členských státech.

V Bruselu dne 27. listopadu 2000.

Za Radu

předseda

L. FABIUS