

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER

KOM(93) 87 endelig udg.

Bruxelles, den 25. marts 1993

Forslag til

RADETS FORORDNING (EØF)

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af
visse elektroniske vægte med oprindelse i Japan

(forelagt af Kommissionen)

Begrundelse

1. I De Europæiske Fællesskabers Tidende nr. C 50 af 26. februar 1991 offentliggjorde Kommissionen i henhold til artikel 14 og 15 i Rådets forordning (EØF) nr. 2423/88 en meddelelse om en fornyet undersøgelse af antidumpingforanstaltningerne vedrørende importen til Fællesskabet af visse elektroniske vægte med oprindelse i Japan.
2. Kommissionens undersøgelse vedrørte perioden fra den 1. januar til den 31. december 1990.
3. Den normale værdi for alle japanske producenter blev fastsat på grundlag af salget på hjemmemarkedet, hvis dette salg i henseende til varetype, prisstruktur, mængde og kundekategori kunne sammenlignes med salget til EF-markedet i undersøgelsesperioden. I nogle få undtagelsestilfælde, hvor sådanne sammenlignelige salg ikke fandt sted på hjemmemarkedet, blev den normale værdi beregnet på grundlag af de faktiske produktionsomkostninger plus en rimelig fortjenstmargen. Af sammenligningen mellem den normale værdi og eksportpriserne ved salg til Fællesskabet fremgik det, at der for alle japanske producenter var tale om dumpingmargener på mellem 15,3 og 80,7%.
4. Hvad angår spørgsmålet om skade blev det undersøgt, om der havde været tale om ændringer i EF-erhvervsgrenens situation som følge af eksportørernes optræden på EF-markedet siden indførelsen af de antidumpingforanstaltninger, der er omfattet af den fornyede undersøgelse. Kommissionen undersøgte endvidere, om udløbet af gyldighedsperioden for gældende antidumpingforanstaltninger kunne forventes at medføre, at der igen ville blive forvoldt skade.

Det fremgik af undersøgelsen, at EF-erhvervsgrenens nuværende situation, kendetegnet ved faldende salg og finansielle tab, var ensbetydende med, at det var påkrævet at opretholde beskyttelsen mod dumpingimport med oprindelse i Japan. Det konstateredes, at de af undersøgelsen omfattede foranstaltninger ikke havde hindret, at de japanske varer blev udbudt til priser, der var langt lavere end EF-producenternes priser, og importen havde fortsat et betydeligt omfang. Det var således ikke begrundet at ophæve gældende antidumpingforanstaltninger. Det var imidlertid nødvendigt at ændre foran-

staltningerne på baggrund af de nye oplysninger om dumping og skade, som fremgik af undersøgelsen.

5. For så vidt angår spørgsmålet om Fællesskabets interesser skal det anføres, at det pågældende erhverv ikke blot har brug for et betydeligt antal kvalificerede arbejdstagere, men også indebærer anvendelse af teknologi, som, hvis den går tabt, vil være ensbetydende med en samlet forringelse af konkurrenceevnen i den elektroniske industri.

Hertil kommer, at fjernelsen af de fordele, der kan tilskrives uredelig handelspraksis i form af dumping, har til formål at hindre en yderligere tilbagegang inden for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet og således medvirke til at sikre, at forbrugerne fortsat har adgang til det størst mulige udvalg af varer.

Kommissionen har endvidere omhyggeligt vurderet følgerne af opretholdelsen af antidumpingforanstaltninger for forbrugerpriserne, og der er intet, der tyder på, at de vil blive berørt i større omfang af en videreførelse af foranstaltningerne.

6. Antidumpingforanstaltningerne bør derfor opretholdes og tilpasses på baggrund af resultaterne af den fornyede undersøgelse.
7. Ifølge artikel 13 i Rådets forordning (EØF) nr. 2423/88 bør den told, der skal indføres for den enkelte japanske eksportør, være lavere end den konstaterede dumpingmargen, hvis en sådan lavere told er tilstrækkelig til at afhjælpe den skade, der forvoldes. Dette er tilfældet for nedenstående tre japanske eksportører:

- Tokyo Electric Co Ltd - 22,5%
- Ishida Scales Mfg Ltd - 31,6%
- Teraoka Seiko Co Ltd - 22,6%

For selskabet Yamato Scales Co Ltd, for hvilket den fastlagte skadestærskel er højere end den konstaterede dumpingmargen, fastsættes tolden til 15,3%. Hvad angår selskaber, som ikke var villige til at samarbejde, fastslog Kommissionen, at der for sådanne selskabers vedkommende ikke var grund til at formode, at der burde anvendes en lavere toldsats end den højeste, der ansås for nødvendig for at afhjælpe skaden, dvs. 31,6%.

Forslag til
RÅDETS FORORDNING (EØF)
om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af
visse elektroniske vægte med oprindelse i Japan

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 2423/88 af 11. juli 1988 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab¹⁾, særlig artikel 14 og 15,

under henvisning til forslag fra Kommissionen,

efter konsultation i det rådgivende udvalg, der er nedsat i henhold til nævnte forordning, og

ud fra følgende betragtninger:

A. Procedure

- (1) Ved forordning (EØF) nr. 2865/85²⁾ indførte Kommissionen en midlertidig antidumpingtold på importen af visse elektroniske vægte med oprindelse i Japan og godtog tilsagn i forbindelse med importen af de pågældende varer med oprindelse i Japan.
- (2) Ved forordning (EØF) nr. 1058/86³⁾ indførte Rådet en endelig antidumpingtold på importen af visse elektroniske vægte med oprindelse i Japan.

1) EFT nr. L 209 af 2.8.1988, s. 1.

2) EFT nr. L 275 af 16.10.1985, s. 5.

3) EFT nr. L 97 af 12.4.1986, s. 1.

