32000R2605

30.10.2000 DZIENNIK URZĘDOWY WSPÓLNOT EUROPEJSKICH L 301/42

ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) NR 2605/2000
z dnia 27 listopada 2000 r.
nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wag elektronicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Republiki Korei i Tajwanu

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej [1], w szczególności jego art. 9,

uwzględniając wniosek Komisji przedstawiony po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA

1. Rozpoczęcie

(1) Dnia 16 września 1999 r. Komisja ogłosiła poprzez opublikowanie zawiadomienia („Zawiadomienie o wszczęciu postępowania") w *Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich* [2] rozpoczęcie postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu do Wspólnoty niektórych wag elektronicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL), Republiki Korei („Korea") i Tajwanu.

(2) Postępowanie zostało wszczęte w wyniku skargi wniesionej dnia 30 lipca 1999 r. w imieniu producentów Wspólnoty reprezentujących znaczącą część przemysłu wspólnotowego wag elektronicznych, zdefiniowanego zgodnie z art. 5 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 384/96 („rozporządzenie podstawowe"). Skarga zawierała dowody na istnienie dumpingu wymienionego produktu i na istotne szkody z niego wynikające, co zostało uznane za wystarczającą podstawę do wszczęcia postępowania.

2. Dochodzenie

(3) Komisja oficjalnie zawiadomiła wnoszących skargę producentów Wspólnoty, producentów eksportujących wagi elektroniczne, importerów, użytkowników (a także reprezentujące ich stowarzyszenia), którzy mogli być tym zainteresowani, jak również przedstawicieli krajów wywozu, o wszczęciu postępowania. Zainteresowane strony otrzymały możliwość przedstawienia swych opinii na piśmie oraz wnioskowania o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

(4) Komisja wysłała kwestionariusze do znanych sobie zainteresowanych stron i innych stron, które zgłosiły się w nieprzekraczalnym terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Uzyskano odpowiedzi od dwóch producentów Wspólnoty, ośmiu producentów eksportujących z rozważanych krajów, a także od niektórych znanych powiązanych importerów ze Wspólnoty oraz współpracującego producenta z kraju analogicznego. Otrzymano poza tym odpowiedzi od dwóch użytkowników rozważanego produktu ze Wspólnoty.

(5) Komisja poczyniła starania o zebranie wszelkich informacji, uważanych za niezbędne do celów określenia rozmiarów dumpingu i szkody a także interesu Wspólnoty. Przeprowadzono również inspekcje kontrolne na miejscu, w lokalach następujących spółek:

a) *Producenci Wspólnoty*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Zjednoczone Królestwo

Bizerba GmbH, Balingen, Niemcy

Bizerba Belgium SA, Bruksela (filia Bizerba GmbH)

b) *Producenci eksportujący*

KOREA

A & D Korea Co. Ltd, Seul

CAS Corporation, Seul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do

TAJWAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

CHIŃSKA REPUBLIKA LUDOWA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Szanghaj

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Szanghaj

c) *Kraj analogiczny*

INDONEZJA

PT TEC Indonezja Co. Ltd, Batam

d) *Importerzy powiązani*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Szwecja

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Niemcy

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Niemcy

Mettler-Toledo GmbH, Wiedeń, Austria.

(6) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 września 1998 r. do dnia 31 sierpnia 1999 r. („okres dochodzenia"). Badanie trendu potrzebne do określenia szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 1995 r. do końca okresu dochodzenia („okres analizowany").

[1] Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1. Rozporządzenie zmienione ostatnio rozporządzeniem (WE) nr 2238/2000 (Dz.U. L 257 z 11.10.2000, str. 2).

[2] Dz.U. C 262 z 16.9.1999, str. 8.

(7) Wszystkie zainteresowane strony zostały powiadomione o podstawowych faktach i okolicznościach, na podstawie których zalecono wprowadzenie obowiązujących środków. Zainteresowane strony złożyły oświadczenia po powiadomieniu. Informacje te zostały wzięte pod uwagę i tam gdzie zachodziła tego potrzeba, ustalenia zostały odpowiednio zmienione.

3. **Poprzednie postępowania dotyczące rozważanego produktu**

(8) W październiku 1993 r. rozporządzeniem (WE) nr 2887/93 ([1]) Rada przyjęła ostateczne środki antydumpingowe na przywóz wag elektronicznych z Singapuru i Korei. Środki stosowane wobec Singapuru są przedmiotem przeglądu, który podjęto w październiku 1998 r. ([2]), a środki stosowane wobec Korei przestały obowiązywać w październiku 1998 r.

(9) W kwietniu 1993 r. rozporządzeniem (WE) nr 993/93 ([3]) Rada nałożyła ostateczne środki antydumpingowe zastosowane do przywozu wag elektronicznych pochodzących z Japonii. Środki te są również przedmiotem przeglądu, który podjęto w kwietniu 1998 r. ([4]).

B. **ROZWAŻANY PRODUKT I PRODUKT PODOBNY**

1. **Rozważany produkt**

(10) Rozważanym produktem jest waga elektroniczna używana w handlu detalicznym, posiadająca wyświetlacz cyfrowy ciężaru, ceny jednostkowej i ceny należnej (bez względu na to, czy w wadze wyposażona jest w urządzenie drukujące te dane, czy nie) objęta kodem CN ex 8423 81 50. Istnieją różne modele wag elektronicznych, o różnych parametrach pracy i różnej technologii wykonania. W tym aspekcie przemysł wag elektronicznych wyróżnia trzy klasy takich wag: niska, średnia i wysoka. Wagi elektroniczne mogą być wolnostojące, bez wbudowanych drukarek; występują także modele wyższej klasy posiadające układy wstępnego ustawiania przy pomocy klawiszy i z możliwością integracji danych do komputerowych systemów kontroli i zarządzania.

(11) Mimo, że potencjalne możliwości użytkowania wag elektronicznych mogą się zmieniać w zależności od posiadanych przez nie dodatkowych funkcji w klasie średniej i wysokiej, podstawowe cechy fizyczne i techniczne różnych modeli wag elektronicznych są podobne. Ponadto dochodzenie wykazało, że między tymi trzema klasami brak wyraźnych linii podziału, modele należące do sąsiednich klas często są zamienne. Do celów niniejszego dochodzenia należy więc przyjąć, że jest to ten sam produkt.

2. **Produkt podobny**

(12) Dochodzenie wykazało, że różne wagi elektroniczne produkowane w ChRL, Korei, na Tajwanie i w Indonezji (która do tych celów jest uważna za kraj analogiczny do ChRL) i sprzedawane na tamtych rynkach, mimo istniejących różnic w rozmiarach, żywotności, napięciu zasilania lub wzorach projektowych, są identyczne lub bardzo podobne do wag elektronicznych wywożonych z ChRL, Korei i Tajwanu do Wspólnoty i zgodnie z tym powinny być uważane za produkty podobne.

(13) Podobnie, wagi elektroniczne produkowane przez przemysł wspólnotowy i sprzedawane na rynku Wspólnoty są podobne do wag elektronicznych produkowanych i wywożonych z ChRL, Korei i Tajwanu do Wspólnoty.

(14) Produkty te są zatem podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. **DUMPING**

1. **Kraje o gospodarce rynkowej**

Metodologia ogólna

Wartość normalna

(15) W odniesieniu do określenia wartości normalnej, ustalono najpierw dla każdego producenta eksportującego, czy ogólna wielkość jego sprzedaży krajowej wag elektronicznych była reprezentatywna w porównaniu z ogólną wartością sprzedaży na wywóz do Wspólnoty. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, wielkość sprzedaży krajowej uważa się za reprezentatywną wtedy, gdy ogólna wielkość sprzedaży każdego producenta eksportującego na rynku krajowym stanowi co najmniej 5 % wielkości jego sprzedaży na wywóz do Wspólnoty.

(16) Następnie określono typy wag elektronicznych, które były sprzedawane przez te spółki na rynku krajowym, a które były identyczne lub zbliżone do typów wag sprzedawanych na wywóz do Wspólnoty.

(17) Dla każdego typu wag elektronicznych sprzedawanego przez producentów eksportujących na ich rynkach krajowych i uznanych za zbliżone do typów sprzedawanych na wywóz do Wspólnoty, ustalono, czy sprzedaż krajowa była wystarczająco reprezentatywna do celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa określonego typu uważana była za reprezentatywną, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży danego typu wag elektronicznych podczas okresu badania przedstawiała co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży porównywalnego typu wag elektronicznych wywożonych do Wspólnoty.

([1]) Dz.U. L 263 z 22.10.1993, str. 1.
([2]) Dz.U. C 324 z 22.10.1998, str. 4.
([3]) Dz.U. L 104 z 29.4.1993, str. 4.
([4]) Dz.U. C 128 z 25.4.1998, str. 11.

