32000R2605

30.10.2000. EIROPAS KOPIENU OFICIĀLAIS VĒSTNESIS L 301/42

PADOMES REGULA (EK) Nr. 2605/2000
(2000. gada 27. novembris),
ar ko piemēro galīgos antidempinga maksājumus dažu veidu elektronisko svaru importam ar izcelsmi Ķīnas Tautas Republikā, Korejas Republikā un Taivānā

EIROPAS SAVIENĪBAS PADOME,

ņemot vērā Eiropas Kopienas dibināšanas līgumu,

ņemot vērā Padomes Regulu (EK) Nr. 384/96 (1995. gada 22. decembris) par aizsardzību pret importu par dempinga cenām no valstīm, kas nav Eiropas Kopienas dalībvalstis ([1]), un jo īpaši tās 9. pantu,

ņemot vērā Komisijas priekšlikumu, kas iesniegts pēc apspriešanās ar Padomdevēju komiteju,

tā kā ir šādi apsvērumi:

A. PROCEDŪRA

1. Procedūras sākums

(1) Ar *Eiropas Kopienu Oficiālajā Vēstnesī* ([2]) publicētu paziņojumu (še turpmāk "paziņojums par procedūras sākšanu") 1999. gada 16. septembrī Komisija paziņoja par antidempinga procedūras sākšanu attiecībā uz dažu tipu elektronisko svaru ievedumiem ar izcelsmi Ķīnas Tautas Republikā (še turpmāk "ĶTR"), Korejas Republikā (še turpmāk "Koreja") un Taivānā.

(2) Procedūra tika sākta sakarā ar sūdzību, ko 1999. gada 30. jūlijā iesniedza Kopienas ražotāji, kas pārstāv lielāko daļu Kopienas elektronisko svaru ražošanas nozares, saskaņā ar Regulas (EK) Nr. 384/96 (še turpmāk "pamatregula") 5. panta 4. punktu sūdzībā bija sniegti pierādījumi par minēto ražojumu dempingu un būtiskajiem zaudējumiem tā dēļ, kas tika atzīti par pietiekamiem, lai pamatotu procedūras sākšanu.

2. Izmeklēšana

(3) Komisija par procedūras sākšanu oficiāli paziņoja Kopienas ražotājiem, kuri iesniedza sūdzību, ražotājiem eksportētājiem, importētājiem, izmantotājiem (kā arī to pārstāvības asociācijām), un attiecīgo eksportētājvalstu pārstāvjiem. Ieinteresētajām personām bija iespēja rakstiski darīt zināmu savu viedokli un lūgt uzklausīšanu termiņā, kas noteikts paziņojumā par sākšanu.

(4) Komisija nosūtīja anketas personām, par kurām bija zināms, ka tās ir ieinteresētas, un visām citām personām, kuras pieteicās termiņā, kas norādīts paziņojumā par sākšanu. Atbildes saņēma no diviem Kopienas ražotājiem, astoņiem ražotājiem eksportētājiem attiecīgajās valstīs, kā arī no dažiem zināmiem saistītajiem importētājiem Kopienā un ražotāja analogā valstī, kurš sniedza izmeklēšanai palīdzību. atbildes tika saņemtas arī no diviem attiecīgā ražojuma izmantotājiem Kopienā.

(5) Komisija meklēja un pārbaudīja visu informāciju, ko tā uzskatīja par vajadzīgu dempinga, zaudējumu un Kopienas interešu noteikšanai; pārbaudes veica turpmāk norādīto uzņēmējsabiedrību telpās:

a) *Kopienas ražotāji*:

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Apvienotā Karaliste

Bizerba GmbH., Balingen, Vācija

Bizerba Belgium SA, Brisele, (Bizerba GmbH meitasuzņēmums)

b) *Ražotāji eksportētāji*:

KOREJĀ:

A & D Korea Co. Ltd, Seula

CAS Corporation, Seula

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki–Do

TAIVĀNĀ:

Snowrex International Co. Ltd, Taibeja

UWE–Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taibeja

ĶĪNAS TAUTAS REPUBLIKĀ:

Mettler–Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai

c) *Analogā valsts:*

INDONĒZIJĀ:

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Saistītie importētāji*:

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Zviedrija

Mettler–Toledo GmbH, Gießen, Vācija

Mettler–Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Vācija

Mettler–Toledo GmbH, Wien, Austrija.

(6) Izmeklēšana attiecībā uz dempingu un zaudējumiem aptvēra periodu no 1998. gada 1. septembra līdz 1999. gada 31. augustam (še turpmāk "izmeklēšanas laika posms"). Zaudējumu noteikšanai būtisko tendenču pārbaude attiecās uz laika posmu no 1995. gada 1. janvāra līdz izmeklēšanas laika posma beigām (še turpmāk "analizētais laika posms").

([1]) OV L 56, 6.3.1996., 1. lpp. Regulā jaunākie grozījumi izdarīti ar Regulu (EK) Nr. 2238/2000 (OV L 257, 11.10.2000., 2. lpp.).

([2]) OV C 262, 16.9.1999., 8. lpp.

(7) Visām ieinteresētajām personām darīja zināmus būtiskos faktus un apsvērumus, pamatojoties uz kuriem bija paredzēts ieteikt pastāvošo pasākumu ieviešanu. Dažas no ieinteresētajām personām sniedza savus apsvērumus attiecībā uz saņemtajiem paziņojumiem. Minēto personu apsvērumus izskatīja, vajadzības gadījumā izdarot attiecīgus grozījumus atzinumos.

3. **Iepriekšējās procedūras saistībā ar attiecīgo ražojumu**

(8) 1993. gada oktobrī ar Regulu (EEK) Nr. 2887/93 [1] Padome noteica galīgus antidempinga pasākumus dažu tipu elektronisko svaru ievedumiem ar izcelsmi ir Singapūrā un Korejā. Pasākumi, kas piemērojami Singapūrai, pašreiz ir pakļauti atkārtotai izskaitīšanai, kura sākās 1998. gada oktobrī [2], tajā pašā laikā Korejai piemērojamo pasākumu termiņš beidzās 1998. gada oktobrī.

(9) 1993. gada aprīlī ar Regulu (EEK) Nr. 993/93 [3] Padome noteica galīgus antidempinga pasākumus elektronisko svaru ievedumiem ar izcelsmi ir Japānā. Arī šie pasākumi pakļauti atkārtotai izskatīšanai, kas sākās 1998. gada aprīlī [4].

B. **ATTIECĪGIE RAŽOJUMI UN LĪDZĪGI RAŽOJUMI**

1. **Attiecīgie ražojumi**

(10) Attiecīgais ražojums ir elektroniskie svari izmantošanai mazumtirdzniecībā ar ciparu displeju, uz kura norāda svaru, vienības cenu un maksājamo cenu (ar drukas iekārtu minēto datu izdrukai vai bez tās), uz ko attiecas KN kods ex 8423 81 50. Tie pārstāv dažādus darbību un tehnoloģiju tipus un līmeņus. Šajā sakarā nozarē definē trīs tirgus segmentus – zemo, vidējo un augsto. Tie ir dažādi – vienkārši elektroniskie svari bez drukas iekārtas, sarežģītāki modeļi, kas aprīkoti programmēšanas taustiņu sistēmu, un tādi, ko var integrēt datorizētās kontroles un vadības sistēmās.

(11) Lai gan elektronisko svaru izmantojuma iespējas var būt atšķirīgas papildu darbību dēļ vidējā un augstākā līmeņa segmentos, fiziskie un tehniskie pamata parametri dažādu elektronisko svaru modeļiem būtiski neatšķiras. Turklāt izmeklēšanā ir apstiprinājies, ka minētie trīs segmenti nav strikti norobežoti, un blakus segmentu modeļi bieži ir savstarpēji aizstājami. Tādēļ šīs izmeklēšanas nolūkā tie jāuzskata par vienu ražojumu.

2. **Līdzīgi ražojumi**

(12) Izmeklēšanā atklājās, ka dažādie elektroniskie svari, kas ražoti ĶTR, Korejā, Taivānā un Indonēzijā (kas tika ņemta vērā kā Ķīnai analoga valsts) un pārdoti minētajos tirgos, neskatoties uz atšķirībām izmēros, darba mūžā, spriegumā vai konstrukcijā, ir identiski vai ļoti līdzīgi tiem elektroniskajiem svariem, kas no ĶTR, Korejas un Taivānas eksportēti uz Kopienu; tāpēc tie jāuzskata par līdzīgiem ražojumiem.

(13) Tāpat elektroniskie svari, kas ražoti Kopienā un pārdoti Kopienas tirgū, visādā ziņā ir līdzīgi tiem elektroniskajiem svariem, kas ražoti un eksportēti uz Kopienu no ĶTR, Korejas un Taivānas.

(14) Tāpēc minētie ražojumi ir līdzīgi ražojumi pamatregulas 1. panta 4. punkta nozīmē.

C. **DEMPINGS**

1. **Tirgus ekonomikas valstis**

Vispārīgā metodoloģija

Normālā vērtība

(15) Attiecībā uz normālās vērtības noteikšanu, vispirms par katru ražotāju eksportētāju tika noteikts, vai viņa kopējie elektroniskie svaru pārdevumi vietējā tirgū bija reprezentatīvi, salīdzinot ar viņa kopējiem attiecīgo ražojumu pārdevumiem eksportam uz Kopienu. Saskaņā ar pamatregulas 2. panta 2. punktu, kāda ražotāja eksportētāja pārdevumus vietējā tirgū uzskatīja par reprezentatīviem tad, ja kopējie pārdevumi vietējā tirgū bija vismaz 5 % no viņa kopējiem pārdevumiem eksportam uz Kopienu.

(16) Pēc tam tika identificēti tie elektronisko svaru tipi, ko uzņēmējsabiedrības pārdeva vietējā tirgū un kas bija identiski vai tieši salīdzināmi ar tiem, ko pārdeva eksportam uz Kopienu.

(17) Par katru no tipiem, ko ražotāji eksportētāji pārdeva vietējā tirgū un par ko secināja, ka tie ir tieši salīdzināmi ar tipiem, kas pārdoti eksportam uz Kopienu, tika noteikts, vai pārdevumi vietējā tirgū bija pietiekami reprezentatīvi pamatregulas 2. panta 2. punkta nolūkiem. Kāda konkrēta tipa pārdevumus vietējā tirgū uzskatīja par pietiekami reprezentatīviem, ja minētā tipa elektronisko svaru kopējie pārdevumi vietējā tirgū izmeklēšanas laika posmā bija 5 % vai vairāk no to salīdzināmā tipa elektronisko svari kopējiem pārdevumiem eksportam uz Kopienu.