- (3) På grundlag af en efterfølgende undersøgelse vedrørende omgæelse af denne told godtog Kommissionen ved afgørelse 88/398/EØF⁴⁾ et tilsagn vedrørende elektroniske vægte, som samledes i Fællesskabet.
- (4) I april 1990⁵⁾ offentliggjorde Kommissionen i henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 2423/88 en meddelelse om det forestående ophør af de tilsagn, der er nævnt i betragtning 1.
- (5) I juni 1990 indgav producenter, der tegnede sig for en betydelig del af den samlede produktion i Fællesskabet af elektroniske vægte til brug i detailhandelen, en anmodning til Kommissionen om fornyet undersøgelse af forordning (EØF) nr. 2865/85.
- (6) I august 1990 indgav de samme producenter i henhold til artikel 14, stk. 1, i forordning (EØF) nr. 2423/88 en anmodning om fornyet undersøgelse af den endelige antidumpingtold, der indførtes ved forordning (EØF) nr. 1058/86.
- (7) I februar 1991 offentliggjorde Kommissionen derfor efter konsultationer en meddelelse i De Europæiske Fællesskabers Tidende om indledning af en fornyet undersøgelse af både forordning (EØF) nr. 2865/85 og forordning (EØF) nr. 1058/86 i henhold til artikel 14 og 15 i forordning (EØF) nr. 2423/88 og iværksatte en sådan undersøgelse⁶⁾.
- (8) I marts 1991⁷⁾ offentliggjorde Kommissionen i henhold til artikel 15, stk. 4, i forordning (EØF) nr. 2423/88 en meddelelse om, at gældende antidumpingforanstaltninger forbliver i kraft indtil afslutningen af den fornyede undersøgelse.
- (9) Kommissionen underrettede officielt de eksportører og EF-producenter og -importører, som den vidste var berørt af sagen, og gav de pågældende lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt mundtligt.

4) EFT nr. L 189 af 20.7.1988, s. 27.

5) EFT nr. C 106 af 28.4.1990, s. 5.

6) EFT nr. C 50 af 26.2.1991, s. 3.

7) EFT nr. C 81 af 26.3.1991, s. 5.

- (10) De fleste af de japanske eksportører og de fleste af de producenter i Fællesskabet, der havde indgivet klage, tilkendegav deres synspunkter skriftligt. En række importører redegjorde ligeledes for deres synspunkter. Nogle af de direkte berørte parter anmodede om at blive hørt, hvilket blev imødekommet.
- (11) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på foreløbigt at fastslå, om der fandt dumping sted og forvoldtes skade, og den aflagde kontrolbesøg hos:

a) Producenter i Fællesskabet:

Bizerba Werke GmbH, Balingen, Tyskland
GEC Avery, Smethwick, Det Forenede Kongerige
Maatschappij van Berkels Patent N.V., Rijswijk, Nederlandene
Testut, Béthune, Frankrig
Lutrana, Viry-Châtillon, Frankrig
Esselte Meto E.S.T., Saint Maur, Frankrig
Brevetti van Berkel S.p.a., Milano, Italien
Santo Stefano S.p.a., Cassano Magnago, Italien
Vandoni S.p.a., San Donato Milanese, Italien
Grupo Campesa, Barcelona, Spanien

b) Japanske eksporterende producenter:

Ishida Scales Mfg Co Ltd, Kyoto
Teraoka Seiko Co Ltd, Tokyo
Tokyo Electric Co Ltd, Tokyo
Yamato Scales Co Ltd, Akashi

c) Forretningsmæssigt forbundne importører:

TEC Elektronik GmbH, Ratingen, Tyskland
TEC UK Ltd, Watford, Det Forenede Kongerige

d) Uafhængige importører:

Biesta BV, Leusden, Nederlandene

Carrin & Co N.V., Antwerpen, Belgien

Digi System N.V., Antwerpen, Belgien

Herbert & Sons, Suffolk, Det Forenede Kongerige

- (12) Kommissionen anmodede om og modtog skriftlige og mundtlige redegørelser fra klagerne, fra de anførte eksportører og fra en række forretningsmæssigt forbundne og uafhængige importører, og den efterprøvede de fremlagte oplysninger i den udstrækning, det ansås for påkrævet.
- (13) Eksportørerne, de forbundne importører og den klagende erhvervsgren blev underrettet om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke det påtænkte at anbefale, at der indføres en ændret antidumpingtold. Kommissionen tog ved fastlæggelsen af undersøgelsesresultaterne behørigt hensyn til indsigelser fra de berørte parter.
- (14) Dumpingundersøgelsen omfattede perioden 1. januar 1990 - 31. december 1990 (undersøgelisesperioden).
- (15) Det har ikke været muligt at gennemføre denne undersøgelse inden for den normale frist på grund af de betydelige og komplicerede mængder data, der skulle indsamles og gennemgås, og fordi afslutningen af undersøgelsen gjorde det påkrævet at undersøge nye spørgsmål, der opstod i løbet af proceduren, og som ikke kunne forudses ved indledningen heraf.

B. Vare

Varebeskrivelse

- (16) De varer, der er omfattet af undersøgelsen, er elektroniske vægte til brug i detailhandelen med numerisk angivelse af vægt, enhedspris og pris at betale (med eller uden printeranordning for disse tre angivelser), henhørende under KN-kode 8423 81 50, i det følgende benævnt "elektroniske vægte".

Elektroniske vægte fremstilles i forskellige modeller med forskellig ydeevne og teknologi. Den pågældende erhvervsgren inddeler vægtene i tre kategorier alt efter det segment af markedet, salget rettes imod, nemlig:

- laveste segment, som omfatter fritstående elektroniske vægte uden indbygget printeranordning og uden forudindstillingstast
- mellemste segment, som omfatter vægte i mellemklassen med indbygget printeranordning og visse forudindstillingstaster
- øverste segment, som omfatter de mest avancerede vægte med den yderligere mulighed, at de kan indgå som led i et system og ebd-sammenkobles.

- (17) Selv om anvendelsesmulighederne for og kvaliteten af elektroniske vægte kan variere, er der ikke tale om væsentlige forskelle i de grundlæggende fysiske egenskaber eller markedsføringsmetoder for de forskellige modeller af elektroniske vægte. Endvidere er der ingen klare skillelinjer mellem nævnte tre kategorier, og modeller, der henhører under nabokategorier, kan ofte erstatte hinanden. De må derfor i denne procedure anses for at være en og samme vare.