(18) Sprawdzono również, czy sprzedaż krajowa każdego typu wag elektronicznych mogłaby zostać uznana za sprzedaż dokonywaną w normalnych warunkach handlu poprzez ustalenie odsetku sprzedaży z zyskiem danego typu niezależnym klientom. W przypadkach kiedy wielkość sprzedaży wag elektronicznych sprzedanych po cenach netto równych lub wyższych od obliczonych kosztów produkcji stanowiła 80 % lub więcej ogólnej wielkości sprzedaży, wartość normalna oparta była na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona cen całkowitej sprzedaży krajowej dokonanej w okresie badania, bez względu na to, czy sprzedaż ta przynosiła zysk, czy nie. W sytuacji, kiedy wielkość sprzedaży z zyskiem stanowiła mniej niż 80 % ale 10 % lub więcej całkowitej wielkości sprzedaży krajowej, wartość normalna oparta była na rzeczywistej krajowej cenie sprzedaży, obliczonej jako średnia ważona tylko sprzedaży z zyskiem. W sytuacji, kiedy wielkość sprzedaży z zyskiem wag elektronicznych jakiegokolwiek typu stanowiła mniej niż 10 % ogólnej wielkości sprzedaży uznano, że ten określony typ sprzedany został w ilościach niewystarczających, aby cenę krajową potraktować jako podstawę do ustalenia wartości normalnej.

(19) We wszystkich przypadkach, kiedy nie można było zastosować ceny sprzedaży krajowej określonego typu wag elektronicznych sprzedawanych przez producenta eksportującego, konstruowano wartość normalną. A zatem zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, wartość normalna skonstruowana została przez dodanie do kosztów produkcji typów wag elektronicznych sprzedawanych na wywóz, skorygowanych, jeśli była taka potrzeba, racjonalnie przyjętych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjne (SOiZ) i rozsądnie przyjętej marży zysku. W tym celu, sprawdzono, czy koszty SOiZ i zyski osiągnięte na rynku krajowym przez każdego producenta eksportującego swe produkty stanowiły dane wiarygodne.

(20) Rzeczywiste koszty SOiZ uznano za wiarygodne wtedy, gdy wielkość sprzedaży krajowej danej spółki można było uznać za reprezentatywną. Krajową marżę zysku określono na podstawie sprzedaży krajowej w normalnych warunkach handlu, tj. kiedy ta sprzedaż niezależnym odbiorcom po cenach równych lub wyższych od kosztów produkcji stanowiła co najmniej 10 % ogólnej wielkości sprzedaży krajowej danej spółki. W przypadkach, kiedy kryterium to nie było spełnione przyjęto średnią ważoną marży zysku innych spółek w tym kraju o odpowiednio wysokiej sprzedaży dokonanej w normalnych warunkach handlu.

Cena eksportowa

(21) We wszystkich przypadkach, kiedy wagi elektroniczne były sprzedawane na wywóz niezależnym odbiorcom we Wspólnocie cena eksportowa ustalana była zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, tzn. na podstawie cen eksportowych rzeczywiście płaconych lub należnych.

(22) W przypadku kiedy towar sprzedawano na wywóz powiązanemu importerowi, cena eksportowa ustalana była zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, tzn. na podstawie ceny, po której produkty przywożone były po raz pierwszy odsprzedawane niezależnym nabywcom. W takich przypadkach, w celu określenia wiarygodnej ceny eksportowej zwiększano cenę uwzględniając wszelkie koszty, jakie wystąpiły w czasie między przywiezieniem a odsprzedażą oraz uzyskany zysk. W oparciu o dostępne informacje zysk ustalono na ok. 10 %. Informacje, jakimi dysponowano, otrzymano od niepowiązanych importerów w trakcie ostatniego badania dotyczącego tego samego produktu. Poziom ten został uznany za uzasadniony również ze względu na funkcje wykonywana przez odpowiednie strony.

Porównanie

(23) Porównanie przeprowadzono na podstawie loco-fabryka i na tym samym poziomie sprzedaży. W celu zapewnienia właściwego porównania między wartością normalną a ceną eksportową uwzględniono, w postaci odpowiedniej korekty, różnice wpływające na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

Margines dumpingu w spółkach objętych dochodzeniem

(24) Zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego średnia ważona wartość normalna określonego typu wag elektronicznych została porównana ze średnią ważoną ceną eksportową każdego producenta. Wartość normalna ustalona na podstawie średniej ważonej porównana została jednak porównana z cenami wszystkich indywidualnych transakcji wywozowych ze Wspólnotą, kiedy układ cen eksportowych różnił się znacznie w różnych regionach, u różnych odbiorców i w różnym czasie, i tam, gdzie porównanie obydwu średnich ważonych nie pozwalało na odzwierciedlenie stopnia dumpingu w pełnej skali.

Margines dumpingu w spółkach nie współpracujących

(25) „Pozostały" margines dumpingu spółkach niewspółpracujących określony został na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego.

(26) Zdecydowano, że dla krajów, gdzie istnieje wysoki stopień współpracy, pozostały margines dumpingu zostaje ustalony na poziomie spółki współpracującej, o najwyższym marginesie dumpingu.

(27) Dla krajów, gdzie istnieje niski stopień współpracy wykorzystano informacje uzyskane od spółki współpracującej, u której występował najwyższy margines dumpingu. Pozostały margines dumpingu określony został na podstawie średniego ważonego marginesu dla typów wag

podlegających dumpingowi z najwyższym marginesem dumpingu wywożonych w ilościach reprezentatywnych. Takie podejście do zagadnienia uznane zostało za konieczne w celu uniknięcia sytuacji, w której brak współpracy byłby wynagradzany, uwzględniając fakt, iż nie było powodów by twierdzić, że strona, która nie podjęła współpracy stosowała dumping na niższym poziomie.

2. **Korea**

(28) Trzy spółki i dwóch importerów wspólnotowych powiązanych z producentami eksportującymi odpowiedziało wysyłając wypełnione kwestionariusze dla producentów eksportujących.

Wartość normalna

(29) W przypadku jednego producenta eksportującego wartość normalna była całkowicie oparta na cenach uzyskiwanych w sprzedaży krajowej, a innego – całkowicie na skonstruowanej wartości normalnej. W stosunku do trzeciej spółki użyto obu wartości normalnych, skonstruowanej i przyjętej w oparciu o ceny sprzedaży krajowej.

(30) Przy konstruowaniu wartości normalnych można było wykorzystywać koszty produkcji i koszty SOiZ każdego danego producenta eksportującego. W stosunku do jednego producenta, który niektóre modele sprzedawał ze stratą, wykorzystywano zysk średni z dokonywanej na rynku krajowym sprzedaży z zyskiem pozostałych modeli. Dla pozostałego producenta, który ponosił straty w sprzedaży na rynek krajowy wszystkich modeli, wykorzystywano przy analizie średni zysk dwóch innych producentów.

Cena eksportowa

(31) W przypadku sprzedaży na wywóz do Wspólnoty rozważanego produktu, dokonywanej przez produkujących eksporterów niezależnym importerom we Wspólnocie cena eksportowa ustalana była zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, poprzez odniesienie do cen rzeczywiście płaconych lub należnych.

(32) W przypadku sprzedaży na wywóz do Wspólnoty rozważanego produktu, dokonywanej przez producentów eksportujących poprzez powiązanych importerów we Wspólnocie cena eksportowa była konstruowana na podstawie ceny, po której produkty przywożone odsprzedawane były pierwszy raz niezależnemu nabywcy zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takich przypadkach, w celu określenia wiarygodnej ceny eksportowej, zwiększano cenę uwzględniając wszelkie koszty, jakie wystąpiły w czasie między przywozem a odsprzedażą a także osiągnięty zysk.

Porównanie

(33) Porównanie przeprowadzono na podstawie loco-fabryka i na tym samym poziomie sprzedaży. W celu zapewnienia słusznego porównania między wartością normalną a ceną eksportową uwzględniono, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, różnice między czynnikami, co do których zarzucano i udowodniono wpływ na porównywalność cen. Zwiększenie cen związane z różnicami kosztów transportu, ubezpieczenia, obsługi, załadunku i kosztów dodatkowych, kredytów, prowizji, opłaty przywozowe i koszty związane ze sprzedażą (rękojmia/gwarancja itd.) zostały uwzględnione tam, gdzie było to stosowne i uzasadnione. W przypadku dwu spółek objęło to również zwiększenia cen dokonano dla pokrycia kosztów poniesionych przez stronę powiązaną w Japonii.

(34) Zwiększenie cen wprowadzone w wartości normalnej wyliczonej na podstawie sprzedaży krajowej, zastosowano również do wartości normalnej wyliczonej zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

Margines dumpingu

(35) Jak przewidziano w art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego średnie ważone wartości normalne każdego typu rozważanego produktu wywożonego do Wspólnoty zostały porównane ze średnimi ważonymi cenami eksportowymi każdego typu produktu odpowiadającego produktowi rozważanemu. Jednak w przypadku dwóch producentów eksportujących metoda ta nie odzwierciedlała pełnej skali stosowanego dumpingu a układ cen eksportowych różnił się znacznie między różnymi nabywcami i regionami. Dlatego też wartość normalną ustaloną w oparciu o średnią ważoną porównano z cenami wszystkich indywidualnych transakcji dokonanych ze Wspólnotą.

(36) Porównanie wykazało istnienie zjawiska dumpingu w odniesieniu do dwóch producentów współpracujących. Margines dumpingu wyrażony w procentach ceny importowej cif na granicy Wspólnoty wynosi:

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

Ponieważ poziom współpracy był wysoki, pozostały margines dumpingu ustalony został na takim samym poziomie jak dla spółki współpracującej, tj. 4,9 %.

3. **Tajwan**

(37) Dwie spółki odpowiedziały odsyłając wypełnione kwestionariusze dla producentów eksportujących.

Wartość normalna

(38) Cała sprzedaż krajowa wag elektronicznych (zaliczanych do niskiej klasy) jednego z producentów była dokonana ze stratą. Inny producent nie sprzedawał porównywalnych wywożonych wag elektronicznych (też zaliczanych do niskiej klasy) na rynku krajowym.