---

[1] OV L 263, 22.10.1993., 1. lpp.
[2] OV C 324, 22.10.1998., 4. lpp.
[3] OV L 104, 29.4.1993., 4. lpp.
[4] OV C 128, 25.4.1998., 11. lpp.

(18) Tika pārbaudīts, vai pārdevumus vietējā tirgū varēja uzskatīt par tādiem, kas veikti kā parastas tirdzniecības darbības, nosakot to, kāda daļa no kopējiem attiecīgā ražojuma tipa pārdevumiem bija rentabli pārdevumi neatkarīgiem klientiem. Gadījumos, kad elektronisko svaru pārdevumi, izmantojot tīro pārdošanas cenu, kas ir vienāda ražošanas izmaksām vai augstāka par tām, bija 80 % no kopējiem pārdevumiem vai vairāk, normālā vērtība tika pamatota ar faktisko cenu vietējā tirgū, kas aprēķināta kā vidējais svērtais lielums cenām, kas izmantotas visiem iekšējiem pārdevumiem izmeklēšanas laika posmā, arī nerentabliem. Gadījumos, kad elektronisko svaru rentablie pārdevumi nesasniedza 80 %, bet pārsniedza 10 % no kopējiem pārdevumiem vietējā tirgū, normālā vērtība tika pamatota ar faktisko cenu vietējā tirgū, kas aprēķināta kā vidējā svērtā cena vienīgi rentablajiem pārdevumiem. Gadījumos, kad kāda tipa elektroniskie svaru rentablie pārdevumi nesasniedza 10 % no kopējiem pārdevumiem, tika uzskatīts, ka šis īpašais tips pārdots nepietiekamā daudzumā, lai tā cenu vietējā tirgū varētu pamatoti izmantot normālās vērtības noteikšanai.

(19) Kad nevarēja izmantot iekšējās cenas kādam īpašam tipam, ko pārdevis ražotājs eksportētājs, normālā vērtība bija jāsaliek. Tāpēc saskaņā ar pamatregulas 2. panta 3. punktu normālo vērtību salika, eksportēto tipu ražošanas izmaksām, kas vajadzības gadījumā tika koriģētas, pieskaitot pieņemamu procentuālo daļu, kas atbilst pārdošanas izmaksām, vispārējām un administratīvajām izmaksām, kā arī saprātīgu peļņas normu. Šajā nolūkā tika pārbaudīts, vai pārdošanas izmaksas, vispārējās un administratīvās izmaksas, kā arī peļņa, ko katrs attiecīgajiem ražotājiem eksportētājiem guvis vietējā tirgū, ir ticami dati.

(20) Faktiskās pārdošanas izmaksas, vispārējās un administratīvās izmaksas vietējā tirgū uzskatīja par ticamām, ja attiecīgās uzņēmējsabiedrības pārdevumus vietējā tirgū varēja uzskatīt par reprezentatīviem. Vietējā tirgus peļņas normu noteica, pamatojoties uz pārdevumiem vietējā tirgū, kas veikti kā parastas tirdzniecības darbības, t.i., kad minētie pārdevumi neatkarīgiem klientiem par cenām, kas vienādas ar vai lielākas par ražošanas izmaksām, bija vismaz 10 % no attiecīgās uzņēmējsabiedrības kopējiem pārdevumiem vietējā tirgū. Ja minētais kritērijs nebija izpildīts, izmantoja vidējo svērto peļņas normu citām uzņēmējsabiedrībām attiecīgajā valstī ar pietiekamiem pārdevumiem, kas veikti kā parastas tirdzniecības darbības.

Eksporta cena

(21) Visos gadījumos, kad elektroniskos svarus eksportēja neatkarīgiem klientiem Kopienā, eksporta cenu noteica saskaņā ar pamatregulas 2. panta 8. punktu, proti, pamatojoties uz faktiski samaksātajām vai maksājamajām eksporta cenām.

(22) Kad tika veikti eksporta pārdevumi saistītiem importētājiem, tad eksporta cena tika salikta saskaņā ar pamatregulas 2. panta 9. punktu, proti, pamatojoties uz cenu, par kādu importētos ražojumus atkal pārdeva pirmajam neatkarīgajam pircējam. Tādos gadījumos, lai noteiktu ticamu eksporta cenu, vērtību koriģēja, ņemot vērā visas izmaksas, kas radušās no ievešanas līdz atkārtotās pārdošanas brīdim, kā arī gūto peļņu. Pamatojoties uz pieejamo informāciju, tika noteikts, ka tāda peļņa ir aptuveni 10 %. Izmantoto informāciju tika iegūta no nesaistītiem importētājiem kādā nesenā izmeklēšanā attiecībā uz to pašu ražojumu. Šis līmenis tika atzīts par pieņemamu, ņemot vērā attiecīgo personu darbības.

Salīdzinājums

(23) Salīdzinājumu izdarīja ražotāja cenu līmenī un tajā pašā tirdzniecības posmā. Lai nodrošinātu pienācīgu normālās vērtības un eksporta cenas salīdzinājumu, tika izdarītas korekcijas, lai ņemtu vērā atšķirības, kas ietekmē cenu salīdzināmību, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punktu.

Izmeklēšanai pakļauto uzņēmējsabiedrību dempinga starpība

(24) Atbilstīgi pamatregulas 2. panta 11. punktam, katram ražotājam eksportētājam katra ražojuma tipa vidējo svērto normālo vērtību salīdzināja ar vidējo svērto eksporta cenu; tomēr normālo vērtību, kas noteikta uz vidējā svērtā lieluma pamata, salīdzināja ar cenām visiem individuāliem izvedumiem uz Kopienu gadījumā, kad eksporta cenu modelis ievērojami atšķirās attiecībā uz pircējiem, reģioniem vai laika periodiem, un ja še iepriekš norādītā pirmā metode, t.i., vidējo svērto lielumu salīdzinājums neļāva noteikt piekoptā dempinga faktisko apmēru.

Dempinga starpība uzņēmējsabiedrībām, kas nesadarbojās

(25) Uzņēmējsabiedrībām, kuras nesadarbojās, "atlikuma" dempinga starpību noteica saskaņā ar pamatregulas 18. pantu, ņemot vērā pieejamos faktus.

(26) Valstīm, kuras visumā sadarbojās, tika nolemts atlikuma dempinga starpību noteikt līmenī, kas atbilst augstākajai dempinga starpībai, kas noteikta kādai uzņēmējsabiedrībai, kura sadarbojās.

(27) Attiecībā uz valstīm, kuru sadarbības līmenis bija zems, tika izmantota informācija, ko sniedza tā uzņēmējsabiedrība, kura sadarbojās un kurai ir visaugstākā dempinga starpība. Atlikuma dempinga starpība tika noteikta, pamatojoties vidējo svērto starpību, tiem

reprezentatīvos daudzumos izvestajiem ražojuma tipiem, kuru dempings bija visaugstākais. Minētā pieeja tika atzīta par nepieciešamu arī tāpēc, lai neatbalstītu nesadarbošanos, kā arī ievērojot to, ka attiecībā uz uzņēmējsabiedrībām, kas nesadarbojās, nebija pierādījumu tam, ka tās būtu piekopušas zemāka līmeņa dempingu.

2. **Koreja**

(28) Trīs uzņēmējsabiedrības atbildēja uz aptaujas anketu ražotājiem eksportētājiem; uz aptaujas anketu atbildēja arī divi importētāji Kopienā, kuri bija saistīti ar diviem ražotājiem eksportētājiem.

Normālā vērtība

(29) Vienam ražotājam eksportētājam normālā vērtība tika noteikta, pamatojoties vienīgi uz cenām vietējā tirgū, bet kādam citam – uz salikto normālo vērtību. Trešajai uzņēmējsabiedrībai izmantoja kā saliktās, tā ar cenām iekšējā tirgū pamatotās normālās vērtības.

(30) Kad normālās vērtības bija jāsaliek, varēja izmantot katram attiecīgajam ražotājam eksportētājam raksturīgās ražošanas izmaksas un pārdošanas izmaksas, vispārējās un administratīvās izmaksas. Vienam ražotājam, kura daži modeļi tika pārdoti ar zaudējumiem, tik izmantota vidējā peļņa, kas gūta no pārējiem rentablajiem pārdevumiem vietējā tirgū. Pēdējam ražotājam, kura visi modeļi vietējā tirgū tika pārdoti ar zaudējumiem, tika izmantota vidējā peļņa, ko guvuši pārējie divi ražotāji.

Eksporta cena

(31) Kad ražotāji eksportētāji eksportam uz Kopienu attiecīgo ražojumu pārdeva neatkarīgiem importētājiem Kopienā, eksporta cenu noteica saskaņā ar pamatregulas 2. panta 8. punktu, atsaucoties uz faktiski samaksātajām vai maksājamām cenām.

(32) Kad ražotāji eksportētāji eksportam uz Kopienu attiecīgo ražojumu pārdeva, izmantojot saistīto Kopienas importētāju starpniecību, eksporta cena tika noteikta, pamatojoties uz cenu, par kuru importētos ražojumus pirmo reizi atkal pārdeva neatkarīgam pircējam, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 9. punktu. Tādos gadījumos, lai noteiktu ticamu eksporta cenu, tika izdarītas korekcijas, lai ņemtu vērā visas izmaksas, kas radušās no importēšanas līdz brīdim, kad ražojums atkal pārdots, kā arī gūto peļņu.

Salīdzinājums

(33) Salīdzinājumu izdarīja ražotāja cenu līmenī un tajā pašā tirdzniecības posmā. Lai nodrošinātu godīgu salīdzinājumu, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punktu vērā tika ņemtas atšķirības, attiecībā uz kurām tika norādīts un pierādīts, ka tās ietekmē cenas un to salīdzināmību. Vajadzības gadījumā un ja tas bija pamatoti, tika piešķirtas visas pielaides, lai ņemtu vērā atšķirības transporta, apdrošināšanas, pārkraušanas, iekraušanas izmaksās un papildizmaksās, izdevumos, kas saistīti ar kredītu, komisijas maksām, ievedmuitu un izmaksām pēc pārdošanas (galvojums/garantija u.tml.). Attiecībā uz divām uzņēmējsabiedrībām, korekcijas tika izdarītas arī atbilstīgi izmaksām, ko bija segusi saistīta persona Japānā.

(34) Tādas pašas korekcijas kā tās, kas tika izdarītas attiecībā uz normālo vērtību, kuras pamatā ir pārdevumi vietējā tirgū, tika izdarītas arī attiecībā uz normālo vērtību, kas aprēķināta saskaņā ar pamatregulas 2. panta 3. punktu.

