32000R2605

NARIADENIE RADY ES č. 2605/2000
z 27. novembra 2000,
ktorým sa ukladajú konečné antidumpingové clá na dovozy určitých elektronických váh (REWS) s pôvodom v Čínskej ľudovej republike, v Kórejskej republike a na Taiwane

RADA EURÓPSKEJ ÚNIE,

so zreteľom na Zmluvu o založení Európskeho spoločenstva,

so zreteľom na nariadenie Rady (ES) č. 384/96 z 22. decembra 1995 o ochrane proti dumpingovým dovozom z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva [1] a najmä na jeho článok 9,

so zreteľom na návrh predložený Komisiou po konzultáciách s poradným výborom

keďže:

A. KONANIE

1. Začatie

(1) 16. septembra 1999 Komisia oznámila v oznámení („oznámenie o zahájení“) uverejnenom v Úradnom vestníku Európskych spoločenstiev [2], zahájenie antidumpingového konania pokiaľ ide o dovozy do spoločenstva určitých elektronických váh („REWS“) s pôvodom v Čínskej ľudovej republike („ČĽR“), v Kórejskej republike („Kórea“) a v Taiwane.

(2) Toto konanie bolo zahájené v dôsledku sťažnosti podanej 30. júla 1999 v mene výrobcov spoločenstva zastupujúcich podstatnú časť REWS priemyslu spoločenstva, tak ako je to definované v článku 5 ods. 4 nariadenia (ES) č. 384/96 („Základné nariadenie“). Sťažnosť obsahovala dôkazy o dumpingu daného výrobku a o materiálnych škodách z neho plynúcich, čo sa považovalo za dostačujúce oprávnenie k zahájeniu konania.

2. Vyšetrovanie

(3) Komisia oficiálne vyrozumela sťažujúcich sa výrobcov v spoločenstve,vyvážajúcich výrobcov, dovozcov, užívateľov (ako aj zastupiteľské združenia), ktorých sa to týkalo a zástupcov vyvážajúcich krajín, ktorých sa to týkalo, o zahájení konania. Zainteresovaným stranám bola poskytnutá možnosť oznámiť svoje stanoviská písomnou formou a požiadať o vypočutie v rámci časového limitu, stanoveného v oznámení o zahájení.

(4) Komisia zaslala dotazníky stranám, ktorých sa to týkalo a taktiež aj ostatným stranám, ktoré sa ohlásili do termínu, určeného v oznámení o zahájení. Odpovede prišli od dvoch výrobcov zo spoločenstva, od ôsmich vyvážajúcich výrobcov v príslušných krajinách, ako aj od určitých známych súvisiacich dovozcov v spoločenstve a od spolupracujúceho výrobcu v obdobnej krajine. Odpovede prišli aj od dvoch používateľov príslušného výrobku v spoločenstve.

(5) Komisia vyhľadala a overila všetky informácie, ktoré považovala za nevyhnutné pre účely vymedzenia dumpingu, škôd a záujmov spoločenstva. Overovacie návštevy boli vykonané v priestoroch nasledovných spoločností:

a) *Výrobcovia spoločenstva*

Avery Berkel Ltd., Birmingham, Spojené Kráľovstvo

Bizerba GmbH, Balingen, Nemecko

Bizerba Belgicko SA, Brusel, (dcérska spoločnosť Bizerba GmbH)

b) *Vyvážajúci výrobcovia*

KÓREA

A & D Korea Co. Ltd., Seoul

CAS Corporation, Seoul

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

TAIWAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

ČÍNSKA ĽUDOVÁ REPUBLIKA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai

c) *Obdobná krajina*

INDONÉZIA

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Súvisiaci dovozcovia*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Švédsko

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Nemecko

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Nemecko

Mettler-Toledo GmbH, Viedeň, Rakúsko.

(6) Vyšetrovanie dumpingu a škôd pokrývalo obdobie od 1. septembra 1998 do 31. augusta 1999 („obdobie vyšetrovania“ alebo „IP“). Vyšetrovanie trendov relevantných pre stanovenie škôd pokrývalo obdobie od 1. januára 1995 až do konca obdobia vyšetrovania („obdobie analyzovania“).

[1] Ú. v. ES L 56, 6.3.1996, s.1 – Nariadenie naposledy zmenené a doplnené nariadením (ES) č. 2238/2000 (Ú. v. ES L 257, 11.10.2000, s. 2).

[2] Ú. v. ES C 262, 16.9.1999, s. 8.

(7) Všetky zainteresované strany boli informované o podstatných faktoch a dôvodoch, na základe ktorých sa plánovalo odporučiť zavedenie stávajúcich opatrení. Po týchto zverejneniach sme dostali od zainteresovaných strán námietky. Pripomienky týchto strán boli zvážené a ak to bolo vhodné, tak závery boli príslušne upravené.

3. **Predchádzajúce konania týkajúce sa predmetného výrobku**

(8) V októbri 1993 nariadením (EHS) č. 2887/93 ([1]) Rada zaviedla konečné antidumpingové opatrenia na dovozy REWS s pôvodom v Singapúre a v Kórey. Opatrenia uplatňované na Singapúr sú predmetom pokračujúceho skúmania, ktoré bolo zahájené v októbri 1998 ([2]), zatiaľ čo platnosť opatrení uplatniteľných na Kóreu skončila v októbri 1998.

(9) V apríli 1993 nariadením (EHS) č. 993/93 ([3]) Rada zaviedla konečné antidumpingové opatrenia na dovozy REWS s pôvodom v Japonsku. Tieto opatrenia sú taktiež predmetom pokračujúceho skúmania, ktoré bolo zahájené v apríli 1998 ([4]).

B. **UVAŽOVANÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK**

1. **Uvažovaný výrobok**

(10) Uvažovaným výrobkom sú elektronické váhy určené na použitie v maloobchode, ktorých súčasťou je digitálne zobrazenie hmotnosti, jednotkovej ceny a ceny, ktorú treba zaplatiť (či už s alebo bez zariadenia, ktoré tieto údaje vytlačí) spadajúce pod KN kód ex 8423 81 50. Existujú REWS rôznych modelov, ktoré sa vyznačujú rôznou úrovňou výkonnosti a techniky. V tomto ohľade, priemysel definuje tri segmenty REWS; nízky, stredný a vysoký. Tieto siahajú od nezávislých REWS bez zabudovaných tlačiarní, až po dômyselné (inteligentné) modely s vopred nastavenými predvolenými kľúčovými systémami a s možnosťou integrácie do počítačových systémov kontroly a riadenia.

(11) Hoci potenciálne použitie REWS sa môže meniť v dôsledku prídavnej funkčnosti na segmenty stredného alebo vysokého rozsahu, neexistuje žiadny podstatný rozdiel v základných fyzikálnych a technických charakteristikách rôznych modelov REWS. Navyše, vyšetrovanie preukázalo, že medzi týmito tromi segmentmi neexistujú žiadne jasné deliace čiary, pričom modely patriace do susediacich segmentov sú často vzájomne zameniteľné. Musia byť z tohto dôvodu považované pre účely tohto vyšetrovania za jeden jedinývýrobok.

2. **Podobný výrobok**

(12) Vyšetrovanie preukázalo, že rôzne REWS vyrábané v ČĽR, Kórey, na Tchajwane a v Indonézii (ktoré slúžili ako obdobná krajina pre ČĽR) a predávané na týchto trhoch sú napriek rozdielom vo veľkosti. životnosti, napätí a dizajne identické alebo sa veľmi podobajú na REWS vyvážané z ČĽR, Kórey a Taiwanu do spoločenstva a musia byť považované za podobnévýrobky.

(13) Obdobne, REWS vyrábané priemyslom spoločenstva a predávané na trhu spoločenstva, sú vo všetkých ohľadoch nepodobné REWS vyrábaným a vyvážaným z ČĽR, Kórey a Taiwanu do spoločenstva.

(14) Z týchto dôvodov sú tieto výrobky nepodobné v zmysle článku 1 ods. 4 základného nariadenia.

C. **DUMPING**

1. **KRAJINY S TRHOVOU EKONOMIKOU**

Všeobecná metodika

Obvyklá hodnota

(15) Čo sa týka stanovenia obvyklej hodnoty, tak najskôr bolo pre každéhovyvážajúceho výrobcu stanovené, či jeho celkový predaj REWS na vnútornom trhu bol reprezentatívny v porovnaní s jeho celkovým exportným predajom do spoločenstva. V súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia predaj na vnútornom trhu bol považovaný za reprezentatívny vtedy, keď celkový objem predaja na vnútornom trhu každého vyvážajúceho výrobcu predstavoval najmenej 5 % jeho celkového objemu exportného predaja do spoločenstva.

(16) Následne boli identifikované tie typy REWS predávané týmito spoločnosťami na vnútornom trhu, ktoré boli identické alebo priamo porovnateľné s typmi predávanými na vývoz do spoločenstva.

(17) Pre každý z typov predávaných vyvážajúcimi výrobcami na ich vnútorných trhoch, u ktorých sa preukázalo, že sú priamo porovnateľné s typmi predávanými na vývoz do spoločenstva, bolo stanovené, či predaj na domácom trhu bol dostatočne reprezentatívny pre účely článku 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj na vnútornom trhu určitého typu bol považovaný za dostatočne reprezentatívny vtedy, keď celkový objem predaja na vnútornom trhu REWS daného typu počas obdobia vyšetrovania predstavoval 5 % alebo viac z celkového objemu predaja REWS porovnateľného typu do spoločenstva.