(39) Zatem wartość normalna dla wszystkich modeli wag elektronicznych sprzedawanych na wywóz do Wspólnoty została ustalona zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wykorzystano koszty produkcji modeli przeznaczonych do sprzedaży na wywóz, jakie wystąpiły u każdego producenta, a także jego krajowe koszty SOiZ. Przyjęto dla obu eksportujących producentów marżę zysku taką samą, jaką ustalono dla producenta, który miał zysk z dokonywanej w zwykłych warunkach handlu sprzedaży krajowej modeli wag, które nie były porównywalne z modelami przeznaczonymi do sprzedaży na wywóz.

Ceny eksportowe

(40) Cała sprzedaż rozważanego produktu na wywóz do Wspólnoty przez dwóch producentów eksportujących realizowana była do niezależnych importerów we Wspólnocie. Dlatego też cenę eksportową ustalono zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego poprzez odniesienie do cen rzeczywiście płaconych lub należnych.

Porównanie

(41) Porównanie przeprowadzono na podstawie loco-fabryka i na tym samym poziomie sprzedaży. W celu zapewnienia słusznego porównania między wartością normalną a ceną eksportową uwzględniono, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, różnice między czynnikami, co do których zarzucano i udowodniono wpływ na porównywalność cen. Zwiększenie cen związane z różnicami kosztów transportu, ubezpieczenia, obsługi, załadunku i kosztów dodatkowych, kredytów, prowizji, opłaty przywozowe i koszty związane ze sprzedażą (rękojmia/gwarancja etc.) zostały uwzględnione tam, gdzie było to stosowne i uzasadnione.

(42) Zwiększenie cen wprowadzone w wartości normalnej wyliczonej na podstawie sprzedaży krajowej, zastosowano również do wartości normalnej wyliczonej zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

Margines dumpingu

(43) Jak przewidziano w art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego średnie ważone wartości normalne każdego typu rozważanego produktu wywożonego do Wspólnoty zostały porównane ze średnimi ważonymi cenami eksportowymi każdego typu produktu odpowiadającego produktowi rozważanemu. Jednak w przypadku dwóch producentów eksportujących metoda ta nie odzwierciedlała pełnej skali stosowanego dumpingu a układ cen eksportowych różnił się znacznie między różnymi nabywcami i regionami. Dlatego też wartość normalną ustaloną w oparciu o średnią ważoną porównano z cenami wszystkich indywidualnych transakcji dokonanych ze Wspólnotą.

(44) Porównanie wykazało istnienie zjawiska dumpingu w odniesieniu do dwóch producentów współpracujących. Margines dumpingu wyrażony w procentach ceny importowej cif na granicy Wspólnoty wynosi:

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

Ponieważ poziom współpracy był niski, to pozostały margines dumpingu ustalony została na poziomie najwyższego indywidualnego marginesu dumpingu ustalonego dla modelu sprzedanego w ilościach reprezentatywnych.

4. **Chińska Republika Ludowa**

Analiza statusu gospodarki rynkowej

(45) Zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, trzy spółki chińskie zwróciły się o przyznanie im statusu gospodarki rynkowej (SGR). Żądanie jednej z spółek musiało zostać odrzucone, ponieważ złożone informacje dotarły do Komisji długo po upłynięciu nieprzekraczalnego terminu, a poza tym zawarte w odpowiedziach informacje były niekompletne. Komisja usiłowała zdobyć wszelkie informacje, jakie uznała za niezbędne, na temat SGR, a następnie zweryfikowała informacje podane w tych wnioskach o przyznanie SGR, na miejscu, w siedzibach dwóch pozostałych spółek.

(46) Komisja stwierdziła, że obie spółki sprzedawały przez kilka lat swe produkty w Chinach po cenach wyliczonych z mniejszymi lub większymi stratami. Ponadto obie spółki nie miały pełnej swobody w decydowaniu czy, i w jakim stopniu, powinny one sprzedawać swoją produkcję na rynku krajowym. Stałą praktyką Komisji było odrzucanie wniosków o przyznanie statusu SGR w sytuacjach, kiedy sprzedaż krajowa podlegała ograniczeniom i kiedy ceny dla różnych odbiorców nie ulegały zmianie, w takim stopniu, w jakim taka polityka cenowa może wynikać z centralnie narzuconego systemu kontroli cen. Co więcej, dowody wskazywały, że ceny te były utrzymywane na poziomie powodującym straty przez kilka lat, co również dowodzi, że producenci nie działali w warunkach gospodarki rynkowej.

(47) Obie badane spółki nie spełniały zatem warunków ustalonych art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Po konsultacjach z Komitetem Doradczym spółki te zostały więc poinformowane, że ich wniosek o przyznanie SGR nie został uwzględniony.

Wybór kraju analogicznego

(48) W sytuacji braku jakichkolwiek spółek kwalifikujących się do uzyskania SGR konieczne było dokonanie porównania cen eksportowych chińskich producentów eksportujących z wartością normalną ustaloną dla odpowiedniego kraju o gospodarce rynkowej, zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.

(49) Indonezja została zasugerowana przez wnoszącego skargę i zaproponowana przez Komisję w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Zainteresowane strony nie wniosły sprzeciwu w odniesieniu do tego wyboru. Jedna z indonezyjskich producentów podjął współpracę i przedłożył odpowiedź na kwestionariusz. Odpowiedź ta została uznana za dopuszczalną. W wyniku tego przyjęto, że do celów tego dochodzenia Indonezja może zostać uznana za kraj analogiczny.

(50) Zdecydowano, że Indonezja jest najbardziej odpowiednim do ustalenia wartości normalnej państwem trzecim o gospodarce rynkowej, mając na względzie znaczną wielkość sprzedaży wewnętrznej i na wywóz producentów indonezyjskich w porównaniu do przywozu do Wspólnoty z ChRL, a także poziom konkurencji na rynku indonezyjskim i rynkach wywozowych, co zapewniało racjonalny, ale niezbyt wysoki zysk. Ponadto sprzedaż w Korei i na Tajwanie nie została uznana za odpowiednią bazę do wyznaczenia wartości normalnej, ponieważ wagi elektroniczne sprzedawane na tych rynkach należały do niższego poziomu klasy niskiej i nie były w związku z tym porównywalne z modelami przeznaczonymi na wywóz pochodzącymi z ChRL.

Traktowanie indywidualne

(51) Każdy ze współpracujących chińskich producentów eksportujących zwrócił się o potraktowanie jego przypadku w sposób indywidualny. Odpowiedzieli oni na szczegółowe pytania zawarte we formularzu wniosku o przyznanie SGR, rozesłanym zainteresowanym stronom po wszczęciu postępowania. Wnioski zbadano koncentrując się głównie na tych obszarach zagadnień, które miały bezpośredni wpływ na działalność wywozową spółek. Stwierdzono, że w odniesieniu do tej działalności poziom ingerencji państwa nie był ani na tyle wysoki, aby wywrzeć na nią silny wpływ, ani by umożliwić obejście środków jeśli w stosunku do eksportujących zastosowano by indywidualne stawki celne.

(52) Wyniki analizy dostarczonych informacji pokazały, że wszystkie trzy spółki spełniały warunki wymagane dla potraktowania ich w sposób indywidualny.

Podjęto więc decyzję o indywidualnym potraktowaniu tych trzech spółek.

Wartość normalna

(53) Wartość normalna dla chińskich producentów eksportujących, którzy sprzedawali na wywóz do Wspólnoty wyłącznie wagi elektroniczne klasy niskiej obliczana była, zgodnie z art. 2 ust. 2 i 3 rozporządzenia podstawowego, w oparciu o wartości normalne ustalone dla współpracującej spółki indonezyjskiej przez wykorzystanie danych o najbardziej konkurencyjnym modelu klasy niskiej sprzedawanym zarówno na rynku indonezyjskim jak i na rynkach wywozowych w znacznych ilościach i które uznano za porównywalne z produktami chińskimi odpowiedniego typu wywożonymi do Wspólnoty.

Ceny eksportowe

(54) Przy sprzedaży na wywóz do Wspólnoty przez producentów eksportujących poprzez niezależnych importerów we Wspólnocie cena eksportowa ustalana była zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego przez odniesienie jej do cen rzeczywiście płaconych lub należnych.

(55) W przypadku sprzedaży wag elektronicznych na wywóz do Wspólnoty dokonywanej przez producentów eksportujących za pośrednictwem importerów powiązanych ze Wspólnotą, cena eksportowa konstruowana była na podstawie ceny, po której produkty przywożone odsprzedawane były pierwszy raz niezależnemu odbiorcy zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

Porównanie

(56) Porównanie przeprowadzono na podstawie loco-fabryka i na tym samym poziomie sprzedaży. W celu zapewnienia słusznego porównania między wartością normalną a ceną eksportową uwzględniono, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, różnice między czynnikami, co do których zarzucano i udowodniono wpływ na porównywalność cen. Zwiększenie cen związane z różnicami kosztów transportu, ubezpieczenia, obsługi, załadunku i kosztów dodatkowych, kredytów, prowizji, opłaty przywozowe i koszty związane ze sprzedażą (rękojmia/gwarancja itd.) zostały uwzględnione tam, gdzie było to stosowne i uzasadnione.