- (18) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

Samme vare

- (19) Det fremgår af undersøgelsen, at de forskellige elektroniske vægte, der sælges på det japanske marked, på trods af forskelle i størrelse, levetid, spænding eller udformning er identiske med eller ligger tæt op ad de elektroniske vægte, der eksporteres fra Japan til Fællesskabet, og de må derfor anses for at være samme vare.

På tilsvarende måde er de i Fællesskabet fremstillede elektroniske vægte i alle tre kategorier, bortset fra mindre tekniske forskelle, i alle henseender identiske med de elektroniske vægte, der eksporteres fra Japan til Fællesskabet.

- (20) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

C. Eksportpriser

Salg til uafhængige importører

- (21) I de tilfælde, hvor salg fandt sted direkte til uafhængige importører i Fællesskabet, blev eksportpriserne fastlagt på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales for varer, der solgtes til eksport til Fællesskabet. De japanske producenter fastslog, at nævnte salg fandt sted til importør/engrosvirksomhed eller forhandler, og Kommissionen fandt det på grundlag af de fremlagte oplysninger godtgjort, at dette var tilfældet. Ved godtagelsen heraf tog Kommissionen hensyn til både sælgers og købers funktioner på grundlag af de påløbne omkostninger og de solgte mængder, på grundlag af en konsekvent fastsættelse af priserne i det pågældende handelsled og endelig de foreliggende oplysninger om distributionskæden.

- (22) Rådet bekræfter denne konklusion.

Salg til forretningsmæssigt forbundne importører

- (23) For eksport til importører, der var forretningsmæssigt forbundet med eksportørerne, beregnedes eksportpriserne i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 på grundlag af videresalgsprisen til første uafhængige køber, og denne pris justeredes for at tage hensyn til alle omkostninger, der påløb mellem indførsel og videresalg, og en fortjenstmargen på 5%, som ansås for rimelig på baggrund af de oplysninger, Kommissionen var i besiddelse af fra den uafhængige importør, der samarbejdede.

Kommissionen godtog med samme begrundelse som anført ovenfor for salg til uafhængige importører de japanske producenters krav om, at eksportpriserne, som beregnedes cif Fællesskabets grænse, fastsattes for salg i engrosleddet, dvs. til importør/engrosvirksomhed.

- (24) Rådet bekræfter denne konklusion.

D. Normal værdi

1. Utilstrækkelig besvarelse af spørgeskema

- (25) For en af de pågældende japanske producenter kunne Kommissionen ikke benytte besvarelsen af spørgeskemaet som grundlag for fastsættelsen af den normale værdi. Besvarelsen ansås ikke for at være et pålideligt grundlag, fordi den fremlagte dokumentation vedrørende omkostninger i vidt omfang var urigtig. Det faktiske omfang af de urigtige eller vildledende oplysninger kan fastslås, fordi firmaets krav om fradrag for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger oversteg det samlede beløb for sådanne omkostninger, som ifølge firmaet påløb for den pågældende vare.

Når de fremlagte omkostningsdata ikke kunne anvendes, måtte prisoplysningerne også betragtes som upålidelige, fordi det ikke kunne fastslås, om de angivne priser gav dækning for omkostningerne og således vedrørte salg i normal handel.

- (26) Under kontrolbesøg i firmaet blev der fremlagt nye omkostningsdata, men disse afveg i betydeligt omfang fra oplysningerne i den oprindelige besvarelse af spørgeskemaet.
- (27) Kommissionen skal i den forbindelse påpege, at det er af væsentlig betydning, at besvarelser af spørgeskemaer og væsentlige berigtigelser heraf indgives inden for den rimelige frist, der er fastsat hertil, eftersom undersøgelsesmyndighederne forud for et kontrolbesøg har et betydeligt forberedende arbejde og foretager analyse af besvarelserne. Kommissionen forsøgte imidlertid i den foreliggende sag at efterprøve det pågældende firmas reviderede oplysninger, som blev fremlagt under kontrolbesøget, men da oplysningerne blev fremlagt under besøget og der var tale om en vis forvirring på grund af de modstridende oplysninger, var det ikke muligt nøjagtigt og i tilstrækkeligt omfang at fastlægge og efterprøve de faktiske omkostninger. Kommissionen fastslog derfor, at firmaets besvarelse i vidt omfang var urigtig eller vildledende og i betydeligt omfang vanskeliggjorde undersøgelsen. Kommissionen kunne følgelig ikke fastlægge den normale værdi for dette firma på grundlag af de fremlagte oplysninger, og den traf derfor afgørelse på grundlag af de foreliggende oplysninger i overensstemmelse med artikel 7, stk. 7, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 (jf. betragtning 63).
- (28) Rådet bekræfter denne konklusion.

2. Den normale værdi fastsat på grundlag af priserne i eksportlandet

- (29) For de øvrige japanske producenter ansås hjemmemarkedssalget for tilstrækkelig repræsentativt som grundlag for fastsættelse af den normale værdi, idet Kommissionen fastslog, at hjemmemarkedssalget udgjorde mere end 5% af eksportsalget til Fællesskabet.

De fleste modeller blev solgt på hjemmemarkedet i tilstrækkelige mængder og til priser, der sikrede dækning for alle omkostninger, der med rimelighed kunne fordeles i normal handel på det japanske hjemmemarked. Den normale værdi blev derfor for disse modeller fastsat på grundlag af den vejede gennemsnitspris på hjemmemarkedet med fradrag af alle rabatter og afslag, der havde direkte tilknytning til salget af elektroniske vægte.

Selektiv normal værdi

- (30) Tre japanske producenter gjorde gældende, at der burde sondres mellem forskellige kategorier af deres uafhængige kunder på hjemmemarkedet, og at den normale værdi burde fastsættes selektivt på grundlag af de vejede gennemsnitlige priser for deres salg til en af disse særlige kategorier, dvs. ifølge det anførte engrosvirksomheder eller forhandlere, som producenterne påstod var det bedst egnede handelsled for sammenligning med eksportsalget. De gjorde navnlig gældende, at denne særlige kategori af kunder varetog funktioner, der var forskellige fra de øvrige uafhængige kunders, hvilket afspejledes i omfanget og arten af de omkostninger, der påløb, i de solgte mængder og i prismønstret.
- (31) Fællesskabsinstitutionerne har i den forbindelse konsekvent indtaget den holdning, at det kun er muligt at fastlægge et bestemt handelsled på passende vis, hvis det er muligt at påvise alle relevante faktorer, herunder både sælgers og købers funktioner samt konsekvens i henseende til mængder, omkostninger og priser i det pågældende distributionsled sammenholdt med andre led.

