32000R2605

30.10.2000 URADNI LIST EVROPSKIH SKUPNOSTI L 301/42

UREDBA SVETA (ES) št. 2605/2000
z dne 27. novembra 2000
o uvedbi dokončnih protidampinških dajatev za uvoz nekaterih elektronskih trgovskih tehtnic po poreklu iz Ljudske republike Kitajske, Republike Koreje in Tajvana

SVET EVROPSKE UNIJE JE –

ob upoštevanju Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti,

ob upoštevanju Uredbe Sveta (ES) št. 384/96 z dne 22. decembra 1995 o zaščiti pred dampinškim uvozom iz držav, ki niso članice Evropske skupnosti [1], in zlasti člena 9 Uredbe,

ob upoštevanju predloga Komisije, ki ga je dala po posvetovanju s Svetovalnim odborom,

ob upoštevanju naslednjega:

A. **POSTOPEK**

1. **Uvedba**

(1) 16. septembra 1999 je Komisija v Uradnem listu Evropskih skupnosti [2] objavila obvestilo o uvedbi protidampinškega postopka v zvezi z uvozom določenih elektronskih trgovskih tehtnic s poreklom iz Ljudske republike Kitajske (v nadaljnjem besedilu „Kitajska“), Republike Koreje (v nadaljnjem besedilu „Koreja“) in Tajvana v Skupnost.

(2) Postopek je bil uveden zaradi pritožbe, vložene 30. julija 1999 v imenu proizvajalcev Skupnosti, ki so predstavljali večji del proizvodnje elektronskih trgovskih tehtnic v Skupnosti, kot je to opredeljeno v členu 5(4) Uredbe (ES) št. 384/96 (v nadaljnjem besedilu „temeljna Uredba“). Pritožba je vsebovala dokaze o dampingu zadevnega proizvoda in dokaze o znatni škodi, ki je iz tega izhajala, kar je zadostovalo za uvedbo postopka.

2. **Preiskava**

(3) Komisija je o uvedbi postopka uradno obvestila pritožnike proizvajalce Skupnosti, proizvajalce-izvoznike, uvoznike, uporabnike (kot tudi predstavnike združenj), za katere je bilo znano, da jih to zadeva, in predstavnike zadevnih držav izvoznic. Zainteresiranim strankam je bila dana možnost, da v roku, določenem v obvestilu o uvedbi, pisno predstavijo svoja stališča in zahtevajo zaslišanje.

(4) Komisija je poslala vprašalnike strankam, za katere je bilo znano, da jih to zadeva, in drugim strankam, ki so se same javile v rokih, določenih v obvestilu o uvedbi. Odgovore je prejela od dveh proizvajalcev iz Skupnosti, osmih proizvajalcev-izvoznikov iz zadevnih držav kot tudi od določenih znanih povezanih uvoznikov iz Skupnosti in sodelujočega proizvajalca iz primerljive države. Odgovore je prejela tudi od dveh uporabnikov zadevnega proizvoda iz Skupnosti.

(5) Komisija si je priskrbela in preverila vse informacije, ki so bile po njenem mnenju potrebne za ugotavljanje dampinga, škode in interesa Skupnosti. Kontrolne obiske je opravila v prostorih naslednjih podjetij:

(a) *Proizvajalci iz Skupnosti*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Združeno kraljestvo

Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen, Nemčija

Bizerba Belgium SA, Bruselj (hčerinsko podjetje Bizerba GmbH)

(b) *Proizvajalci - izvozniki*

KOREJA

A & D Korea Co. Ltd, Seul

CAS Corporation, Seul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do

TAJVAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

LJUDSKA REPUBLIKA KITAJSKA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Šanghaj

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Šanghaj

(c) *Primerljiva država*

INDONEZIJA

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

(d) *Povezani uvozniki*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Švedska

Mettler-Toledo GmbH, Gieffen, Nemčija

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Nemčija

Mettler-Toledo GmbH, Dunaj, Avstrija.

(6) Preiskava dampinga in škode je zajela obdobje od 1. septembra 1998 do 31. avgusta 1999 (v nadaljnjem besedilu „obdobje preiskave“). Proučevanje trendov, pomembnih za ugotavljanje škode, je zajelo obdobje od 1. januarja 1995 do konca obdobja preiskave (v nadaljnjem besedilu „obdobje analize“).

[1] UL L 56, 6.3.1996, str. 1. Uredba, kakor je bila nazadnje spremenjena z Uredbo (ES) št. 2238/2000 (UL L 257, 11.10.2000, str. 2).

[2] UL C 262, 16.9.1999, str. 8.

(7) Vse zadevne stranke so bile obveščene o bistvenih dejstvih in premislekih, na podlagi katerih se je nameravala priporočiti uvedba ukrepov. Po tem obvestilu so nekatere zainteresirane stranke podale stališča. Pripombe teh strank so bile obravnavane in ugotovitve ustrezno spremenjene, kjer se je to štelo za primerno.

3. **Pretekli postopki v zvezi z zadevnim proizvodom**

(8) Oktobra 1993 je Svet z Uredbo (EGS) št. 2887/93 ([1]) uvedel dokončne protidampinške ukrepe v zvezi z uvozom določenih elektronskih trgovskih tehtnic s poreklom iz Singapura in Koreje. Ukrepi, ki veljajo za Singapur, so predmet tekoče revizije, uvedene oktobra 1998 ([2]), medtem ko so se ukrepi, ki so veljali za Korejo, iztekli oktobra 1998.

(9) Aprila 1993 je Svet z Uredbo (EGS) št. 993/93 ([3]) uvedel dokončne protidampinške ukrepe v zvezi z uvozom določenih elektronskih trgovskih tehtnic s poreklom iz Japonske. Ti ukrepi so prav tako predmet tekoče revizije, ki je bila uvedena aprila 1998 ([4]).

B. ZADEVNI PROIZVOD IN PODOBEN PROIZVOD

1. **Zadevni proizvod**

(10) Zadevni proizvod so elektronske trgovske tehtnice z vgrajenim digitalnim prikazovalnikom mase, cene na enoto in zneska za plačilo (s pripravo za tiskanje teh podatkov ali brez nje), ki spadajo pod oznako KN ex 8423 81 50. Elektronske trgovske tehtnice so izdelane v različnih modelih ali z različnimi zmogljivostmi in tehnologijo. Industrija razlikuje tri segmente elektronskih trgovskih tehtnic, in sicer spodnji, srednji in višji segment. Ti segmenti obsegajo modele od prostostoječih elektronskih trgovskih tehtnic brez vgrajenega tiskalnika do bolj kompleksnih modelov s prednastavljivimi sistemi tipk in možnostjo vključitve v računalniške sisteme kontroliranja in upravljanja.

(11) Čeprav se možnosti uporabe elektronskih trgovskih tehtnic zaradi dodatnih funkcij v srednjem in višjem segmentu lahko razlikujejo, ni pomembnih razlik v temeljnih fizičnih in tehničnih lastnostih različnih modelov elektronskih trgovskih tehtnic. Poleg tega je preiskava pokazala, da med temi tremi segmenti ni jasnih ločnic, saj so modeli iz sosednjih segmentov pogosto zamenljivi med seboj. Za namene te preiskave jih je zato treba šteti kot en sam proizvod.

2. **Podoben proizvod**

(12) Preiskava je pokazala, da so različne elektronske trgovske tehtnice, proizvedene na Kitajskem, v Koreji, Tajvanu in Indoneziji (ki je služila kot primerljiva država za Kitajsko) ter prodane na teh trgih, kljub razlikam v velikosti, življenjski dobi, napetosti električnega toka ali obliki enake ali zelo podobne elektronskim trgovskim tehtnicam izvoženim iz Kitajske, Koreje in Tajvana v Skupnost, in jih je zato treba šteti za podobne proizvode.

(13) Prav tako so elektronske trgovske tehtnice, ki jih proizvaja industrija Skupnosti in se prodajajo na trgu Skupnosti, v vseh pogledih enake elektronskim trgovskim tehtnicam, ki se proizvajajo na Kitajskem, v Koreji in Tajvanu ter od tam izvozijo v Skupnost.

(14) Ti proizvodi so zato enaki v smislu člena 1(4) temeljne Uredbe.

C. DAMPING

1. **Države s tržnim gospodarstvom**

Splošna metodologija

Normalna vrednost

(15) Pri določanju normalne vrednosti se je za vsakega proizvajalca-izvoznika najprej ugotovilo, ali je bila njegova skupna domača prodaja elektronskih trgovskih tehtnic reprezentativna v primerjavi z njegovo skupno izvozno prodajo v Skupnost. V skladu s členom 2(2) temeljne Uredbe se je domača prodaja štela za reprezentativno, če je skupni obseg domače prodaje posameznega proizvajalca-izvoznika znašal vsaj 5 % njegovega skupnega obsega izvozne prodaje v Skupnost.

(16) Za tem so bili identificirani tisti tipi elektronskih trgovskih tehtnic, ki so jih podjetja prodajala doma, ki so bili enaki ali neposredno primerljivi s tipi, prodajanimi za izvoz v Skupnost.