Dempinga starpība

(35) Kā paredzēts pamatregulas 2. panta 11. punktā, vidējā svērtā normālā vērtība katram attiecīgā ražojuma tipam, kas eksportēts Kopienā, tika salīdzināta ar vidējo svērto eksporta cenu katram atbilstošajam attiecīgā ražojuma tipam. Tomēr diviem ražotājiem eksportētājiem nevarēja pilnīgi noteikt faktiskā dempinga apmēru pēc šīs metodes, un eksporta cenu modelis būtiski atšķīrās atkarībā no dažādiem pircējiem un dažādiem reģioniem. Tāpēc normālā vērtība, kas noteikta, pamatojoties uz vidējo svērto lielumu, tika salīdzināta ar cenām attiecībā uz visiem individuāliem izvedumiem uz Kopienu.

(36) Salīdzinājumā tika konstatēts, ka dempings pastāv attiecībā pret diviem ražotājiem, kas sadarbojās. Dempinga starpība, kas izteikta kā procentuāla daļa no CIF importa cenas uz Kopienas robežas, ir šāda:

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

Tā kā sadarbības līmenis bija augsts, atlikuma dempinga starpība tika noteikta tādā pašā līmenī kā uzņēmējsabiedrībai, kas sadarbojās, tas ir, 4,9 %.

3. **Taivāna**

(37) Divas uzņēmējsabiedrības atbildēja uz ražotājiem eksportētājiem domāto aptaujas anketu.

Normālā vērtība

(38) Vienam ražotājam visi zemākā segmenta elektronisko svaru pārdevumi vietējā tirgū tika veikti ar zaudējumiem. Otram ražotājam salīdzināmi eksportam domātie zemākā segmenta elektroniskie svari vietējā tirgū pārdoti netika.

(39) Tāpēc visiem attiecīgā ražojuma modeļiem, kas pārdoti eksportam uz Kopienu, normālā vērtība bija jāaprēķina saskaņā ar pamatregulas 2. panta 3. punktu. Tika izmantotas katra ražotāja eksportētāja eksportēto modeļu ražošanas izmaksas un pārdošanas izmaksas, vispārējās un administratīvās izmaksas. Šiem diviem ražotājiem eksportētājiem tika izmantota peļņas norma, kas tika noteikta uzņēmējsabiedrībai, kura kā parastas tirdzniecības darbības bija veikusi tādu elektronisko svaru modeļu rentablus pārdevumus vietējā tirgū, kuri nav salīdzināmi ar eksportētājiem modeļiem.

Eksporta cena

(40) Visi attiecīgie ražojumi, ko abi ražotāji eksportētāji izveda uz Kopienu, tika pārdoti neatkarīgiem importētājiem Kopienā. Tāpēc eksporta cena tika noteikta saskaņā ar pamatregulas 2. panta 8. punktu, pamatojoties uz faktiski samaksātajām vai maksājamām cenām.

Salīdzinājums

(41) Salīdzinājumu izdarīja ražotāja cenu līmenī un tajā pašā tirdzniecības posmā. Lai nodrošinātu godīgu salīdzinājumu, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punktu vērā tika ņemtas atšķirības, attiecībā uz kurām tika norādīts un pierādīts, ka tās ietekmē cenas un to salīdzināmību. Vajadzības gadījumā un ja tas bija pamatoti, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punktu tika piešķirtas visas pielaides, lai ņemtu vērā atšķirības transporta izmaksās, izmaksās attiecībā uz ievedmuitu, kredītu un komisijas maksām, pārkraušanu, iekraušanu un papildizmaksās.

(42) Tādas pašas korekcijas, vajadzības gadījumā un ja tas bija pamatoti, izdarīja normālajām vērtībām, kas aprēķinātas saskaņā ar pamatregulas 2. panta 3. punktu.

Dempinga starpība

(43) Saskaņā ar pamatregulas 2. panta 11. punktu vidējo svērto normālo vērtību katram attiecīgā ražojuma tipam, kas eksportēts uz Kopienu, salīdzināja ar vidējo svērto eksporta cenu katram atbilstošajam attiecīgā ražojuma tipam. Tomēr vienam ražotājam eksportētājam pēc šīs metodes nevarēja pilnīgi noteikt piekoptā dempinga faktisko apmēru, un eksporta cenu modelis būtiski atšķīrās atkarībā no dažādiem pircējiem un dažādiem reģioniem. Tādēļ normālo vērtību, kas noteikta pēc vidējā svērtā lieluma, salīdzināja ar cenām, kas tika izmantotas visiem atsevišķiem izvedumiem uz Kopienu.

(44) Salīdzinājumā dempings tika konstatēts diviem ražotājiem, kas sadarbojās. Dempinga starpība, kas izteikta kā procentuāla daļa no CIF importa cenas uz Kopienas robežas, ir šāda:

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

Tā kā sadarbības līmenis bija zems, atlikuma dempinga starpība tika noteikta atbilstīgi visaugstākajai individuālajai starpībai, kas konstatēta kādam reprezentatīvos daudzumos pārdotam modelim.

4. **Ķīnas Tautas Republika**

Tirgus ekonomikas statusa analīze

(45) Trīs Ķīnas uzņēmējsabiedrības lūdza piešķirt iespēju izmantot priekšrocības, ko sniedz tirgus ekonomikas statuss, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 7. punktu. Vienas uzņēmējsabiedrības prasība bija jānoraida sakarā ar to, ka sniegto informāciju Komisija saņēma pēc iesniegšanas termiņa beigām, un turklāt tajā bija būtiskas nepilnības, salīdzinot ar prasīto informāciju. Komisija savāca visu informāciju, ko tā uzskatīja par vajadzīgu, un divu pārējo uzņēmējsabiedrību telpās pārbaudīja visu informāciju tirgus ekonomikas statusa pieteikumā.

(46) Komisija atklāja, ka abas uzņēmējsabiedrības vairākus gadus Ķīnā pārdevušas savus ražojumus ar zaudējumiem, izmantojot vairāk vai mazāk vienādas cenas. Turklāt tās nebija tiesīgas pilnīgi brīvas nolemt, vai un kādā mērā tām ir jāpārdod sava produkcija vietējā tirgū. Komisija parasti noraida tirgus ekonomikas pieteikumus gadījumos, kad pārdevumi vietējā tirgū pakļauti ierobežojumiem un kad cenas ir vienādas visiem klientiem, jo tāda vienādu cenu politika var būt saistīta cenu kontroli centrālā līmenī. Turklāt rīcībā esošie pierādījuma elementi liecināja par to, ka minētās cenas nebija rentablas jau vairākus gadus; tas arī norāda uz to, ka ražotāji nedarbojās tirgus ekonomikas apstākļos.

(47) Līdz ar to nosacījumus pamatregulas 2. panta 7. punkta c) apakšpunktā nebija izpildījusi neviena no abām pārbaudītajām uzņēmējsabiedrībām. Tāpēc pēc apspriešanās ar padomdevēju komiteju attiecīgajām uzņēmējsabiedrībām paziņoja, ka to tirgus ekonomikas statusa pieteikumi bija jānoraida.

Analogas valsts izvēle

(48) Sakarā ar to, ka nebija nevienas uzņēmējsabiedrības, kas atbilstu prasībām, kas izvirzītas tirgus ekonomikas statusa piešķiršanai, Ķīnas ražotāju eksportētāju eksporta cenas bija jāsalīdzina ar normālo vērtību, kas noteikta kādai tirgus ekonomikas valstij, ievērojot pamatregulas 2. panta 7. punktu.

(49) Indonēziju ieteica sūdzības iesniedzējs, un arī Komisija paziņojumā par procedūras sākšanu ierosināja Indonēziju. Pret šo izvēli neviena ieinteresētā persona neiebilda. Viens Indonēzijas ražotājs sadarbojās un sniedza atbildes uz jautājumiem aptaujas anketā. Atbilde tika atzīta par pieņemamu. Līdz ar tika atzīts par iespējamu izmantot Indonēziju kā analogu valsti šīs izmeklēšanas nolūkiem.

(50) Tika nolemts, ka normālās vērtības noteikšanas nolūkā Indonēzija ir atbilstošākā tirgus ekonomikas trešā valsts, ņemot vērā ievērojamos pārdevumus vietējā tirgū un eksportam, ko Indonēzijas ražotājs veicis, salīdzinot ar ievedumiem Kopienā no Ķīnas, un konkurences līmeni Indonēzijas un eksporta tirgos, kas ļauj gūt pieņemamu, bet ne pārmērīgu peļņu. Turklāt, pārdevumi Korejā un Taivānā netika atzīti par piemērotiem, lai, pamatojoties uz tiem, tiktu noteikta normālā vērtība, jo elektroniskie svari, ko pārdeva šajos tirgos, bija zemākā segmenta modeļi un tāpēc nebija salīdzināmi ar eksportētajiem Ķīnas modeļiem.

Atsevišķais režīms

(51) Visi Ķīnas ražotāji eksportētāji, kas sadarbojās, lūdza priekšrocības, ko sniedz individuāls novērtējums. Šajā nolūkā viņi atbildēja uz visaptverošiem jautājumiem tirgus ekonomikas pieteikuma veidlapā, kas tika nosūtīta attiecīgajām personām pēc tam, kad bija sākta procedūra. Šos pieteikumus izskatīja, galveno uzmanību vēršot uz to, kas tieši ietekmē uzņēmējsabiedrību eksporta darbības. Tika konstatēts, ka attiecībā uz eksporta darbībām valsts iejaukšanās līmenis nebija tāds, lai būtu iespējama būtiska valsts iejaukšanās vai tas, ka netiek ievēroti pasākumi, ja eksportētājiem būtu piešķirtas individuālas maksājuma likmes.

(52) Attiecībā uz visām trijām uzņēmējsabiedrībām sniegtās informācijas pārbaudē tika konstatēts, ka uzņēmējsabiedrības ir izpildījušas nosacījumus, lai varētu veikt individuālu novērtējumu.

Tāpēc tika nolemts visas trīs uzņēmējsabiedrības novērtēt individuāli.

Normālā vērtība

(53) Saskaņā ar pamatregulas 2. panta 2. un 3. punktu Ķīnas ražotājiem eksportētājiem – kuri uz ES eksportēja tikai zemākā segmenta modeļus – normālo vērtību aprēķināja, pamatojoties uz normālajām vērtībām, kas tika noteiktas Indonēzijas uzņēmējsabiedrībai, kura sadarbojās, izmantojot konkurētspējīgāko zemākā segmenta modeli, kas ievērojamos daudzumos pārdots gan Indonēzijas, gan eksporta tirgos, un par kuru tika secināts, ka tas ir salīdzināms ar Ķīnas modeļiem eksportam uz Kopienu.