Et andet vigtigt spørgsmål i forbindelse med fastlæggelsen af en bestemt kundekategori er dennes stilling i relation til distributionssystemet på det pågældende marked, samt om det ud fra denne sammenligning kan påvises, at alene denne kategori bør sammenlignes med eksportkunder, der indtager en tilsvarende stilling i distributionssystemet på eksportmarkedet.

- (32) En japansk producent gjorde gældende, at salget fandt sted gennem tre distributionskanaler, og at den normale værdi burde fastlægges på grundlag af salget til kunder, der ifølge det anførte varetog distributionsfunktioner, som nævnte producent påstod kun blev varetaget i en af disse kanaler.

For en af de tre distributionskanaler kunne det på grundlag af en sontring mellem de solgte mængder, en klar forskel i omkostninger, samt priser, som afspejlede forskellige funktioner for kundekategorien i den pågældende distributionskanal sammenholdt med andre uafhængige kunder, bekræftes, at salget i den pågældende distributionskanal fandt sted i et handelsled, der var forskelligt fra det, der var gældende for salget til andre kategorier af kunder, og også hvad angår de kategorier af kunder, hvortil eksportsalget fandt sted. De foreliggende oplysninger om distributionskanalen på det pågældende marked underbyggede desuden denne producents påstand vedrørende kundernes funktioner.

- (33) Med hensyn til de øvrige to distributionskanaler, der anvendes af denne eksportør, konstaterede Kommissionen, at der ikke var tale om nogen klar sontring mellem mængderne, omkostningerne ved salg af den pågældende vare og priserne i den ene distributionskanal sammenholdt med den anden.

Kommissionen fastslog derfor, at hvad angår salget gennem disse to distributionskanaler, kunne der ikke foretages en konkret og klar sontring mellem kundekategorierne. Den normale værdi for denne producent blev følgelig fastsat selektivt på grundlag af de vejede gennemsnitlige hjemmemarkedspriser for salget gennem disse kanaler, hvilket ansås for mest relevant for sammenligning med eksportpriserne.

- (34) Rådet bekræfter denne konklusion.

- (35) Hvad angår et krav, som en af de øvrige japanske producenter fremsatte, konstaterede Kommissionen, at de oplysninger, der var anført i besvarelsen af spørgeskemaet, var misvisende. I besvarelsen anførtes det, at kun salget gennem en af distributionskanalerne gik til engrosvirksomheder/forhandlere, og selskabet gjorde gældende, at den normale værdi burde fastsættes selektivt på grundlag af dette salg. Ved kontrol af oplysningerne konstateredes det imidlertid, at salget gennem en anden kanal gik til tilsvarende kunder.

Nævnte krav afvistes derfor, eftersom den normale værdi måtte fastsættes på grundlag af salg til samme kategori af uafhængige kunder.

- (36) Med hensyn til nævnte anden distributionskanal gik ifølge det af selskabet anførte også en lille del af salget til de endelige brugere, og det burde ikke medregnes, da der var tale om et andet handelsled end det, der var gældende for eksportsalget. Producenten kunne imidlertid ikke påvise en tilstrækkelig konsekvens i henseende til mængder, omkostninger og priser i det ene distributionsled sammenholdt med de øvrige. Af de beviser, der blev fremlagt vedrørende nogle af disse faktorer for den pågældende kategori af kunder, fremgik det således, at de i væsentlig grad var de samme som for andre kategorier, som ifølge det anførte var forskellige fra førstnævnte.

- (37) Under disse omstændigheder fastslog Kommissionen for den pågældende producent, at de fremlagte beviser, som ofte var modstridende, var utilstrækkelige til at påvise, at salget fandt sted til bestemte kategorier af kunder, som klart kunne skelnes fra hinanden, eller at kun en af disse påståede forskellige kategorier var mere egnet for sammenligning med eksportpriserne end det samlede salg på hjemmemarkedet. Den normale værdi for denne producent blev derfor fastsat på grundlag af alt salg til uafhængige kunder.

- (38) Rådet bekræfter denne konklusion.

- (39) Den tredje japanske producent anmodede under kontrolbesøget om, at den normale værdi kun blev fastsat på grundlag af salget til engrosvirksomheder/forhandlere på hjemmemarkedet. Der blev ikke til støtte herfor fremlagt oplysninger vedrørende forskelle i omkostninger og priser for sådant salg, og anmodningen afvistes derfor.
- (40) Den normale værdi for denne producent blev derfor fastsat på grundlag af det vejede gennemsnit af alt salg til uafhængige kunder i Japan.
- (41) Rådet bekræfter denne konklusion.

Salg til forretningsmæssigt forbundne selskaber

- (42) En af de japanske producenter gjorde også gældende, at den normale værdi burde fastsættes på grundlag af salget til forbundne salgsselskaber, dvs. på grundlag af overførselspriser, jf. artikel 2, stk. 7, i forordning (EØF) nr. 2423/88, og ikke på grundlag af de forbundne selskabers priser til uafhængige kunder.
- (43) Kommissionen konstaterede, at den pågældende producent havde opdelt markedsføringsfunktionen for produktionen i Japan mellem produktionsselskabet, som solgte direkte til engrosvirksomheder eller forhandlere, produktionsselskabets salgsafdeling og to med selskabet forbundne salgsselskaber, som solgte til de endelige brugere, og som producenten havde finansiell kontrol over. De salgsfunktioner, der blev varetaget af disse forskellige enheder i koncernen, var ikke væsensforskellige fra hinanden. Denne opdeling af produktions- og salgssaktiviteterne inden for koncernen kan på ingen måde ændre den kendsgerning, at koncernen er én enkelt økonomisk enhed, som på denne måde organiserede aktiviteter, som i andre tilfælde varetages af én retlig enhed.
- (44) En anden producent, hvis samlede salg på hjemmemarkedet skete gennem et forbundet salgsselskab, gjorde gældende, at den normale værdi ikke burde fastsættes på grundlag af salgsselskabets priser til uafhængige

kunder, men på grundlag af produktionsomkostningerne med fradrag af salgsselskabets salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger. Kommissionen fastslog imidlertid, at sidstnævnte varetog funktioner, som henhører under den kategori, der er beskrevet i betragtning 43, og det udgjorde derfor også en økonomisk enhed sammen med produktionsselskabet.

