

VERORDENING (EEG) Nr. 993/93 VAN DE RAAD

van 26 april 1993

tot instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van bepaalde elektronische weegschalen van oorsprong uit Japan

DE RAAD VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 2423/88 van de Raad van 11 juli 1988 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap⁽¹⁾, inzonderheid op de artikelen 14 en 15,

Gezien het voorstel van de Commissie, ingediend na overleg in het kader van het bij genoemde verordening ingestelde Raadgevend Comité,

Overwegende hetgeen volgt:

A. PROCEDURE

- (1) De Commissie heeft bij Verordening (EEG) nr. 2865/85⁽²⁾ een voorlopig anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van bepaalde elektronische weegschalen van oorsprong uit Japan en met betrekking tot bepaalde gevallen van invoer van deze produkten van oorsprong uit Japan verbintenissen aanvaard.
- (2) De Raad heeft bij Verordening (EEG) nr. 1058/86⁽³⁾ een definitief anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van bepaalde elektronische weegschalen van oorsprong uit Japan.
- (3) Na een daaropvolgend onderzoek naar de omzeiling van dit recht heeft de Commissie bij Besluit 88/398/EEG⁽⁴⁾ een verbintenis aanvaard met betrekking tot bepaalde elektronische weegschalen die in de Gemeenschap worden geassembleerd.
- (4) De Commissie heeft in april 1990⁽⁵⁾ overeenkomstig artikel 15, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 het vervallen van de in punt 1 genoemde verbintenissen aangekondigd.
- (5) In juni 1990 hebben producenten die een groot deel van de totale communautaire productie van elektronische weegschalen voor de kleinhandel vertegenwoordigen, de Commissie officieel gevraagd om een nieuw onderzoek van Verordening (EEG) nr. 2865/85.
- (6) In augustus 1990 werd door dezelfde producenten, overeenkomstig artikel 14, lid 1, van Verordening

(EEG) nr. 2423/88 een nieuw onderzoek van het bij Verordening (EEG) nr. 1058/86 ingestelde definitieve anti-dumpingrecht gevraagd.

- (7) De Commissie heeft daarom, na overleg, in februari 1991 met een bericht in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* de inleiding aangekondigd van een nieuw onderzoek van zowel Verordening (EEG) nr. 2865/85 als van Verordening (EEG) nr. 1058/86, zulks overeenkomstig de artikelen 14 en 15 van Verordening (EEG) nr. 2423/88, en heeft een onderzoek geopend⁽⁶⁾.
- (8) In maart 1991⁽⁷⁾ heeft de Commissie overeenkomstig artikel 15, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 een bericht gepubliceerd betreffende de verlenging, gedurende de procedure van nieuw onderzoek, van de geldigheid van de anti-dumpingmaatregelen.
- (9) De Commissie heeft de haar bekende exporteurs en EG-importeurs en -producenten hiervan officieel in kennis gesteld en hun de gelegenheid geboden hun standpunt schriftelijk kenbaar te maken en te verzoeken om te worden gehoord.
- (10) De meeste Japanse exporteurs en het merendeel van de klagende EG-producenten hebben hun standpunt schriftelijk kenbaar gemaakt. Tevens zijn door een aantal importeurs stukken ingediend. Enkele van de rechtstreeks betrokken partijen hebben op hun verzoek hun standpunt mondeling mogen toelichten.
- (11) De Commissie heeft alle gegevens die zij met het oog op een voorlopige vaststelling van dumping en schade nodig achtte, verzameld en geverifieerd en heeft een onderzoek ingesteld ten kantore van:
 - a) *EG-producenten*
 - Bizerba Werke GmbH, Balingen, Duitsland,
 - GEC Avery, Smethwick, Verenigd Koninkrijk,
 - Maatschappij van Berkels Patent NV, Rijswijk, Nederland,
 - Testut, Béthune, Frankrijk,
 - Lutrana, Viry-Châtillon, Frankrijk,
 - Esselte Meto EST, Saint Maur, Frankrijk,
 - Brevetti van Berkel SpA, Milano, Italië,

⁽¹⁾ PB nr. L 209 van 2. 8. 1988, blz. 1.

⁽²⁾ PB nr. L 275 van 16. 10. 1985, blz. 5.

⁽³⁾ PB nr. L 97 van 12. 4. 1986, blz. 1.

⁽⁴⁾ PB nr. L 189 van 20. 7. 1988, blz. 27.

⁽⁵⁾ PB nr. C 106 van 28. 4. 1990, blz. 5.

⁽⁶⁾ PB nr. C 50 van 26. 2. 1991, blz. 3.

⁽⁷⁾ PB nr. C 81 van 26. 3. 1991, blz. 5.