Eksporta cenas

(54) Gadījumos, kad eksportam uz Kopienu ražotāji eksportētāji attiecīgo ražojumu pārdeva neatkarīgiem importētājiem Kopienā, eksporta cenu noteica saskaņā ar pamatregulas 2. panta 8. punktu, atsaucoties uz faktiski samaksātajām vai maksājamām cenām.

(55) Gadījumos, kad eksportam uz Kopienu ražotāji eksportētāji attiecīgo ražojumu pārdeva, izmantojot saistītu Kopienas importētāju starpniecību, eksporta cenu noteica, pamatojoties uz cenu, ko izmantoja, lai importētos ražojumus pirmo reizi atkal pārdotu neatkarīgam pircējam, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 9. punktu.

Salīdzinājums

(56) Salīdzinājumu izdarīja ražotāja cenu līmenī un tajā pašā tirdzniecības posmā. Lai nodrošinātu godīgu salīdzinājumu, saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punktu vērā tika ņemtas atšķirības, attiecībā uz kurām tika norādīts un pierādīts, ka tās ietekmē cenas un cenu salīdzināmību. Vajadzības gadījumā un ja tas bija pamatoti, tika piešķirtas visas pielaides, lai ņemtu vērā atšķirības izmaksās attiecībā uz transportu, apdrošināšanu, pārkraušanu, iekraušanu un papildizmaksās, kredīta, komisijas maksu izmaksās, ievedmuitā un izmaksās pēc pārdošanas (galvojums/garantijas u.tml.).

Dempinga starpība

(57) Saskaņā ar pamatregulas 2. panta 11. punktu, vidējo svērto normālo vērtību katram uz Kopienu eksportētajam attiecīgā ražojuma tipam zemākajā segmentā salīdzināja ar vidējo svērto eksporta cenu katram atbilstošajam attiecīgā ražojuma tipam. Tomēr vienam ražotājam eksportētājam normālo vērtību, kas noteikta pēc vidējā svērtā lieluma, salīdzināja ar cenām, kas bija izmantotas visiem individuāliem izvedumiem uz Kopienu, jo eksporta cenu modelis ievērojami atšķīrās atkarībā no dažādiem pircējiem, reģioniem vai laika periodiem, un ar vidējo svērto lielumu metodi nevarēja pilnīgi noteikt faktiski piekoptā dempinga apmērus.

(58) Salīdzinājumā konstatēja dempingu trijiem ražotājiem eksportētājiem, kas sadarbojās un kam piešķirta individuāla novērtējuma iespēja. Dempinga starpība, kas izteikta kā procentuāla daļa no CIF importa cenas uz Kopienas robežas, ir šāda:

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

Tā kā sadarbības līmenis bija zems, atlikuma dempinga starpība tika noteikta visaugstākās individuālās starpības līmenī, kas tika konstatēta uzņēmējsabiedrībām, kas sadarbojās, tas ir, 30 7 %.

D. **ZAUDĒJUMI**

1. **Kopienas ražošanas nozares struktūra**

(59) Kopienas ražošanas nozares struktūra analizētajā laika posmā ir būtiski mainījusies. Kopš 1993. gada oktobra (tas ir, kad tika noteikti galīgi antidempinga pasākumi attiecībā uz elektronisko svaru ievedumiem ar izcelsmi Singapūrā un Korejā), pēc pārstrukturēšanās un konsolidēšanās, no deviņām uzņēmējsabiedrībām, kas sadarbojās minētajā izmeklēšanā, tikai četras turpināja savas darbības izmeklēšanas laika posmā attiecībā uz pašreizējo procedūru. Izmeklēšanā tika konstatēts, ka citi Kopienas ražotāji ir līdzīgā veidā pārstrukturējuši un konsolidējuši savu darbību.

(60) Kaut arī sūdzību atbalstīja četri Kopienas ražotāji (kas ir vairāk nekā 50 % Kopienas ražošanas kopuma), tikai divi no tiem sadarbojās, atbildot uz jautājumiem aptaujas anketā. Šīs divas uzņēmējsabiedrības pārstāvēja 39 % Kopienas kopējās ražošanas izmeklēšanas laika posmā.

(61) Būtu jāatzīmē, ka saskaņā ar pamatregulas 4. panta 1. punkta a) apakšpunktu un 2. punktu, aprēķinot Kopienas kopējo elektronisko svaru ražošanu, Kopienas kopējās ražošanas definīcijā netika iekļauta neviena uzņēmējsabiedrība, kas darbojās Kopienā un bija saistīta ar ražotājiem eksportētājiem attiecīgajās valstīs. Gadījumā ar *Mettler–Toledo* bija skaidrs, ka ražotājs Kopienā tieši kontrolēja savu meitasuzņēmumu Ķīnā.

(62) Kāds no uzņēmējiem Kopienā (kurš netika atzīts par Kopienas ražotāju, jo viņš ir arī viens no Ķīnas ražotājiem eksportētājiem) aizrādīja, ka minētais sadarbības līmenis (39 %) nebija pietiekams, lai pamatotu izmeklēšanu. Minēto aizrādījumu noraidīja, jo abi Kopienas ražotāji, kas sadarbojās, pārstāvēja ievērojami vairāk nekā 25 % Kopienas kopējās ražošanas; to varēja uzskatīt par būtisku Kopienas ražošanas daļu, ievērojot pamatregulas 4. panta 1. punktu. Līdz ar to abi minētie ražotāji veido Kopienas ražošanas nozari.

2. **Kopienas acīmredzamais patēriņš**

Vispārīgas piezīmes

(63) Patēriņu Kopienā aprēķināja, izmantojot pārbaudītus datus, ko bija iesniegusi Kopienas ražošanas nozare, skaitļus, kas bija norādīti sūdzībā (attiecībā uz citiem uzņēmējiem Kopienā), un datus par importa apjomu, kas iegūti no Eiropas Kopienu statistikas biroja.

Elektroniskie svari vienībās	1995.g.	1996.g.	1997.g.	1998.g.	Izmeklēšanas laika posms
Patēriņš Kopienā	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
— 1995. gada indekss = 100	100	107	110	124	135
Zemākā segmenta elektroniskie svari	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
— 1995. gada indekss = 100	100	129	124	133	133

Analizētajā laika posmā visu kategoriju elektronisko svaru patēriņš palielinājās par 35 %, un zemākā segmenta elektronisko svaru patēriņš palielinājās par 33 %. patēriņa palielinājums zemākā segmenta svariem ir norādīts atsevišķi, jo tieši uz šo tirgus segmentu attiecināmi 97 % ievedumu no attiecīgajām valstīm izmeklēšanas laika posmā. Patēriņa pieaugumu 1996. gadā lielā mērā izraisīja lielais pieaugums ievedumos no attiecīgajām valstīm. Tad 1997. gadā ievedumu apjoms samazinājās.

Eiro ieviešanas ietekme

(64) Patēriņa palielinājums no 1997. gada līdz izmeklēšanas laika posmam galvenokārt sakrīt ar mazumtirgotāju vienreizēja pieprasījuma pieaugumu pēc eiro ieviešanas. Faktiski, rēķinoties ar eiro ieviešanu, mazumtirgotājiem bija jāspēj norādīt klientiem cenas gan eiro, gan valsts valūtā; tādējādi viņi jau pirms laika veica veco elektronisko svaru aizstāšanu; tas radīja pieprasījuma palielinājumu Kopienas tirgū, un pārdevumi pieauga visos segmentos. Šī situācijas uzlabošanās nebūs ilga. Patēriņam būtu jāsamazinās, jo daudzi mazumtirgotāji, kuriem laika posmā no 2001. gada līdz 2004. gadam būtu jāveic savu elektronisko svaru aizstāšana, to būs to jau izdarījuši laikā no 1997. gada līdz 2000. gadam. Līdz ar to eiro nepalielinās patēriņu; vienkārši daļa pārdošanas apjoma tiks pārnesta no viena laika posma (2001. līdz 2004. gads) uz otru (1997. līdz 2000. gads).

(65) Kaut arī termiņš metriskās sistēmas ieviešanai mazumtirdzniecībā Apvienotajā Karalistē arī palielināja patēriņu, tā ietekme uz pārdevumiem tomēr nebija sevišķi liela un attiecās tikai uz minēto dalībvalsti.

(66) Tabulā turpmāk atspoguļotas faktiskās un sagaidāmās pārmaiņās patēriņā no 1995. gada līdz 2005. gadam. Pēc tabulas var secināt, ka eiro palielināja pārdevumus laika posmā no 1997. gada līdz 2000. gadam un ka laika posmā no 2000. gada līdz 2002. gadam patēriņam būtu jāsamazinās. Prognozē, ka no 2004. gada patēriņš atgriezīsies parastā līmenī (tas ir, 1995./96. gada līmenī).

(patēriņš tūkstošos vienību)

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

(67) Daži ražotāji eksportētāji apstrīdēja eiro ieviešanas ietekmes pastāvēšanu un/vai nozīmi. Tomēr alternatīvs skaidrojums patēriņa pieaugumam netika sniegts. Tāpēc viņu aizrādījumu noraidīja.

(68) Viens ražotājs eksportētājs aizrādīja, ka patēriņš ir palielinājies kopš 8. un 9. apsvērumā minētajām izmeklēšanām, kas sakarā ar attiecīgo ražojumu veiktas iepriekš. Patiešām, tika konstatēts, ka attiecīgā ražojuma patēriņš ir auga visu analizēto laika posmu, tomēr, kā paskaidrots iepriekš, tādu pieaugumu var lielā mērā piedēvēt eiro ieviešanas ietekmei.

3. **Ievedumi Kopienā no attiecīgajām valstīm**

Kumulatīvs novērtējums attiecīgo ievedumu sekām

(69) Vispirms tika izvērtēts, vai, ņemot vērā iepriekš izdarītos secinājumus par dempingu, ir vajadzīgs kumulatīvs novērtējums ievedumiem, ko veikušas attiecīgās valstis. Konstatēja, ka:

— dempinga starpības visām attiecīgajām valstīm pārsniedza *de minimis*,

— apjoms, ievedumiem, ko veikušas attiecīgās valstis, un atbilstošās tirgus daļas ir vērā ņemamas, salīdzinājumā ar Kopienas patēriņu,

— attiecīgie ražojumi, kas ievesti no attiecīgajām valstīm, lielākoties ir savstarpēji aizstājami,

— ievedumu cenu tendence bija lielākoties viena un tā pati,

— konkurences apstākļu analīze attiecībā uz importētajiem elektroniskajiem svariem un līdzīgiem ražojumiem norāda, ka visi elektroniskie svari tiek pārdoti vienām un tām pašām klientu kategorijām un pēc vienas cenu politikas.