(45) I overensstemmelse med Kommissionens konstante praksis, som er bekræftet af EF-Domstolen, behandlede de aktiviteter og funktioner, der blev varetaget af de forskellige dele af enheden, følgelig i begge tilfælde som en helhed. Den normale værdi blev således ikke fastsat på grundlag af overførselspriserne eller på grundlag af produktionsselskabets omkostninger alene, men på grundlag af priserne ved salg til uafhængige kunder.

(46) Rådet bekræfter disse konklusioner.

3. Den normale værdi fastsat på grundlag af den beregnede værdi

(47) Nogle modeller, der solgtes på hjemmemarkedet, var identiske, men de kunne ikke direkte sammenlignes med modeller, der blev solgt til eksport til Fællesskabet på grund af forskelle i tekniske specifikationer og fysiske egenskaber. Disse forskelle kunne ikke fastslås med nøjagtighed i betragtning af den forskelligartede teknologi, der var anvendt, og de mange forskellige kombinationer af særlige egenskaber og tilbehør, der udgør en del af varen.

(48) Kommissionen undlod følgelig af fastsætte den normale værdi for disse modeller på grundlag af hjemmemarkedspriserne, da det for at anvende denne metode ville have været nødvendigt at foretage et stort antal justeringer for at gøre hjemmemarkedspriserne og importpriserne sammenlignelige, og sådanne justeringer måtte foretages skønmæssigt. Den normale værdi blev derfor i disse tilfælde fastsat på grundlag af den beregnede værdi.

- (49) Den beregnede værdi blev i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning (EØF) nr. 2423/88 fastsat på grundlag af omkostningerne i Japan, både faste og variable, til materialer og fremstilling af de modeller, der solgtes til eksport til Fællesskabet, plus et rimeligt beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste.

Beløbet til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger beregnedes på grundlag af den pågældende producents gennemsnitlige faktiske omkostninger i forbindelse med salg på hjemmemarkedet af elektroniske vægte. Fortjenstmargenen blev for hver producent beregnet på grundlag af vejede gennemsnit for alt salg på hjemmemarkedet af den pågældende vare.

- (50) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

4. Sammenligning

Generelt

- (51) De japanske eksportvarer blev solgt til forskellige kunder i Fællesskabet til forskellige priser og i forskellige regioner i Fællesskabet. Eksportpriserne sammenlignedes derfor med den normale værdi for hver enkelt transaktion.
- (52) For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportpriserne tog Kommissionen endvidere i overensstemmelse med artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88 i fornødent omfang hensyn til forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, hvor det på tilfredsstillende måde kunne godtgøres, at der bestod en direkte forbindelse mellem disse forskelle og de pågældende salg. Til alle sammenligninger anvendtes priser af fabrik og i samme handelsled.

Forskelle i fysiske egenskaber

- (53) Hvad angår forskelle i fysiske egenskaber justeredes den normale værdi med et beløb svarende til et rimeligt skøn over værdien af disse forskelle.

- (54) Rådet bekræfter dette undersøgelsesresultat.

Forskelle i salgsomkostninger

- (55) Med hensyn til forskelle i salgsomkostninger blev den normale værdi og eksportpriserne justeret for at tage hensyn til forskelle i kreditvilkår, garantier, provisioner, løn til salgspersonale, emballerings-, transport-, forsikrings- og håndteringsomkostninger og andre dermed forbundne omkostninger, hvor det kunne godtgøres, at disse omkostninger havde direkte tilknytning til de pågældende salg.

a) Løn til salgspersonale

- (56) Hvad angår løn til salgspersonale beskæftiget med salg på hjemmemarkedet, anmodede flere japanske producenter om en justering for løn til personale, der delvis var beskæftiget med salg af elektroniske vægte og delvis i aktiviteter vedrørende andre varer. Der indrømmedes en justering for den del af omkostningerne, der påløb ved salg af den pågældende vare.

Nogle af de lønomkostninger, for hvilke der blev anmodet om justering, vedrørte administration og salgsfremmende aktiviteter. Selskaberne kunne imidlertid ikke påvise, at disse omkostninger havde tilknytning til den pågældende vare, og de ansås derfor for at være generalomkostninger, som ikke påvirkede prisernes sammenlignelighed. Kommissionen afviste derfor at indrømme fradrag for disse omkostninger.

- (57) Rådet bekræfter denne konklusion.

b) Kundeservice

- (58) Nogle selskaber krævede justering for omkostninger i forbindelse med kundeservice, men de kunne ikke godtgøre, at disse omkostninger havde direkte tilknytning til salget af den pågældende vare.

Kommissionen fastslog derfor, at de pågældende omkostninger måtte betragtes som generalomkostninger, for hvilke der ikke kan foretages nogen justering efter artikel 2, stk. 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Kommissionen afviste derfor dette krav.

(59) Rådet bekræfter denne konklusion.

c) Kreditvilkår

(60) Kommissionen foretog justeringer for kredit, der var indrømmet kunderne, for så vidt den fik forelagt bevis for en fast kredittid, der var aftalt med køber på salgstidspunktet. Flere eksportører gjorde gældende, at der også burde indrømmes sådanne justeringer for kreditvilkår i tilfælde, hvor der ikke var aftalt en fast kredittid, eller hvor en aftalt periode var overskredet, og at kreditomkostningerne i sådanne tilfælde burde beregnes på grundlag af den normale rente i Japan for kortfristede lån.