Margines dumpingu

(57) Jak przewidziano w art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego średnia ważona wartość normalna rozważanego produktu klasy niskiej wywożonego do Wspólnoty została porównana ze średnią ważoną ceny eksportowej produktu odpowiadającego typem produktowi rozważanemu. Jednak w przypadku jednego producenta eksportującego wartość normalna ustalona w oparciu o średnią ważoną porównana została z cenami wszystkich indywidualnych transakcji zawartych ze Wspólnotą, ponieważ układ cen eksportowych różnił się znacznie między różnymi nabywcami, regionami lub okresami i metoda średniej ważonej nie odzwierciedlała w pełnej skali stosowanego dumpingu.

(58) Przeprowadzone porównanie wykazało istnienie zjawiska dumpingu u trzech współpracujących producentów, których potraktowano indywidualnie. Margines dumpingu wyrażony w procentach ceny importowej cif na granicy Wspólnoty wyniósł:

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

Ponieważ poziom współpracy był niski, pozostały margines dumpingu ustalony został na poziomie najwyższego indywidualnego margines dumpingu ustalonego dla modelu sprzedawanego w ilościach reprezentatywnych przez spółki współpracujące, tj. na poziomie 30,7 %.

D. **SZKODA**

1. **Struktura przemysłu wspólnotowego**

(59) W okresie analizowanym struktura przemysłu Wspólnoty uległa znacznej zmianie. Od października 1993 r. (tj. od kiedy wprowadzono ostateczne środki antydumpingowe na przywóz wag elektronicznych pochodzących z Singapuru i Korei) program restrukturyzacji i konsolidacji spowodował, że z dziewięciu spółek, które współpracowały w badaniu, w okresie badania pozostały gospodarczo aktywne tylko cztery. W czasie badania stało się oczywiste, że inni producenci Wspólnoty ulegli podobnej restrukturyzacji i konsolidacji.

(60) Mimo że czterech producentów Wspólnoty (reprezentujących ponad 50 % produkcji Wspólnoty) poparło skargę, to tylko dwie z tych spółek współpracowały przy prowadzeniu badania i odpowiedziały na wysłane do nich kwestionariusze. Te dwie spółki stanowiły 39 % ogólnej produkcji Wspólnoty w okresie badania.

(61) Należy zauważyć, że do celów obliczenia ogólnej produkcji wag elektronicznych we Wspólnocie, zgodnie z art. 4 ust. 1 lit. a) i ust. 2 rozporządzenia podstawowego, wszystkie spółki prowadzące swą działalność we Wspólnocie, powiązane z producentami eksportującymi w rozważanych krajach, były wyłączona z definicji produkcji ogólnej Wspólnoty. W przypadku spółki Mettler-Toledo było oczywiste, że producent we Wspólnocie bezpośrednio kontrolował swą filię w Chinach.

(62) Jeden z innych producentów Wspólnoty (który został wyłączony z definicji producenta Wspólnoty, ponieważ był jednocześnie jednym z chińskich producentów eksportujących) zgłosił zastrzeżenie, że wspomniany wyżej przyjęty poziom współpracy (39 %) był zbyt niski, aby uzasadnić kontynuowanie badania. Zastrzeżenie to zostało odrzucone ponieważ dwaj współpracujący producenci wspólnotowi dostarczali znacznie więcej niż 25 % ogólnej produkcji we Wspólnocie, co może być uznane, zgodnie z art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, za znaczną część produkcji Wspólnoty. W rezultacie tych ci dwaj producenci stanowią przemysł Wspólnoty.

2. **Konsumpcja we Wspólnocie**

Uwagi ogólne

(63) Konsumpcja wag elektronicznych we Wspólnocie obliczona została przy wykorzystaniu zweryfikowanych danych sprzedaży dostarczonych przez przemysł Wspólnoty i danych podanych w skardze (dotyczących innych producentów we Wspólnocie) a także danych o wielkości przywozu uzyskanych z Eurostat.

Liczba wag elektronicznych	1995	1996	1997	1998	OB
Konsumpcja we Wspólnocie	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Wskaźnik 1995 r. = 100	100	107	110	124	135
Wagi elektroniczne klasy niskiej	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Wskaźnik 1995 r. = 100	100	129	124	133	133

W okresie analizowanym sprzedaż wszelkiego rodzaju wag elektronicznych wzrosła o 35 %, a wag elektronicznych klasy niskiej o 33 %. Wzrost konsumpcji wag elektronicznych klasy niskiej podany został oddzielnie ponieważ w okresie badania 97 % przywozu z rozważanych krajów dotyczyło właśnie wag elektronicznych tej klasy. Wzrost konsumpcji w 1996 r. spowodowany był dużym wzrostem przywozu z tych krajów. Następnie w 1997 r. wielkość przywozu spadła.

Wpływ waluty euro

(64) Wzrost konsumpcji od 1997 r. do okresu badania, spowodowany był głównie wzrostem popytu u sprzedawców detalicznych na skutek wprowadzenia waluty euro. Istotnie, w okresie przed wprowadzeniem euro sprzedawcy detaliczni musieli prezentować ceny zarówno w euro jak i w walutach krajowych i dlatego rozpoczęli wymianę wag elektronicznych. Spowodowało to wzrost popytu na rynku Wspólnoty i zwiększenie wielkości sprzedaży wag elektronicznych wszystkich klas. Ta poprawa sytuacji będzie jednak krótkookresowa i przewiduje się, że konsumpcja będzie spadać ponieważ wielu sprzedawców detalicznych, którzy mieliby wymienić wagi elektroniczne w okresie 2001–2004 zrobiło to już w latach 1997–2000. Tym samym wprowadzenie waluty euro nie spowodowało wzrostu sprzedaży, lecz przesunięcie pewnej jej z części okresu 2001–2004 na okres 1997–2000.

(65) Mimo że ostateczny termin wprowadzenia systemu metrycznego w sprzedaży detalicznej w Zjednoczonym Królestwie również spowodował wzrost konsumpcji, to zaobserwowany wpływ nie był znaczący dla wzrostu sprzedaży i dotyczył tylko jednego Państwa Członkowskiego.

(66) Poniższa tabela przedstawia dane dotyczące rzeczywistego i przewidywanego kształtowania się konsumpcji w latach 1995–2005. Tabela wskazuje również, że wpływ waluty euro spowodował czasowy wzrost sprzedaży w okresie 1997–2000 i że przewidywana sprzedaż w latach 2000–2002 będzie niższa. Przewiduje się, że począwszy od 2004 r. wielkość konsumpcji będzie wracała do normalnego poziomu (tj. takiego, jaki miał miejsce w latach 1995/96).

(sprzedaż w tys. szt.)

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

(67) Wpływ wprowadzenia waluty euro był kwestionowany przez niektórych producentów eksportujących. Nie podano jednak żadnego alternatywnego wytłumaczenia wzrostu sprzedaży, dlatego też ich zastrzeżenie zostało odrzucone.

(68) Jeden z producentów eksportujących wskazał, że sprzedaż wzrosła od czasu poprzednich badań dotyczących rozważanego produktu, wspominanych wyżej w motywach 8 i 9. Istotnie, stwierdzono, że konsumpcja produktu wzrosła i nadal wzrastała w okresie analizowanym. Jednak jak zostało to wyjaśnione wyżej, wzrost ten może być przypisany w wysokiej mierze wprowadzeniu waluty euro.

3. **Przywóz do Wspólnoty z rozważnych krajów**

Łączna ocena wpływu rozważanego przywozu

(69) Po pierwsze sprawdzono, czy, uwzględniając ustalenia dotyczące dumpingu przedstawione wyżej, przywóz z rozważanych krajów powinien być oceniany łącznie. Stwierdzono, że:

— marginesy dumpingu zostały ustalone dla wszystkich rozważanych krajów na poziomie wyższym niż nieznaczny,

— wielkości przywozu z każdego kraju i odpowiadające im udziały w rynku nie były wielkościami nieznacznymi w porównaniu z konsumpcją we Wspólnocie,

— rozważany produkt przywożony z rozważanych krajów mogły być traktowane w wysokim stopniu jako wymienne,

— trend ceny importowych wykazywał duży stopień podobieństwa,

— analiza warunków konkurencji między przywożonymi wagami elektronicznymi i produktami podobnymi wskazuje, że wszystkie wagi elektroniczne sprzedawane były podobnym grupom odbiorców przy zastosowaniu podobnej polityki cenowej.

Niektórzy producenci eksportujący wnioskowali, by ich nie łączyć ich przywozu z przywozem z innych krajów z tego powodu, że poziom cen i tendencje wielkości sprzedaży nie były takie same. Przyjęto jednakże, że w świetle powyższego, wszystkie warunki uzasadniające łączną ocenę przywozu zostały spełnione. Dlatego też argumentacja ta została odrzucona.

Wielkość rozważnego przywozu

(70) W oparciu o informacje uzyskane z Eurostat wielkość przywozu wag elektronicznych z rozważanych krajów do Wspólnoty w okresie badania wzrosła z 14 533 sztuk w 1995 r. do 33 063 sztuk, tj. o 123 %. Dochodzenia pokazały, że ponad 97 % wag elektronicznych przywożonych z rozważanych krajów w okresie badania, należało do klasy niskiej, jak zostało to wyjaśnione w motywie 73.