Daži ražotāji eksportētāji aizrādīja, ka viņu ievedumus nebūtu jāapvieno ar ievedumiem no citām valstīm, jo pārdevumu apjoms un cenu līmenis bija atšķirīgs. Tomēr tika secināts, ka, ņemot vērā iepriekš teikto, spēkā ir visi nosacījumi, kas attaisno to, ka attiecīgie ievedumi, ko veikušas attiecīgās valstis, būtu jāapvieno. Tāpēc minētos argumentus noraidīja.

Attiecīgo ievedumu apjoms

(70) Pamatojoties uz Eiropas Kopienu statistikas biroja datiem, no attiecīgajām valstīm Kopienā ievesto elektronisko svaru skaits analizētajā laika posmā palielinājās no 14 533 vienībām 1995. gadā līdz 33 063 vienībām izmeklēšanas laika posmā (tas ir, par 123 %). Izmeklēšanā atklājās, ka vairāk nekā 97 % no elektroniskajiem svariem, kas izmeklēšanas laika posmā tika ievesti no attiecīgajām valstīm, bija zemākā segmenta, kā paskaidrots 73. apsvērumā.

Ievedumu tirgus daļa

(71) Ražotāju eksportētāju tirgus daļa analizētajā laika posmā palielinājās no 9,2 % līdz 15,0 %; turpretim Kopienas ražošanas nozares tirgus daļa samazinājās par 4,6 % visu tipu elektroniskajiem svariem (tas ir, no 26.1 % līdz 24,9 %) un par 22 % zemākā segmenta elektroniskajiem svariem (tas ir, no 21,8 % līdz 17,1 %).

Cenu samazinājums

(72) Kopienas ražošanas nozares pārdošanas cenas Kopienas tirgū tika salīdzinātas ar tām, ko izmantoja ražotāji eksportētāji, kas sadarbojās, izmeklēšanas laika posmā. Tāpat kā izmeklēšanas procesos iepriekš, tika salīdzināti līdzvērtīgu modeļu pārdevumi Kopienas tirgū tajā pašā tirdzniecības posmā (cenas, ko izmantoja neatkarīgi tirdzniecības aģenti/importētāji). Tāpat kā izmeklēšanas procesos iepriekš, cenas tika salīdzinātas attiecībā uz katru dalībvalsti, izmantojot vidējo svērto lielumu, kas noteikts katram ražotājam eksportētājam. Cenās netika ņemtas vērā nekādas atlaides. Kopienas ražošanas nozares cenas pielāgoja ražotāja cenām. Dempinga ievedumu cenas bija CIF cenas līdz Kopienas robežai, varbūtēju ievedmuitu ieskaitot.

(73) Vairums modeļu, ko Kopienā pārdeva ražotāji eksportētāji, kas sadarbojas, bija zemā segmenta modeļi (vairāk nekā 97 % apjoma); aprēķinos tomēr, iespējams, nebija ietverti augstā segmenta un vidējā segmenta modeļu nelielie daudzumi, jo tos neuzskatīja par reprezentatīviem.

(74) Kopienas ražošanas nozare pārdeva trīs zemākā segmenta modeļu tipus:

I. Standarta letes svari jeb monosvari (še turpmāk "monosvari");

II. Letes svari ar statīvu vai rādītāju klientam (še turpmāk "statīva svari"), un

III. Citi zemākā segmenta svaru tipi, piemēram, piekaramie elektroniskajiem svariem.

Salīdzinājumus izdarīja attiecībā uz monosvariem un statīva svariem. Citi zemākā segmenta svari (še iepriekš minētā III kategorija) netika ņemti vērā, jo gan Kopienas ražošanas nozares, gan ražotāju eksportētāju attiecīgie pārdevumi ir nenozīmīgi, un tāpēc nevar tikt atzīti par reprezentatīviem.

Cenu salīdzinājumu rezultāti

(75) Cenu salīdzinājumu rezultāti uzrādīja cenu samazinājuma starpības, kas svārstījās no 0 % līdz 52 % ĶTR, no 60 % līdz 65 % Taivānai un no 30 % līdz 50 % Korejai.

4. **Kopienas ražošanas nozares stāvoklis**

Iepriekšējas piezīmes

(76) Sakarā ar to, ka dati attiecībā uz Kopienas ražošanas nozari skar vienīgi divus Kopienas ražotājus, daļa ziņu konfidencialitātes apsvērumu dēļ tika sniegta, izmantojot indeksus.

(77) Saskaņā ar pamatregulas 3. panta 5. punktu izvērtējot ievedumu dempinga ietekmi uz Kopienas ražošanas nozari, izvērtēti tika visi tie ekonomiskie faktori un rādītāji, kas ietekmē šīs nozares stāvokli. Tomēr daži no tiem tika vērtēti vispārēji, jo tie netika atzīti par tādiem, kas ir būtiski Kopienas ražošanas nozares stāvokļa novērtējumam. Visbeidzot jānorāda, ka nevienu no šiem faktoriem nevar uzskatīt par izšķirošu galīgajam lēmumam.

Ražošana, ražošanas jaudas izmantošana un krājumi

(78) Visu segmentu elektronisko svaru ražošana analizētajā laika posmā palielinājās par 22 %; turpretim zemākā segmenta elektronisko svaru ražošana tajā pašā laika posmā palielinājās tikai par 5 %. Kopienas ražošanas nozares ražošanas jaudas izmantojuma rādītājs analizētajā laika posmā palielinājās no 55 % līdz 65 %.

Kopienas ražošanas nozares ražošana un ražošanas jauda/1995. gada indekss = 100	1995.g.	1996.g.	1997.g.	1998.g.	Izmeklēšanas laika posms
Visu segmentu elektronisko svaru produkcijas apjoms	100	102	105	107	122
Zemākā segmenta elektronisko svaru produkcijas apjoms	100	123	114	100	105
Ražošanas jaudas izmantojuma rādītājs (visu segmentu elektroniskajiem svariem)	100	100	100	100	105
Ražošanas jauda (visu segmentu elektroniskajiem svariem)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Tika atzīts, ka krājumu līmenis būtiski neietekmē stāvokli Kopienas ražošanas nozarē, jo Kopienas ražošanas nozare ražo pēc pasūtījuma, un krājumu faktiski nav.

Pārdevumu apjoms

(79) Kopējie elektronisko svaru pārdevumi, ko Kopienas ražošanas nozare veikusi Kopienas tirgū, analizētajā laika posmā palielinājās par 29 %; turpretim zemākā segmenta elektronisko svaru pārdevumi palielinājās tikai par 10 %.

Tirdzniecības apgrozījums

(80) Pārmaiņas tirdzniecības apgrozījumā, izmantojot indeksus, atspoguļotas tabulā še turpmāk. Tirdzniecības apgrozījums elektronisko svaru kopumam, ko Kopienas ražošanas nozare pārdevusi Kopienas tirgū, analizētajā laika posmā palielinājās par 27 %. Turpretim tirdzniecības apgrozījums zemākā segmenta elektroniskajiem svariem analizētajā laika posmā samazinājās par 11 %.

Tirdzniecības apgrozījums. 1995. gada indekss = 100	1995. g.	1996. g.	1997. g.	1998. g.	Izmeklēšanas laika posms
Visu segmentu elektroniskie svari	100	96	97	111	127
Zemākais segments	100	95	94	90	89

Tirgus daļa un izaugsme

(81) Uz Kopienas ražošanas nozari attiecināmā Kopienas tirgus daļa (visu segmentu elektroniskie svari) samazinājās no 26,1 % 1995. gadā līdz 24,9 % izmeklēšanas laika posmā, t.n, tā samazinājās par 4,6 %. Turpretim zemākā segmenta svaru tirgus daļa, kas attiecināma uz Kopienas ražošanas nozari, samazinājās no 21,8 % 1995. gadā līdz 17,1 % izmeklēšanas laika posmā, tas ir 22 % samazinājums.

(82) Tādējādi Kopienas ražošanas nozare nevarēja pilnīgi izmantot tirgus izaugsmes priekšrocības.

Kopienas ražošanas nozares tirgus daļa	1995. g.	1996. g.	1997. g.	1998. g.	Izmeklēšanas laika posms
Visu segmentu elektroniskie svari	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,9 %	24,9 %
Indekss	100	96	100	91	96
Zemākā segmenta elektroniskie svari	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Indekss	100	82	91	74	78

Pārdošanas cena

(83) Analizētajā laika posmā visu segmentu elektronisko svaru pārdošanas cenas, kas tika izmantotas attiecībā uz nesaistītiem klientiem vairāk vai mazāk samazinājās:

augstākā segments elektronisko svaru pārdošanas cenas samazinājums (– 11 %);

vidējā segmenta elektronisko svaru pārdošanas cenas samazinājums (– 18 %) un

zemākā segmenta elektronisko svaru pārdošanas cenas samazinājums (– 17 %).

Viens ražotājs eksportētājs aizrādīja, ka attiecīgajā laika posmā visu segmentu elektronisko svaru vidējās cenas palielinājās, kas pēc minētā ražotāja eksportētāja domām norāda uz to, ka Kopienas ražošanas nozare nav cietusi zaudējumus. Tomēr šo acīmredzamo pieaugumu izraisīja pārmaiņas pārdevumu sadalē (tas ir, būtiskas izmaiņas dažādu segmentu elektronisko svaru pārdevumu apjomos no 1995. gada līdz izmeklēšanas laika posmam), un tāpēc šis arguments tika noraidīts. Uz to skaidri norāda cenu attīstības tendence katrā tirgus segmentā.

Rentabilitāte

(84) Izmeklēšanas laika posmā peļņa no visu segmentu elektronisko svaru apgrozījuma salīdzinājumā ar nelielo peļņu 1995. gadā pieauga, sasniedzot apmēram 10 %. Turpretī peļņu no tirgus zemākā segmenta elektroniskajiem svariem, kas bija neliela, tomēr pozitīvs lielums 1995. gadā, aizstāja būtiski zaudējumi izmeklēšanas laika posmā (apmēram 20 %).