- Santo Stefano Spa, Cassano Magnago, Italië,
- Vandoni Spa, San Donato Milanese, Italië,
- Grupo Campesa, Barcelona, Spanje.

b) *Japanse exporterende producenten*

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

c) *Verbonden importeurs*

- TEC Elektronik GmbH, Ratingen, Duitsland,
- TEC UK Ltd, Watford, Verenigd Koninkrijk.

d) *Niet-verbonden importeurs*

- Biesta BV, Leusden, Nederland,
- Carrin & Co NV, Antwerpen, België,
- Digi System NV, Antwerpen, België,
- Herbert & Sons, Suffolk, Verenigd Koninkrijk.

- (12) De Commissie heeft van de klagers, van de genoemde exporteurs en van een aantal verbonden en niet-verbonden importeurs schriftelijk en mondeling commentaar ontvangen en is de versochte inlichtingen nagegaan voor zover zij dit nodig achtte.
- (13) De exporteurs, de verbonden importeurs en de klagende bedrijfstak werden in kennis gesteld van de voornaamste feiten en overwegingen op basis waarvan werd beoogd de instelling van gewijzigde anti-dumpingrechten aan te bevelen. Met de demarches van de betrokken partijen werd bij de bevindingen van de Commissie naar behoren rekening gehouden.
- (14) Het onderzoek naar dumpingpraktijken bestreek de periode van 1 januari tot en met 31 december 1990 (het onderzoektijdvak).
- (15) Vanwege de omvang en de ingewikkeldheid van de gegevens die verzameld en onderzocht moesten worden, en omdat ter voltooiing van het onderzoek nieuwe elementen dienden te worden bestudeerd die gedurende de procedure naar voren zijn gekomen en die bij het begin niet konden worden voorzien, heeft dit onderzoek langer dan normaal geduurd.

B. PRODUKT*Beschrijving van het produkt*

- (16) Het onderzoek betreft elektronische weegschalen voor de kleinhandel met numerieke aanduiding van het gewicht, de eenheidsprijs en het te betalen bedrag (met of zonder inrichting om deze drie vermeldingen af te drukken), van GN-code 8423 81 50, hierna EWSK (elektronische weegschalen voor de kleinhandel) genoemd.

Er zijn diverse types EWSK die zowel uit technologisch oogpunt als wat de aard en het niveau van de geleverde prestaties betreft aanzienlijke verschillen vertonen. De bedrijfstak deelt deze produkten in drie categorieën in, namelijk

- een basissegment bestaande uit de autonome EWSK zonder ingebouwde printer en presetfunctie,
- een middensegment met ingebouwde printer en bijkomende presetfunctie, en
- een topsegment met de aanvullende mogelijkheid om deel van een systeem uit te maken en met computers te worden verbonden.

- (17) Ofschoon de gebruiksmogelijkheden en de kwaliteit van EWSK uiteen kunnen lopen, zijn er geen grote verschillen wat de voornaamste fysieke kenmerken of marketingmethodes voor de verschillende soorten EWSK betreft. Bovendien bestaan er geen duidelijke scheidslijnen tussen deze drie segmenten omdat zij veelal onderling uitwisselbaar zijn met modellen uit aangrenzende segmenten. Zij dienen daarom voor deze procedure als één enkel produkt te worden aangemerkt.

- (18) De Raad bevestigt bovenstaande bevindingen.

Soortgelijk produkt

- (19) Uit het onderzoek is gebleken dat de verschillende op de Japanse markt verkochte EWSK, ondanks verschillen in omvang, levensduur, voltage of ontwerp, identiek zijn aan of sterk gelijken op die welke uit Japan naar de Gemeenschap worden uitgevoerd en dat zij dientengevolge als soortgelijke produkten moeten worden aangemerkt.

Voorts zijn de in de Gemeenschap vervaardigde EWSK, afgezien van een aantal onbelangrijke technische verschillen, in alle drie de segmenten in alle opzichten vergelijkbaar met de uit Japan naar de Gemeenschap uitgevoerde produkten.

- (20) De Raad bevestigt deze bevindingen.

C. PRIJZEN BIJ UITVOER*Verkopen aan onafhankelijke importeurs*

- (21) Voor de rechtstreekse verkopen aan onafhankelijke importeurs in de Gemeenschap werden de prijzen bij uitvoer vastgesteld aan de hand van de werkelijk betaalde of te betalen prijzen van de voor uitvoer naar de Gemeenschap verkochte produkten. Volgens de Japanse producenten vonden deze verkopen plaats op het niveau van de importeur/distributeur of dealer, hetgeen door de Commissie, op basis van het voorgelegde bewijsmateriaal, werd aanvaard. De Commissie heeft bij het aanvaarden van dit argument rekening gehouden met de functies van zowel verkoper als koper, gebaseerd op de gemaakte kosten en de verkochte hoeveelheden, op een zekere samenhang in de op dit bijzondere niveau berekende prijzen, en tenslotte op het beschikbare bewijsmateriaal inzake de distributieketen.