(17) Za vsakega od tipov, ki so jih proizvajalci-izvozniki prodajali na svojih notranjih trgih in za katere je bila ugotovljena neposredna primerljivost s tipi, prodajanimi za izvoz v Skupnost, se je proučilo, ali je bila domača prodaja zadosti reprezentativna v smislu člena 2(2) temeljne Uredbe. Domača prodaja določenega tipa se je štela za zadosti reprezentativno, če je skupni obseg domače prodaje elektronskih trgovskih tehtnic zadevnega tipa v obdobju preiskave znašal 5 % ali več skupnega obsega izvozne prodaje elektronskih trgovskih tehtnic primerljivega tipa v Skupnost.

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

(18) Nadalje se je za vsak tip proučilo, ali se je njegova domača prodaja lahko štela za posel v rednem trgovanju, tako da se je ugotovil delež dobičkonosne prodaje zadevnega tipa neodvisnim kupcem. V primerih, v katerih je obseg prodaje elektronskih trgovskih tehtnic, katerih neto prodajna cena je bila enaka ali višja od izračunanih proizvodnih stroškov, pomenil 80 % ali več skupnega obsega prodaje, se je normalna vrednost ugotovila na podlagi dejanske domače cene, izračunane kot tehtano povprečje cen celotne domače prodaje v obdobju preiskave, ne glede na to, ali je bila ta prodaja dobičkonosna ali ne. V primerih, v katerih je obseg dobičkonosne prodaje elektronskih trgovskih tehtnic pomenil manj kot 80 %, vendar 10 % ali več skupnega obsega domače prodaje, se je normalna vrednost ugotovila na podlagi dejanske domače cene, izračunane kot tehtano povprečje samo dobičkonosne prodaje. V primerih, v katerih je obseg dobičkonosne prodaje katerega koli tipa elektronskih trgovskih tehtnic pomenil manj kot 10 % skupnega obsega prodaje, se je štelo, da so prodane količine tega tipa nezadostne, da bi se domača cena uporabila kot primerna osnova za ugotavljanje normalne vrednosti.

(19) V primerih, v katerih se domače cene določenega tipa, ki ga je prodajal proizvajalec-izvoznik, niso mogle uporabiti, se je normalna vrednost sestavila. Zato se je v skladu s členom 2(3) temeljne Uredbe normalna vrednost sestavila tako, da sta se, po potrebi popravljenim, stroškom izdelave izvoznih tipov dodala primeren odstotek za prodajne, splošne in administrativne stroške ter razumna stopnja dobička. Za ta namen se je proučilo, ali so bili podatki o prodajnih, splošnih in administrativnih stroških in dobičku posameznih zadevnih proizvajalcev - izvoznikov na notranjem trgu zanesljivi.

(20) Podatki o dejanskih domačih prodajnih, splošnih in administrativnih stroških so se šteli za zanesljive, če se je obseg domače prodaje zadevnega podjetja lahko štel kot reprezentativen. Domača stopnja dobička se je določila na podlagi domače prodaje v rednem trgovanju, to pomeni na podlagi prodaje neodvisnim kupcem, katere cene so bile enake proizvodnim stroškom ali višje od njih in ki je pomenila vsaj 10 % skupnega obsega domače prodaje zadevnega podjetja. V primerih, kjer to merilo ni bilo izpolnjeno, se je uporabila tehtana povprečna stopnja dobička drugih podjetij iz zadevne države, ki so ustvarila zadostno prodajo v rednem trgovanju.

Izvozna cena

(21) V vseh primerih, v katerih so se elektronske trgovske tehtnice izvozile neodvisnim kupcem iz Skupnosti, se je izvozna cena ugotovila v skladu s členom 2(8) temeljne Uredbe, to je na podlagi dejanskih plačanih ali plačljivih izvoznih cen.

(22) V primerih, v katerih se je izvoz prodal povezanemu uvozniku, se je izvozna cena sestavila v skladu s členom 2(9) temeljne Uredbe, to je na podlagi cene, po kateri so bili uvoženi proizvodi dalje prodani prvemu neodvisnemu kupcu. V teh primerih so se izvedli popravki za vse stroške, nastale med uvozom in nadaljnjo prodajo, ter za dosežen dobiček, da bi se izračunala verodostojna izvozna cena. Na podlagi razpoložljivih informacij se je ta dobiček določil na okrog 10 %. Razpoložljive informacije so bili tisti podatki, ki so jih dali nepovezani uvozniki v zadnji preiskavi v zvezi z istim proizvodom. To se je štelo za smiselno tudi za funkcije, ki so jih opravljale zadevne stranke.

Primerjava

(23) Primerjava se je izvedla na osnovi franko tovarna in na isti ravni trgovanja. Da bi se zagotovila poštena primerjava med normalno vrednostjo in izvozno ceno, se je v skladu s členom 2(10) temeljne Uredbe izvedel ustrezen popravek za razlike, ki so vplivale na primerljivost cen.

Stopnja dampinga za podjetja v preiskavi

(24) V skladu s členom 2(11) temeljne Uredbe se je za vsakega proizvajalca tehtana povprečna normalna vrednost po tipu primerjala s tehtano povprečno izvozno ceno. V primerih, v katerih so se izvozne cene med različnimi regijami, kupci ali časovnimi obdobji bistveno razlikovale, in če primerjava tehtanega povprečja s tehtanim povprečjem ne bi v celoti odrazila izvajanega dampinga, pa se je normalna vrednost, ugotovljena na podlagi tehtanega povprečja, primerjala s cenami vsakega posameznega izvoznega posla v Skupnost.

Stopnja dampinga za nesodelujoča podjetja

(25) Za nesodelujoča podjetja se je v skladu s členom 18 temeljne Uredbe določila „preostala“ stopnja dampinga na podlagi razpoložljivih dejstev.

(26) Za države, v katerih je bila raven sodelovanja visoka, se je sklenilo, da se preostala stopnja dampinga določi v višini najvišje stopnje dampinga, ugotovljene za sodelujoče podjetje.

(27) Za države, v katerih je bila raven sodelovanja nizka, so se uporabili podatki od sodelujočega podjetja z najvišjo stopnjo dampinga. Preostala stopnja dampinga se je določila na podlagi tehtane povprečne stopnje dampinških

tipov z najvišjimi stopnjami dampinga, ki so se izvažali v reprezentativnih količinah. Ta pristop se je štel kot potreben tudi zato, da bi se preprečilo nagrajevanje nepripravljenosti na sodelovanje, in zaradi dejstva, da ni bilo znamenj za to, da je katera nesodelujoča stranka izvajala damping na nižji ravni.

2. **Koreja**

(28) Na vprašalnik za proizvajalce-izvoznike so odgovorila tri podjetja. Na vprašalnik sta odgovorila tudi dva uvoznika iz Skupnosti, ki sta bila povezana z dvema proizvajalcema-izvoznikoma.

Normalna vrednost

(29) Za enega proizvajalca-izvoznika se je normalna vrednost ugotovila izključno na podlagi domačih cen in za drugega proizvajalca-izvoznika izključno na podlagi sestavljene normalne vrednosti. Za tretje podjetje so se uporabile tako sestavljene normalne vrednosti kot normalne vrednosti, ugotovljene na podlagi domačih cen.

(30) V primerih, v katerih so se normalne vrednosti sestavile, so se lahko uporabili stroški izdelave in prodajni, splošni in administrativni stroški vsakega zadevnega proizvajalca-izvoznika. Za enega proizvajalca, ki je pri prodaji določenih modelov ustvarjal izgubo, se je uporabil povprečen dobiček, dosežen pri prodaji preostalih dobičkonosnih modelov na notranjem trgu. Za preostalega proizvajalca, ki je izgubo ustvarjal pri celotni domači prodaji, se je uporabil povprečen dobiček drugih dveh proizvajalcev.

Izvozna cena

(31) V primerih izvozne prodaje v Skupnost, v katerih so proizvajalci-izvozniki zadevni proizvod prodajali neodvisnim uvoznikom iz Skupnosti, se je izvozna cena ugotovila v skladu s členom 2(8) temeljne Uredbe na podlagi dejansko plačanih ali plačljivih cen.

(32) V primerih izvozne prodaje v Skupnost, v katerih so proizvajalci-izvozniki prodajali prek povezanih uvoznikov iz Skupnosti, se je izvozna cena sestavila v skladu s členom 2(9) temeljne Uredbe, to pomeni na podlagi cene, po kateri so bili uvoženi proizvodi dalje prodani prvemu neodvisnemu kupcu. Po tem so se izvedli popravki za vse stroške, nastale med uvozom in nadaljnjo prodajo, ter za dosežen dobiček, da se je določila verodostojna izvozna cena.

Primerjava

(33) Primerjava se je izvedla na osnovi franko tovarna in na isti ravni trgovanja. Da bi se zagotovila poštena primerjava, so se v skladu s členom 2(10) temeljne Uredbe upoštevale razlike v dejavnikih, za katere se je trdilo in dokazalo, da so vplivali na cene in cenovno primerljivost; popravki so se odobrili, če je bilo to potrebno in utemeljeno, za razlike v stroških prevoza, zavarovanja, manipulacije, nakladanja in stranskih stroških, v stroških kreditov, v provizijah, uvoznih dajatvah in v poprodajnih stroških (garancija itd.). V primeru dveh podjetij so se popravki odobrili tudi za stroške, ki jih je imela povezana stranka na Japonskem.