([1]) Ú. v. ES L 263, 22.10.1993 s. 1.
([2]) Ú. v. ES C 324, 22.10.1998 s. 4.
([3]) Ú. v. ES L 104, 29.4.1993 s. 40.
([4]) Ú. v. ES C 128, 25.4.1998 s. 11.

(18) Bola prevedená taktiež kontrola toho, či predaj každého typu na vnútornom trhu možno považovať za predaj realizovaný bežným obchodným spôsobom, stanovením podielu ziskového predaja predmetného typu nezávislým zákazníkom. V prípadoch, kedy objem predaja REWS predaných za netto predajnú cenu rovnajúcu sa alebo prevyšujúcu vypočítané výrobné náklady predstavoval 80 % alebo viac z celkového objemu predaja, tak obvyklá cena vychádzala zo skutočnej ceny na vnútornom trhu, vypočítanej ako vážený priemer cien všetkých predajov na vnútornom trhu realizovaných počas obdobia vyšetrovania – a to bezohľadu nato, či tieto predaje boli ziskové alebo neboli ziskové. V prípadoch, kedy objem ziskových predajov REWS predstavoval menej ako 80 % avšak 10 % alebo viac z celkového objemu predaja na vnútornom trhu, obvyklá cena vychádzala zo skutočnej ceny na vnútornom trhu, vypočítanej ako vážený priemer iba ziskových predajov. V prípadoch, kedy objem ziskových predajov akéhokoľvek typu REWS predstavoval menej ako 10 % z celkového objemu predaja, tak sa dospelo k názoru, že tento určitý typ bol predávaný v nedostačujúcich množstvách za cenu na vnútornom trhu a aby cena mohla tvoriť príslušnú východiskovú základňu na stanovenie obvyklej hodnoty.

(19) Kedykoľvek došlo k tomu, že ceny na vnútornom trhu určitého typu predávaného zo strany vyvážajúceho výrobcu sa nemohli používať – tak sa z toho dôvodu stanovila obvyklá hodnota. Následne, v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia, obvyklá hodnota bola určená tak, že sa pripočítalo k výrobným nákladom vyvážaných typov - v prípade potreby upravené – rozumné percento na predajné, všeobecné a administratívne výdavky („SG & A“) a rozumné ziskové rozpätie. Za týmto účelom bolo preverené, či vzniknuté SG & A a zisk dosiahnutý každým vyvážajúcim výrobcom na vnútornom trhu predstavoval spoľahlivé údaje.

(20) Skutočné výdavky SG & A na vnútornom trhu sa považovali za spoľahlivé, pokiaľ bolo možné objem predaja predmetnej spoločnosti na vnútornom trhu považovať za reprezentatívny. Ziskové rozpätie na vnútornom trhu bolo stanovené na základe predajov na vnútornom trhu realizovaných obvyklým obchodným spôsobom, t. j. ak tieto predaje nezávislým zákazníkom za ceny rovnajúce sa alebo prevyšujúce výrobné náklady predstavovali najmenej 10 % celkového objemu predaja príslušnej spoločnosti na vnútornom trhu. Tam, kde toto kritérium nebolo splnené, tak tam sa používalo ziskové rozpätie s váženým priemerom ostatných spoločností v príslušnej krajine, ktoré realizovali dostatočne vysoké predaje obvyklým obchodným spôsobom.

Exportná cena

(21) Vo všetkých prípadoch, kedy boli REWS vyvážané pre nezávislých zákazníkov v spoločenstve, exportná cena bola stanovená v zmysle článku 2 ods. 8 základného nariadenia, a to na základe exportných cien skutočne platených alebo splatných.

(22) Tam, kde sa exportný predaj realizoval smerom k príbuznému dovozcovi, exportná cena bola vytvorená v zmysle článku 2 ods. 9 základného nariadenia, a to na základe ceny, za ktorú boli dovážané výrobky prvýkrát znovu predané nezávislému kupujúcemu. V takýchto prípadoch boli prevedené úpravy všetkých nákladov vznikajúcich medzi dovozom a opätovným predajom a pre časové rozlíšenie ziskov tak, aby bolo možné vytvoriť spoľahlivú exportnú cenu. Na základe dostupných informácií bol tento zisk stanovený približne na 10 %. Dostupné informácie boli tie, ktoré sme získali od nepríbuzných dovozcov v rámci posledného vyšetrovania týkajúceho sa toho istého výrobku. Toto bolo považované za rozumné vtedy, pokiaľ išlo o činnosti vykonávané príslušnými stranami.

Porovnanie

(23) Toto porovnanie bolo prevedené na základe franko závod a na tej istej úrovni obchodovania. S cieľom zabezpečenia korektného porovnania obvyklej ceny a exportnej ceny bola vytvorená rezerva vo forme úprav, pokiaľ išlo o rozdiely ovplyvňujúce cenovú porovnateľnosť, v zmysle článku 2 ods. 10 základného nariadenia.

Dumpingové rozpätie pre vyšetrované spoločnosti

(24) V zmysle článku 2 ods. 11 základného nariadenia, obvyklá cena s váženým priemerom bola porovnaná podľa jednotlivých typov s exportnou cenou s váženým priemerom pre každého výrobcu. Avšak obvyklá cena stanovená na základe váženého priemeru bola porovnaná s cenami všetkých jednotlivých exportných transakcií do spoločenstva, kde existovala štruktúra exportných cien, ktorá sa výrazne líšila medzi jednotlivými regiónmi, kupujúcimi, alebo časovými obdobiami, a to vtedy, ak porovnanie váženého priemeru s váženým priemerom neodzrkadľovalo plný stupeň praktizovaného dumpingu.

Dumpingové rozpätie pre nespolupracujúce spoločnosti

(25) Pre nespolupracujúce spoločnosti bolo stanovené na základe dostupných faktov v zmysle článku (18) základného nariadenia „zostatkové“ dumpingové rozpätie.

(26) V prípade krajín s vysokou úrovňou spolupráce bolo rozhodnuté stanoviť zostatkové dumpingové rozpätie na úrovni spolupracujúcej spoločnosti s najvyšším dumpingovým rozpätím.

(27) V prípade krajín s nízkou úrovňou spolupráce sa použili informácie od spolupracujúcej spoločnosti s najvyšším dumpingovým rozpätím. Zostatkové dumpingové rozpätie bolo stanovené na základe rozpätia s váženým priemerom dumpingových typov s najvyššími dumpingovými rozpätiami exportovaných v reprezentatívnych množstvách. Tento prístup bol nevyhnutný z toho dôvodu, aby sa zabránilo poskytnutiu bonusu za nespoluprácu a taktiež

z toho dôvodu, že neexistovali žiadne náznaky o tom, že by nespolupracujúca strana dumpingovala na nízkej úrovni.

2. **Kórea**

(28) Tri spoločnosti odpovedali na dotazník pre exportujúcich výrobcov. Dvaja dovozcovia v spoločenstve, ktorí majú vzťah k dvom exportujúcim vývozcom odpovedali tiež na dotazník.

Obvyklá cena

(29) V prípade jedného exportujúceho výrobcu sa obvyklá cena opierala výhradne o cenu na vnútornom trhu a v prípade druhého exportujúceho výrobcu sa opierala výhradne o vytvorenú obvyklú hodnotu. V prípade tretej spoločnosti sa používali tak vytvorené obvyklé ceny,ako aj obvyklé ceny vychádzajúce z cien na vnútornom trhu.

(30) Tam, kde boli obvyklé ceny vytvorené, tak tam sa mohli používať výrobné náklady a SG &A každého predmetného exportujúceho výrobcu. V prípade jedného výrobcu kde predaj určitých modelov bol stratový, tak tam sa použil priemerný zisk zo zvyšných ziskových modelov na vnútornom trhu. U ďalšieho výrobcu, kde celý predaj na vnútornom trhu bol stratový, tak tam sa použil priemerný zisk tých ostatných dvoch výrobcov.

Vývozná cena

(31) V prípadoch predaja predmetného výrobku na vývoz do spoločenstva zo strany vyrábajúcich vývozcov nezávislým dovozcom v spoločenstve bola vývozná cena stanovená podľa článku 2 ods. 8 základného nariadenia s odvolaním sa na ceny skutočne platené alebo splatné.

(32) V prípadoch predaja na export do spoločenstva zo strany exportujúcich výrobcov prostredníctvom príbuzných dovozcov v spoločenstve, vývozná cena bola znovu vytvorená na základe ceny za ktorú sa dovážené výrobky prvýkrát znovu predali nezávislému kupujúcemu v zmysle článku 2 ods. 9 základného nariadenia. Následne sa previedli úpravy na všetky náklady vzniknuté medzi dovozom a opätovným predajom a pre časovo rozlíšené zisky tak, aby sa zaviedla spoľahlivá vývozná cena.

Porovnanie

(33) Porovnanie bolo prevedené na základe ex-výrobný závod a na tej istej úrovni obchodu. S cieľom zabezpečenia korektného porovnania boli zohľadnené v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia rozdiely vo faktoroch o ktorých sa tvrdilo a následne aj preukázalo, že tieto ovplyvňujú ceny a cenovú porovnateľnosť; všetky príspevky vzhľadom na rozdiely v preprave, poistení, v manipulácii, v režijných a vo vedľajších výdavkoch, v úveroch, v províziách, v dovozných poplatkoch a v popredajných nákladoch (záruky/garancie atď.) boli priznané, pokiaľ boli aktuálne a opodstatnené. V prípade dvoch spoločností boli do toho zahrnuté aj úpravy nákladov, ktoré vznikli príslušnej strane v Japonsku.

(34) Rovnaké úpravy ako boli prevedené pri obvyklej cene vychádzajúcej z predaja na vnútornom trhu, boli prevedené aj pri obvyklej cene vypočítanej podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia.