Udział przywozu w rynku

(71) Udział producentów eksportujących w rynku wzrósł w okresie analizowanym z 9,2 % do 15 %. Kontrastuje to ze stratami w udziale w rynku jaki odniósł przemysł Wspólnoty, a które wyniosły 4,6 % (tj. z 26,1 % do 24,9 %) dla wag elektronicznych wszystkich typów i 22 % dla wag elektronicznych klasy niskiej (tj. z 21,8 % do 17,1 %).

Podcięcie cenowe

(72) Porównano ceny sprzedaży stosowane na rynku Wspólnoty w trakcie okresu badania przez przemysł Wspólnoty, z cenami współpracujących producentów eksportujących. Zgodnie z poprzednimi badaniami tego produktu porównanie zostało przeprowadzone w oparciu o sprzedaż modeli porównywalnych na rynkach Wspólnoty na tym samym szczeblu obrotu (ceny niepowiązany pośrednik/importer). Także zgodnie z poprzednimi badaniami ceny sprzedaży dla każdego Państwa Członkowskiego porównywane były jako średnie ważone na producenta eksportującego. Wszystkie ceny przyjmowano po odliczeniu rabatów. Ceny produktów pochodzących z przemysłu Wspólnoty zostały skorygowane do poziomu cen ex-works. Cenami przywozu dumpingowego były ceny cif na granicy Wspólnoty uwzględniające tam, gdzie miało to zastosowanie, należności celne przywozowe.

(73) Zdecydowana większość modeli sprzedawanych we Wspólnocie przez współpracujących producentów eksportujących należała do klasy niższej (ponad 97 % w ujęciu ilościowym). Przeprowadzone obliczenia nie objęły zatem niewielkich ilości wag elektronicznych klasy średniej i wysokiej, ponieważ zostały uznane one za występujące w ilościach niereprezentatywnych.

(74) Wagi elektroniczne klasy niskiej sprzedawane były przez przemysł wspólnotowy w trzech modelach:

I. wagi elektroniczne standardowe kontuarowe lub „mono" wagi (zwane dalej „mono");

II. wagi elektroniczne kontuarowe z wyświetlaczem dla klienta na wysięgniku (zwane dalej „z wysięgnikiem");

III. inne typy wag elektronicznych niskiej klasy, jak np. wagi elektroniczne podwieszane.

Porównanie przeprowadzono biorąc pod uwagę wagi elektroniczne „mono" i „z wysięgnikiem". Inne typy wag elektronicznych klasy niskiej (kategoria III jak wyżej) nie zostały uwzględnione, ponieważ sprzedawane one były w bardzo małych ilościach zarówno przez przemysł wspólnotowy jak i producentów eksportujących; sprzedaż ich uznana zatem została za niereprezentatywną.

Wyniki porównania cen

(75) Wyniki porównania cen wskazały na margines podcięcia cenowego. Podcięcie to wynosiło od 0 % do 52 % dla Chin, 60 % do 65 % dla Tajwanu i 30 % do 50 % dla Korei.

4. **Sytuacja w przemysłu wspólnotowego**

Uwagi wstępne

(76) Ponieważ dane dotyczące przemysłu wspólnototwego odnoszą się tylko do dwóch producentów Wspólnoty, niektóre informacje przedstawione poniżej zostały przedstawione w formie wskaźników ze względu na poufność danych.

(77) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu po cenach dumpingowych na przemysł Wspólnoty objęło ocenę wszystkich czynników ekonomicznych i wskaźników mających związek ze stanem przemysłu. Niektóre czynniki nie zostały jednak uwzględnione szczegółowo w podanych niżej wynikach badania, ponieważ nie uznano ich za odpowiednie dla sytuacji przemysłu Wspólnoty w trakcie prowadzenia omawianego badania. Należy też zauważyć, że żaden z tych czynników nie dostarcza informacji o charakterze determinującym.

Produkcja, wykorzystanie zdolności produkcyjnych i zapasy

(78) Produkcja wszystkich wag elektronicznych w okresie analizowanym wzrosła o 22 %. W przeciwieństwie jednak do tego, produkcja wag elektronicznych klasy niskiej wzrosła w tym samym czasie tylko o 5 %. Stopień wykorzystania zdolności przemysłu wspólnotowego wzrósł w okresie analizowanym z 55 % do 65 %.

Zdolności produkcyjne i produkcja Wspólnoty Wskaźnik 1995 r. = 100	1995	1996	1997	1998	OB
Ilość wyprodukowanych wszystkich wag elektronicznych	100	102	105	107	122
Ilość wyprodukowanych wag elektronicznych klasy niskiej	100	123	114	100	105
Zdolność produkcyjna (wszystkich wag elektronicznych)	100	100	100	100	105
Stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej (wszystkie wagi elektroniczne)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Przyjęto stanowisko, że poziom zapasów nie mógł być uznany za mający jakiś znaczący wpływ na sytuację w przemyśle wspólnotowym, ponieważ przemysł wspólnotowy produkował na zamówienie, podczas gdy zapasów prawie nie było.

Wielkość sprzedaży

(79) Sprzedaż ogółem wag elektronicznych produkowanych przez przemysł wspólnotowy na rynku Wspólnoty w okresie analizowanym wzrosła ilościowo o 29 %, za to sprzedaż wag elektronicznych klasy niskiej wzrosła ilościowo tylko o 10 %.

Obrót

(80) Rozwój obrotu przedstawiony jest w postaci wskaźników w poniższej tabeli. Obroty osiągnięte przez przemysł wspólnotowy osiągane ze sprzedaży ogólnej wag elektronicznych na rynku Wspólnoty wzrosły o 27 % w okresie analizowanym. Obroty osiągnięte ze sprzedaży wag elektronicznych klasy niskiej spadły za to w tym czasie o 11 %.

Obroty Wskaźnik 1995 r. = 100	1995	1996	1997	1998	OB
Wszystkie wagi elektroniczne	100	96	97	100	127
Wagi elektroniczne niskiej klasy	100	95	94	90	89

Udział w rynku i wzrost obrotów rynkowych

(81) Udział przemysłu wspólnotowego w rynku Wspólnoty spadł dla wszystkich wag elektronicznych z 26,1 % w 1995 r. do 24,9 % w okresie badania, tj. spadek wyniósł 4,6 %. Udział przemysłu wspólnotowego w sprzedaży wag elektronicznych klasy niskiej spadł w tym czasie za to z 21,8 % w 1995 r. do 17,1 % tj. spadek wyniósł 22 %.

(82) A zatem przemysł wspólnotowy nie mógł w pełni odnosić korzyści ze wzrostu obrotów rynkowych.

Udział w rynku przemysłu Wspólnoty	1995	1996	1997	1998	OB
Wszystkie wagi elektroniczne	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Wskaźnik	100	96	100	91	96
Wagi elektroniczne klasy niskiej	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Wskaźnik	100	82	91	74	78

Ceny sprzedaży

(83) Średnie ceny sprzedaży wag elektronicznych wszystkich klas odbiorcom niepowiązanym spadły w okresie analizowanym:

klasa wysoka (-11 %)

klasa średnia (-18 %); i

klasa niska (-17 %).

Jeden z producentów eksportujących wskazał, że średnie ceny sprzedaży wszystkich wag elektronicznych wzrosły w okresie analizowanym, co rzekomo miało dowodzić, iż przemysł wspólnotowy nie poniósł szkody. Jednak ten pozorny wzrost był w całości spowodowany zmianami w ofercie produktu (tzn. w okresie od 1995 r. do okresu badanego nastąpiły istotne zmiany w wielkości sprzedaży produktu w różnych segmentach rynku) i dlatego uwaga ta nie została uwzględniona. Wynika to jasno z powyżej przedstawionego trendu dla wag elektronicznych każdej klasy.

Rentowność

(84) Zysk ze sprzedaży wag elektronicznych wszelkiego rodzaju jako całość wzrosła w okresie badania, z niewielkiego dodatniego poziomu do 10 %. Za to zysk w klasie niskiej spadł z niewielkiego jednak dodatniego poziomy w 1995 r. do silnie ujemnego w okresie badania (około 20 %).

(85) Trend dla wszystkich wag elektronicznych jako całości można wyjaśnić wzrostem wielkości sprzedaży i obrotów wynikających z „efektu euro", jak pozostało to wyjaśnione w motywie 64. Należy zauważyć, że przemysł wspólnotowy nie mógł osiągnąć akceptowalnego poziomu zysku w latach poprzedzających wystąpienie „efektu euro" i rentowność w okresie analizowanym osiągała zaledwie poziom wystarczający do podtrzymania funkcjonowania przemysłu właśnie dzięki wzrostowi sprzedaży spowodowanemu „efektem euro".

(86) W celu pokazania w jaki sposób rentowność może ulec pogorszeniu przy słabnięciu „efektu euro" dokonano oceny wpływu „efektu euro" na rentowność. Przewiduje się, że obroty przemysłu Wspólnoty spadną o co najmniej 27 % (tj. o tyle samo, o ile wzrosły obroty na skutek „efektu euro", jak podano w motywie 80).

(87) Dalsze dowody wpływu efektu euro są widoczne jeśli przeanalizuje się stopę rentowności przemysłu Wspólnoty w 1996 r. (tj. przed działaniem „efektu euro"). W tamtym okresie rentowność wynosiła poniżej 3 %.