(34) Isti popravki, ki so se izvedli za normalno vrednost, ugotovljeno na podlagi domače prodaje, so se izvedli tudi za normalno vrednost, izračunano v skladu s členom 2(3) temeljne Uredbe.

Stopnja dampinga

(35) V skladu s členom 2(11) temeljne Uredbe so se za vsak tip zadevnega proizvoda, izvoženega v Skupnost, tehtane povprečne normalne vrednosti primerjale s tehtano povprečno izvozno ceno vsakega ustreznega tipa zadevnega proizvoda. V primeru dveh proizvajalcev-izvoznikov ta metoda ni v celoti odrazila izvajanega dampinga in vzorec izvoznih cen se je znatno razlikoval med različnimi kupci in regijami. Zato se je normalna vrednost, ugotovljena na podlagi tehtanega povprečja, primerjala s cenami vsakega posameznega posla v Skupnost.

(36) Primerjava je odkrila obstoj dampinga pri dveh sodelujočih proizvajalcih. Stopnja dampinga, izražena v odstotku uvozne cene CIF na meji Skupnosti, je naslednja:

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

Ker je bila raven sodelovanja visoka, se je preostala stopnja dampinga določila v isti višini kot za sodelujoče podjetje, to je v višini 4,9 %.

3. **Tajvan**

(37) Na vprašalnik za proizvajalce-izvoznike sta odgovorili dve podjetji.

Normalna vrednost

(38) En proizvajalec je pri celotni domači prodaji elektronskih trgovskih tehtnic (izključno iz spodnjega segmenta) ustvarjal izgubo. Drugi proizvajalec elektronskih trgovskih tehtnic (izključno iz spodnjega segmenta), ki bi bile primerljive z izvoženimi elektronskimi trgovskimi tehtnicami, ni prodajal na notranjem trgu.

(39) Za vse modele, prodane za izvoz v Skupnost, se je zato normalna vrednost sestavila v skladu s členom 2(3) temeljne Uredbe. Za vsakega proizvajalca - izvoznika so se uporabili njegovi stroški izdelave izvoženih modelov in njegovi domači prodajni, splošni in administrativni stroški. Za oba proizvajalca izvoznika se je uporabila stopnja dobička, ugotovljena za podjetje, ki je beležilo dobičkonosno domačo prodajo modelov elektronskih trgovskih tehtnic v rednem trgovanju, ki pa niso bili primerljivi z izvoženimi modeli.

Izvozne cene

(40) Oba proizvajalca - izvoznika sta celoten izvoz zadevnega proizvoda prodala neodvisnim uvoznikom iz Skupnosti. Zato se je izvozna cena v skladu s členom 2(8) temeljne Uredbe ugotovila na podlagi dejansko plačanih ali plačljivih cen.

Primerjava

(41) Primerjava se je izvedla na osnovi franko tovarna in na isti ravni trgovanja. Da bi se zagotovila poštena primerjava, so se v skladu s členom 2(10) temeljne Uredbe upoštevale razlike v dejavnikih, za katere se je trdilo in dokazalo, da so vplivali na cene in cenovno primerljivost; popravki so se v skladu s členom 2(10) temeljne Uredbe odobrili, če je bilo to potrebno in utemeljeno, za razlike v stroških prevoza, v uvoznih dajatvah, v stroških kreditov in v provizijah, v stroških manipulacije, nakladanja in stranskih stroških.

(42) Isti popravki so se, če je bilo to potrebno in utemeljeno, izvedli tudi za normalne vrednosti, izračunane v skladu s členom 2(3) temeljne Uredbe.

Stopnja dampinga

(43) V skladu s členom 2(11) temeljne Uredbe so se za vsak tip zadevnega proizvoda, izvoženega v Skupnost, tehtane povprečne normalne vrednosti primerjale s tehtano povprečno izvozno ceno vsakega ustreznega tipa zadevnega proizvoda. V primeru enega proizvajalca-izvoznika pa ta metoda ni v celoti odrazila izvajanega dampinga in vzorec izvoznih cen se je znatno razlikoval med različnimi kupci in regijami. Zato se je normalna vrednost, ugotovljena na podlagi tehtanega povprečja, primerjala s cenami vsakega posameznega posla v Skupnost.

(44) Primerjava je odkrila obstoj dampinga pri dveh sodelujočih proizvajalcih. Stopnja dampinga, izražena v odstotku uvozne cene CIF na meji Skupnosti, je naslednja:

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

Ker je bila raven sodelovanja nizka, se je preostala stopnja dampinga določila v višini najvišje individualne stopnje dampinga, ki je bila ugotovljena za model, prodan v reprezentativnih količinah.

4. **Ljudska republika Kitajska**

Analiza statusa tržnega gospodarstva

(45) Tri kitajska podjetja so zahtevala priznanje statusa tržnega gospodarstva (v nadaljnjem besedilu „STG“) v skladu s členom 2(7) temeljne Uredbe. Zahtevek enega podjetja je bil zavrnjen, ker so bile informacije Komisiji predložene z znatno zamudo glede na skrajne roke in ker so poleg tega manjkali bistveni deli zahtevanih informacij. Komisija si je priskrbela vse informacije, ki so bile po njenem mnenju potrebne, in vse podatke iz vlog za priznanje STG preverila na kraju samem, v prostorih preostalih dveh podjetij.

(46) Komisija je ugotovila, da sta obe podjetji na Kitajskem več let prodajali po bolj ali manj usklajenih cenah, ki so prinašale izgubo. Poleg tega podjetji nista mogli v celoti sami odločati o tem, ali in v kolikšnem obsegu naj svojo proizvodnjo prodajata na notranjem trgu. Praksa Komisije je, da zahtevke za priznanje STG zavrne, če za domačo prodajo veljajo omejitve in se cene med kupci ne razlikujejo, saj so takšne podobne cene lahko posledica centralnega predpisovanja cen. Poleg tega so dokazi kazali na to, da so bile te cene že več let pod pragom dobička, kar tudi kaže na to, da ti proizvajalci niso delovali v pogojih tržnega gospodarstva.

(47) Zato obe preostali podjetji v preiskavi nista izpolnjevali pogojev iz člena 2(7)(c) temeljne Uredbe. Po posvetovanju s Svetovalnim odborom sta bili zadevni podjetji obveščeni, da je bilo njuni vlogi za priznanje STG treba zavrniti.

Izbira primerljive države

(48) Ker nobeno podjetje ni izpolnjevalo zahtev za priznanje STG, je bilo izvozne cene kitajskih proizvajalcev-izvoznikov, v skladu s členom 2(7) temeljne Uredbe, treba primerjati z normalno vrednostjo, ugotovljeno za primerljivo državo s tržnim gospodarstvom.

(49) Pritožnik je predlagal Indonezijo in Komisija je ta predlog podprla v objavi o uvedbi. Nobena zainteresirana stranka tej izbiri ni ugovarjala. V preiskavi je nato sodeloval en indonezijski proizvajalec in odgovoril na vprašalnik. Ta odgovor se je izkazal kot sprejemljiv. Zato se je štelo za ustrezno, da se v tej preiskavi Indonezija uporabi za primerljivo državo.

(50) Sprejet je bil sklep, da je za ugotavljanje normalne vrednosti Indonezija najprimernejša tretja država s tržnim gospodarstvom, in sicer zaradi znatnega obsega domače in izvozne prodaje indonezijskih proizvajalcev v primerjavi z uvozom iz Kitajske v Skupnost ter zaradi konkurence na indonezijskem trgu in izvoznih trgih, ki je omogočala razumne, vendar ne pretirane dobičke. Prodaja v Koreji in Tajvanu se ni štela kot primerna podlaga za ugotavljanje normalne vrednosti, saj so bile elektronske trgovske tehtnice, prodane na teh trgih, iz spodnjega dela spodnjega segmenta in zato niso bile primerljive z izvoženimi modeli s poreklom iz Kitajske.

Individualna obravnava

(51) Vsi sodelujoči kitajski proizvajalci-izvozniki so zahtevali individualno obravnavo. Odgovorili so na obširna vprašanja iz obrazca za zahtevek za priznanje STG, ki je bil zadevnim strankam poslan po uvedbi postopka. Preverjanje teh zahtevkov je bilo usmerjeno predvsem na tista področja, ki so imela neposreden vpliv na izvozne dejavnosti podjetja. Ugotovljeno je bilo, da posegi s strani države niso bistveno vplivali na izvozne posle niti niso omogočili izognitve ukrepom, če so se izvoznikom dodelile individualne stopnje dajatve.

(52) Preverjanje prejetih informacij je pokazalo, da vsa tri podjetja izpolnjujejo pogoje za priznanje individualne obravnave.

Zato je bilo sklenjeno, da se tem trem podjetjem odobri individualna obravnava.