Dumpingové rozpätie

(35) Ako bolo stanovené v článku 2 ods. 11 základného nariadenia, obvyklé ceny s váženým priemerom pre každý druh predmetného výrobku vyvážaného do spoločenstva boli porovnané s vývoznou cenou s váženým priemerom každého zodpovedajúceho druhu predmetného výrobku. V prípade dvoch exportujúcich výrobcov však táto metóda neodzrkadľovala plný stupeň praktizovaného dumpingu a existovala taká štruktúra exportných cien, ktorá sa výrazne líšila medzi jednotlivými kupujúcimi a regiónmi. Z tohto dôvodu bola obvyklá cena stanovená na základe váženého priemeru porovnaná s cenami všetkých jednotlivých transakcií do spoločenstva.

(36) Porovnanie potvrdilo existenciu dumpingu v prípade dvoch spolupracujúcich výrobcov. Dumpingové rozpätie vyjadrené ako percento cif dovoznej ceny na hranicu spoločenstva činila:

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

Nakoľko stupeň spolupráce bol vysoký, tak zostatkové dumpingové rozpätie bolo stanovené na tej istej úrovni ako v prípade spolupracujúcej spoločnosti, t. j. 4,9 %.

3. **Taiwan**

(37) Dve spoločnosti odpovedali na dotazník pre exportujúcich výrobcov.

Obvyklá cena

(38) V prípade jedného výrobcu boli všetky predaje REWS (celý segment s nízkym rozsahom) na vnútornom trhu stratové. V prípade druhého výrobcu porovnateľné exportované REWS (celý segment s nízkym rozsahom) neboli predávané na vnútornom trhu.

(39) Z tohto dôvodu, pre všetky modely daného výrobku predávané na export do spoločenstva, obvyklá cena bola vytvorená na základe článku 2 ods. 3 základného nariadenia. V prípade každého jedného exportujúceho výrobcu sa použili jeho výrobné náklady na exportované modely a jeho vlastné SG &A výdavky na vnútornom trhu. Ziskové rozpätie použité v prípade oboch exportujúcich výrobcov bolo rozpätie, ktoré bolo stanovené pre ziskovú spoločnosť pokiaľ ide o predaje modelov REWS na vnútornom trhu, ktoré sa realizovali obvyklým obchodným spôsobom, ktoré však neboli porovnateľné s exportovanými modelmi.

Vývozné ceny

(40) Všetky predaje predmetného výrobku na vývoz do spoločenstva zo strany dvoch exportujúcich výrobcov smerovali k nezávislým dovozcom v spoločenstve. Vývozná cena bola následne stanovená podľa článku 2 ods. 8 základného nariadenia s odvolaním sa na ceny skutočne platené alebo splatné.

Porovnanie

(41) Porovnanie bolo prevedené na základe ex-výrobný závod a na tej istej úrovni obchodu. S cieľom zabezpečenia korektného porovnania boli zohľadnené v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia rozdiely vo faktoroch o ktorých sa tvrdilo a následne aj preukázalo, že tieto ovplyvňujú ceny a cenovú porovnateľnosť; všetky príspevky vzhľadom na rozdiely v preprave, v dovozných poplatkoch, v úvere a v províziách, v manipulácii, v režijných nákladoch a vo vedľajších nákladoch, boli priznané, pokiaľ boli aktuálne a opodstatnené, v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia.

(42) Rovnaké úpravy boli prevedené aj v prípade obvyklých cien vypočítaných podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia vtedy, pokiaľ boli aktuálne a opodstatnené.

Dumpingové rozpätie

(43) Ako bolo stanovené v článku 2 ods. 11 základného nariadenia, obvyklé ceny s váženým priemerom pre každý druh predmetného výrobku vyvážaného do spoločenstva boli porovnané s vývoznou cenou s váženým priemerom každého zodpovedajúceho druhu predmetného výrobku. V prípade jedného exportujúceho výrobcu však táto metóda neodzrkadľovala plný stupeň praktizovaného dumpingu a existovala taká štruktúra exportných cien, ktorá sa výrazne líšila medzi jednotlivými kupujúcimi a regiónmi. Z tohto dôvodu bola obvyklá cena stanovená na základe váženého priemeru porovnaná s cenami všetkých jednotlivých transakcií do spoločenstva.

(44) Porovnanie potvrdilo existenciu dumpingu v prípade dvoch spolupracujúcich výrobcov. Dumpingové rozpätie vyjadrené ako percento cif dovoznej ceny na hranicu spoločenstva činila:

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

Nakoľko stupeň spolupráce bol nízky, tak zostatkové dumpingové rozpätie bolo stanovené na úrovni modelu s najvyšším individuálnym dumpingovým rozpätím predávaného v reprezentatívnych množstvách.

4. **Čínska ľudová republika**

Analýza štatútu trhovej ekonomiky

(45) Tri čínske spoločnosti požadovali štatút trhovej ekonomiky („MES“), podľa článku 2 ods. 7 základného nariadenia. Žiadosť jednej zo spoločností musela byť zamietnutá na základe toho, že predložené informácie Komisia dostala po časovom limite a navyše tieto informácie boli neúplne v podstatných častiach odpovede. Komisia si vyhľadala všetky informácie, ktoré považovala za nevyhnutné a overila si všetky informácie predložené v žiadostiach o MES, a to priamo na mieste v priestoroch zostávajúcich dvoch spoločností.

(46) Komisia zistila, že obidve spoločnosti predávali v ČĽR niekoľko rokov za viac menej jednotnú stratovú cenu. Navyše, obidve spoločnosti nemali úplnú voľnosť v rozhodovaní, či a v akom rozsahu by mali predávať svoju produkciu na vnútornom trhu. Komisia uplatňovala takú prax, že zamietala žiadosti o MES pokiaľ boli ceny na vnútornom trhu obmedzované (reštrikčné) a neexistovali žiadne cenové rozdiely medzi zákazníkmi, nakoľko podobný spôsob tvorby cien mohol byť dôsledkom centrálne zavedených cenových regulácií. Navyše, z dôkazov vyplynulo že tieto ceny boli na stratovej úrovni po dobu niekoľkých rokov, z čoho taktiež vyplýva, že výrobcovia nepracovali v podmienkach trhovej ekonomiky.

(47) Následne sa preukázalo, že ani ďalšie dve vyšetrované spoločnosti nespĺňali podmienky stanovené v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia. Po konzultáciách s poradným výborom boli predmetné spoločnosti informované a to, že ich žiadosti o MES museli byť zamietnuté.

Výber obdobnej krajiny

(48) Nakoľko neexistovali žiadne spoločnosti, ktoré by spĺňali požiadavky na MES, bolo potrebné porovnať vývozné ceny čínskych exportujúcich výrobcov s obvyklou cenou, stanovenou pre príslušnú krajinu s trhovou ekonomikou, podľa článku 2 ods. 7 základného nariadenia.

(49) Sťažovateľ navrhol Indonéziu a Komisia ju navrhla vo svojom oznámení o zahájení. Žiadna zainteresovaná strana nevzniesla žiadne námietky – čo sa týka tohto výberu. Jeden indonézsky výrobca následne spolupracoval a zaslal odpoveď na dotazník. Táto odpoveď bola považovaná za prijateľnú. Následne sa dospelo k záveru, že použitie Indonézie ako obdobnej krajiny počas tohto vyšetrovania bolo vhodné.

(50) Bolo rozhodnuté, že Indonézia je najvhodnejšou treťou krajinou s trhovou ekonomikou, ktorá pre účely stanovenia obvyklej ceny, v svetle významného objemu predajov na vnútornom trhu a na export, realizovaných zo strany indonézskeho výrobcu pri porovnaní s dovozmi do spoločenstva z ČĽR a pri úrovni konkurencie na indonézskych a na exportných trhoch, ktorá umožňovala dosahovanie rozumných, nie však nadmerných ziskov. Navyše, predaje v Kórey a v Taiwane neboli považované za vhodný základ pre stanovenie obvyklej ceny, nakoľko REWS predávané na týchto trhoch predstavovali spodnú oblasť segmentu s nízkym rozsahom a neboli teda porovnateľné s exportovanými modelmi s pôvodom v ČĽR.

Individuálne zaobchádzanie

(51) Každý z spolupracujúcich čínskych exportujúcich výrobcov si vyžadoval individuálne zaobchádzanie. Odpovedali na komplexné otázky nachádzajúce sa vo formulári žiadosti o MES, ktorý bol zaslaný zainteresovaným stranám po zahájení konania. Bolo odporúčané, aby sa tieto žiadosti zameriavali hlavne na tie oblasti, ktoré majú priamy dopad na exportné činnosti spoločností. Zistilo sa, že pokiaľ ide o exportné činnosti, tak úroveň zasahovania štátu nebola taká, aby umožňovala vykonávať akýkoľvek podstatný vplyv a ani neumožňovala obchádzanie opatrení, pokiaľ boli exportérom priznané individuálne colné sadzby.

(52) V prípade všetkých troch spoločností preverenie poskytnutých informácií naznačilo, že spoločnosti splnili podmienky pre priznanie individuálneho zaobchádzania.

Následne bolo rozhodnuté priznať individuálne zaobchádzanie týmto trom spoločnostiam.

Obvyklá cena

(53) Obvyklá cena pre čínskych exportujúcich výrobcov – ktorí exportovali do EU iba typy zo segmentu s nízkym rozsahom – bola vypočítaná, podľa článkov 2 ods. 2 a 2 ods. 3 základného nariadenia, na základe obvyklých cien stanovených pre spolupracujúcu indonézsku spoločnosť, pričom sa použil najkonkurencieschopnejší model zo segmentu s nízkym rozsahom, predávaný tak na indonézskych ako aj na exportných trhoch vo významných množstvách a u ktorého sa preukázalo, že je porovnateľný s čínskymi typmi exportovanými do spoločenstva.