(88) Istotne jest wskazanie, że przemysł wspólnotowy nie był w stanie w pełni odnosić korzyści z efektu euro, ponieważ zysk ze sprzedaży wag elektronicznych klasy niskiej był znacznie poniżej progu rentowności w okresie badania. Jest to znaczące, ponieważ właśnie w tej klasie wag elektronicznych koncentrował się przywóz z rozważanych krajów. Straty w tej klasie wag elektronicznych pomniejszyły ogólną rentowność przemysłu Wspólnoty i nie pozwoliły na odniesienie pełnych korzyści z działania efektu euro i z wprowadzenia środków antydumpingowych dotyczących przywozu z Japonii i Singapuru. Ponadto uznano, że presja na ceny spowodowana przywozem po cenach dumpingowych odczuwalna była również w segmencie wag elektronicznych klasy średniej i wysokiej, jako że ceny wag elektronicznych jednej klasy w sposób nieunikniony wpływają na ceny wag elektronicznych innych klas.

(89) Ostatecznie można stwierdzić, że ogólna rentowność przemysłu wspólnotowego nie osiągnęła poziomu, jaki mogłaby osiągnąć w okresu badania, na skutek obniżania cen wywołanego przywozem po cenach dumpingowych.

Inne czynniki

(90) Nie dokonano szczegółowej analizy przepływu środków finansowych, możliwości pozyskiwania kapitału (lub inwestycji) i zwrotu z inwestycji, ponieważ taka analiza odnosiłaby się do sytuacji danej spółki jako całości. Produkcja o innych profilach tych spółek stanowi ponad 50 % obrotów spółek i dlatego analiza taka nie odzwierciedlałaby sytuacji związanej z badanym produktem.

W odniesieniu do wpływu znaczenia obecnego marginesu dumpingu na przemysł wspólnotowy, uwzględniając wielkość oraz ceny wwozu z przedmiotowych krajów, wpływ ten nie może być uważany za nieistotny.

Wydajność, zatrudnienie i płace

(91) Poniższa tabela pokazuje, że w okresie analizowanym w przemyśle wspólnotowym nastąpił spadek zatrudnienia o 11 %.

Wydajności pracy na jednego zatrudnionego Wskaźnik 1995 r. = 100	1995	1996	1997	1998	OB
Ilość wyprodukowanych sztuk	100	102	105	107	122
Liczba zatrudnionych	100	91	82	90	89
Produktywność na jednego zatrudnionego	100	107	123	123	140

(92) Wydajność pracy na jednego zatrudnionego wzrosła w badanym okresie o 40 %.

(93) Nie dokonano szczegółowej analizy płac pracowników, ponieważ duże znaczenie w całej działalności tych spółek miała produkcja o innych profilach. Dlatego taka analiza odnosiłaby się do przedsiębiorstwa jako całości i nie byłaby reprezentatywna dla rozważanego produktu.

5. **Wnioski w sprawie szkody**

(94) Wyniki badań przedstawione powyżej wskazują, że w okresie badania, biorąc pod uwagę rozwój wydarzeń, jakie miał miejsce w rozważanym okresie, w przemysł wspólnotowy odnotował spadek średnich cen (dla wszystkich trzech klas wag elektronicznych) i straty w udziale w rynku. Wyniki dotyczące wag elektronicznych klasy niskiej (w zakresie wielkości sprzedaży, średnich cen, wielkości produkcji, udziału w rynku i rentowności) wskazują na znacznie gorszą sytuację dla wag elektronicznych jako całości, tj. wszystkich klas. W szczególności zła sytuacja ekonomiczna w obszarze wag elektronicznych klasy niskiej uniemożliwiła przemysłowi Wspólnoty osiągnięcie poziomu ogólnej rentowności, jakiego mógłby on oczekiwać w okolicznościach działania efektu euro i wprowadzenia środków antydumpingowych, w szczególności mając na uwadze wysiłki związane z przeprowadzoną restrukturyzacją.

(95) Uznano więc, że przemysł Wspólnoty poniósł istotną szkodę w okresie dochodzenia.

(96) Należy zauważyć, że cały segment wag elektronicznych klasy niskiej jest ważny dla przemysłu wspólnotowego, ponieważ przemysł ten musi oferować klientom wagi elektroniczne wszystkich trzech klas i każda presja na ceny wag elektronicznych klasy niskiej w sposób nieunikniony powoduje spadek cen wag elektronicznych innych klas, które są w większości sprzedawane tym samym klientom.

(97) Efekt euro miał charakter przejściowy, podczas gdy brak jest wskazówek, aby konkurencja spowodowana przywozem po cenach dumpingowych miała się zakończyć. Jest więc tylko kwestią czasu zanim cała sytuacja przemysłu wspólnotowego ulegnie jeszcze większemu pogorszeniu. Stanie się tak zapewne na skutek oczekiwanego spadku popytu, który spowoduje zmniejszenie produkcji, sprzedaży, udziału w rynku i cen. Należy również zwrócić uwagę, że średnie ceny w strefie euro, były znacznie wyższe niż poza tą strefą wskazując tym samym na przyszły rozwój sytuacji.

E. **ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY**

1. **Wstęp**

(98) Przeprowadzono badanie skutków przywozu po cenach dumpingowych dla przemysłu wspólnotowego.

(99) Ponadto, dokonano oceny wpływu wszystkich innych znanych czynników na przemysł wspólnotowy. Analiza ta utwierdza w przekonaniu, że wszelkie szkody spowodowane innymi czynnikami niż rozważany przywóz po cenach dumpingowych zostały należycie przypisane temu właśnie przywozowi.

2. **Skutki przywozu po cenach dumpingowych**

Wpływ na wielkość sprzedaży i na udział w rynku

(100) W rozważanym okresie konsumpcja na rynku Wspólnoty wzrosła o 35 %. Jednak sprzedaż przemysłu wspólnotowego wzrosła tylko o 29 % a przywóz z rozważanych krajów aż o 123 %.

(101) Jak zostało to wyjaśnione w motywie 81, udział w rynku przemysłu wspólnotowego spadł o 4,6 % w rozważanym okresie. Za to, udział w rynku przywozu z rozważanych krajów wzrósł w tym samym okresie z 9,2 % do 15,1 %.

(102) Jak zostało to wyjaśnione w motywie 82, ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego spadły w rozważanym okresie. W tym samym okresie ceny te były znacznie podcięte poprzez przywóz z rozważanych krajów, jak to zostało opisane w motywie 75. Wszystkie te okoliczności miały niesprzyjający wpływ na rentowność przemysłu Wspólnotowego.

(103) Powyższa analiza wskazuje, że istnieje ścisły związek w czasie między spadkiem głównych wskaźników finansowych i ekonomicznych przemysłu wspólnotowego a wzrostem przywozu po cenach dumpingowych z rozważanych krajów.

Wpływ przywozu po cenach dumpingowych na produkty zaliczane do klasy niskiej

(104) Negatywny wpływ przywozu po cenach dumpingowych na ogólną sytuację przemysłu wspólnotowego można prześledzić dokonując pogłębionej analizy związków przyczynowych na rynku wag elektronicznych różnych klas.

(105) Należy zwrócić uwagę, że w okresie badania 97 % przywozu pochodzącego od współpracujących producentów eksportujących, (czyli prawie 15 000 sztuk wag elektronicznych) dotyczyło wag elektronicznych klasy niskiej. Całkowity przywóz z rozważanych krajów w okresie badania wynosił 33 063 sztuk wag elektronicznych. Założono więc, że 97 % ogólnego przywozu dotyczyło wag elektronicznych klasy niskiej. Założenie to oparto na dostępnych faktach, ponieważ nie było powodów aby uważać, że pozostały przywóz miałby mieć inny układ niż ten, którego dokonywali współpracujący producenci eksportujący. A zatem chociaż sprzedaż przemysłu wspólnotowego w segmencie wag elektronicznych klasy niskiej była tylko nieco niższa niż przywóz z rozważanych krajów na początku rozważanego okresu, w okresie badania spadła ona do poziomu znacznie niższego niż połowa przywozu z rozważanych krajów. W poniższej tabeli podano wzrost wielkości sprzedaży przemysłu wspólnotowego w segmencie wag elektronicznych klasy niskiej w porównaniu do szacowanej sprzedaży w tym samym segmencie producentów eksportujących w rozważanych krajach. Pokazuje to, że w rozważanym okresie producenci eksportujący zwiększyli wielkość swej sprzedaży w tym segmencie o 123 %, podczas gdy przemysł wspólnotowy zdołał zwiększyć swą sprzedaż zaledwie o 10 %.

Wielkość sprzedaży wag elektronicznych klasy niskiej na rynku Wspólnoty Wskaźnik 1995 r. = 100	1995	1996	1997	1998	OB
Przemysł wspólnotowy	100	106	109	104	110
Rozważane kraje - w oparciu o 97 % ogólnej wielkości wywozu	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Wskaźnik dla rozważanych krajów	100	221	178	232	223

(106) Odpowiadające temu stanowi rzeczy zmiany w udziale w rynku również pokazują, że przywóz z rozważanych krajów wzrósł w rozważanym okresie kosztem przemysłu wspólnotowego. Udział w rynku wag elektronicznych klasy niskiej przywożonych z rozważanych krajów wzrósł z 9,2 % do 15,1 % (tj. ogólny wzrost o 65 %), podczas gdy udział przemysłu wspólnotowego w rynku wag elektronicznych klasy niskiej spadł z 21,8 % do 17,1 % (tj. spadek o 22 %).

(107) W motywie 82 przedstawiono kształtowanie się średnich cen przemysłu wspólnotowego. Mimo, że średnie ceny przemysłu wspólnotowego spadły we wszystkich trzech klasach wag elektronicznych, to spadek w klasie niskiej był znacznie większy niż ogólny spadek cen średnich.