Normalna vrednost

(53) Za kitajske proizvajalce-izvoznike, ki so v EU izvažali izključno tipe iz spodnjega segmenta, se je normalna vrednost izračunala v skladu s členoma 2(2) in 2(3) temeljne Uredbe, in sicer na podlagi normalnih vrednosti, ugotovljenih za sodelujoče indonezijsko podjetje, in sicer z uporabo najbolj konkurenčnega modela iz spodnjega segmenta, ki se je tako na indonezijskem trgu kot na izvoznih trgih prodal v znatnejših količinah in za katerega je bilo ugotovljeno, da je primerljiv s kitajskimi tipi, izvoženimi v Skupnost.

Izvozne cene

(54) V primerih izvozne prodaje v Skupnost, v katerih so proizvajalci-izvozniki zadevni proizvod prodali neodvisnim uvoznikom iz Skupnosti, se je izvozna cena ugotovila v skladu s členom 2(8) temeljne Uredbe na podlagi dejansko plačane ali plačljive cene.

(55) V primerih izvozne prodaje v Skupnost, v katerih so proizvajalci-izvozniki prodali prek povezanih uvoznikov iz Skupnosti, se je izvozna cena sestavila v skladu s členom 2(9) temeljne Uredbe, to pomeni na podlagi cene, po kateri so bili uvoženi proizvodi dalje prodani prvemu neodvisnemu kupcu.

Primerjava

(56) Primerjava se je izvedla na osnovi franko tovarna in na isti ravni trgovanja. Da bi se zagotovila poštena primerjava, so se v skladu s členom 2(10) temeljne Uredbe upoštevale razlike v dejavnikih, za katere se je trdilo in dokazalo, da so vplivali na cene in cenovno primerljivost; popravki so se odobrili, če je bilo to potrebno in utemeljeno, za razlike v stroških prevoza, zavarovanja, manipulacije, nakladanja in stranskih stroških, stroških kreditov, v provizijah, uvoznih dajatvah in v poprodajnih stroških (garancija itd.).

Stopnja dampinga

(57) V skladu s členom 2(11) temeljne Uredbe so se za tip zadevnega proizvoda iz spodnjega segmenta, ki je bil izvožen v Skupnost, tehtane povprečne normalne vrednosti primerjale s tehtano povprečno izvozno ceno ustreznega tipa zadevnega proizvoda. Za enega proizvajalca-izvoznika pa se je normalna vrednost, ugotovljena na podlagi tehtanega povprečja, primerjala s cenami vsakega posameznega posla v Skupnost, saj se je vzorec izvoznih cen med različnimi kupci, regijami ali časovnimi obdobji bistveno razlikoval in metoda tehtanega povprečja ni v celoti odrazila izvajanega dampinga.

(58) Primerjava je odkrila obstoj dampinga pri treh sodelujočih proizvajalcih, katerim je bila odobrena individualna obravnava. Stopnja dampinga, izražena v odstotku uvozne cene CIF na meji Skupnosti, je naslednja:

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

Ker je bila raven sodelovanja nizka, se je preostala stopnja dampinga – kot za sodelujoča podjetja – določila v višini najvišje individualne stopnje dampinga, ki je bila ugotovljena za model, prodan v reprezentativnih količinah, to je v višini 30,7 %.

D. **ŠKODA**

1. **Struktura industrije Skupnosti**

(59) Struktura industrije Skupnosti se je v obdobju analize bistveno spremenila. Od oktobra 1993 (to je od uvedbe dokončnih protidampinških ukrepov v zvezi z uvozom elektronskih trgovskih tehtnic s poreklom iz Singapura in Koreje) je program prestrukturiranja in konsolidacije privedel do tega, da so od devetih podjetij, ki so sodelovala v takratni preiskavi, samo štiri ostala aktivna tudi v obdobju te preiskave. Med preiskavo je postalo jasno, da so se drugi proizvajalci Skupnosti prestrukturirali in konsolidirali na podoben način.

(60) Čeprav so pritožbo podprli štirje proizvajalci Skupnosti (ki so predstavljali več kot 50 % proizvodnje Skupnosti), sta samo dve od teh podjetij sodelovali v preiskavi, s tem ko sta izpolnili vprašalnik. Ti dve podjetji sta predstavljali 39 % skupne proizvodnje Skupnosti v obdobju preiskave.

(61) Treba je navesti, da se za namene izračuna skupne proizvodnje elektronskih trgovskih tehtnic v Skupnosti v skladu s členom 4(1)(a) in (2) temeljne Uredbe v opredelitvi skupne proizvodnje Skupnosti niso upoštevala tista podjetja iz Skupnosti, ki so bila povezana s proizvajalci-izvozniki iz zadevnih držav. V primeru podjetja Mettler-Toledo je preiskava nedvoumno pokazala, da je proizvajalec iz Skupnosti neposredno nadziral svoje hčerinsko podjetje na Kitajskem.

(62) Eno od podjetij iz Skupnosti (ki se ni štelo za proizvajalca Skupnosti, ker je bilo hkrati tudi eden od proizvajalcev-izvoznikov na Kitajskem) je trdilo, da zgoraj navedena raven sodelovanja (39 %) ne zadostuje za utemeljitev nadaljevanja preiskave. Ta trditev je bila zavrnjena, ker sta dva sodelujoča proizvajalca Skupnosti predstavljala bistveno več kot 25 % skupne proizvodnje Skupnosti in sta torej pomenila večji del proizvodnje Skupnosti v smislu člena 4(1) temeljne Uredbe. Ta dva proizvajalca zato pomenita industrijo Skupnosti.

2. **Ocena porabe Skupnosti**

Splošno

(63) Poraba Skupnosti se je izračunala na podlagi preverjenih podatkov o prodaji, ki jih je dala industrija Skupnosti, podatkov iz pritožbe (za druga podjetja iz Skupnosti) in podatkov Eurostata o obsegu uvoza.

Elektronske trgovske tehtnice v enotah	1995	1996	1997	1998	OP
Poraba v Skupnosti	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Indeks – 1995 = 100	100	107	110	124	135
Elektronske trgovske tehtnice iz spodnjega segmenta	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Indeks – 1995 = 100	100	129	124	133	133

V obdobju analize se je poraba vseh elektronskih trgovskih tehtnic povečala za 35 % in poraba elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta za 33 %. Povečanje porabe v spodnjem segmentu je prikazano ločeno, ker se je 97 % uvoza iz zadevnih držav v obdobju preiskave nanašalo na ta segment. Vzrok za povečanje porabe v letu 1996 je bilo veliko povečanje uvoza iz zadevnih držav. Obseg uvoza se je potem v letu 1997 zmanjšal.

Učinek evra

(64) Povečanje porabe med letom 1997 in obdobjem preiskave je bilo predvsem posledica enkratnega povečanja povpraševanja s strani trgovcev na drobno, ki je bilo povezano z uvedbo evra. Trgovci na drobno so morali že pred uvedbo evra kupcem cene prikazati tako v evrih kot v nacionalnih valutah in so zato pospešili zamenjavo svojih starih elektronskih trgovskih tehtnic. To je ustvarilo povečano povpraševanje na trgu Skupnosti in obseg prodaje se je povečal v vseh segmentih. To izboljšanje položaja pa bo kratkotrajno in predvideno je upadanje porabe, ker so številni trgovci na drobno, ki bi svoje elektronske trgovske tehtnice sicer zamenjali v obdobju od leta 2001 do leta 2004, to storili že v obdobju od leta 1997 do leta 2000. Vpliv učinka evra tako v splošnem ne bo povečal dejanske porabe, temveč bo del prodaje pomaknil iz enega obdobja (2001 do 2004) v drugo (1997 do 2000).

(65) Čeprav se je poraba povečala tudi zaradi roka za dokončen prehod na metrični sistem v maloprodaji v Združenem kraljestvu, pa vpliv na povečanje prodaje v tem primeru ni bil tako pomemben in je bil omejen samo na to državo članico.

(66) V spodnji preglednici je prikazano dejansko/pričakovano gibanje porabe od leta 1995 do leta 2005. Iz preglednice je razvidno tudi, da je učinek evra prehodno povečal prodajo v obdobju od leta 1997 do leta 2000 in da bo med leti 2000 in 2002 poraba predvidoma nižja. Od leta 2004 dalje se bo poraba predvidoma vrnila na običajno raven (to je raven iz leta 1995/96).

(Poraba v 1 000 enotah)

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

(67) Nekateri proizvajalci-izvozniki so ugovarjali obstoju in/ali pomenu učinka evra. Vendar pa niso predložili nobene alternativne razlage za povečanje porabe. Njihov ugovor je bil zato zavrnjen.

(68) Eden od proizvajalcev-izvoznikov je opozoril, da se je od prejšnje preiskave v zvezi z zadevnim proizvodom poraba povečala, kar je bilo omenjeno v uvodnih izjavah 8 in 9. Ugotovljeno je bilo, da se je poraba zadevnega proizvoda dejansko povečala in da se je takšno gibanje nadaljevalo v celotnem obdobju analize. Kot je že razloženo zgoraj, pa se lahko to povečanje pretežno pripiše učinku evra.