Vývozné ceny

(54) V prípadoch predaja predmetného výrobku na vývoz do spoločenstva zo strany vyrábajúcich vývozcov nezávislým dovozcom v spoločenstve bola vývozná cena stanovená podľa článku 2 ods. 8 základného nariadenia s odvolaním sa na ceny skutočne platené alebo splatné.

(55) V prípadoch predaja na export do spoločenstva zo strany exportujúcich výrobcov prostredníctvom príbuzných dovozcov v spoločenstve, vývozná cena bola znovu vytvorená na základe ceny za ktorú sa dovážené výrobky prvýkrát znovu predali nezávislému kupujúcemu v zmysle článku 2 ods. 9 základného nariadenia.

Porovnanie

(56) Porovnanie bolo prevedené na základe ex-výrobný závod a na tej istej úrovni obchodu. S cieľom zabezpečenia korektného porovnania boli zohľadnené v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia rozdiely vo faktoroch o ktorých sa tvrdilo a následne aj preukázalo, že tieto ovplyvňujú ceny a cenovú porovnateľnosť; všetky príspevky vzhľadom na rozdiely v preprave, poistení, v manipulácii, v režijných a vo vedľajších výdavkoch, v úveroch, v províziách, v dovozných poplatkoch a v popredajných nákladoch (záruky/garancie atď.) boli priznané, pokiaľ boli aktuálne a opodstatnené.

Dumpingové rozpätie

(57) Ako bolo stanovené v článku 2 ods. 11 základného nariadenia, obvyklé ceny s váženým priemerom pre typ predmetného výrobku zo segmentu s nízkym rozsahom exportovaný do spoločenstva boli porovnané s vývoznou cenou s váženým priemerom zodpovedajúceho typu predmetného výrobku. V prípade jedného exportujúceho výrobcu však obvyklá cena stanovená na základe váženého priemeru bolo porovnaná s cenami všetkých individuálnych transakcií do spoločenstva, nakoľko existovala taká štruktúra exportných cien, ktorá sa významne líšila medzi jednotlivými kupujúcimi, regiónmi alebo časovými obdobiami, a nakoľko metóda vážené priemeru neodzrkadľovala plný stupeň praktizovaného dumpingu.

(58) Porovnanie potvrdilo existenciu dumpingu v prípade troch spolupracujúcich výrobcov ktorým bolo priznané individuálna zaobchádzanie. Dumpingové rozpätie vyjadrené ako percento cif dovoznej ceny na hranicu spoločenstva činila:

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

Nakoľko stupeň spolupráce bol nízky, zostatkové dumpingové rozpätie bolo stanovené na úrovni modelu s najvyšším individuálnym dumpingom predávaného v reprezentatívnych množstvách – v prípade spolupracujúcej spoločnosti, t. j. 30,7 %.

D. **ŠKODY**

1. **Štruktúra priemyslu spoločenstva**

(59) V priebehu analyzovaného obdobia sa štruktúra priemyslu spoločenstva podstatne zmenila. Od októbra 1993 (t. j. kedy boli zavedené konečné antidumpingové opatrenia na dovozy REWS s pôvodom v Singapúre a Kórey) program reštrukturalizácie a konsolidácie má za následok, že z deviatich spoločností, ktoré spolupracovali v rámci tohto vyšetrovania, iba štyri zostali počas súčasného vyšetrovania aktívne. Počas vyšetrovania sa zjavne preukázalo, že aj ostatní výrobcovia spoločenstva sa reštrukturalizovali a konsolidovali obdobným spôsobom.

(60) Hoci štyria výrobcovia spoločenstva podporili túto sťažnosť (predstavovali viac ako 50 % produkcie spoločenstva, iba dve z týchto spoločností spolupracovali pri vyšetrovaní tým, že odpovedali na dotazníky. Tieto dve spoločnosti predstavovali 39 % celkovej produkcie spoločenstva v priebehu vyšetrovaného obdobia.

(61) Treba poznamenať, že pre účely výpočtu celkovej produkcie REWS v spoločenstve, podľa článku 4 ods. 1 písm. a) a ods. 2 základného nariadenia, každá spoločnosť v spoločenstve ktorá bola spriaznená s exportujúcimi výrobcami v predmetných krajinách bola z definície celkovej výroby spoločenstva vylúčená. V prípade Mettler-Toledo bolo jasné, že výrobca v spoločenstve priamo riadil svoju dcérsku spoločnosť v ČĽR.

(62) Jeden z ďalších operátorov v spoločenstve tvrdil, (jednalo sa o takého, ktorý bol vylúčený z definície výrobcu spoločenstva, pretože bol tiež jedným z exportujúcich výrobcov v ČĽR) že vyššie uvedená (39 %) úroveň spolupráce nebola dostačujúca nato, aby oprávňovala k pokračovaniu vo vyšetrovaní. Toto tvrdenie bolo zamietnuté, nakoľko títo dvaja spolupracujúci výrobcovia spoločenstva predstavovali podstatne viac ako 25 % celkovej produkcie v spoločenstve a preto ich možno označiť a považovať za hlavnú časť produkcie spoločenstva v zmysle článku 4 ods. 1 základného nariadenia. Preto títo dvaja výrobcovia predstavujú priemysel spoločenstva.

2. **Priama spotreba spoločenstva**

Všeobecne

(63) Spotreba v spoločenstve bola vypočítaná s použitím overených údajov o predaji, ktoré poskytol priemysel spoločenstva a čísiel, ktoré boli uvedené v sťažnosti (za ostatných operátorov v spoločenstve), a objemov dovozu získaných prostredníctvom Eurostatu.

REWS v jednotkách	1995	1996	1997	1998	IP
spotreba v spoločenstve	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
index – 1995 = 100	100	107	110	124	135
REWS s nízkym rozsahom	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
index – 1995 = 100	100	129	124	133	133

Počas obdobia analyzovania spotreba všetkých REWS vzrástla o 35 % a spotreba REWS s nízkym rozsahom vzrástla o 33 %. Nárast spotreby v segmente s nízkym rozsahom je vykázaný zvlášť, nakoľko je to segment, do ktorého sa koncentrovalo 97 % dovozov z predmetných krajín za obdobie vyšetrovania. Nárast spotreby v roku 1996 bol spôsobený veľkým nárastom dovozov z predmetných krajín. V roku 1997 objem dovozov poklesol.

Euro-efekt

(64) Nárast spotreby od roku 1997 po období vyšetrovania bol spôsobený hlavne jednorazovým nárastom dopytu zo strany maloobchodníkov, ku ktorému došlo v dôsledku zavedenia euro. V očakávaní zavedenia euro museli byť maloobchodníci naozaj schopní uvádzať ceny pre zákazníkov tak v euro ako aj v národných menách a tak sa snažili čo najskôr vymeniť staré REWS. Toto spôsobilo nárast dopytu na trhu spoločenstva a objem predaja vzrástol vo všetkých segmentoch. Táto zlepšená situácia bude mať iba krátke trvanie a predpovedá sa pokles spotreby, nakoľko mnohí maloobchodníci, ktorí by museli vymeniť svoje REWS v období rokov 2001-2004, urobili tak už v rokoch 1997 až 2000. Preto celkový dopad euro-efektu nebude znamenať nárast spotreby ale jednoducho iba urýchlenie niektorých predajov z jedného časového obdobia (2001 až 2004) do iného časového obdobia (1997 až 2000).

(65) Hoci konečný dátum pre zavedenie metrického systému v sektore maloobchodného predaja v Spojenom Kráľovstve bude taktiež znamenať nárast spotreby, tento dopad nebol až taký významný pri zvyšovaní predaja a ovplyvnil iba daný členský štát.

(66) Nižšie uvedená tabuľka znázorňuje skutočný/očakávaný vývoj spotreby od roku 1995 do roku 2005. Táto tabuľka taktiež znázorňuje, že euro-efekt spôsobil dočasnú nákupnú horúčku v období 1997 až 2000, a že za obdobie od roku 2000 do 2000 sa predpovedá nižšia spotreba. Počínajúc rokom 2004 sa predpovedá návrat spotreby na svoju obvyklú úroveň (t. j. úroveň 1995/1996).

(spotreba v tisícoch jednotiek)

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

(67) Existencia a/alebo dôležitosť euro-efektu bola niektorými exportujúcimi výrobcami napadnutá. nebolo však predložené žiadne alternatívne vysvetlenie nárastu spotreby. Ich tvrdenie bolo z tohto dôvodu zamietnuté.

(68) Jeden exportujúci výrobca upozornil, že spotreba od predchádzajúceho vyšetrovania predmetného výrobku rástla tak, ako je to uvedené v úvodných častiach 8 a 9. Naozaj sa zistilo, že spotreba predmetného výrobku naďalej rástla počas celého obdobia analyzovania. Avšak, ako bolo vysvetlené vyššie, tento nárast možno z veľkej časti pripísať euro-efektu.

3. **Dovozy do spoločenstva z predmetných krajín**

Celkový odhad efektov predmetných dovozov

(69) Najskôr bolo skontrolované, či dovozy z predmetných krajín majú byť odhadnuté celkove, berúc do úvahy vyššie uvedené závery týkajúce sa dumpingu. Zistilo sa, že:

— stanovené dumpingové rozpätia boli väčšie ako *de minimis* pre všetky predmetné krajiny;

— objem dovozov z každej krajiny a zodpovedajúce podiely na trhu neboli zanedbateľné pri porovnávaní so spotrebou spoločenstva;

— predmetný výrobok dovážaný z predmetných krajín bol v širokom rozsahu vzájomne zameniteľný;

— ceny dovozov vykazovali v značnej miere rovnaký trend;

— analýza konkurenčných podmienok medzi dovážanými REWS a podobnými výrobkami preukázala, že všetky REWS sa predávajú tej istej skupine zákazníkov pri uplatňovaní podobnej politiky tvorby cien.