- (22) De Raad bevestigt deze conclusie.

Verkopen aan verbonden importeurs

- (23) Voor de uitvoer naar verbonden importeurs in de Gemeenschap werden de prijzen bij uitvoer overeenkomstig artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 samengesteld aan de hand van de wederverkooprijzen aan de eerste onafhankelijke koper, gecorrigeerd voor alle tussen de invoer en de wederverkoop gemaakte kosten en vermeerderd met een winstmarge van 5 % die redelijk werd geacht gezien de inlichtingen die de Commissie had gekregen van de niet-verbonden importeur die zijn medewerking verleende. De Commissie heeft, om dezelfde redenen als hierboven voor verkopen aan onafhankelijke importeurs is geschetst, de argumenten van de Japanse producenten aanvaard dat de prijzen bij uitvoer, samengesteld aan de hand van de prijzen cif franco grens Gemeenschap, op het niveau importeur/distributeur waren vastgesteld.

- (24) De Raad bevestigt deze conclusie

D. NORMALE WAARDE

1. Onjuiste beantwoording van de vragenlijst

- (25) De Commissie was voor een van de betrokken Japanse producenten niet in staat diens antwoord op de vragenlijst als grondslag voor het vaststellen van de normale waarde te gebruiken. De antwoorden werden onbetrouwbaar geacht aangezien het met betrekking tot de kosten geleverde bewijsmateriaal grotendeels onbetrouwbaar was. Dat de door de onderneming verstrekte informatie volkomen onjuist en misleidend was, moge blijken uit het feit dat de bedragen die volgens haar in mindering dienden te worden gebracht voor de uitgaven in verband met verkoop en administratie, en andere algemene uitgaven hoger waren dan het totale bedrag van deze kosten die volgens haar eigen opgave voor het betrokken produkt waren gemaakt. Uit het feit dat de gegevens inzake de kosten niet bruikbaar waren volgt derhalve dat ook de prijzen onbetrouwbaar moesten worden geacht omdat niet kon worden vastgesteld of deze de kosten dekten en aldus in normale handelstransacties waren bereikt.
- (26) Gedurende de verificatie ten kantore van de onderneming werden nieuwe cijfers omtrent de kosten voorgelegd, maar deze weken in verschillende opzichten duidelijk af van de in de oorspronkelijke antwoorden gegeven cijfers.
- (27) De Commissie herinnert er in deze aan dat het voor antwoorden op vragenlijsten en ingrijpende correcties daarop van wezenlijk belang is dat deze binnen de daarvoor gestelde redelijke termijn worden ingediend, aangezien de instanties die het onderzoek verrichten, voorafgaande aan het verificatiebezoek, een aanzienlijke hoeveelheid voorbe-

reidend werk en analyses van de antwoorden moeten uitvoeren. De Commissie heeft in dit geval echter getracht de herziene informatie van de onderneming die gedurende het verificatiebezoek werd verstrekt, te verifiëren, doch het feit dat deze informatie tijdens het bezoek werd ontvangen en dat zij verwarrend en strijdig was, heeft in aanzienlijke mate een nauwkeurige vaststelling en verificatie van de werkelijke kosten in de weg gestaan. De Commissie was derhalve van oordeel dat het antwoord van de onderneming grotendeels onjuist dan wel misleidend was en het onderzoek in aanzienlijke mate belemmerde. De Commissie was daarom niet in staat voor deze onderneming aan de hand van de geleverde inlichtingen de normale waarde vast te stellen en heeft haar bevindingen in overeenstemming met artikel 7, lid 7, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 vastgesteld aan de hand van de beschikbare gegevens (zie punt 63).

- (28) De Raad bevestigt deze conclusie.

2. Normale waarde vastgesteld op basis van de prijzen in het land van uitvoer

- (29) Voor de overige Japanse producenten werden de binnenlandse verkopen als grondslag voor de normale waarde voldoende representatief geacht, aangezien de Commissie heeft vastgesteld dat de omvang van de binnenlandse verkopen meer bedroeg dan 5 % van de verkopen voor uitvoer naar de Gemeenschap.

De meeste modellen werden op de binnenlandse markt verkocht in voldoende hoeveelheden en tegen prijzen die alle bij normale handelstransacties op de binnenlandse markt in Japan gemaakte en redelijk geachte kosten dekten. De normale waarde werd voor deze modellen derhalve vastgesteld aan de hand van hun gewogen gemiddelde binnenlandse prijzen, na aftrek van alle kortingen en verlagingen die rechtstreeks met de verkopen van EWSK verband hielden.