(108) Należy także przypomnieć, że rozkład zysków przemysłu wspólnotowego nie był równomierny dla wszystkich klas produktów. Cła antydumpingowe dotyczące przywozu z Japonii i Singapuru (opisane w motywie 8 i 9) dotyczą głównie wag elektronicznych klasy wyższej i średniej i przyczyniły się do uzyskania opłacalności w tych segmentach. Natomiast sprzedaż przemysłu wspólnotowego wag elektronicznych klasy niskiej dała znaczące straty. Jest to dokładnie ten segment wag elektronicznych, który był celem producentów eksportujących w rozważanych krajach.

3. **Przywóz z innych państw trzecich**

(109) W okresie badania istniał również przywóz do Wspólnoty produktów pochodzących z kilku innych krajów, w tym z Japonii i Singapuru. Dane te przedstawia poniższa tabela.

Wielkość przywozu wag elektronicznych (bez rozważanych krajów)	1995	1996	1997	1998	OB
Japonia	474	954	1 606	2 794	2 332
Japonia – udział w rynku	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapur	3 776	863	987	1 332	427
Singapur- udział w rynku	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Inne	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Inne – udział w rynku	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Przywóz ogółem (bez rozważanych krajów)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) W rozważnym okresie obowiązywały środki antydumpingowe w wysokości od 15 % do 32 % w stosunku do przywozu z Japonii i Singapuru. Przywóz z tych krajów był niewielki. Ceny dla końcowego odbiorcy można uznać za nie powodujące szkód. Jest więc oczywiste, że przywóz z tych krajów nie przyczynił się do obniżki cen i raczej nie przyczynił się w sposób znaczący do powstania szkód poniesionych przez przemysł wspólnotowy.

(111) Przywóz z innych państw trzecich (głównie ze Szwajcarii, USA i Indonezji) był niewielki. Jedyne informacje dostępne dla Komisji dotyczące cen pochodziły z Eurostat, który nie podał jednak jakiego zakresu one dotyczyły i stąd trudno było wyciągnąć wnioski dotyczące poziomu tych cen. Według opinii przemysłu wspólnotowego jedyne obawy, jakie oni mieli dotyczyły wywozu pochodzącego z Indonezji. Mając jednak na uwadze, że przywóz był nieznaczny (wynosił 1 415 sztuk) w okresie badania, jest oczywiste, iż nie mógł on przyczynić się z znaczącym stopniu do szkód, jakie poniósł przemysł wspólnotowy.

4. **Wpływ konkurencji wewnątrz Wspólnoty**

(112) Producenci eksportujący podkreślili, że na spadek cen miała wpływ konkurencja wewnętrzna w obrębie rynku wag elektronicznych Wspólnoty, wynikająca ze zmian w strukturze handlu detalicznego Wspólnoty. Zbadano więc, czy zmiany te miały taki charakter, że mogłyby wpływać na związek przyczynowy między przywozem po cenach dumpingowych a szkodami, jakie poniósł przemysł wspólnotowy.

(113) W całej Wspólnocie w rynku udział dużych użytkowników (tzn. duże sieci supermarketów) wzrósł znacznie, ponieważ liczba użytkowników mniejszych spadła. Ta zmiana struktury spowodowała zwiększenie ogólnej siły nabywczej przemysłu użytkowników i jest prawdopodobne, że zmiana ta spowodowała spadek cen średnich.

(114) Jak wspomniano w motywie 59, struktura przemysłu wspólnotowego zmieniła się w rozważanym okresie również w sposób znaczący. Zmniejszenie się liczby spółek i wzrost wydajności, wspomniane w motywie 90, zaplanowane były w celu zaradzenia tym zmianom rynkowym. Stwierdzono, że konkurencja na rynku wewnętrznym wynikająca ze zmian w strukturze handlu detalicznego Wspólnoty nie wpłynęła na związek przyczynowy między przywozem po cenach dumpingowych a szkodami, jakie poniósł przemysł Wspólnoty.

5. **Wnioski w sprawie związku przyczynowego**

(115) Mając na uwadze zbieżność w czasie, z jednej strony ustalonego podcięcia cenowego i zwiększenie się udziału w rynku przywozu po cenach dumpingowych z rozważanych krajów, a z drugiej, odpowiadające temu straty w udziale w rynku, jakie poniósł przemysł wspólnotowy a także spadek cen sprzedaży, można było wyciągnąć wniosek, że przywóz po cenach dumpingowych z rozważanych krajów spowodował istotne szkody w przemyśle wspólnotowym.

(116) Nasunął się więc wniosek, że przywóz po cenach dumpingowych z rozważanych krajów spowodował istotne szkody w przemyśle wspólnotowym. Chociaż inne czynniki mogły się również do tego przyczynić nie wydaje się, aby mogły one być znaczące dla związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych a szkodami, jakie poniósł przemysł wspólnotowy.

F. **INTERES WSPÓLNOTY**

1. **Uwagi ogólne**

(117) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego sprawdzono, czy nałożenie środków antydumpingowych byłoby sprzeczne z interesem Wspólnoty jako całości. Określenie interesu Wspólnoty opierało się na uznaniu wszelkich, różnych, związanych z tą sprawą interesów, tj. interesów przemysłu wspólnotowego, importerów a także użytkowników rozważanego produktu w takim zakresie, w jakim odpowiednie zainteresowane strony przedstawiły żądane informacje na ten temat.

(118) W celu dokonania oceny prawdopodobnego wpływu nałożenia lub wstrzymania się od nałożenia środków antydumpingowych zwrócono się o informacje do wszystkich zainteresowanych stron. Kwestionariusze rozesłano do przemysłu wspólnotowego, importerów/pośredników handlowych i dwóch stowarzyszeń użytkowników wag elektronicznych.

(119) Na podstawie tych informacji sprawdzono, czy pomimo wniosków, jakie wyciągnięto w odniesieniu do dumpingu, strat i związków przyczynowych, istnieją istotne przyczyny, które prowadziłyby do stwierdzenia, że wprowadzenie środków w tym szczególnym przypadku byłoby sprzeczne z interesem Wspólnoty.

2. **Interesy przemysłu wspólnotowego**

(120) W przypadku braku środków zapobiegających szkodliwemu dumpingowi sytuacja w przemyśle wspólnotowym z pewnością ulegnie pogorszeniu w zakresie udziału w rynku, rentowności i zatrudnienia. Staje się to szczególnie widoczne jeśli się weźmie pod uwagę, że efekt euro, który do pewnego stopnia kompensuje skutki przywozu po cenach dumpingowych, niebawem przestanie istnieć. Przywóz po cenach dumpingowych wywarł natychmiastowy skutek w segmencie wag elektronicznymi klasy niskiej, z którym przemysł wspólnotowy nie może sobie poradzić na dłuższy okres czasu. Znaczenie wag elektronicznych tej właśnie klasy dla przemysłu wspólnotowego polega na tym, że przemysł ten musi głównym użytkownikom oferować na rynku wag elektronicznych wagi elektroniczne wszystkich trzech klas.

(121) W okresie analizowanym nastąpiła znaczna koncentracji produkcji Wspólnoty. Jest to kontynuacja procesu, jaki miał miejsce w latach 90. i polegał na łączeniu się spółek i ich przejmowaniu. Konsolidacja ta była pomocna dla przetrwania produkcji wag elektronicznych we Wspólnocie a przez to pozwoliła utrzymać technologię produkcji wag elektronicznych w ogóle. Jest to ważne, ponieważ w sposób nieunikniony wystąpiłby tu tzw. efekt łańcuchowy (w sensie zmniejszonej rentowności i zatrudnienia), zarówno u dostawców przemysłu jak i w powiązanych dziedzinach produkcji w ramach przemysłu wspólnotowego, jeżeli obowiązujące środki miałyby wygasnąć. Działoby się tak dlatego, że technologie produkcji wag elektronicznych i całego szeregu innych produktów są z sobą powiązane. Każda utrata technologicznego know-how w dziedzinie produkcji wag elektronicznych oznaczać będzie również ogólną utratę konkurencyjności w dziedzinach pokrewnych. Przemysł wspólnotowy produkuje też inne wagi elektroniczne, jak np. te używane w przemyśle, a poza tym świadczy usługi w zakresie prac konserwacji, napraw i przeglądów takich wag. Ponadto przemysł wspólnotowy produkuje cały szereg innych urządzeń wykorzystywanych w handlu detalicznym jak np. maszyny do krojenia, które są także sprzedawane poprzez te same kanały sprzedaży. Jest oczywiste, że zatrudnienie w tych obszarach znalazłoby się w stanie zagrożenia jeśli zgodzono by się, aby szkodliwy dumping miał trwać nadal.

(122) Ponadto, przemysł wspólnotowy uczynił wszystko co możliwe aby stawić czoła konkurencji z ChRL, Korei i Tajwanu. Przykłady tych działań to:

— postęp w kierunku większej koncentracji (mniejsza liczba spółek),

— ograniczenie nadmiernych zdolności produkcyjnych,

— szersze wykorzystanie nowoczesnych technik produkcji (np. produkcja na zamówienie, zwiększona mechanizacja i komputeryzacja),

— poprawienie wydajności,

— obniżenie kosztów poprzez zwiększenie liczby zamówień na wykonanie przez osoby trzecie dostaw elementów i wprowadzanie zmian w wykorzystaniu kanałów dystrybucji, i

— inwestycje w nowe modele wag elektronicznych i doskonalenie technologii produkcji wag elektronicznych.