Určití exportujúci výrobcovia tvrdili, že ich dovozy by sa nemali kumulovať s dovozmi z ostatných krajín, nakoľko úroveň cien a trendy objemu ich predajov neboli rovnaké. Dospelo sa však k záveru, že všetky podmienky oprávňujúce ku kumulovaniu dovozov z predmetných krajín boli z vyššieuvedených dôvodov splnené. Tieto argumenty boli z tohto dôvodu zamietnuté.

Objem predmetných dovozov

(70) Vychádzajúc z informácií získaných z Eurostat, objem REWS dovážaných z predmetných krajín do spoločenstva počas doby analyzovania vzrástol z 14 533 jednotiek v roku 1995 na 33 063 jednotiek vo vyšetrovanom období (t. j. o 123 %). Vyšetrovanie preukázalo, že viac ako 97 % REWS dovážaných z predmetných krajín počas doby vyšetrovanie pripadalo na segment s nízkym rozsahom, ako to bolo už vysvetlené v úvodnej časti 73.

Trhový podiel dovozov

(71) Trhový podiel vyvážajúcich výrobcov vzrástol z 9,2 % za obdobie analyzovala na 15,0 %. Toto je v kontraste so znížením trhového podielu priemyslu spoločenstva za toto obdobie o 4,6 % pre všetky REWS (t. j. z 26,1 % na 24,9 %) a o 22 % pre REWS v segmente s nízkym rozsahom (t. j. z 21,8 % na 17,1 %).

Znižovanie cien

(72) Porovnanie predajných cien na trhu spoločenstva počas obdobia vyšetrovania bolo vykonané medzi cenami priemyslu spoločenstva a cenami spolupracujúcich avyvážajúcich výrobcov. V súlade s predchádzajúcimi vyšetrovaniami tohtovýrobku, porovnania boli vykonané na základe predajov porovnateľných modelov na trh spoločenstva na tej istej úrovni obchodu (ceny pre nezávislých dílerov/dovozcov). Taktiež v súlade s predchádzajúcimi vyšetrovaniami, členský štát porovnal predajné ceny pre každého vyvážajúceho výrobcu na základe váženého priemeru. Všetky ceny boli po odpočítaní rabatov. Ceny priemyslu spoločenstva boli prispôsobené cenám franko výrobný závod. Ceny dumpingových dovozov boli cif hranica spoločenstva a boli v nich zahrnuté dovozné clá.

(73) Prevažná väčšina modelov predaných v spoločenstve spolupracujúcimi avyvážajúcimi výrobcami pripadala na modely s nízkym rozsahom (viac ako 97 % objemových). V týchto výpočtoch neboli zahrnuté menšie množstvá modelov so stredným a vysokým rozsahom, nakoľko boli považované za nereprezentatívne.

(74) Priemysel spoločenstva predával v rámci sektoru s nízkym rozsahom tri druhy modelov:

I. štandardné pultové váhy alebo „mono“ váhy (ďalej len „mono“);

II. pultové váhy s vežou alebo so zákazníckym displejom (ďalej len „vežové“); a

III. ostatné typy váh s nízkym rozsahom, ako sú napr. závesné váhy.

Porovnania boli vykonané berúc do úvahy „mono“ a „vežové“ váhy. Ostatné váhy s nízkym rozsahom (kategória III -pozri vyššie) neboli braté do úvahy, nakoľko tak priemysel spoločenstva ako aj vyvážajúci vývozcovia ich predávali v marginálnych objemoch a z tohto dôvodu boli považované za nereprezentatívne.

Výsledky cenových porovnaní

(75) Výsledky cenových porovnaní preukázali rozpätia znižovania cien siahajúce od 0 % do 52 % v prípade ČĽR, od 60 % do 65 % pre Taiwan a od 30 % do 50 % pre Kóreu.

4. **Situácia v priemysle spoločenstva**

Predbežné poznámky

(76) Nakoľko údaje priemyslu spoločenstva sa týkali iba dvoch výrobcov spoločenstva, niektoré nižšie uvedené informácie boli z dôvodov dôvernosti indexované.

(77) V súlade s článkom 3 ods. 5 základného nariadenia súčasťou prešetrovania dopadu dumpingových dovozov na priemysel spoločenstva bolo vyhodnotenie všetkých ekonomických faktorov a indexov, ktoré mali dosah a vplyv na stav priemyslu. O určitých faktoroch však nepojednávame detailne, nakoľko sa ukázalo, že nie sú pre stav priemyslu spoločenstva počas tohto prešetrovania relevantné. Záverom treba upozorniť, že žiadny z týchto faktorov nemusí nevyhnutne predstavovať rozhodujúce vodítko.

Výroba, využívanie kapacít a zásoby

(78) Výroba všetkých REWS za obdobie analyzovania vzrástla o 22 %. Výroba REWS s nízkym rozsahom však za obdobie analyzovania vzrástla iba o 5 %. Miera využívania kapacity priemyslu spoločenstva vzrástla počas obdobia analyzovania z 55 % na 65 %.

výroba a kapacita priemyslu spoločenstva index 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	IP
objem všetkých vyrobených REWS	100	102	105	107	122
objem vyrobených REWS s nízkym rozsahom	100	123	114	100	105
kapacita (všetky REWS)	100	100	100	100	105
miera využívania kapacity (všetky REWS)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Dospelo sa k záveru, že úroveň zásob nemohla byť považovaná za takú, ktorá by mala akýkoľvek významný vplyv na stav priemyslu spoločenstva, nakoľko priemysel spoločenstva používal výrobu na základe objednávok, pričom zásoby takmer neexistovali.

Objem predajov

(79) Predaje celkových jednotiek REWS ktoré realizoval priemysel spoločenstva na trhu spoločenstva počas trvania obdobia analyzovania vzrástli objemovo o 29 %. Na rozdiel od vyššieuvedeného predaje REWS s nízkym rozsahom vzrástli objemovo iba o 10 %.

Obrat z predaja

(80) Vývoj obratu z predaja je znázornený v indexovej forme v nižšieuvedenej tabuľke. Obrat z predaja všetkých REWS priemyslu spoločenstva na trh spoločenstva vzrástol za analyzované obdobie o 27 %. V protiklade s vyššieuvedeným, obrat z predaja REWS s nízkym rozsahom poklesol za analyzované obdobie o 11 %.

obrat z predaja index - 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	IP
všetky REWS	100	96	97	111	127
s nízkym rozsahom	100	*95*	*94*	*90*	*89*

Trhový podiel a rast

(81) Podiel priemyslu spoločenstva na trhu spoločenstva klesol pre všetky REWS z 26,1 % v roku 1995 na 24,9 % v období vyšetrovania; t. j. pokles o 4,6 %. Na rozdiel od vyššieuvedeného, podiel priemyslu spoločenstva na trhu REWS s nízkym rozsahom klesol z 21,8 % v roku 1995 na 17,1 % v období vyšetrovania; t. j. pokles o 22 %.

(82) Z tohto dôvodu priemysel spoločenstva nemohol plne profitovať z rastu trhu.

trhový podiel priemyslu spoločenstva	1995	1996	1997	1998	IP
všetky REWS	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
index	100	96	100	91	96
REWS s nízkym rozsahom	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
index	100	82	91	74	78

Predajné ceny

(83) Priemerné predajné ceny REWS všetkých rozsahov nepríbuzným zákazníkom poklesol v hodnotovom vyjadrení za analyzované obdobie:

vysoký rozsah (- 11 %);

stredný rozsah (- 18 %); a

nízky rozsah (- 17 %).

Jeden vyvážajúci vývozca zdôraznil, že priemerné predajné ceny všetkých REWS za analyzované obdobie vzrástli, čo indikovalo – ako sa tvrdilo – že priemysel spoločenstva neutrpel škody. Tento zjavný nárast bol však v plnom rozsahu spôsobený zmenami v kombinácii výrobkov (t. j. podstatné zmeny v objeme predaja palety výrobkov od roku 1995 po obdobie vyšetrovania) a toto tvrdenie bolo preto zamietnuté. Toto jasne vyplýva z vyššieuvedených cenových trendov pre segment s každým rozsahom.

Ziskovosť

(84) Návratnosť obratu všetkých REWS ako celku vzrástla z nízkej pozitívnej úrovne v roku 1995 na cca 10 % za obdobie vyšetrovania. na rozdiel od vyššieuvedeného segment s nízkym rozsahom utrpel pokles z nízkej pozitívnej ziskovosti v roku 1995 do podstatných strát za obdobie vyšetrovania (cca 20 %).

(85) Trend pre REWS ako celok sa dá vysvetliť zvýšenými objemami predaja a obratom v dôsledku „euro-efektu“, ako to bolo vysvetlené v úvodnej časti 64. Treba upozorniť, že priemysel spoločenstva nemohol dosiahnuť prijateľnú úroveň zisku v rokoch pred existenciou „euro-efektu“ a ziskovosť sa pohybovala iba na úrovni postačujúcej na udržanie životaschopnosti priemyslu spoločenstva v období vyšetrovania, nakoľko to bol práve „euro-efekt“, ktorý zvýšil objem predaja.