Disse krav undersøgte for at fastslå, om de pågældende kreditomkostninger, som det kræves ifølge artikel 2, stk. 9, litra a), i forordning (EØF) nr. 2423/88, kunne anses for at have påvirket prisernes sammenlignelighed. I princippet kan denne sammenlignelighed kun berøres af faktorer, som køber har kendskab til, når han træffer sin købsbeslutning. En kreditperiode, som i modstrid med sædvanlig praksis i Japan ikke aftales på salgstidspunktet, falder ikke ind under denne kategori. Kommissionen konstaterede endvidere, at kredittiden svingede betydeligt fra kunde til kunde. Under sådanne omstændigheder ville fællesskabsinstitutionerne normalt have afvist kravene. I den foreliggende sag og i overensstemmelse med praksis i tidligere procedurer beregnede Kommissionen imidlertid justeringen for de pågældende salg på grundlag af en kredittid på 30 dage. Dette ansås for at være den sædvanlige gennemsnitlige kredittid, der indrømmedes købere af varer i samme erhvervssektor på det japanske marked.

(61) Rådet bekræfter disse konklusioner.

d) Ibyttetagningspris

- (62) En japansk producent gjorde krav på fradrag for betaling i form af ibyttetagne varer, hvor en køber (almindeligvis engrosvirksomheder eller forhandlere) af nye maskiner benyttede gamle og/eller brugte maskiner som delvis betaling. Det konstateredes i den forbindelse, at værdien af den ibyttetagne vare ikke fremgik af fakturabeløbet. Producenten gjorde imidlertid gældende, at dette ikke burde anses for relevant, da ibyttetagningstransaktionerne havde direkte tilknytning til de pågældende salg, og sælgerne kunne direkte modregne værdien af den ibyttetagne vare i den fakturerede salgspris. Producenten gjorde derfor gældende, at dette finansielle bidrag til kundernes aktiviteter burde behandles som et prisafslag, og det burde derfor trækkes fra den normale værdi.
- (63) Kommissionen fastslog imidlertid i overensstemmelse med sin konstante praksis, som er bekræftet af EF-Domstolen, at dette bidrag ikke er et afslag, men i realiteten en betaling, for hvilken der opnås en vis værdi.

Fjernelsen af ibyttetagne maskiner fra markedet indebærer således, at efterspørgslen efter nye maskiner opretholdes på det højest mulige niveau. Denne øgede efterspørgsel stimulerer ikke alene priserne, men også salg og produktion, hvilket normalt skulle føre til øgede stor-driftsfordele og dertil svarende større fortjeneste.

Under disse omstændigheder ansås de pågældende "prisafslag" for at svare til den værdi, som producenten tillægger fjernelsen af de gamle og/eller brugte elektroniske vægte fra markedet.

Disse betalinger blev derfor ikke trukket fra den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales af køber, og den fulde hjemmemarkedspris blev derfor lagt til grund for sammenligningen

- (64) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

5. Dumpingmargen

(65) For hver af de Japanske producenter oversteg den vejede gennemsnitlige dumpingmargen beregnet som en procentdel af prisen frit Fællesskabets grænse 60%, dog med undtagelse af firmaet Yamato Scales Co, for hvilket dumpingmargenen udgjorde 15,3%.

(66) For så vidt angår firmaer, som ikke var rede til at medvirke i undersøgelse, eller hvor Kommissionen ikke kunne anvende de af producenten fremlagte oplysninger (Jf. betragtning 27), måtte dumpingmargenen fastlægges på grundlag af de tilgængelige oplysninger i overensstemmelse med artikel 7, stk. 7, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88.

Kommissionen fandt, at de faktiske omstændigheder, der blev fastlagt som led i undersøgelsen, var det mest rimelige grundlag, og at det ville være en belønning af manglende samarbejdsvilje og kunne føre til omgåelse af antidumpingforanstaltningerne, hvis der for sådanne firmaer fastsattes en lavere dumpingmargen end den højeste, der var fastsat for samarbejdende firmaer.

(67) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

E. Fornyet skade

(68) I den foreliggende sag måtte Kommissionen i henhold til artikel 15, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88 fastslå, om de gældende foranstaltningers ophør ville føre til skade eller trussel herom.

Det var derfor nødvendigt at undersøge EF-erhvervsgrenens nuværende økonomiske situation og de japanske eksportørers optræden på EF-markedet.

1. Den pågældende EF-erhvervsgrens situation

EF-markedet

- (69) Markedet i Fællesskabet for elektroniske vægte har ikke udvist større udsving, idet det steg fra 135 000 enheder i 1988 til 140 000 i 1989 for igen at falde til 135 000 i 1990.

Produktionskapacitet, udnyttelsesgrad og lagerbeholdninger

- (70) Produktionen af elektroniske vægte i Fællesskabet faldt fra 140 000 enheder i 1988 til 122 000 enheder i 1989 og 114 000 i 1990. Selv om produktionskapaciteten faldt fra 181 000 enheder i 1988 til 166 000 enheder i 1989 og 155 000 i 1990, var der også tale om en nedgang i udnyttelsesgraden, nemlig fra 77 til 73%.
- (71) Lagerbeholdningerne lå konstant på et højt niveau i perioden fra 1988 til 1990 (mere end 10% af den samlede EF-produktion).

Salg og markedsandel

- (72) Den mængde elektroniske vægte, som EF-erhvervsgrenen solgte i Fællesskabet, faldt fra 113 000 enheder i 1988 til 105 000 enheder i 1989 og 97 000 i 1990. EF-erhvervsgrenens markedsandel udviklede sig således: 84% i 1988, 75% i 1989 og 72% i 1990.

Prisudvikling

- (73) EF-erhvervsgrenens priser faldt mellem 1988 og 1990 med næsten 6% beregnet på grundlag af vejede gennemsnit. Denne faldende udviklingstendens faldt sammen med et generelt prisfald for importerede elektroniske vægte og betydelige prisunderbud på de fra Japan importerede varer (jf. betragtning 78 - 81).

Fortjeneste

- (74) Kommissionen konstaterede, at EF-erhvervsgrenen generelt har opnået utilfredsstillende finansielle resultater siden 1988. I 1990 registreredes der en negativ indtjening på 5,5% baseret på et vejet gennemsnit. En EF-producent, som havde betydelige tab i hele den nævnte periode, indstillede produktionen ved udgangen af 1990.