(85) Rādītājus attiecībā uz tirgus visu segmentu elektroniskajiem svariem var izskaidrot ar pārdevumu pieaugumu un attiecīgi arī apgrozījuma pieaugumu sakarā ar eiro ieviešanu kā paskaidrots 64. apsvērumā. Ir jāatzīst, ka Kopienas ražošanas nozares peļņa nebija pieņemama līdz eiro ieviešanai un tās rentabilitāte bija tāda, ka izmeklēšanas laika posmā tā varēja pastāvēt vienīgi pateicoties pārdevumu apjoma pieaugumam sakarā ar eiro ieviešanu.

(86) Tika novērtēta eiro ietekme uz rentabilitāti, lai novērtētu sagaidāmo peļņas samazināšanos tad, kad "eiro efekts" vairs nebūs spēkā. Saskaņā ar prognozēm Kopienas ražošanas nozares apgrozījumam būtu jāsamazinās par 27 % (tas atbilst kā norādīts 80. apsvērumā pieaugumam eiro efekta dēļ).

(87) Par eiro ieviešanas efektu var spriest arī pēc Kopienas ražošanas nozares rentabilitātes koeficienta 1996. gadā (tas ir, līdz eiro efekta darbībai); tad rentabilitātes koeficients nesasniedza 3 %.

(88) Ir svarīgi norādīt, ka Kopienas ražošanas nozare nevarēja pilnīgi izmantot eiro efekta priekšrocības, jo peļņa no zemākā segmenta elektronisko svaru pārdevumiem nesasniedza rentabilitātes slieksni izmeklēšanas laika posmā. Tas ir svarīgi, jo tieši šajā tirgus segmentā koncentrējas ievedumi no attiecīgajām valstīm. Zaudējumi šajā segmentā samazināja Kopienas ražošanas nozares kopējo rentabilitāti un liedza pilnīgi izmantot priekšrocības, ko nodrošināja eiro efekts un antidempinga pasākumi attiecībā uz ievedumiem no Japānas un Singapūras. Turklāt ir atzīts, ka cenu pazemināšanās ievedumu dempinga dēļ bija jūtama arī tirgus vidējā un augstākajā segmentā, jo vienas produktu kategorijas cenas ietekmē citus tirgus segmentus.

(89) Var secināt, ka cenu pazeminājums, ko izraisīja ievedumu dempings, liedza Kopienas ražošanas nozarei sasniegt tādu vispārēju rentabilitātes līmeni, uz kādu tā varēja cerēt izmeklēšanas laika posmā.

Citi rezultātu rādītāji

(90) Daži elementi tādi kā naudas plūsma, spēja piesaistīt kapitālu (vai ieguldījumus), un peļņa no investīcijām netika analizēti, jo tāda analīze atspoguļotu attiecīgās uzņēmējsabiedrības stāvokli kopumā. Patiesībā uzņēmējsabiedrību pārējie darbības veidi aptver vairāk nekā 50 % no to kopējā apgrozījuma, un tāpēc vispārēja analīze neraksturotu attiecīgā ražojuma stāvokli.

Attiecībā uz dempinga ietekmi uz Kopienas ražošanas nozari var teikt, ka tā bija būtiska, ņemot vērā no attiecīgo ievedumu apjomu un cenas.

Produktivitāte, nodarbinātība un algas

(91) No tabulas še turpmāk var secināt, ka analizētajā laika posmā nodarbinātība Kopienas ražošanas nozarē samazinājās par 11 %.

Produktivitāte uz vienu nodarbināto/1995. pgada indekss = 100	1995.g.	1996.g.	1997.g.	1998.g.	Izmeklēšanas laika posms
Saražoto vienību skaits	100	102	105	107	122
Nodarbināto skaits	100	91	82	90	89
Produktivitāte uz vienu nodarbināto	100	107	123	123	140

(92) Produktivitāte uz vienu nodarbināto palielinājās par 40 % analizētajā laika posmā.

(93) Algas analīze netika izvērsta, ņemot vērā uzņēmējsabiedrību citu darbības veidu īpatsvaru. Tāda analīze attiektos uz uzņēmējsabiedrības stāvokli kopumā un, iespējams, nebūtu raksturīga attiecīgajam ražojumam.

5. **Secinājums par zaudējumiem**

(94) Atzinumi še iepriekš liecina par to, ka, ņemot vērā pārmaiņas attiecīgajā laika posmā, izmeklēšanas laika posmā Kopienas ražošanas nozare pieredzēja to, ka pazeminās tās vidējās cenas (visos trijos tirgus segmentos) un samazinās tās tirgus daļa. Atzinumi attiecībā uz zemākā segmenta elektroniskajiem svariem (pārdevumu apjoms, vidējās cenas, ražošana, tirgus daļa un rentabilitāte) liecina par daudz sliktāku stāvokli, salīdzinot ar to, kas raksturo stāvokli attiecībā uz elektronisko svaru kopumu. Patiesībā ekonomiskās grūtības tirgus zemākajā segmentā liedza Kopienas ražošanas nozarei sasniegt tādu vispārējo rentabilitātes līmeni, uz kādu tā būtu varējusi cerēt, ņemot vērā eiro efektu un spēkā esošos antidempinga pasākumus, kā arī tās veiktos pārstrukturēšanas pasākumus.

(95) Tāpēc tika atzīts, ka Kopienas ražošanas nozare izmeklēšanas laika posmā ir cietusi būtiskus zaudējumus.

(96) Būtu jāprecizē, ka tirgus zemākais segments ir svarīgs Kopienas ražošanas nozarei, jo tai ir jāspēj saviem klientiem piedāvāt visu triju kategoriju produktus, un jebkurš spiediens uz zemākās kategorijas produktu cenām neizbēgami izraisa cenas pazeminājumu produktiem citos tirgus segmentos, ko lielākoties pārdod tiem pašiem klientiem.

(97) Eiro efekts ir īslaicīgs, jo nekas neliecina par to, ka konkurence, ko izraisa ievedumu dempings, kādu dienu izbeigsies. Līdz ar to Kopienas ražošanas nozares vispārējais stāvoklis var vienīgi pasliktināties vēl vairāk, tas ir tikai laika jautājums. tas ir iespējams, jo sagaida, ka Patiesībā sakarā ar to, ka pieprasījums samazināsies, būtu sagaidāms, ka kritīsies ražošana, pārdevumi, tirgus daļa un cenas. Būtu jāatgādina arī, ka vidējās cenas eirovalūtas zonā bija daudz augstākas nekā cenas ārpus tās, dodot papildu norādi turpmākajai attīstības gaitai.

E. **CĒLOŅSAKARĪBA**

1. **Ievads**

(98) Tika izvērtēta ievedumu dempinga ietekme uz Kopienas ražošanas nozari.

(99) Turklāt, novērtēta tika arī visu citu zināmo faktoru ietekme uz Kopienas ražošanas nozari. Šī analīze bija vajadzīga tam, lai nepieļautu to, ka kaitējums, ko izraisījuši citi faktori, nevis ievedumu dempings, kļūdaini tiktu piedēvēts šiem dempinga ievedumiem.

2. **Ievedumu dempinga sekas**

Ietekme uz pārdošanas apjomu un tirgus daļu

(100) Attiecīgajā laika posmā patēriņš Kopienas tirgū palielinājās par 35 %. Tomēr Kopienas ražošanas nozares pārdevumi palielinājās tikai par 29 %; tajā pašā laikā ievedumi no attiecīgajām valstīm palielinājās par 123 %.

(101) Kā paskaidrots 81. apsvērumā, Kopienas ražošanas nozares tirgus daļa attiecīgajā laika posmā samazinājās par 4,6 %. Turpretī tirgus daļa ievedumiem no attiecīgajām valstīm tajā pašā laika posmā palielinājās no 9,2 % līdz 15,1 %.

(102) Kā paskaidrots 82. apsvērumā, Kopienas ražošanas nozares pārdošanas cenas attiecīgajā laika posmā samazinājās. Tajā pašā laikā, kā norādīts 75. apsvērumā, cenas ievedumiem no attiecīgajām valstīm bija ievērojami zemākas. Tam viss negatīvi ietekmēja Kopienas ražošanas nozares rentabilitāti.

(103) Analīze še iepriekš liecina par to, ka pastāv acīm redzama sakritība laikā starp Kopienas ražošanas nozares piedzīvoto dažu galveno finanšu un ekonomisko rādītāju krišanos un pieaugumu attiecībā uz dempinga ievedumiem no attiecīgajām valstīm.

Dempinga ievedumu ietekme uz tirgus zemo segmentu

(104) Par dempinga ievedumu negatīvo ietekmi uz Kopienas ražošanas nozares vispārējo stāvokli liecina precīza un padziļināta cēloņsakarības analīze attiecībā uz dažādiem elektronisko svaru tirgus segmentiem.

(105) Būtu jāatgādina, ka izmeklēšanas laika posmā 97 % no visiem izvedumiem uz Kopienu, ko veica ražotāji eksportētāji, kas sadarbojās, (jeb gandrīz 15 000 vienības) bija attiecināmi uz tirgus zemāko segmentu. Kopējie ievedumi no attiecīgajām valstīm izmeklēšanas laika posmā sasniedza 33 063 vienības. Tāpēc tika atzīts, ka 97 % kopējo ievedumu bija zemākās kategorijas produkti. Šo apgalvojumu pamato rīcībā esošie fakti. Nav iemesla uzskatīt, ka pārējie ievedumi būtu atšķirīgi no tiem, kurus veica ražotāji eksportētāji, kas sadarbojās. Tādējādi, ja attiecīgā laika posma sākumā Kopienas ražošanas nozares pārdevumi zemākajā segmentā bija tikai mazliet mazāki nekā ievedumi no attiecīgajām valstīm, izmeklēšanas laika posmā to apjoms bija mazāks par pusi no to ievedumu apjoma, ko bija veikušas attiecīgajās valstis. Tabula turpmāk liecina par pārmaiņām Kopienas ražošanas nozares veiktajos zemākās kategorijas produktu pārdevumos salīdzinājumā ar novērtējumiem attiecībā uz to pašu produktu pārdevumiem, ko bija veikuši attiecīgo valstu ražotāji, kas eksportē. Pēc tās var secināt, ka attiecīgajā laika posmā ražotāji eksportētāji šajā segmentā palielināja savu pārdevumu apjomu par 123 %, kamēr Kopienas ražošanas nozarei izdevās palielināt savu pārdevumu apjomu tikai par 10 %.