(86) Bolo vykonané vyhodnotenie dopadu „euro-efektu“ na ziskovosť, aby bolo možné ilustrovať očakávané zhoršenie ziskovosti tak, ako bude vplyv euro-efektu slabnúť.Prognózuje sa, že obrat priemyslu spoločenstva poklesne najmenej o 27 % (t. j. taká istá miera, o akú obrat vzrástol v dôsledku euro-efektu, ako je to uvedené v úvodnej časti 80).

(87) Ďalšie dôkazy dopadu euro-efektu sú zjavné, ak sa pozrieme na mieru ziskovosti priemyslu spoločenstva v roku 1996 (t. j. predtým ako sa prejavil dopad euro-efektu). V tom čase bola miera ziskovosti pod 3 %.

(88) Je dôležité zdôrazniť, že priemysel spoločenstva nebol schopný v plnej miere profitovať z euro-efektu, nakoľko návratnosť predaja REWS s nízkym rozsahom bola počas obdobia vyšetrovania dokonca výrazne pod bodom zlomu. Toto je významné, nakoľko sa jedná o segment, do ktorého sa koncentrujú dovozy z predmetných krajín. Straty v tomto segmente znížili celkovú ziskovosť priemyslu spoločenstva a zabránili mu v plnej miere profitovať z euro-efektu a z antidumpingových opatrení proti dovozom s pôvodom v Japonsku a Singapúre. Navyše, sa dospelo k názoru, že depresívne účinky dumpingových dovozov na cenu sa pociťovali aj v rámci segmentov stredného a vysokého rozsahu, nakoľko ceny v segmente jedného rozsahu budú mať nevyhnutne efekt znižovania aj v ostatných segmentoch.

(89) Záverom treba povedať, že celková ziskovosť priemyslu spoločenstva nebola na takej úrovni, ktorá by sa bola dala reálne očakávať v období vyšetrovania, a to v dôsledku depresívnych účinkov dumpingových dovozov na cenu.

Ostatné faktory súvisiace s výkonom

(90) Nebola vykonaná žiadna podrobná analýza a hotovostnom toku, o schopnosti navyšovať kapitál (alebo investície) a o návratnosti investícií, nakoľko takáto analýza by sa týkala situácie spoločnosti ako takej. Ostatné odvetvia obchodu spoločností predstavujú viac ako 50 % celkového obratu spoločnosti a preto celková analýza by nebola reprezentatívna, čo sa týka predmetnéhovýrobku.

Pokiaľ sa jedná o dopad veľkosti skutočného dumpingového rozpätia na priemysel spoločenstva – vychádzajúc z objemov a cien dovozov z predmetných krajín – tento dopad nemožno považovať za zanedbateľný.

Produktivita, zamestnanosť a mzdy

(91) Nižšie uvedená tabuľka znázorňuje, že počas doby analyzovania zamestnanosť v priemysle spoločenstva poklesla o 11 %.

produktivita na zamestnanca index - 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	IP
počet vyrobených jednotiek	100	102	105	107	122
počet zamestnancov	100	91	82	90	89
produktivita na zamestnanca	100	107	123	123	130

(92) Produktivita na zamestnanca vzrástla v priebehu analyzovaného obdobia o 40 %.

(93) Nebola prevedená žiadna podrobná analýza miezd, vzhľadom na dôležitosť ostatných druhov obchodu v rámci celkových činností spoločností. Takáto analýza by sa týkala situácie spoločnosti ako takej a nebola by nevyhnutne reprezentatívna, pokiaľ ide o predmetnývýrobok.

5. **Závery týkajúce sa škôd**

(94) Na základe vyššieuvedených záverov vyplýva, že v priebehu obdobia vyšetrovania, berúc do úvahy vývoj počas daného obdobia, priemysel spoločenstva zaznamenal zníženie priemerných zmien (vo všetkých troch rozsahoch) a strát trhového podielu. Závery týkajúce sa REWS s nízkym rozsahom (pokiaľ sa jedná o objem predaja, priemerné ceny, výrobu, trhový podiel a ziskovosť) poukazujú na horšiu situáciu v porovnaní so situáciou v odvetví REWS ako celkove. Bola to najmä žalostná ekonomická situácia v segmente s nízkym rozsahom, ktorá zabránila priemyslu spoločenstva dosiahnuť takú úroveň celkovej ziskovosti, aká by sa bola dala očakávať pri vplyve euro-efektu a platných antidumpingových opatrení, najmú ak máme na mysli snahu o reštrukturalizáciu.

(95) Dospelo sa k záveru, že priemysel spoločenstva utrpel materiálne škody počas obdobia vyšetrovania.

(96) Treba poznamenať, že segment s nízkym rozsahom je pre priemysel spoločenstva dôležitý, nakoľko priemysel musí ponúkať svojim zákazníkom segmenty so všetkými tromi rozsahmi a akýkoľvek cenový tlak v segmente nízkeho rozsahu bude nevyhnutne znižovať ceny aj v ostatných segmentoch, ktoré sa z väčšej časti predávajú tým istým zákazníkom.

(97) Euroefekt je svojou podstatou dočasný, zatiaľ čo neexistujú žiadne náznaky, že by konkurencia zo strany dumpingových dovozov ustala. Je to teda len otázkou času, kedy sa celková situácia priemyslu spoločenstva ďalej zhorší. Je to pravdepodobné, nakoľko sa očakáva, že pokles dopytu spôsobí zníženie výroby, predaja, podielu na trhu a cien. Treba si taktiež uvedomiť, že priemerné ceny v menovej zóne eura boli oveľa vyššie ako ceny mimo tejto zóny, čo predstavoval ďalší náznak budúceho vývoja.

E. **KAUZALITA**

1. **Úvod**

(98) Preskúmal sa efekt dumpingových dovozov na priemysel spoločenstva.

(99) Ďalej bolo prešetrené hodnotenie dopadu všetkých známych faktorov na priemysel spoločenstva. Takáto analýza potvrdila, že akékoľvek škody spôsobené inými faktormi ako sú predmetné dumpingové dovozy nie je neprávom pripisovaná týmto dumpingovým dovozom.

2. **Efekt dumpingových dovozov**

Efekt na objem predajov a na trhový podiel

(100) Počas daného obdobia spotreba na trhu spoločenstva vzrástla o 35 %. Predaj zo strany priemyslu spoločenstva vzrástol iba o 29 % a dovozy z predmetných krajín vzrástli o 123 %.

(101) Ako bolo vysvetlené v úvodnej časti 81, trhový podiel priemyslu spoločenstva poklesol počas daného obdobia o 4,6 %. Naprotitomu, trhový podiel dovozov z predmetných krajín vzrástol za to isté obdobie z 9,2 % na 15,1 %.

(102) Ako bolo vysvetlené v úvodnej časti 82, predajné ceny priemyslu spoločenstva počas daného obdobia poklesli. Za to isté obdobie boli tieto ceny výrazne zvýšené v dôsledku dovozov s pôvodom v predmetných krajinách, ako to bolo uvedené v úvodnej časti 95. Tieto uvedené fakty mali neblahé dôsledky na ziskovosť priemyslu spoločenstva.

(103) Analýza uvedená vyššie potvrdila, že existuje jasná časová zhoda medzi poklesom priemyslu spoločenstva vyjadreným kľúčovými finančnými a ekonomickými ukazovateľmi a nárastom dumpingových dovozov z predmetných krajín.

Dopad dumpingových dovozov na segment s nízkym rozsahom.

(104) Nájsť príčinu negatívneho dopadu dumpingových dovozov na celkovú situáciu priemyslu spoločenstva možno tak, že sa vypracuje prepracovaná a spresnená analýza kauzálnych prepojení, založená na rôznych trhových segmentoch REWS.

(105) Treba pripomenúť, že počas obdobia vyšetrovania 97 % dovozov od spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov – čo predstavovalo takmer 15 000 jednotiek – pripadalo na segment s nízkym rozsahom. Celkové dovozy z predmetných krajín dosiahli za obdobie vyšetrovania 33 063 jednotiek. Z tohto dôvodu sa predpokladalo, že 97 % celkových dovozov pripadalo na segment s nízkym rozsahom. Tento predpoklad sa opieral o dostupné fakty, pričom nebol žiaden dôvod domnievať sa, že by sa štruktúra zvyšných dovozov príliš líšila od štruktúr dovozov zo strany spolupracujúcichvyvážajúcich výrobcov. Z tohto dôvodu, keďže predaje priemyslu spoločenstva v segmente s nízkym rozsahom boli iba o niečo nižšie ako dovozy z predmetných krajín na začiatku daného obdobia, činili podstatne menej ako polovicu dovozov z predmetných krajín v priebehu vyšetrovania. Tabuľka uvedená nižšie znázorňuje rast objemu predaja segmentu s nízkym rozsahom priemyslu spoločenstva v porovnaní s odhadom predaja v tom istom segmente zo strany vyvážajúcich výrobcov do predmetných krajín. Z toho vyplýva, že počas daného obdobia vyvážajúci výrobcovia zvýšili objem svojho predaja v tomto segmente o 123 %, zatiaľ čo priemysel spoločenstva dokázal zvýšiť objem svojich predajov iba o 10 %.

objem predajov REWS s nízkym rozsahom na trhu spoločenstva index – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	IP
priemysel spoločenstva	100	106	109	104	110
predmetné krajiny- na základe 97 % celkových vývozov	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
index predmetných krajín	100	221	178	232	223

(106) Zodpovedajúci vývoj trhového podielu taktiež poukazuje nato, že dovozy z predmetných krajín vzrástli za dané obdobie na úkor priemyslu spoločenstva. Trhový podiel dovozov s nízkym rozsahom z predmetných krajín vzrástol z 9,2 % na 15,1 % (t. j. celkový nárast 65 %), zatiaľ čo trhový podiel s nízkym rozsahom priemyslu spoločenstva poklesol z 21,8 % na 17,1 % (t. j. pokles o 22 %).