Producenci Wspólnoty okazali więc gotowość i wolę utrzymania konkurencyjności na rynku Wspólnoty i są w stanie czerpać korzyści z wprowadzenia środków antydumpingowych jeżeli istotnie zostaną one wprowadzone. Jeżeli środki te nie zostałyby wprowadzone, pomogłoby to spowodowałoby powstanie zagrożeń.

3. **Interesy innych stron**

(123) W celu zbadania wpływu na sytuację użytkowników wag elektronicznych starano się nawiązać współpracę z przedstawicielami handlu detalicznego, włącznie z dużymi użytkownikami rozważanego produktu (supermarkety).

(124) Przy badaniach współpracowało tylko dwóch użytkowników. Jeden użytkownik wyraził swe poparcie dla wnoszących skargę przedstawicieli przemysłu wspólnotowego stwierdzając, że korzyści w wymiarze długoterminowym wynikające z ogólnych właściwości dostaw i świadczenia usług przez przemysł wspólnotowy przeważyłyby nad chwilowymi korzyściami wynikającymi z zakupu wag elektronicznych z rozważanych krajów wywozu po cenach dumpingowych.

Natomiast inny użytkownik wskazał na odwrotną sytuację, a mianowicie, że jeżeli środki te zostałyby wprowadzone to on poniósłby szkodę wynikającą z wyższych kosztów i zmnieszonej konkurencyjności.

(125) Brak współpracy ze strony użytkowników bez wątpienia jest wynikiem niewielkiego udziału kosztów związanych z zakupem i utrzymaniem wag elektronicznych w kosztach ogólnych tych użytkowników. Wpływ przyjęcia środków antydumpingowych w tym, co należy do rynku o dużej konkurencyjności, można uznać za nieznaczny.

(126) Starano się również pozyskać opinie importerów we Wspólnocie. Otrzymano tylko jeden niekompletny kwestionariusz. Wyciągnięto z tego wniosek, że jeżeli środki zostaną wprowadzone, to wpłyną one na wielkość obrotów importerów i ich dochody. Jednakowoż wpływ ten mógłby nie być znaczący biorąc pod uwagę fakt, że importerzy ci prowadzą działalność handlową również w obszarach innych produktów.

4. **Wniosek**

(127) Niski poziom współpracy użytkowników i importerów w niniejszych badaniach czyni w sposób oczywisty trudnym wyciągniecie wniosków odnośnie skutków, jakie spowodowałoby w tym sektorze wprowadzenie środków antydumpingowych. Uznano jednak, że wpływ ten byłby nieznaczny, w szczególności w sferze handlu detalicznego, gdzie udział kosztów związanych z zakupem i utrzymaniem wag elektronicznych w kosztach ogólnych działalności handlowej jest niewielki.

(128) Należy jednak przypomnieć, że przywóz po cenach dumpingowych z rozważanych krajów spowodował powstanie istotnych szkód w przemyśle wspólnotowym, który poczynił duże wysiłki dla utrzymania swej konkurencyjności. Pełny rozmiar tych strat jest przysłonięty chwilowymi korzyściami spowodowanymi wprowadzeniem waluty euro. Jednak w przypadku braku środków i mając na uwadze zmniejszający się efekt euro prawdopodobnym jest, że warunki działania przemysłu wspólnotowego ulegną dalszemu pogorszeniu i może dojść do zaprzestania produkcji wag elektronicznych klasy niskiej, a zatem może powstać zagrożenie dla całego przemysłu wspólnotowego.

(129) W oparciu o powyższe Komisja stwierdza, że z punktu widzenia interesów Wspólnoty nie ma istotnych przyczyn, dla których należałby powstrzymać się od wprowadzenia środków antydumpingowych.

G. **PROPONOWANE CŁA**

1. **Poziom zniesienia szkody**

(130) W celu zapobieżenia dalszym szkodom spowodowanym przywozem po cenach dumpingowych proponuje się przyjęcie środków antydumpingowych w postaci ostatecznych ceł. W celu określenia poziomu tych ceł uwzględniono ustalone w czasie badań marginesy dumpingu, stawki celne, jakie należy nałożyć aby wyeliminować szkody poniesione przez przemysł wspólnotowy, a także pozycję rynkowa przemysłu wspólnotowego.

(131) Do tego celu wykorzystano reprezentatywne koszty produkcji dwóch podstawowych modeli wag elektronicznych klasy niskiej (tj. wagi mono i z wysięgnikiem) przemysłu wspólnotowego oraz marżę zysku wynoszącą 10 %. Ceny wynikowe, przy których nie powstają szkody (w przemyśle wspólnotowym) oparte na tych kosztach i zysku są cenami sprzedaży, jakie Wspólnota oczekuje osiągnąć w przypadku braku przywozu po cenach dumpingowych. Porównano dwie ceny, przy których nie dochodziłoby do szkód, z cenami stosowanymi w przywozie po cenach dumpingowych wykorzystanymi przy określaniu podcięcia cenowego, jak opisano to w motywach 72–75. Różnice między tymi cenami (jako średnimi ważonymi i podanymi jako procent ceny CIF) wyrażały margines zaniżenia przy sprzedaży po cenach podciętych stosowany dla każdej ze spółek.

(132) Marginesy te, włącznie z marginesami współpracujących eksporterów, są wyższe od określonych w badaniach marginesów dumpingu (z wyjątkiem spółki Mettler-Toledo, w przypadku której margines szkody wyniósł 0 %). Zgodnie z zasadą niższego cła, jak stanowi art. 9 ust. 4 podstawowego rozporządzenia, proponuje się, aby cło ustalone zostało na poziomie najniższego marginesu.

2. **Forma i wysokość środków ostatecznych**

(133) W świetle powyższego uznaje się, że zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego powinno zostać nałożone ostateczne cło antydumpingowe. W postępowaniu tym wysokość cła ustanowiona według stawki *ad valorem* uznana zostaje za środek najbardziej odpowiedni.

(134) Wysokość pozostałej stawki celnej ustalona została na takim poziomie, który nie będzie stanowić środka premiowania braku współpracy w każdym z rozważanych krajów. Ponieważ w Korei współpraca utrzymywana była na wysokim poziomie, poziom pozostałych ceł ustalony został na poziomie najwyższego marginesu dumpingu spółek współpracujących. W Chinach i Tajwanie współpraca była niewielka i pozostałe cło dla tych krajów ustalone zostało na poziomie najwyższego indywidualnego marginesu dumpingu ustalonego dla modelu sprzedawanego w reprezentatywnych ilościach.

(135) Wysokość indywidualnych stawek ceł antydumpingowych podanych w niniejszym rozporządzeniu dla poszczególnych spółek ustalona została na podstawie wyników przeprowadzonego badania. A zatem odzwierciedla ona sytuację zastaną w tych spółkach w czasie prowadzenia badań. Te stawki celne (w przeciwieństwie do ceł na poziomie krajowym stosowanych do „wszystkich innych spółek") są więc stosowane wyłącznie przy przywozie produktów pochodzących z rozważanych krajów i wyprodukowanych przez spółkę, a więc przez wspomnianą określoną osobę prawną. Produkty przywożone wytworzone przez inne spółki, których nazwa i adres nie zostały wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, włącznie z jednostkami powiązanymi z wyżej wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i do ich produktów stosowane są stawki dla „wszystkich innych spółek".

(136) Każde żądanie zastosowania indywidualnej antydumpingowej stawki celnej (np. po zmianie nazwy jednostki lub po utworzeniu nowej jednostki prowadzącej działalność w zakresie produkcji lub sprzedaży) powinno być niezwłocznie kierowane do Komisji z podaniem odpowiednich informacji, w szczególności odnoszących się do zmian w działalności spółki związanych z produkcją, sprzedażą na rynku krajowym i wywozem, wynikających np. ze zmiany nazwy lub utworzenia nowej jednostki prowadzącej działalność w zakresie produkcji lub sprzedaży. Tam gdzie podjęcie działań będzie uzasadnione i po konsultacji z Komitetem Doradczym, Komisja wprowadzi odpowiednie zmiany do rozporządzenia uaktualniając wykaz spółek korzystających z indywidualnych stawek celnych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Wprowadza się niniejszym ostateczne cło antydumpingowe na przywóz wag elektronicznych o maksymalnej nośności nieprzekraczającej 30 kg do stosowania w sprzedaży detalicznej, które są zaopatrzone w cyfrowy wyświetlacz wagi, ceny jednostkowej i ceny należnej (bez względu na to, czy są wyposażone w urządzenie drukujące czy nie), obecnie klasyfikowanych w symbolach CN ex 8423 81 50 (kod TARIC 8423 81 50 10) i pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Korei i Tajwanu.

2. Cło obliczone na podstawie ceny netto franco na granicy Wspólnoty przed ocleniem, wynosi:

Kraj	Spółka	Stawka celna	Dodatkowy symbol TARIC
Chińska Republika Ludowa	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Wszystkie pozostałe spółki	30,7 %	A999
Republika Korei	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Wszystkie pozostałe spółki	4,9 %	A999
Tajwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Wszystkie pozostałe spółki	13,4 %	A999

3. Stosuje się obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych, chyba że ustalono inaczej.

Artykuł 2

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich*.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 27 listopada 2000 r.

W imieniu Rady

L. FABIUS

Przewodniczący