3. **Uvoz iz zadevnih držav v Skupnost**

Združena ocena učinkov zadevnega uvoza

(69) Najprej se je proučilo, ali naj se uvoz iz zadevnih držav zaradi zgornjih ugotovitev o dampingu oceni združeno. Ugotovljeno je bilo, da:

— so bile ugotovljene stopnje dampinga za vse zadevne države več kot de minimis;

— obseg uvoza in pripadajoči tržni deleži vseh zadevnih držav v primerjavi s porabo Skupnosti niso bili zanemarljivi;

— je bil zadevni proizvod, uvožen iz zadevnih držav, pretežno zamenljiv;

— so uvozne cene pretežno sledile enakemu trendu;

— je analiza pogojev konkurence med uvoženimi elektronskimi trgovskimi tehtnicami in podobnimi proizvodi pokazala, da so se vse elektronske trgovske tehtnice prodajale na podlagi podobne cenovne politike istemu krogu kupcev.

Nekateri proizvajalci-izvozniki so trdili, da se njihov uvoz ne bi smel ocenjevati združen z uvozom iz drugih zadevnih držav, ker raven cen in gibanje obsega njihove prodaje nista enaka. Vendar pa je bil sprejet sklep, da so vsi pogoji za utemeljitev združevanja uvoza iz zadevnih držav izpolnjeni iz zgoraj navedenih razlogov. Ti argumenti so se zato zavrnili.

Obseg zadevnega uvoza

(70) Po podatkih Eurostata se je obseg uvoza elektronskih trgovskih tehtnic iz zadevnih držav v Skupnost v obdobju analize povečal s 14 533 enot v letu 1995 na 33 063 enot v obdobju preiskave (to je za 123 %) Preiskava je pokazala, da je bilo več kot 97 % elektronskih trgovskih tehtnic, uvoženih iz zadevnih držav v obdobju preiskave, iz spodnjega segmenta, kot je razloženo v uvodni izjavi 73.

Tržni delež uvoza

(71) Tržni delež proizvajalcev-izvoznikov se je v obdobju analize povečal z 9,2 % na 15, 0 %. V nasprotju s tem pa je industrija Skupnosti v istem obdobju zabeležila izgubo tržnega deleža v višini 4,6 % pri vseh elektronskih trgovskih tehtnicah (to pomeni padec s 26,1 % na 24,9 %) in 22 % pri elektronskih trgovskih tehtnicah iz spodnjega segmenta (to pomeni padec z 21,8 % na 17,1 %).

Nelojalno nižanje cen

(72) Nato se je izvedla primerjava prodajnih cen na trgu Skupnosti v obdobju preiskave, in sicer so se primerjale cene industrije Skupnosti in cene sodelujočih proizvajalcev-izvoznikov. Kot pri prejšnjih preiskavah v zvezi s tem proizvodom se je primerjala prodaja primerljivih modelov na trgu Skupnosti na isti ravni trgovanja (prodajne cene za neodvisne trgovce/uvoznike). Prav tako kot v prejšnjih preiskavah so se primerjale tehtane povprečne cene vsakega proizvajalca-izvoznika po državi članici prodaje. Vse cene so bile neto cene brez upoštevanja rabatov. Cene industrije Skupnosti so se popravile na cene franko tovarna. V primeru dampinškega uvoza so se določile cene CIF meja Skupnosti s pribitkom uvoznih dajatev, kjer so bile uporabljane.

(73) Pretežna večina modelov, ki so jih sodelujoči proizvajalci-izvozniki prodali v Skupnosti, so bili modeli iz spodnjega segmenta (količinsko več kot 97 %). Pri izračunih se zato niso upoštevale manjše količine modelov iz srednjega in višjega segmenta, saj se niso štele za reprezentativne.

(74) Industrija Skupnosti je v spodnjem segmentu prodajala tri vrste modelov:

I. standardne trgovske tehtnice ali „mono“ tehtnice (v nadaljnjem besedilu „trgovske tehtnice“);

II. trgovske tehtnice s privzdignjenim prikazom ali prikazom za kupce (v nadaljnjem besedilu „tehtnice s privzdignjenim prikazom“); in

III. druge vrste tehtnic iz spodnjega segmenta, kot so na primer viseče tehtnice.

Primerjave so se izvedle za trgovske tehtnice in tehtnice s privzdignjenim prikazom. Druge tehtnice iz spodnjega segmenta (kategorija III zgoraj) se niso upoštevale, ker so jih tako industrija Skupnosti kot proizvajalci-izvozniki prodali v nepomembnih količinah in se zato niso štele za reprezentativne.

Rezultati primerjave cen

(75) Rezultati primerjave cen so pokazali stopnje nelojalnega nižanja cen, od 0 % do 52 % za Kitajsko, od 60 % do 65 % za Tajvan in od 30 % do 50 % za Korejo.

4. **Položaj industrije Skupnosti**

Uvodne opombe

(76) Ker se podatki za industrijo Skupnosti nanašajo samo na dva proizvajalca Skupnosti, so se iz razlogov zaupnosti nekatere v nadaljevanju navedene informacije prikazale v obliki indeksov.

(77) V skladu s členom 3(5) temeljne Uredbe je preiskava vplivov dampinškega uvoza na industrijo Skupnosti zajela oceno vseh gospodarskih dejavnikov in kazalcev, ki so imeli vpliv na položaj industrije. Določeni dejavniki pa v nadaljevanju niso podrobno obravnavani, ker je bilo zanje ugotovljeno, da za položaj industrije Skupnosti med to preiskavo niso bili pomembni. Poleg tega nobeden od teh dejavnikov ne dopušča nujno gotovih sklepov o celotnem dogajanju.

Proizvodnja, izkoriščenost zmogljivosti in zaloge

(78) Proizvodnja vseh elektronskih trgovskih tehtnic se je v obdobju analize povečala za 22 %. Nasprotno pa se je proizvodnja elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta v obdobju analize povečala samo za 5 %. Stopnja izkoriščenosti zmogljivosti industrije Skupnosti se je v obdobju analize povečala s 55 % na 65 %.

Proizvodnja in zmogljivosti industrije Skupnosti Indeks – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	OP
Količina vseh proizvedenih elektronskih trgovskih tehtnic	100	102	105	107	122
Količina proizvedenih elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta	100	123	114	100	105
Zmogljivosti (vse elektronske trgovske tehtnice)	100	100	100	100	105
Stopnja izkoriščenosti zmogljivosti (vse elektronske trgovske tehtnice)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Zagovarjalo se je stališče, da raven zalog ni mogla imeti pomembnega učinka na položaj industrije Skupnosti, ker je industrija Skupnosti uporabljala sistem proizvodnje po naročilu, pri katerem zalog skoraj ni.

Obseg prodaje

(79) Skupna prodaja elektronskih trgovskih tehtnic, ki jo je industrija Skupnosti ustvarila na trgu Skupnosti, se je v obdobju analize količinsko povečala za 29 %. Nasprotno pa se je prodaja elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta količinsko povečala samo za 10 %.

Prihodki od prodaje

(80) Gibanje prihodkov od prodaje je prikazano v spodnji preglednici v obliki indeksov. Skupni prihodki od prodaje elektronskih trgovskih tehtnic, ki jih je industrija Skupnosti ustvarila na trgu Skupnosti, so se v obdobju analize povečali za 27 %. Nasprotno pa so se prihodki od prodaje elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta v obdobju analize zmanjšali za 11 %.

Prihodek od prodaje Indeks – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	OP
Vse elektronske trgovske tehtnice	100	96	97	111	127
Spodnji segment	100	95	94	90	89

Tržni delež in rast

(81) Delež industrije Skupnosti na trgu Skupnosti se je pri vseh elektronskih trgovskih tehtnicah zmanjšal s 26,1 % v letu 1995 na 24,9 % v obdobju preiskave; to ustreza padcu za 4,6 %. Nasprotno pa se je delež industrije Skupnosti v spodnjem segmentu zmanjšal z 21,8 % v letu 1995 na 17,1 % v obdobju preiskave; to ustreza padcu za 22 %.

(82) Industrija Skupnosti tako ni mogla v celoti izkoristiti rasti trga.

Tržni delež industrije Skupnosti	1995	1996	1997	1998	OP
Vse elektronske trgovske tehtnice	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Indeks	100	96	100	91	96
Elektronske trgovske tehtnice iz spodnjega segmenta	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Indeks	100	82	91	74	78

Prodajne cene

(83) Povprečne prodajne cene elektronskih trgovskih tehtnic iz vseh segmentov za nepovezane kupce so se v obdobju analize znižale:

zgornji segment (- 11 %);

srednji segment (-18 %); in

spodnji segment (-17 %).

Eden od proizvajalcev-izvoznikov je opozoril, da so se povprečne prodajne cene za vse elektronske trgovske tehtnice v obdobju analize zvišale, kar po njegovem mnenju dokazuje, da industriji Skupnosti ni bila povzročena škoda. Vendar pa je bilo to dozdevno povišanje izključno posledica spremembe kompletnega proizvodnega programa (to pomeni bistvene spremembe obsega prodaje po segmentih med letom 1995 in obdobjem preiskave), tako da se je ta trditev zavrnila. To je nedvoumno potrjeno z zgoraj prikazanim gibanjem cen za posamezne segmente.