(107) V úvodnej časti 82 je zaznamenaný vývoj priemerných cien priemyslu spoločenstva. Hoci priemerné ceny priemyslu spoločenstva poklesli vo všetkých troch modelových rozsahoch, pokles v segmente s nízkym rozsahom bol výrazne väčší ako pokles celkových priemerných cien.

(108) Je treba pripomenúť, že zisky priemyslu spoločenstva neboli rovnomerne rozdelené na všetky segmenty s modelovým rozsahom. Antidumpingové clá týkajúce sa dovozov z Japonska a Singapúru (popísané v úvodných častiach 8 a 9) sa týkali najmä segmentov s vysokým a stredným rozsahom a z pohľadu ziskovosti prispeli k danej situáciu. na rozdiel od vyššieuvedeného, predaje priemyslu spoločenstva v segmente s nízkym rozsahom sa realizovali s veľkou stratou. Bol to presne tento segment, na ktorý sa zamerali vyvážajúci výrobcovia v predmetných krajinách.

3. **Dovozy z ostatných tretích krajín**

(109) Počas obdobia vyšetrovania mali ostatné dovozy do spoločenstva svoj pôvod v niekoľkých krajinách, vrátane Japonska a Singapúru, ako je to uvedené v tabuľke nižšie.

objem dovozov REWS (vrátane predmetných krajín)	1995	1996	1997	1998	IP
Japonsko	474	954	1 606	2 794	2 332
Japonsko- trhový podiel	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapúr	3 776	863	987	1 332	427
Singapúr – trhový podiel	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Ostatné	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Ostatné – trhový podiel	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Celkové dovozy (okrem predmetných krajín)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Dovozy z Japonska a Singapúru podliehali antidumpingovým opatreniam siahajúcim v priebehu celého daného obdobia od 15 % do 32 % a ich objem bol nízky. Ceny pre konečných zákazníkov sa môžu považovať za neškodlivé. Je jasné, že dovozy z týchto krajín neprispievali ku znižovaniu cien a je nepravdepodobné, že by boli významne prispeli ku škodám, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

(111) Dovozy z ostatných tretích krajín (najmä Švajčiarsko, USA a Indonézia) sa realizovali v nízkom objeme. Jediná cenová informácia, ktorú mala Komisia k dispozícii pochádzala z Eurostat-u, pričom však nebol vyznačený príslušný rozsah a bolo ťažké vyvodiť závery, týkajúce sa úrovne týchto cien. Pokiaľ sa jedná o priemysel spoločenstva, tak obavy týkajúce sa dovozov z týchto krajín sa týkali indonézskych vývozov. Majúc však na pamäti *de minimis* (1 451 jednotiek) objem dovozov z Indonézie počas obdobia vyšetrovania je jasné, že je nepravdepodobné, aby tieto dovozy významne prispeli ku škodám, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

4. **Efekt vnútornej konkurencie v rámci spoločenstva**

(112) Vyvážajúci výrobcovia dali na zvážanie, že vnútorná konkurencia na trhu spoločenstva v sektore REWS, vyplývajúca zo zmien v štruktúre maloobchodného sektora spoločenstva, mala klesajúci efekt na ceny. Z toho dôvodu sa vyšetrovalo, či tieto zmeny boli takého charakteru, aby mohli narušiť kauzálne prepojenie medzi dumpingovými dovozmi a škodami, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

(113) V rámci celého spoločenstva trhových podiel viacnásobných užívateľov (t. j. veľké reťazce supermarketov) významne vzrástol, zatiaľ čo počet menších užívateľov poklesol. Táto zmena štruktúry zvýšila kúpnu silu spotrebného priemyslu celkove a je pravdepodobné, že táto zmena mala určitý klesajúci efekt na priemerné ceny.

(114) Ako bolo v úvodnej časti 59 spomenuté, štruktúra priemyslu spoločenstva sa v priebehu daného obdobia taktiež podstatne zmenila. Zníženie počtu spoločností a zvýšenie produktivity uvedené v úvodnej časti 90 malo za cieľ vyrovnať sa s týmito trhovými zmenami. Dospelo sa k záveru, že konkurencia na vnútornom trhu vyplývajúca zo zmien štruktúry maloobchodného sektoru spoločenstva nenarušila kauzálne prepojenie medzi dumpingovými dovozmi a škodami, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

5. **Závery týkajúce sa kauzality**

(115) Vzhľadom na časovú zhodu medzi realizovaným znižovaním cien ako aj významným trhovým podielom, ktorý získali dumpingové dovozy z predmetných krajín na jednej strane a zodpovedajúcou stratou trhového podielu, ktorú zaznamenal priemysel spoločenstva, ako aj znížením predajných cien na druhej strane, dospelo sa k záveru, že dumpingové dovozy s pôvodom v predmetných krajinách spôsobili priemyslu spoločenstva materiálne škody.

(116) Na základe vyššieuvedeného sa dospelo k záveru, že dumpingové dovozy s pôvodom v predmetných krajinách spôsobili priemyslu spoločenstva materiálne škody. Hoci aj ostatné faktory mohli k tomu prispieť, nie sú také významné, aby narušili kauzálne prepojenie medzi dumpingovými dovozmi a škodami, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

F. **ZÁUJMY SPOLOČENSTVA**

1. **Všeobecné úvahy**

(117) V súlade s článkom 21 základného nariadenia sa prešetrovalo, či by zavedenie antidumpingových opatrení bolo proti záujmom spoločenstva ako celku. Stanovenia záujmov spoločenstva vychádzalo z vyhodnotenia rôznych záujmov, t. j. zo záujmov priemyslu spoločenstva, dovozcov a užívateľov predmetného výrobku do tej miery ako príslušné zainteresované strany poskytli požadované informácie v tomto ohľade.

(118) Od všetkých zainteresovaných strán boli vyžiadané informácie tak, aby bolo možné určiť pravdepodobný dopad zavedenia alebo nezavedenia opatrení. Dotazníky boli zaslané priemyslu spoločenstva, dovozcom/obchodníkom a dvom združeniam užívateľov predmetnéhovýrobku.

(119) Na základe vyššieuvedeného sa preskúmalo, či – napriek záverom týkajúcich sa dumpingu, škôd a kauzality – existujú pádne dôvody, ktoré by viedli k záveru, že nie je v záujme spoločenstva v tomto danom prípade zaviesť príslušné opatrenia.

2. **Záujmy priemyslu spoločenstva**

(120) Pri chýbajúcich opatreniach proti škodlivému dumpingu je isté, že situácia priemyslu spoločenstva – pokiaľ ide o trhový podiel, ziskovosť a zamestnanosť – sa zhorší. Toto je pravda najmä vzhľadom na skutočnosť, že euro-efekt, ktorý do určitej miery kompenzuje účinky dumpingových dovozov, čoskoro pominie. Dumpingové dovozy mali okamžitý dopad na segment s nízkym rozsahom, čomu priemysel spoločenstva nemôže dlhodobo odolávať. Dôležitosť tohto segmentu pre priemysel spoločenstva spočíva v tom, že musí naďalej ponúkať na predaj všetky tri segmenty a aby mohol zásobovať hlavných užívateľov na trhu.

(121) V priebehu analyzovaného obdobia došlo vo výrobe spoločenstva ku značnej konsolidácii. Toto pokračovalo vďaka procesu, ktorý prebiehal počas 90- tych rokov, ktorý v sebe zahŕňal rôzne fúzie a akvizície. Táto konsolidácia pomohla zabezpečiť prežitie výroby REWS v spoločenstve a tým pádom zachovať techniku váženia vo všeobecnosti. Tento fakt je dôležitý, pretože sa nevyhnutne prejavia kladivové efekty (vo forme zníženej ziskovosti a zamestnanosti), tak na dodávateľov priemyslu ako aj na príbuzné výrobné sektory v rámci priemyslu spoločenstva, pokiaľ dovolíme zrušiť príslušné opatrenia. Je to z toho dôvodu, že sa to týka technológie REWS ako aj celej palety iných výrobkov. Akákoľvek strata technologické know-how v sektore REWS bude znamenať celkovú stratu konkurencieschopnosti aj v príbuzných sektoroch. Priemysel spoločenstva vyrába taktiež iné elektronické váhy ako sú napr. tie, ktoré sa používajú v priemyselnom sektore, ale takéto váhy poskytuje servis. Navyše, priemysel spoločenstva vyrába celú paletu iných maloobchodných zariadení, ako sú napr. krájačky, ktoré sa predávajú tými istými kanálmi. Je jasné, že zamestnanosť v týchto oblastiach bude taktiež ohrozená, ak sa umožní pretrvávanie škodlivého dumpingu.

(122) Priemysel spoločenstva vyvinul maximálne úsilie v snahe čeliť konkurencii z ČĽR, Kórey a Taiwanu. Príkladmi takýchto krokov sú:

— pokrok smerom k vyššej konsolidácii (menej spoločností),

— odstavenie nadmernej kapacity,

— lepšie využívanie moderných výrobných technológií (napr. výroby na objednávku, zvýšená mechanizácia a nasadenie výpočtovej techniky)

— zvýšenie produktivity,

— zníženie nákladov zvýšením kontrahovania dodávok komponentov a realizovaním zmien vo využívaní svojich distribučných kanálov, a

— investovanie do nových modelových rozsahov a do zlepšovania techniky váženia.