Tirgus zemākā segmenta elektronisko svaru pārdevumu apjoms Kopienas tirgū/1995. gada indekss – 100	1995.g.	1996.g.	1997.g.	1998.g.	Izmeklēšanas laika posms
Kopienas ražošanas nozare	100	106	109	104	110
Attiecīgās valstis – pamatojoties uz 97 % kopējo izvedumu	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Attiecīgo valstu indekss	100	221	178	232	223

(106) Atbilstošās pārmaiņas tirgus daļā arī liecina par to, ka ievedumi no attiecīgajām valstīm attiecīgajā laika posmā bija palielinājušies uz Kopienas ražošanas nozares rēķina. Zemākā segmenta tirgus daļa, kas attiecināma uz ievedumiem no attiecīgajām valstīm, palielinājās no 9,2 % līdz 15,1 % (tas ir, vispārējais palielinājums par 65 %), turpretī Kopienas ražošanas nozares zemākā segmenta tirgus daļa kritās no 21,8 % līdz 17,1 % (tas ir, samazinājums 22 %).

(107) 82. apsvērumā ir norādīts uz pārmaiņām, kas raksturo Kopienas ražošanas nozares vidējās cenas. Kaut arī Kopienas ražošanas nozares vidējās cenas nokritās visu triju kategoriju modeļiem, zemākās kategorijas produktiem cenas kritums bija izteiktāks, salīdzinot ar produktu kopumu.

(108) Būtu arī jāatgādina, ka Kopienas ražošanas nozares peļņa nav vienmērīgi sadalīta pa dažādām modeļu kategorijām. Antidempinga maksājumi, kas attiecas uz ievedumiem no Japānas un Singapūras (aprakstīti 8. un 9. apsvērumā), skar vienīgi augstākās un vidējās kategorijas produktus un ir sekmējuši šo segmentu rentabilitāti. Turpretī no zemākās kategorijas produktu pārdevumiem Kopienas ražošanas nozare piedzīvoja būtiskus zaudējumus; tieši šis segments ir attiecīgo valstu ražotāju eksportētāju mērķis.

3. **Ievedumi no citām trešām valstīm**

(109) Kā norādīts tabulā turpmāk izmeklēšanas laika posmā elektroniskos svarus Kopienā ieveda arī no citām valstīm (tostarp Japānas un Singapūras).

Elektronisko svaru ievedumu apjoms (izņemot attiecīgās valstis)	1995.g.		1997.g.	1998.g.	Izmeklēšanas laika posms
Japāna	474	954	1 606	2 794	2 332
Japāna – tirgus daļa	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapūra	3 776	863	987	1 332	427
Singapūra – tirgus daļa	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Citas	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Citas – tirgus daļa	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Kopējie ievedumi (izņemot attiecīgās valstis)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Ievedumi no Japānas un Singapūras izskatāmajā periodā bija pakļauti antidempinga pasākumiem intervālā no 15 % līdz 32 %, un to apjoms bija neliels. Cenas, ko maksāja gala patērētāji var uzskatīt par tādām, kas nerada zaudējumus. Tādējādi ir skaidrs, ka ievedumi no šīm valstīm neveicināja cenu samazināšanos, un maz ticams, ka tie būtu kaut cik jūtami sekmējuši zaudējumus, ko cieta Kopienas ražošanas nozare.

(111) Ievedumi no citām trešām valstīm (galvenokārt Šveices, ASV un Indonēzijas) apjoma ziņā bija nelieli. Vienīgā Komisijai pieejamā informācija par cenu bija Eiropas Kopienu statistikas biroja dati, kuros nebija norādes uz attiecīgo ražojumu kategoriju, un tāpēc bija grūti izdarīt secinājumus par attiecīgo cenu līmeni. Atbilstīgi Kopienas ražošanas nozares teiktajam, no pieminētajiem izvedumiem bažas radīja vienīgi tie, ko veica Indonēzija. tomēr, paturot prātā Indonēzijas veikto izvedumu minimālo apjomu (1 451 vienība), ir skaidrs, ka tie būtu kaut cik jūtami veicinājuši Kopienas ražošanas nozarei nodarītos zaudējumus.

4. **Sekas, ko izraisa Kopienas iekšējā konkurence**

(112) Ražotāji eksportētāji aizrādīja, ka iekšējā konkurence Kopienas elektronisko svaru tirgū sakarā ar pārmaiņām Kopienas mazumtirdzniecības struktūrā sekmēja cenu pazemināšanos. Tāpēc tika izvērtēts, vai minētās pārmaiņas bija tādas, lai tās varētu atspēkot cēloņsakarību starp importa dempingu un zaudējumiem, kas radušies Kopienas ražošanas nozarei.

(113) Visā Kopienā tirgus daļa, kas attiecināma uz lielajiem izmantotājiem (lielveikalu virknes), ir ievērojami palielinājusies, turpretim mazāko izmantotāju skaits ir samazinājies. Šī pārmaiņa vispārēji stiprinājusi izmantotāju nozares pirktspēju, un iespējams, ka tā nedaudz ietekmējusi vidējo cenu pazemināšanos.

(114) Kā minēts 59. apsvērumā, arī pašā Kopienas ražošanas nozares struktūrā notikušas būtiskas pārmaiņas attiecīgajā laika posmā. Uzņēmējsabiedrību skaita samazināšana un produktivitātes pieaugums (skatīt 90. apsvērumu) bija paredzēts tam, lai pielāgotos tādām tirgus pārmaiņām. Tāpēc tika secināts, ka konkurence iekšējā tirgū sakarā ar pārmaiņām Kopienas mazumtirdzniecības struktūrā neatsauca cēloņsakarību starp ievedumu dempingu un zaudējumiem, kas bija radušies Kopienas ražošanas nozarei.

5. **Secinājums attiecībā uz cēloņsakarību**

(115) Ņemot vērā sakritību laikā starp konstatēto cenu samazinājumu un ievērojamo tirgus daļu, ko bija ieguvuši dempinga ievedumi no attiecīgajām valstīm, no vienas puses, un Kopienas ražošanas nozares atbilstošas tirgus daļas zaudējumu un tās pārdošanas cenu samazināšanos, no otras puses, tika secināts, ka dempinga ievedumi no attiecīgajām valstīm Kopienas ražošanas nozarei radījuši būtiskus materiālus zaudējumus.

(116) Tāpēc tika secināts, ka dempinga ievedumi no attiecīgajām valstīm Kopienas ražošanas nozarei ir radījuši būtiskus materiālus zaudējumus. Pat ja ir citi faktori, kas iespējams tos ir veicinājuši, tie nav tādi, lai atceltu cēloņsakarību starp ievedumu dempingu un zaudējumiem, kas radušies Kopienas ražošanas nozarei.

F. **KOPIENAS INTERESES**

1. **Vispārēji apsvērumi**

(117) Saskaņā ar pamatregulas 21. pantu tika izvērtēts, vai antidempinga pasākumu noteikšana būtu pretrunā Kopienas interesēm kopumā. Tika novērtēts, kādas intereses ir visām ieinteresētajām pusēm, tas ir, Kopienas ražošanas nozarei, attiecīgā ražojuma importētājiem pēc informācijas, ko saskaņā ar pieprasījumu šīs puses bija sniegušas šajā sakarā.

(118) Lai novērtētu pasākumu ieviešanas vai neieviešanas varbūtējo ietekmi visas ieinteresētās personas bija aicinātas sniegt ziņas. Aptaujas anketas tika nosūtītas Kopienas ražošanas nozarei, importētājiem/tirgotājiem un divām attiecīgā ražojuma izmantotāju asociācijām.

(119) Pamatojoties uz to, tika izvērtēts, vai par spīti secinājumiem par dempingu, zaudējumiem un cēloņsakarību, bija kādi neapstrīdami apsvērumi, kuru dēļ būtu jāsecina, ka tas nav Kopienas interesēs ieviest pasākumus šajā konkrētajā gadījumā.

2. **Kopienas ražošanas nozares intereses**

(120) Gadījumā, ja netiks noteikti antidempinga pasākumi pret kaitniecisko dempingu, Kopienas ražošanas nozares stāvoklis var vienīgi pasliktināties tirgus daļas, rentabilitātes un nodarbinātības ziņā. Tas vēl jo vairāk ir spēkā, ņemot vērā to, ka eiro efekts, kas zināmā mērā kompensē ievedumu dempinga sekas, drīz nebūs jūtams. Dempinga ievedumi tieši ietekmē tirgus zemāko segmentu; Kopienas ražošanas nozare ilgi neizturēs šo spiedienu. Šis segments ir svarīgs Kopienas ražošanas nozarei, un tai arī turpmāk ir jāpiedāvā lielajiem izmantotājiem visu triju kategoriju modeļi.

(121) Analizētajā laika posmā Kopienas ražošanas nozare lielā mērā konsolidēja savu ražošanu. Šā procesa aizsākumi meklējami jau deviņdesmito gadu sākumā, kad virkne uzņēmējsabiedrību apvienojās un tika pārņemtas, un tādējādi sekmēja to, ka tika saglabāta elektronisko svaru ražošana Kopienā un līdz ar to svēršanas aparātu tehnoloģijas. Gadījumā, ja antidempinga pasākumi netiktu ieviesti, acīmredzami, (samazinātas rentabilitātes un nodarbinātības ziņā) skarti tiktu nozares piegādātāji, kā arī ar Kopienas ražošanas nozari saistītās ražošanas nozares. Tas ir tāpēc, ka elektronisko svaru tehnoloģijas un virkne citu ražojumu ir saistīti. Katrs tehnoloģiju zinātības zaudējums elektronisko svaru nozarē nozīmēs konkurētspējas zaudējumu arī attiecīgajās saistītajās nozarēs. Kopienas ražošanas nozare ražo arī rūpnieciskam izmantojumam paredzētus elektroniskus svarus nozarē, kā arī veic tādu svaru apkopi. Turklāt, Kopienas ražošanas nozare ražo veselu virkni mazumtirdzniecībai paredzētu iekārtu, piemēram, griešanas ierīces, ko arī pārdod pa tiem pašiem tirdzniecības kanāliem. Ir skaidrs, ka nodarbinātība šajās jomās arī būtu apdraudēta, ja kaitnieciskais dempings netiktu izbeigts.

(122) Turklāt, Kopienas ražošanas nozare ir pielikusi visas pūles, lai izturētu konkurenci ar ĶTR, Korejas un Taivānas izcelsmes ražojumiem. Cita starpā tā veikusi šādus pasākumus:

— virzība uz lielāku ražošanas koncentrēšanos (mazāk uzņēmējsabiedrību),

— lieko jaudu bloķēšana,

— moderno ražošanas metožu plašāka izmantošana (piemēram, ražošana pēc pasūtījuma, plašāka mehanizācija un datorizācija),

— produktivitātes uzlabošana,

— izmaksu samazināšana, plašāk izmantojot atsevišķu sastāvdaļu ražošanas apakšlīgumus un dažādojot izplatīšanas kanālu izmantojumu, un

— ieguldījumi attiecībā uz jaunām modeļu kategorijām un tehnoloģiskiem uzlabojumiem.