Beskæftigelse og investeringer

- (75) Mellem 1988 og 1990 faldt antallet af beskæftigede i EF-erhvervsgrenen med 245, svarende til 16% af arbejdsstyrken. Investeringerne faldt, og to fabrikker lukkede.
- (76) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

2. Eksportørernes optræden på EF-markedet

Dumpingimportens omfang og markedsandel

- (77) På trods af de gældende foranstaltninger steg dumpingimporten af elektroniske vægte fra Japan fra 13 000 enheder i 1988 til 17 000 i 1989 og ca. 19 000 i 1990. De japanske importvarers andel af forbruget i Fællesskabet steg fra 9,8% i 1988 til 12,1% i 1989 og 14,6% i 1990.

Priserne på dumpingvarerne

- (78) Kommissionen undersøgte, om de japanske eksportører solgte deres varer til underbudspriser i undersøgelsesperioden. Med henblik herpå undersøgte eksportørernes salg på seks markeder i Fællesskabet (Det Forenede Kongerige, Tyskland, Nederlandene, Belgien, Frankrig og Grækenland), hvor næsten alle de importerede japanske varer blev solgt.
- (79) Kommissionen udvalgte først repræsentative elektroniske vægte hørende under de forskellige segmenter (laveste, mellemste og øverste), der markedsføres af EF-producenterne. Kommissionen undersøgte derefter de japanske eksportmodeller i samme kategorier, som direkte kunne sammenlignes med EF-producenternes modeller, således at der ikke skulle foretages justeringer for forskelle i tekniske egenskaber.

Priserne for de pågældende modeller sammenlignedes på grundlag af salget i samme handelsled (engrosvirksomhed/forhandler).

- (80) Af ovennævnte sammenligning fremgik det, at der for alle eksportørers vedkommende var tale om omfattende og konsekvente prisunderbud på mellem 20 og 70%.

(81) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

3. Konklusioner

(82) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet befinder sig i en uholdbar situation. Den har således været udsat for betydelige prisfald, som har medført en forøgelse af de finansielle tab og en nedgang i salg og markedsandel.

Denne situation er i høj grad blevet påvirket af den omstændighed, at dumpingimporten finder sted til et åbent og gennemsigtigt marked, hvor der er fuldt kendskab til priserne. Priselasticitet og store prisunderbud havde derfor ganske klart stor indflydelse på EF-erhvervsgrenens salg og finansielle resultater.

EF-erhvervsgrenen havde derfor ikke mulighed for at udnytte virkningerne af de gældende antidumpingforanstaltninger.

(83) Rådet bekræfter denne konklusion.

(84) Kommissionen har også undersøgt, om andre faktorer end dumpingimporten kan have hindret EF-erhvervsgrenen i at genoprette sin økonomiske situation.

(85) I den forbindelse gjorde en eksportør gældende, at den øgede lavprisimport af elektroniske vægte fra andre lande, navnlig Singapore, Republikken Korea, Taiwan og Tyrkiet, i det mindste har været medansvarlig for EF-erhvervsgrenens vanskelige situation.

(86) Kommissionen undersøger i øjeblikket virkningerne af importen af elektroniske vægte fra Singapore og Korea. Selv om det imidlertid konstateres, at denne import har forvoldt EF-erhvervsgrenen skade, er det fortsat en kendsgerning, at dumpingeksporten fra Japan som følge af dens betydelige omfang og de særligt lave priser har været en af de vigtigste faktorer, som har hindret EF-erhvervsgrenen i at forbedre sin økonomiske situation.

Hvad angår importen fra Taiwan konstaterede Kommissionen, at der hovedsagelig er tale om udregningsvægte, der ikke er samme vare som den af undersøgelsen omfattede.

Der var ikke tale om import fra Tyrkiet i undersøgelsesperioden.

(87) Bortset fra ovenstående fandt Kommissionen ikke andre forhold, som kunne forklare den pågældende EF-erhvervsgrens vanskelige økonomiske situation. Der var således hverken tale om anden import af betydning end ovennævnte eller nogen nedgang i efterspørgslen.

(88) Kommissionen konkluderer på grundlag af ovenstående, at selv om import fra andre lande kan have bidraget til den forvoldte skade, må dumpingimporten fra Japan særskilt betragtet anses for at være en væsentlig årsag til den pågældende EF-erhvervsgrens utilfredsstillende situation.

4. Mulige virkninger af foranstaltningernes bortfald

(89) Kommissionen er under disse omstændigheder af den opfattelse, at foranstaltningernes bortfald vil forværre EF-producenternes situation.

(90) Det må således uden sådanne foranstaltninger forventes, at der vil blive tale om endnu større underbud på de japanske importvarer. Dette vil føre til yderligere nedgang i EF-erhvervsgrenens markedsandel og påvirke salget negativt.

(91) I den forbindelse fortjener to faktorer særlig opmærksomhed. For det første har de japanske producenter for nylig udvidet deres produktionskapacitet. For det andet er der tale om tilbagegang i den økonomiske aktivitet på EF-markedet. Dette fører til den konklusion, at presset fra dumpingimporten fra Japan sandsynligvis vil tiltage, og at EF-erhvervsgrenen nu er endnu mere sårbar over for en sådan situation end de foregående år.

- (92) Under disse omstændigheder kan det klart forudses, at EF-erhvervs-
grenen vil lide væsentlig skade som følge af dumpingimporten, hvis
antidumpingforanstaltningerne bortfalder. Kommissionen konkluderer
derfor, at disse foranstaltninger ikke bør bortfalde, men bør justeres
på baggrund af oplysningerne om dumping og EF-erhvervs-
grenens økonomiske situation.
- (93) Rådet bekræfter disse konklusioner.