Výrobcovia spoločenstva na základe vyššieuvedeného prejavili ochotu zachovať svoju konkurenčnú prítomnosť na trhu spoločenstva a sú schopní profitovať z antidumpingových opatrení – pokiaľ by tieto boli zavedené. Pokiaľ by antidumpingové opatrenia neboli zavedené, tak tento celý stav by bol ohrozený.

3. **Záujmy ostatných strán**

(123) Vyvinula sa snaha o spoluprácu zástupcov zastupujúcich záujmy obchodných domov, vrátane viacnásobných užívateľov predmetného výrobku (supermarkety) tak, aby bolo možné určiť, či nastal na užívateľov významný dopad.

(124) V rámci tohto vyšetrovania spolupracovali iba dvaja užívatelia. Jeden užívateľ vyjadril svoju podporu sťažujúcemu sa priemyslu spoločenstva, pričom uviedol, že dlhodobý prospech z celkovej kvality nákupu a servisu poskytovaného zo strany priemyslu spoločenstva prevýšia dočasný prospech, ktorý by sa dali dosiahnuť nákupom REWS z predmetných vyvážajúcich krajín za dumpingové ceny.

Druhý užívateľ zdôraznil, že ak by opatrenia boli zavedené, tak by trpel v dôsledku zvýšených nákladov a zníženej konkurencieschopnosti.

(125) Nedostatok spolupráce zo strany užívateľov je spôsobená veľmi nízkym podielom celkových nákladov užívateľov pripadajúcim na REWS. Dopad zavedenia opatrení na vysoko konkurenčnom trhu možno posúdiť za zanedbateľný.

(126) Snažili sme sa taktiež získať stanoviská dovozcov v spoločenstve. Dostali sme iba jednu jedinú neúplnú odpoveď na dotazník. Dospelo sa k záveru, že zavedenie opatrení by malo za následok dopad na obrat a zisky dovozcov. Je však pravdepodobné, že tento dopad by bol malý, berúc do úvahy skutočnosť, že dovozcovia obchodujú aj s inými výrobkami.

4. **Záver**

(127) Nízka úroveň spolupráce zo strany užívateľov a dovozcov predstavuje jasnú prekážku pri vyvodení záverov o efekte, aký by mali v týchto sektoroch antidumpingové opatrenia. Dospelo sa však k záveru, že tento dopad by bol zanedbateľný, a to najmä v prípade maloobchodného sektoru, kde je podiel nákladov pripadajúcich na REWS veľmi nízky.

(128) Treba však upozorniť, že dumpingové dovozy z predmetných krajín spôsobili priemyslu spoločenstva materiálne škody, pričom snaha zostať konkurencieschopný, si vyžiadal vynaloženia veľkého úsilia. Plný rozsah týchto škôd je skrytý v dôsledku dočasného prospechu vďaka zavedeniu euro. Avšak v prípade chýbajúcich opatrení a vzhľadom na doznievajúci efekt euro, je pravdepodobné, že stav priemyslu spoločenstva sa bude naďalej zhoršovať a môže dôjsť až k zastaveniu výroby REWS s nízkym rozsahom a tým bude ohrozená životaschopnosť celého priemyslu spoločenstva.

(129) Na základe vyššieuvedeného je Komisia toho názoru, že neexistujú žiadne pádne dôvody – vzhľadom na záujmy spoločenstva tieto antidumpingové opatrenia - nezaviesť.

G. NAVRHOVANÉ CLÁ

1. Úroveň vylúčenia škôd

(130) S cieľom zabrániť ďalším škodám spôsobovaným dumpingovými dovozmi bolo navrhnuté schváliť antidumpingové opatrenia vo forme konečných ciel. S cieľom stanovenia úrovne týchto ciel sa zobrali do úvahy zistené dumpingové rozpätia, výška cla nevyhnutná na vylúčenie škôd, ktoré utrpel priemysel spoločenstva a situácia na trhu v priemysle spoločenstva.

(131) Za týmto účelom sa použili reprezentatívne výrobné náklady dvoch základných modelov s nízkym rozsahom (t. j. mono a veža) priemyslu spoločenstva, spolu so ziskovým rozpätím 10 %. Výsledné neškodiace ceny opierajúce sa o tieto náklady a zisk predstavujú úroveň predajných cien, ktoré by priemysel spoločenstva bol schopný podľa očakávania dosiahnuť pri chýbajúcich dumpingových dovozoch. Tieto dve poškodzujúce ceny boli porovnané s cenami dumpingových dovozov, ktoré sa používali na stanovenie zníženia cien tak ako bolo uvedené v častiach 72 až 75. Rozdiel medzi týmito cenami (na základe váženého priemeru a vyjadrené percento na úrovni cif) ukázali rozpätia predaja pod cenu, ktoré sa môžu uplatňovať v každej spoločnosti.

(132) Tieto rozpätia vrátane rozpätí pre nespolupracujúcich vývozcov sú vyššie ako stanovené dumpingové rozpätia (s výnimkou Mettler-Toledo, kde rozpätie škôd činilo 0 %). Podľa menej závažného daňového predpisu v súlade s článkom 9 ods. 4 základného nariadenia sa navrhuje, aby clo bolo stanovené na úrovni najnižších rozpätí.

2. Forma a úroveň konečných opatrení

(133) V svetle predchádzajúceho sa dospelo k záveru, že v súlade s článkom 9 ods. 4 základného nariadenia sa musia uložiť konečné antidumpingové clá. Za najvhodnejšie opatrenia v rámci tohto konania sa považuje clo z hodnoty.

(134) Výška zostatkového cla bola stanovená na úrovni, ktorá nepredstavuje odmenu za nespoluprácu v každej predmetnej krajine. Nakoľko spolupráca bola v prípade Kórey na vysokej úrovni, tak výška zostatkového cla bola stanovená na úrovni najvyššieho dumpingového rozpätia pre spolupracujúce spoločnosti. Nakoľko spolupráca v prípade ČĽR a Taiwanu bola na nízkej úrovni, výška zostatkového cla bola stanovená na úrovni modelu s najvyšším individuálnym dumpingovým rozpätím, predávaného v reprezentatívnych množstvách.

(135) Výška antidumpingového cla pre jednotlivé spoločnosti špecifikovaná v tomto nariadení bola stanovená na základe výsledkov súčasného vyšetrovania. Z toho dôvodu odzrkadľuje situáciu zistenú počas vyšetrovania, pokiaľ ide o tieto spoločnosti. Tieto colné sadzby (ako protiklad k celoštátnym clám, ktoré sa uplatňujú na „všetky ostatné spoločnosti“) sú takto výhradne uplatniteľné na dovozy výrobkov s pôvodom v predmetnej krajine a vyrábané touto spoločnosťou a špecifickou právnickou osobou. Dovážané výrobky, ktoré vyrába iná spoločnosť, ktorá nie je špeciálne uvedená v operatívnej časti tohto nariadenia pod svojim menom a adresou, vrátane subjektov spriaznených so špeciálne uvedenými subjektmi, nemôže profitovať z tejto colnej sadzby a bude podliehať colnej sadzbe, ktorá sa vzťahuje na všetky ostatné spoločnosti.

(136) Akákoľvek žiadosť, ktorá požaduje uplatňovanie takejto antidumpingovej colnej sadzby pre jednotlivú spoločnosť (napr. po zmene názvu subjektu alebo po zriadení nových výrobných alebo predajných subjektov, musí byť adresovaná Komisii bezodkladne a so všetkými príslušnými informáciami, jedna sa najmä o akúkoľvek zmenu v predmete činnosti spoločnosti spojenú s výrobou, predajmi na vnútornom trhu a na vývoz, spojenú napr. so zmenou názvu alebo zmenou názvu výrobných alebo predajných subjektov. Komisia – ak uzná sa vhodné- po konzultáciách s poradným výborom nariadenie príslušne doplní a pozmení tak, že bude aktualizovať zoznam spoločností profitujúcich z individuálnych colných sadzieb.

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

Článok 1

1. Týmto sa ukladajú konečné antidumpingové clá na dovozy elektronických váh s maximálnou váživosťou neprekračujúcou 30 kg, určených na použitie v maloobchodnom predaji, ktorých súčasťou je digitálne zobrazenie hmotnosti, jednotkovej ceny a ceny, ktorú treba zaplatiť (bez ohľadu nato, či sú alebo nie sú vybavené zariadením na tlač týchto údajov), bežne klasifikovateľných v rámci KN kódu ex 8423 81 50 (TARIC kód 8423 81 50 10) s pôvodom v Čínskej ľudovej republike, v Kórey a v Taiwane.

2. Clo vypočítané na základe netto ceny výrobku franko hranica spoločenstva, pred zdanením je:

Krajina	Spoločnosť	colná sadzba	prídavný kód TARIC
Čínska ľudová republika	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd.	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd.	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd.	9,0 %	A209
	Všetky ostatné spoločnosti	30,7 %	A999
Republika Kórea	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd.	4,7 %	A211
	Všetky ostatné spoločnosti	4,9 %	A999
Taiwan	UWE Universal Weight Enterprice Co. Ltd. Taipei	5,5 %	A213
	Nowrex International Co. Ltd. Taipei	5,9 %	A214
	Všetky ostatné spoločnosti	13,4 %	A999

3. Pokiaľ nie je špecifikované inak uplatňujú sa platné ustanovenia týkajúce sa ciel.

Článok 2

Toto nariadenie nadobúda účinnosť dňom nasledujúcim po jeho uverejnení v Úradnom vestníku Európskych spoločenstiev.

Toto nariadenie je záväzné vo svojej celistvosti a priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch.

V Bruseli 27. novembra 2000

Za Radu

predseda

L. FABIUS