Donosnost

(84) Donosnost prihodka od prodaje je za vse elektronske trgovske tehtnice skupaj zrasla iz nizkih pozitivnih ravni v letu 1995 na okrog 10 % v obdobju preiskave. Nasprotno pa je bil v spodnjem segmentu zabeležen padec iz nizke pozitivne donosnosti v letu 1995 na znatne izgube v obdobju preiskave (okrog 20 %).

(85) Trend za vse elektronske trgovske tehtnice skupaj je mogoče razložiti s povečanjem obsega prodaje in prihodkov od prodaje zaradi učinka evra, kot je pojasnjeno v uvodni izjavi 64. Treba je navesti, da industrija Skupnosti v letih pred pojavom učinka evra ni mogla doseči sprejemljive ravni dobička in da je bila donosnost samo na ravni, ki je zadostovala za ohranitev sposobnosti preživetja industrije Skupnosti v obdobju preiskave, ker se je zaradi učinka evra povečal obseg prodaje.

(86) Izvedla se je ocena vpliva učinka evra na donosnost, da bi pokazali, kako se bo donosnost predvidoma poslabšala, ko se bo učinek evra izgubil. Prihodek od prodaje industrije Skupnosti se bo predvidoma zmanjšal za vsaj 27 % (to je enako povečanju prihodkov od prodaje zaradi učinka evra, kot je razloženo v uvodni izjavi 80).

(87) O vplivu učinka evra priča tudi stopnja donosnosti industrije Skupnosti v letu 1996 (to je pred pojavom učinka evra). Takrat je bila stopnja donosnosti pod 3 %.

(88) Na tem mestu je pomembno izpostaviti, da industrija Skupnosti ni mogla v celoti izkoristiti učinka evra, ker je bila njena donosnost prodaje elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta v obdobju preiskave tako nizka, da ni uspela pokriti stroškov. To je pomembno zato, ker se uvoz iz zadevnih držav usmerja predvsem na ta segment. Izgube v spodnjem segmentu so vodile do padca splošne donosnosti industrije Skupnosti in preprečile, da bi industrija Skupnosti v celoti izkoristila učinek evra in uvedbo protidampinških ukrepov v zvezi z uvozom, ki je po poreklu iz Japonske in Singapura. Poleg tega se šteje, da so bili učinki dampinškega uvoza na zniževanje cen opazni tudi v srednjem in višjem segmentu, saj cene iz enega segmenta neizogibno vplivajo na cene v drugih segmentih.

(89) Splošna donosnost industrije Skupnosti tako zaradi učinkov dampinškega uvoza na zniževanje cen v obdobju preiskave ni bila na ravni, ki bi jo lahko utemeljeno pričakovali.

Drugi dejavniki, povezani s poslovanjem

(90) Denarni tok, zmožnost pridobivanja kapitala (ali naložb) in donosnost naložb niso bili podrobno analizirani, ker bi se takšna analiza nanašala na položaj podjetja kot celote. Drugim poslovnim področjem podjetij pripada več kot 50 % skupnih prihodkov od prodaje teh podjetij, zato celovita analiza za zadevni proizvod ne bi bila nujno reprezentativna.

Vplivi višine dejanske stopnje dampinga na industrijo Skupnosti se zaradi obsega in cen uvoza iz zadevnih držav ne morejo šteti za zanemarljive.

Produktivnost, zaposlenost in plače

(91) Spodnja preglednica kaže, da se je v obdobju analize zaposlenost v industriji Skupnosti zmanjšala za 11 %.

Produktivnost na zaposlenega Indeks – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	OP
Število proizvedenih enot	100	102	105	107	122
Število zaposlenih	100	91	82	90	89
Produktivnost na zaposlenega	100	107	123	123	140

(92) Produktivnost na zaposlenega se je v obdobju analize povečala za 40 %.

(93) Zaradi pomena drugih poslovnih področij v skupni dejavnosti podjetij plače niso bile podrobno analizirane. Takšna analiza bi se nanašala na položaj podjetja kot celote in za zadevni proizvod ne bi bila nujno reprezentativna.

5. **Sklep o škodi**

(94) Zgornje ugotovitve kažejo, da je v obdobju preiskave,ob upoštevanju razvoja dogodkov v obravnavanem obdobju, industrija Skupnosti utrpela padec svojih povprečnih cen (v vseh treh segmentih) in izgubo tržnega deleža. Ugotovitve v zvezi z elektronskimi trgovskimi tehtnicami iz spodnjega segmenta (glede obsega prodaje, povprečnih cen, proizvodnje, tržnega deleža in donosnosti) kažejo za to področje še bistveno slabši položaj kot za elektronske trgovske tehtnice na splošno. Predvsem slab gospodarski položaj v spodnjem segmentu je privedel do tega, da industrija Skupnosti v splošnem ni dosegla donosnosti, ki bi jo bilo zaradi učinka evra in veljavnih protidampinških ukrepov ter še posebej zaradi učinkov izvedenega prestrukturiranja utemeljeno pričakovati.

(95) Zato se smatra, da je bila v obdobju preiskave industriji Skupnosti povzročena znatna škoda.

(96) Treba je navesti, da je spodnji segment za industrijo Skupnosti pomemben zato, ker mora svojim kupcem ponuditi vse tri segmente, in vsak pritisk na cene v spodnjem segmentu nujno pritiska na cene proizvodov v drugih segmentih, ki se pretežno prodajajo istim kupcem.

(97) Učinek evra je prehodne narave, pri čemer pa ni nobenih znamenj za to, da bi konkurenca iz dampinškega uvoza popustila. Zato je samo vprašanje časa, preden se bo splošni položaj industrije Skupnosti nadalje poslabšal. Nadaljnje poslabšanje pa je verjetno, saj se zaradi padca povpraševanja pričakuje zmanjšanje proizvodnje, prodaje, tržnega deleža in cen. Treba je tudi opozoriti, da so povprečne cene na območju evra bistveno višje kot zunaj tega območja, kar je še dodaten pokazatelj razvoja v prihodnje.

E. **VZROK ŠKODE**

1. **Uvod**

(98) Proučili so se učinki dampinškega uvoza na industrijo Skupnosti.

(99) Ocenili so se tudi vplivi vseh drugih znanih dejavnikov na industrijo Skupnosti. Taka analiza zagotavlja, da se škoda, ki jo povzročijo drugi dejavniki in ne zadevni dampinški uvoz, pomotoma ne pripiše temu dampinškemu uvozu.

2. **Učinki dampinškega uvoza**

Učinki na obseg prodaje in tržni delež

(100) V obravnavanem obdobju se je poraba na trgu Skupnosti povečala za 35 %. Pri tem se je prodaja industrije Skupnosti povečala samo za 29 %, medtem ko se je uvoz iz zadevnih držav povečal za 123 %.

(101) Kot je razloženo v uvodni izjavi 81, se je tržni delež industrije Skupnosti v obravnavanem obdobju zmanjšal za 4,6 %. Nasprotno pa se je tržni delež uvoza iz zadevnih držav v istem obdobju povečal z 9,2 % na 15, 1 %.

(102) Kot je razloženo v uvodni izjavi 82, so se prodajne cene industrije Skupnosti v obravnavanem obdobju znižale. V istem obdobju je uvoz iz zadevnih držav znatno nelojalno nižal te cene, kot je razloženo v uvodni izjavi 75. Vse to je negativno vplivalo na donosnost industrije Skupnosti.

(103) Zgornja analiza kaže, da sta poslabšanje ključnih finančnih in gospodarskih kazalcev za industrijo Skupnosti in porast dampinškega uvoza iz zadevnih držav nedvomno časovno sovpadala.

Vpliv dampinškega uvoza na spodnji segment

(104) Fina analiza vzročne povezave na podlagi različnih tržnih segmentov elektronskih trgovskih tehtnic lahko natančneje pojasni negativen vpliv dampinškega uvoza na celovit položaj industrije Skupnosti.

(105) Kot je že bilo povedano, se je v obdobju preiskave 97 % uvoza sodelujočih proizvajalcev-izvoznikov, to je skoraj 15 000 enot, nanašalo na spodnji segment. Skupaj je bilo iz zadevnih držav v obdobju preiskave uvoženih 33 063 enot. Zato se je izhajalo iz predpostavke, da se je 97 % skupnega uvoza nanašalo na spodnji segment. Ta predpostavka je temeljila na razpoložljivih dejstvih, kajti ni bilo nobenega razloga za domnevo, da se je sestava preostalega uvoza razlikovala od sestave uvoza sodelujočih proizvajalcev-izvoznikov. Zato je prodaja industrije Skupnosti v spodnjem segmentu, ki je bila na začetku obravnavanega obdobja samo nekoliko manjša od obsega uvoza iz zadevnih držav, v obdobju preiskave znašala precej manj kot polovico uvoza iz zadevnih držav. Spodnja preglednica prikazuje gibanje obsega prodaje industrije Skupnosti v spodnjem segmentu v primerjavi z ocenjeno prodajo proizvajalcev-izvoznikov iz zadevnih držav v istem segmentu. Preglednica kaže, da so v obravnavanem obdobju proizvajalci-izvozniki obseg svoje prodaje v tem segmentu povečali za 123 %, medtem ko je industrija Skupnosti obseg svoje prodaje uspela povečati samo za 10 %.