F. Fællesskabets interesser

- (94) Med hensyn til Fællesskabets interesser skal Rådet minde om, at det
allerede som led i den oprindelige procedure fastslog, at det af
hensyn til beskyttelsen af Fællesskabets interesser var nødvendigt at
gribe ind for at hindre dumping og deraf følgende skade. Kommissionen
finder, at der ikke siden er sket nogen væsentlig ændring i denne si-
tuation. Dette gælder specielt den negative virkning, som EF-
erhvervs-
grenens forsvinden vil have for leverandørerne til dette
erhverv. Fremstillingen af elektroniske vægte indebærer således stadig
mere avanceret teknologi, og ethvert tab af teknologisk know-how i
denne sektor vil være ensbetydende med en forringelse af konkur-
renceevnen i den elektroniske sektor som helhed.
- (95) Kommissionen erkender, at opretholdelse af antidumping-foranstalt-
ningerne fortsat vil øve indflydelse på de berørte eksportørers priser
i Fællesskabet og som følge heraf måske påvirke deres varers relative
konkurrencedygtighed, men disse foranstaltninger har blot til formål
at genskabe normale og redelige markedsvilkår. Det er endvidere hen-
sigten med fjernelsen af de urimelige fordele, der opnås som følge af
dumping, at hindre yderligere tilbagegang for EF-erhvervs-
grenen og
dermed medvirke til at sikre det størst mulige vareudvalg for
kunderne.
- (96) Selv om de endelige brugere, som alle er erhvervsdrivende, måske må
bære byrden ved eventuelle prisforhøjelser, skal det anføres, at de
nuværende lave priser er et resultat af illoyal konkurrence. De kan
derfor ikke forvente fortsat at drage fordel af virkningerne af en
sådan handelspraksis.

- (97) Kommissionen finder derfor, at det af hensyn til Fællesskabets interesser er påkrævet at gribe ind for at hindre, at der fortsat forvoldes skade, og at EF-erhvervsgrenens økonomiske situation forværres yderligere.
- (98) Rådet bekræfter denne konklusion.

G. Toldsats

- (99) Ved beregningen af den told, der er nødvendig for at sikre, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet kan genskabe en sund økonomisk situation, hvor den ikke lider skade, måtte Kommissionen tage i betragtning, at denne erhvervsgren som helhed ikke er rentabel. Det anses følgelig for påkrævet, at de foranstaltninger, der træffes, gør det muligt for EF-erhvervsgrenen at hæve priserne til et niveau, der sikrer dækning af produktionsomkostningerne og en rimelig indtjening.

På grundlag af normale markedsvilkår og den pågældende erhvervsgrens løbende investeringsbehov på lang sigt blev det i betragtning af erhvervsgrenens situation fastslået, at en årlig indtjening på 10% før skat kunne anses for et passende minimum.

- (100) Med henblik på at fastsætte den margin, hvormed de japanske producenters priser bør forhøjes for at gøre det muligt for EF-erhvervsgrenen at opnå ovennævnte indtjening, inddelte Kommissionen de mest repræsentative modeller af elektroniske vægte, der fremstilles og markedsføres af EF-producenterne, i tre segmenter (jf. betragtning 16), beregnede for hver af disse segmenter en vejet gennemsnitspris ab fabrik (jf. betragtning 49) og sammenlignede disse priser med de behørigt justerede priser, frit Fællesskabets grænse, for de tilsvarende japanske eksportmodeller. Forskellen mellem disse priser repræsenterer den prisforhøjelse ved Fællesskabets grænse, der må anses for nødvendig for at afhjælpe dumpingimportens skadelige virkninger.

(101) Med undtagelse af et enkelt selskab var disse prisforhøjelser betydeligt lavere end de fastlagte dumpingmargener, og de er derfor afgørende for fastsættelsen af antidumpingtolden i overensstemmelse med artikel 13, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 2423/88. For sidstnævnte selskab bør der indføres en told svarende til dumpingmargenen.

(102) Der bør følgelig indføres følgende told:

- Tokyo Electric Co Ltd	22,5%
- Ishida Scales Mfg Ltd	31,6%
- Teraoka Seiko Co Ltd	22,6%
- Yamato Scales Co Ltd	15,3%

(103) Hvad angår selskaber, der ikke medvirkede i undersøgelsen, fandt Kommissionen, at tolden bør fastsættes på grundlag af de tilgængelige oplysninger i overensstemmelse med artikel 7, stk. 7, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88. De faktiske omstændigheder, der var fastlagt som led i undersøgelsen, ansås for det mest rimelige grundlag, og det blev lagt til grund, at det ville være en belønning af manglende samarbejdsvilje og kunne føre til omgåelse af antidumpingforanstaltningerne, hvis der for sådanne selskaber fastsattes en lavere toldsats end den højeste, der var fastsat for samarbejdende selskaber, dvs. 31,6%.

(104) Rådet bekræfter disse undersøgelsesresultater.

H. Tidligere forordninger

(105) Forordning (EØF) nr. 2865/85 vedrørende godtagelse af tilsagn og forordning (EØF) nr. 1058/86 vedrørende indførelse af endelige foranstaltninger bør følgelig ophæves.

I. Foranstaltninger mod omgåelse

(106) Ved afgørelse 88/398/EØF godtog Kommissionen et tilsagn fra TEC (UK) Ltd vedrørende visse elektroniske vægte, der samles i Fællesskabet.

(107) På grundlag af de regelmæssige og detaljerede oplysninger, som det pågældende selskab har indgivet, har der efter Kommissionens opfattelse ikke været tale om omgåelse siden godtagelsen af dette tilsagn. Under disse omstændigheder finder Kommissionen, at afgørelse 88/398/EØF bør ophæves -

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske vægte til brug i detailhandelen henhørende under KN-kode 8423 81 50 (TARIC-kode: 8423 81 50*10) og med oprindelse i Japan.
2. Tolden fastsættes til 31,6% (TARIC-tillægskode: 8697) af nettoprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, med undtagelse af elektroniske vægte til brug i detailhandelen, som fremstilles af nedennævnte selskaber, for hvilke følgende satser er gældende:

- Tokyo Electric Co Ltd, Tokyo	22,5%
(TARIC-tillægskode: 8694)	
- Teraoka Seiko Co Ltd, Tokyo	22,6%
(TARIC-tillægskode: 8695)	
- Yamato Scales Co Ltd, Akashi	15,3%
(TARIC-tillægskode: 8696)	
3. Forordning (EØF) nr. 2865/85, forordning (EØF) nr. 1058/86 og afgørelse 88/398/EØF ophæves.
4. Gældende bestemmelser for told finder anvendelse.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i De Europæiske Fællesskabers Tidende.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den

På Rådets vegne

Formand

KOM(93) 87 endelig udg.

DOKUMENTER

DA

02 11

Katalognummer : CB-CO-93-108-DA-C

ISBN 92-77-53518-0