Tādējādi Kopienas ražotāji ir izrādījuši vēlmi saglabāt konkurētspēju Kopienas tirgū un spētu izmantot antidempinga pasākumu priekšrocības gadījumā, ja tos ieviestu. Tas viss būtu apdraudēts, ja antidempinga pasākumi netiktu ieviesti.

3. **Citu personu intereses**

(123) Mazumtirgotāju interešu pārstāvji, tostarp attiecīgā ražojuma lielie izmantotāji (lielveikalu), tika aicināti sadarboties, lai noteiktu, vai šie pasākumi varētu jūtami ietekmēt izmantotājus.

(124) Izmeklēšanai palīdzēja tikai divi izmantotāji. Viens izmantotājs izteica atbalstu Kopienas ražošanas nozarei, kas iesniedza sūdzību, izvirzot apgalvojumu, ražojumu kvalitāte un piedāvātie pakalpojumi, ko nodrošina Kopienas ražošanas nozare, ilgākā laika posmā kompensētu īslaicīgas priekšrocības, ko sniedz elektronisko svaru pirkums par dempinga cenām no attiecīgajām eksportētājvalstīm.

Turpretī otrs izmantotājs uzstāja, ka sakarā ar pasākumu ieviešanu palielinātos cenas un samazinātos konkurence.

(125) Tas, ka izmantotāji nesadarbojās neapšaubāmi ir saistīts ar to, ka elektronisko svari veido pavisam nelielu daļu no izmantotāju kopējām izmaksām. Tādējādi var pieņemt, ka tirgū ar spēcīgu konkurenci pasākumu ieviešanas sekas būs nenozīmīgas.

(126) Tika uzklausīts arī Kopienas importētāju viedoklis. Saņemta tika tikai viena nepilnīga atbilde uz jautājumiem aptaujas anketā. Tika secināts, ka pasākumu ieviešana ietekmēs importētāju apgrozījumu un peļņu; tomēr minētā ietekme visdrīzāk būs neliela, ņemot vērā to, ka importētāji tirgo arī citus ražojumus.

4. **Secinājums**

(127) Skaidrs, ka izmantotāju un importētāju zemā sadarbības līmeņa dēļ ir grūti izdarīt secinājumus par to, kā antidempinga pasākumi ietekmēs minētās nozares. Tomēr tika secināts, ka šīm sekām vajadzētu būt nenozīmīgām – jo īpaši mazumtirdzniecībā, kur elektroniskie svari veido ļoti mazu daļu izmaksu.

(128) Tomēr būtu jāatgādina, ka dempinga ievedumi no attiecīgajām valstīm radīja būtiskus zaudējumus Kopienas ražošanas nozarei, kas pielika lielas pūles, lai saglabātu konkurētspēju. Faktisko zaudējumu apmēru nevar noteikt sakarā ar īslaicīgajām eiro ieviešanas pozitīvajām sekām. Tomēr, ja pasākumi netiks noteikti un ņemot vērā to, ka eiro ietekme mazināsies, stāvoklis Kopienas ražošanas nozarē visdrīzāk turpinās pasliktināties, tā var pārtraukt zemākā segmenta elektronisko svaru ražošanu, un līdz ar to visas Kopienas ražošanas nozares darbība būtu apdraudēta.

(129) Ņemot vērā še iepriekš teikto, Komisija atzinusi, ka nav neapstrīdamu iemeslu, kuru dēļ tas būtu Kopienas interesēs neieviest antidempinga pasākumus.

G. IEROSINĀTIE MAKSĀJUMI

1. Zaudējumu novēršanas pakāpe

(130) Lai novērstu turpmākus zaudējumus ievedumu dempinga dēļ, ir priekšlikums pieņemt antidempinga pasākumus galīgo maksājumu formā. Lai noteiktu minēto maksājumu līmeni, vērā tika ņemtas konstatētās dempinga starpības, tas cik, lielam ir jābūt maksājumam, lai novērstu zaudējumus Kopienas ražošanas nozarei, un Kopienas ražošanas nozares stāvoklis tirgū.

(131) Šim nolūkam izmantotas tika Kopienas ražošanas nozares reprezentatīvās ražošanas izmaksas diviem tirgus zemākā segmenta pamatmodeļiem (tas ir, monosvariem un statīva tipa svariem), kā arī 10 % peļņas norma. Cenas, kuru dēļ nerastos zaudējumi un kuras tika aprēķinātas, izmantojot šīs izmaksas un šo peļņu, atbilst pārdošanas cenām, ko Kopienas ražošanas nozare varētu sasniegt, ja tiktu novērsts ievedumu dempings. Abas vēlamās cenas, kuru dēļ nerastos zaudējumi, tika salīdzinātas ar ievedumu dempinga cenām, ko izmantoja cenu samazinājumam, kā izklāstīts 72. līdz 75. Apsvērumā. Šajā salīdzinājumā iegūtās starpības (noteiktas pēc vidējiem svērtajiem lielumiem un izteiktas procenti no CIF cenas) atbilst cenu samazinājuma starpībām, kas piemērojamas katrai uzņēmējsabiedrībai.

(132) Šīs starpības, tostarp starpības eksportētājiem, kas nesadarbojās, ir lielākas par noteiktajām dempinga starpībām (izņemot *Mettler–Toledo*, kam kaitējuma starpība bija nulle). Piemērojot noteikumu par zemāko maksājumu saskaņā ar pamatregulas 9. panta 4. punktu, tiek ierosināts maksājumu noteikt zemāko starpību līmenī.

2. Galīgo pasākumu forma un līmenis

(133) Ņemot vērā iepriekš teikto, ir atzīts, ka saskaņā ar pamatregulas 9. panta 4. punktu būtu jānosaka galīgie antidempinga maksājumi. Ir atzīts, ka procentuālais nodoklis ir atbilstošākā maksājuma forma šajā procedūrā.

(134) Katrai no attiecīgajām valstīm atlikuma maksājuma likme tika noteikta līmenī, kas neatbalsta nesadarbošanos. Tā kā Korejā sadarbības līmenis bija augsts, atlikuma maksājuma likme tika noteikta augstākās dempinga starpības līmenī, kas bija noteikta uzņēmējsabiedrībām, kas sadarbojās. Tā kā ĶTR un Taivānā sadarbības līmenis bija zems, atlikuma maksājuma likme tika noteikta atbilstīgi augstākajai dempinga starpībai, kas konstatēta kādam modelim, kas bija pārdots reprezentatīvos daudzumos.

(135) Individuālās antidempinga maksājuma likmes, kas precizētas šajā regulā, tika noteiktas, pamatojoties uz šīs izmeklēšanas gaitā izdarītajiem secinājumiem. Tādējādi tās atspoguļo stāvokli, kas izmeklēšanas gaitā konstatēts attiecībā uz uzņēmējsabiedrībām, kam tās piemēro. Šīs maksājuma likmes (atšķirībā no nodokļa, kas valsts līmenī piemērojams "visām pārējām uzņēmējsabiedrībām") tādējādi piemēro attiecīgo valstu izcelsmes tikai to ražojumu ievedumiem, kurus ražojušas attiecīgās uzņēmējsabiedrības jeb minētās konkrētās juridiskās personas. Produktu ievedumi, ko ražojusi jebkura cita uzņēmējsabiedrība, kuras nosaukums un adrese nav norādīta šīs regulas rezolutīvajā daļā, tostarp vienības, kas saistītas ar norādītajām uzņēmējsabiedrībām, nevar izmantot šīs likmes, un uz tām attiecina maksājumu likmi, kas piemērojama "visām pārējām uzņēmējsabiedrībām".

(136) Jebkurš pieteikums attiecībā uz individuālas maksājuma likmes piemērošanu (piemēram, pēc vienības nosaukuma maiņas vai pēc jaunu ražošanas vai tirdzniecības vienību izveidošanas) būtu tūlīt jāadresē Komisijai, pievienojot visu attiecīgo informāciju, jo īpaši par izmaiņām uzņēmējsabiedrības darbībās, kas saistītas ar ražošanu, pārdevumiem vietējā tirgū un pārdevumiem eksportam, sakarā ar šo nosaukuma maiņu vai jaunu ražošanas un tirdzniecības vienību izveidi. Komisija vajadzības gadījumā pēc apspriešanās ar padomdevēja komiteju, izdara attiecīgus grozījumus regulā, papildinot sarakstu ar uzņēmējsabiedrībām, kas izmanto priekšrocības, ko sniedz individuāla maksājuma likmes,

IR PIEŅĒMUSI ŠO REGULU.

1. pants

1. Tiek noteikts galīgais antidempinga maksājums attiecībā uz tādu Ķīnas Tautas Republikas, Korejas un Taivānas izcelsmes elektronisko svaru importu, kuru svēršanas jauda nepārsniedz 30 kg un kas paredzēti izmantojumam mazumtirdzniecībā (še turpmāk "elektroniskie svari"), kam ir iebūvēts ciparu displejs, kas rāda svaru, vienības cenu un maksājamo cenu (ar drukas iekārtu minēto datu izdrukai vai bez tās) un kas pašlaik klasificējams pēc KN koda ex 8423 81 50 (*TARIC* kods 8423 81 50 10).

2. Maksājums, ko aprēķina, pamatojoties neto cenu ar piegādi līdz Kopienas robežai pirms samaksāta ievedmuita, ir šāds:

Valsts	Uzņēmējsabiedrība	Maksājuma likme	*TARIC* papildu kods
Ķīnas Tautas Republika	*Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd*	12,8 %	A207
	Mettler – Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A215
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Visas pārējās uzņēmējsabiedrības	30,7 %	A999
Korejas Republika	*CAS Corporation*	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Visas pārējās uzņēmējsabiedrības	4,9 %	A999
Taivāna	*UWE–Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei*	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Visas pārējās uzņēmējsabiedrības	13,4 %	A999

3. Ja nav noteikts citādi, tad piemēro spēkā esošos noteikumus par muitas nodokļiem.

2. pants

Šī regula stājas spēkā nākamajā dienā pēc publicēšanas *Eiropas Kopienu Oficiālajā Vēstnesī*.

Šī regula uzliek saistības kopumā un ir tieši piemērojama visās dalībvalstīs.

Briselē, 2000. gada 27. novembrī

Padomes vārdā —

priekšsēdētājs

L. FABIUS