Obseg prodaje elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta na trgu Skupnosti Indeks – 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	OP
Industrija Skupnosti	100	106	109	104	110
Zadevne države –na podlagi 97 % skupnega izvoza	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Indeks zadevnih držav	100	221	178	232	223

(106) Ustrezno gibanje tržnega deleža prav tako kaže na to, da se je uvoz iz zadevnih držav v obravnavanem obdobju povečal na račun industrije Skupnosti. Tržni delež uvoza elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta iz zadevnih držav se je povečal z 9,2 % na 15,1 % (to pomeni povečanje za skupaj 65 %), medtem ko se je tržni delež industrije Skupnosti v spodnjem segmentu zmanjšal z 21,8 % na 17,1 % (to je za 22 %).

(107) V uvodni izjavi 82 je opisano gibanje povprečnih cen industrije Skupnosti. Čeprav so povprečne cene industrije Skupnosti padle v vseh treh segmentih, je bil padec cen v spodnjem segmentu znatno večji kot padec povprečnih cen na splošno.

(108) Spomniti je treba tudi, da dobiček industrije Skupnosti ni bil enakomerno porazdeljen med različne segmente. Protidampinške dajatve na uvoz iz Japonske in Singapura (opisane v uvodnih izjavah 8 in 9) se nanašajo predvsem na višji in srednji segment ter so prispevale k temu stanju donosnosti. Nasprotno pa je industrija Skupnosti pri prodaji v spodnjem segmentu ustvarjala znatno izgubo. Ravno na ta segment so se osredotočili proizvajalci-izvozniki iz zadevnih držav.

3. **Uvoz iz drugih tretjih držav**

(109) V obdobju preiskave se je uvoz s poreklom iz različnih držav, vključno z Japonsko in Singapurom, v Skupnost razvijal, kot je prikazano v spodnji preglednici:

Obseg uvoza elektronskih trgovskih tehtnic (razen iz zadevnih držav)	1995	1996	1997	1998	OP
Japonska	474	954	1 606	2 794	2 332
Japonska – tržni delež	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapur	3 776	863	987	1 332	427
Singapur – tržni delež	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Druge države	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Druge države – tržni delež	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Skupni uvoz (razen iz zadevnih držav)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Za uvoz iz Japonske in Singapura so v celotnem obravnavanem obdobju veljali protidampinški ukrepi v višini od 15 % do 32 % in uvožene količine so bile majhne. Cene za končne kupce se lahko štejejo za neškodljive. To jasno kaže, da uvoz iz teh držav ni prispeval k padcu cen in da najverjetneje ni pomembno prispeval k škodi, povzročeni industriji Skupnosti.

(111) Obseg uvoza iz drugih tretjih držav (predvsem iz Švice, ZDA in Indonezije) je bil majhen. Edine informacije o cenah, ki jih je Komisija imela na razpolago, so bili podatki Eurostata, iz katerih pa ni bilo mogoče ugotoviti, na kateri segment se nanašajo, tako da je bilo težko oblikovati sklepe v zvezi z ravnjo teh cen. V zvezi z uvozom iz teh držav je industrijo Skupnosti skrbel edino izvoz iz Indonezije. Vendar pa je bil v obdobju preiskave obseg uvoza iz Indonezije neznaten (1 451 enot), kar jasno kaže, da najverjetneje ni pomembno prispeval k škodi, povzročeni industriji Skupnosti.

4. **Učinki notranje konkurence v Skupnosti**

(112) Proizvajalci-izvozniki so trdili, da je notranja konkurenca na trgu Skupnosti z elektronskimi trgovskimi tehtnicami, ki je nastala zaradi strukturnih sprememb v maloprodaji v Skupnosti, prispevala k zniževanju cen. Zato se je preiskalo, ali bi lahko takšne spremembe prekinile vzročno povezavo med dampinškim uvozom in škodo, povzročeno industriji Skupnosti.

(113) Po vsej Skupnosti se je tržni delež veleodjemalcev (to so velike verige veleblagovnic) znatno povečal, medtem ko se je število malih uporabnikov zmanjšalo. Ta strukturna sprememba je privedla do tega, da se je kupna moč uporabnikov na splošno povečala, zato je verjetno, da je ta sprememba imela določen vpliv na znižanje povprečnih cen.

(114) Kot je navedeno v uvodni izjavi 59, se je tudi struktura industrije Skupnosti v obravnavanem obdobju znatno spremenila. Posledica teh tržnih sprememb sta bila zmanjšanje števila podjetij in izboljšanje produktivnosti, kot je razloženo v uvodni izjavi 90. Sprejet je bil sklep, da konkurenca na notranjem trgu, ki je nastala zaradi strukturnih sprememb v maloprodaji v Skupnosti, ni prekinila vzročne povezave med dampinškim uvozom in škodo, povzročeno industriji Skupnosti.

5. **Sklep o vzroku škode**

(115) Ker sta ugotovljeno nelojalno nižanje cen in pridobitev znatnega tržnega deleža s strani dampinškega uvoza iz zadevnih držav časovno sovpadla s temu ustrezno izgubo tržnega deleža industrije Skupnosti in znižanjem njenih prodajnih cen, se sklepa, da je dampinški uvoz po poreklu iz zadevnih držav povzročil znatno škodo industriji Skupnosti.

(116) Zato je bilo ugotovljeno, da je dampinški uvoz po poreklu iz zadevnih držav vzrok znatne škode, povzročene industriji Skupnosti. Tudi če so drugi dejavniki morebiti prispevali k škodi, pa niso mogli prekiniti vzročne povezave med dampinškim uvozom in škodo, povzročeno industriji Skupnosti.

F. **INTERES SKUPNOSTI**

1. **Splošni premisleki**

(117) V skladu s členom 21 temeljne Uredbe se je proučilo, ali bi bila uvedba protidampinških ukrepov v nasprotju z interesom Skupnosti kot celote. Pri ugotavljanju interesa Skupnosti so se presojali interesi vseh, ki jih je to zadevalo, to je interesi industrije Skupnosti, uvoznikov in uporabnikov zadevnega proizvoda, kolikor so zadevne zainteresirane stranke predložile informacije, ki so se s tem v zvezi zahtevale.

(118) Da bi se lahko ocenili verjetni vplivi uvedbe ukrepov oziroma odstopa od njih, so se informacije zahtevale od vseh zainteresiranih strank. Vprašalniki so bili poslani industriji Skupnosti, uvoznikom/trgovcem in dvema združenjema uporabnikov zadevnega proizvoda.

(119) Na podlagi tega se je proučilo, ali kljub sklepom o dampingu, škodi in vzroku škode obstajajo utemeljeni razlogi za sklep, da uvedba ukrepov v tem primeru ni v interesu Skupnosti.

2. **Interesi industrije Skupnosti**

(120) Brez ukrepov proti škodljivemu dampingu se bo položaj industrije Skupnosti z ozirom na tržni delež, donosnost in zaposlenost zagotovo poslabšal. To velja še zlasti z ozirom na dejstvo, da bo učinek evra, ki v določeni meri kompenzira učinke dampinškega uvoza, kmalu izginil. Dampinški uvoz je imel takojšen vpliv na spodnji segment, ki ga industrija Skupnosti dolgoročno ne more vzdržati. Ta segment je za industrijo Skupnosti pomemben zato, ker mora še naprej ponujati vse tri segmente, da bi lahko oskrbovala najpomembnejše uporabnike na trgu.

(121) Proizvodnja Skupnosti je šla v obdobju analize skozi obsežen proces konsolidacije. Ta konsolidacija je sledila procesu različnih združitev in prevzemov v 90-ih letih. Pomagala je zagotoviti preživetje proizvodnje elektronskih trgovskih tehtnic v Skupnosti in s tem v splošnem obdržati zadevno tehnologijo. To je pomembno, ker bi v primeru izteka ukrepov učinki (zmanjšanje donosnosti in delovnih mest) nujno prizadeli tudi dobavitelje industrije in s proizvodnjo povezane sektorje znotraj industrije Skupnosti. Tehnologija elektronskih trgovskih tehtnic in tehnologija za celo vrsto drugih proizvodov sta namreč med seboj povezani. Vsaka izguba tehnološkega know-howa v sektorju elektronskih trgovskih tehtnic bo pomenila globalno izgubo konkurenčnosti tudi v povezanih sektorjih. Industrija Skupnosti proizvaja tudi druge elektronske tehtnice, na primer za uporabo v industriji, in zagotavlja servisiranje takšnih tehtnic. Poleg tega izdeluje industrija Skupnosti tudi vrsto druge opreme za maloprodajo, kot so na primer stroji za rezanje, ki se prodajajo po istih prodajnih poteh. Jasno je, da bi bila v primeru nadaljevanja škodljivega dampinga ogrožena zaposlenost tudi na teh področjih.

(122) Poleg tega je industrija Skupnosti storila vse, da bi se postavila po robu konkurenci iz Kitajske, Koreje in Tajvana. Primeri takih ukrepov so:

— napredek v smeri večje konsolidacije (manj podjetij),

— zapiranje presežnih zmogljivosti,

— večja uporaba modernih proizvodnih tehnik (na primer proizvodnja po naročilu, večja mehanizacija in informatizacija),

— izboljšanje produktivnosti,

— zmanjšanje stroškov z oddajo nekaterih sestavnih delov v izdelavo podizvajalcem in s spremembami pri uporabi distribucijskih poti, ter

— naložbe v nove vrste modelov in izboljšano tehnologijo tehtanja.

Proizvajalci Skupnosti so torej pokazali, da so pripravljeni braniti svojo prisotnost in konkurenčnost na trgu Skupnosti, ter so v primeru uvedbe protidampinških ukrepov sposobni te ukrepe izkoristiti. Vse to bi bilo ogroženo, če protidampinški ukrepi ne bi bili uvedeni.

3. **Interesi drugih strank**

(123) Komisija je k sodelovanju pozvala zastopnike interesov maloprodajnih mest, vključno z veleodjemalci zadevnega proizvoda (veleblagovnice), da bi ugotovila, ali je bil prisoten znaten vpliv na uporabnike.

(124) V preiskavi sta sodelovala samo dva uporabnika. En uporabnik je podprl pritožbo industrije Skupnosti in navedel, da so dolgoročne koristi od splošne kakovosti blaga in storitev industrije Skupnosti višje kot prehodne koristi od nakupa elektronskih trgovskih tehtnic iz zadevnih držav izvoznic po dampinških cenah.

Nasprotno pa je drugi uporabnik opozoril, da bi uvedba ukrepov povišala njegove stroške in zmanjšala njegovo konkurenčnost.

(125) Pomanjkanje sodelovanja uporabnikov je nedvomno posledica dejstva, da elektronske trgovske tehtnice predstavljajo le majhen delež skupnih stroškov uporabnikov. Vplivi uvedbe ukrepov na tem zelo konkurenčnem trgu se lahko štejejo za zanemarljive.

(126) K predložitvi stališč so bili pozvani tudi uvozniki iz Skupnosti. Prejet je bil samo en nepopoln odgovor na vprašalnik. Sprejet je bil sklep, da bi uvedba ukrepov vplivala na prihodke od prodaje in dobiček uvoznikov. Ker pa uvozniki trgujejo tudi z drugimi proizvodi, bi bil ta učinek verjetno majhen.

4. **Sklep**

(127) Zaradi majhnega sodelovanja uporabnikov in uvoznikov je mogoče le s težavo oblikovati sklepe o učinkih morebitnih protidampinških ukrepov v teh sektorjih. Vseeno je bil sprejet sklep, da bi bili vplivi zanemarljivi, še zlasti v maloprodaji, kjer je delež stroškov, ki ga predstavljajo elektronske trgovske tehtnice, zelo majhen.

(128) Treba pa je opomniti, da je dampinški uvoz iz zadevnih držav povzročil znatno škodo industriji Skupnosti, ki si je zelo prizadevala ostati konkurenčna. Celoten obseg te škode je prikrit zaradi prehodnih koristi od uvedbe evra. Brez ukrepov in glede na pojemajoč učinek evra se lahko položaj industrije Skupnosti nadalje poslabša in privede do ustavitve proizvodnje elektronskih trgovskih tehtnic iz spodnjega segmenta, s čimer bi bila tako ogrožena sposobnost preživetja celotne industrije Skupnosti.

(129) Na osnovi zgoraj navedenega po mnenju Komisije ni utemeljenih razlogov interesa Skupnosti proti uvedbi protidampinških ukrepov.

G. **PREDLAGANE DAJATVE**

1. **Raven odprave škode**

(130) Da bi se preprečila nadaljnja škoda zaradi dampinškega uvoza, se predlaga sprejetje protidampinških ukrepov v obliki dokončnih dajatev. Pri določanju višine teh dajatev so bile upoštevane ugotovljene stopnje dampinga, višina dajatve, potrebna za odpravo škode, povzročene industriji Skupnosti, in tržni položaj industrije Skupnosti.

(131) Pri tem določanju so se uporabili reprezentativni proizvodni stroški dveh temeljnih modelov, ki jih je industrija Skupnosti proizvajala v spodnjem segmentu (trgovske tehtnice in tehtnice s privzdignjenim prikazom), ter stopnja dobička 10 %. Tako določene neškodljive cene, dobljene na podlagi teh stroškov in dobička, ustrezajo prodajnim cenam, ki bi jih industrija Skupnosti predvidoma lahko dosegla, če dampinškega uvoza ne bi bilo. Obe neškodljivi ceni sta se primerjali s cenami dampinškega uvoza, ki so se uporabile za ugotavljanje nelojalnega nižanja cen, kot je opisano v uvodnih izjavah 72 do 75. Razlike med temi cenami (določene na podlagi tehtanega povprečja in izražene v odstotku cene CIF) so pokazale stopnje, ki zbijajo ciljne cene, uporabljene za vsako podjetje.

(132) Te stopnje, vključno s stopnjami za nesodelujoče izvoznike, presegajo ugotovljene stopnje dampinga (razen za podjetje Mettler-Toledo, pri katerem je bila stopnja škode 0 %). V skladu s pravilom nižje dajatve iz člena 9(4) temeljne Uredbe se predlaga, da se dajatev določi na ravni najnižje stopnje.

2. **Oblika in višina dokončnih ukrepov**

(133) Iz navedenih razlogov se šteje, da je v skladu s členom 9(4) temeljne Uredbe treba uvesti dokončne protidampinške dajatve. Ocenjuje se, da je najprimernejši ukrep v tem postopku dajatev na osnovi vrednosti (dajatev ad valorem).

(134) Preostala stopnja dajatve se je za vsako zadevno državo določila v višini, ki ne nagrajuje nepripravljenosti na sodelovanje. Ker je bila raven sodelovanja visoka v Koreji, se je preostala stopnja dajatve določila v višini najvišje stopnje dampinga, ugotovljene za sodelujoče podjetje. Ker je bila raven sodelovanja nizka na Kitajskem in v Tajvanu, se je preostala stopnja dajatve določila v višini najvišje individualne stopnje dampinga, ki je bila ugotovljena za model, prodajan v reprezentativnih količinah.

(135) Stopnje protidampinških dajatev, navedene v tej uredbi za posamezna podjetja, so bile določene na podlagi ugotovitev v okviru te preiskave. S tem odražajo ugotovljen položaj zadevnih podjetij med to preiskavo. V nasprotju z dajatvijo na ravni države, ki se uporablja za „vsa preostala podjetja“ veljajo te stopnje dajatve izključno za uvoz proizvodov, ki so po poreklu iz zadevnih držav in ki so jih proizvedle poimensko navedene pravne osebe/podjetja. Ta stopnja dajatev ne velja za uvožene proizvode, ki so jih proizvedla podjetja, ki v izvedbenem delu uredbe niso navedena s svojim imenom in naslovom, vključno s podjetji, povezanimi s temi poimensko navedenimi podjetji; za te uvožene proizvode velja stopnja dajatve za „vsa preostala podjetja“.

(136) Zahtevki za uporabo teh za podjetje specifičnih stopenj protidampinških dajatev (npr. zaradi spremembe imena podjetja ali zaradi ustanovitve novih proizvodnih ali prodajnih obratov) se morajo nemudoma vložiti pri Komisiji, in sicer skupaj s potrebnimi informacijami, zlasti o spremembi dejavnosti podjetja na področju proizvodnje ter domače in izvozne prodaje, povezanimi s to spremembo imena ali spremembo proizvodnih ali prodajnih obratov. Komisija bo po posvetovanju s svetovalnim odborom uredbo po potrebi ustrezno spremenila tako, da bo dopolnila seznam podjetij, za katera veljajo individualne stopnje dajatev –

SPREJEL NASLEDNJO UREDBO:

Člen 1

1. Uvede se dokončna protidampinška dajatev na uvoz elektronskih trgovskih tehtnic z maksimalnim tehtalnim območjem do vključno 30 kg in z vgrajenim digitalnim prikazovalnikom mase, cene na enoto in zneska za plačilo (s pripravo za tiskanje teh podatkov ali brez nje), ki jih je trenutno mogoče uvrstiti pod oznako KN ex 8423 81 50 (koda TARIC 8423 81 50 10) in so po poreklu iz Ljudske republike Kitajske, Koreje in Tajvana.

2. Dajatev, izračunana na podlagi neto cene proizvoda franko meja Skupnosti, neocarinjeno, znaša:

Država	Podjetje	Stopnja dajatev	Dodatna koda TARIC
Ljudska republika Kitajska	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Vsa preostala podjetja	30,7 %	A999
Republika Koreja	CAS Corporation	0 %	A210
	A&D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Vsa preostala podjetja	4,9 %	A999
Tajvan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Vsa preostala podjetja	13,4 %	A999

3. Če ni določeno drugače, se uporabljajo veljavne določbe v zvezi s carinsko dajatvijo.

Člen 2

Ta uredba začne veljati dan po objavi v *Uradnem listu Evropskih skupnosti*.

Ta uredba je v celoti zavezujoča in se neposredno uporablja v vseh državah članicah.

V Bruslju, 27. novembra 2000

Za Svet

Predsednik

L. FABIUS