Selectieve normale waarde

- (30) Drie Japanse producenten stelden dat onderscheid diende te worden gemaakt tussen de onderscheiden categorieën van hun onafhankelijke kopers op de binnenlandse markt en dat de normale waarde selectief diende te worden vastgesteld aan de hand van de gewogen gemiddelde prijzen van hun verkopen aan een van die specifieke categorieën, dat wil zeggen zogenaamde distributeurs of dealers, die volgens hen het meest geschikte handelsniveau voor een vergelijking met hun verkopen voor uitvoer waren. Zij betoogden in het bijzonder dat deze speciale categorie afnemers andere functies had dan de andere niet-verbonden afnemers, hetgeen bleek uit de omvang en de soort van de gemaakte kosten, de verkochte hoeveelheden en de structuur van de aangerekende prijzen.
- (31) In dit verband zij erop gewezen dat het een vaste praktijk is van de Instellingen van de Gemeenschap dat een specifiek handelsniveau alleen

adequaat kan worden vastgesteld indien alle ter zake doende factoren zijn aangetoond, met inbegrip van de functies van zowel verkoper als koper, en de consistentie van de hoeveelheden, kosten en prijzen op het desbetreffende distributieniveau ten opzichte van andere niveaus.

Een ander belangrijk vraagpunt bij de identificatie van een afzonderlijke categorie afnemers is hoe deze zich verhoudt tot het distributiesysteem van de betrokken markt en of op grond hiervan kan worden vastgesteld dat alleen deze categorie mag worden vergeleken met afnemers op de uitvoermarkt die in het distributiesysteem van deze markt een soortgelijke positie innemen.

- (32) Eén Japanse producent voerde aan dat zijn verkopen via drie distributiekanaalen gingen en dat de normale waarde van zijn produkt diende te worden vastgesteld aan de hand van verkopen aan afnemers wier distributiefuncties volgens deze producent in slechts één kanaal plaatsvonden.

Voor een van de drie distributiekanaalen bleek uit verschillen in de verkochte hoeveelheden, een duidelijk verschil in kosten en prijzen die verschillende functies weergeven van de categorie afnemers in dat kanaal in vergelijking met andere onafhankelijke afnemers, dat verkopen in het betrokken kanaal op een ander handelsniveau plaatsvonden dan de verkopen aan andere categorieën klanten en anders waren dan de categorieën afnemers aan wie verkopen bij uitvoer plaatsvonden. Bovendien verleende het beschikbare bewijsmateriaal inzake de distributieketen voor de betrokken markt steun aan de beweringen van deze producent inzake de functies van de afnemers.

- (33) Met betrekking tot de twee andere distributiekanaalen van deze exporteur constateerde de Commissie geen duidelijk verschil in hoeveelheden, verkoopkosten en prijzen tussen het ene distributiekanaal en het andere.

Daarom concludeerde de Commissie dat voor de verkopen binnen deze twee kanalen geen specifieke en duidelijk te onderscheiden categorie afnemers vast te stellen was.

De normale waarde voor deze producent werd derhalve selectief vastgesteld aan de hand van de gewogen gemiddelde binnenlandse prijzen van zijn verkopen in deze kanalen die voor een vergelijking met de prijzen bij uitvoer het meest passend werden geacht.

- (34) De Raad bevestigt deze conclusie.
- (35) Met betrekking tot de stelling van een van de andere Japanse producenten constateerde de

Commissie dat de informatie in zijn antwoord op de vragenlijst misleidend was. Volgens het antwoord waren alleen de verkopen in één kanaal aan distributeurs/dealers geschied en de onderneming stelde dat de normale waarde selectief op deze verkopen moest worden gebaseerd. Tijdens de verificatie werd evenwel geconstateerd dat verkopen in een tweede kanaal eveneens aan soortgelijke afnemers waren verricht.

De betrokken stelling werd dan ook verworpen aangezien de normale waarde diende te worden gebaseerd op verkopen aan dezelfde categorie onafhankelijke afnemers.

- (36) Ten aanzien van dit andere kanaal beweerde de onderneming bovendien dat een klein gedeelte van de verkopen aan eindgebruikers geschiedde en dat deze moesten worden uitgesloten aangezien zij op een ander handelsniveau plaatsvonden dan de verkopen bij uitvoer. De producent slaagde er evenwel niet in op passende wijze een samenhang tussen de hoeveelheden, kosten en prijzen op één distributieniveau met betrekking tot de andere niveaus aan te tonen. Uit het ten aanzien van enkele van deze aspecten verschaft bewijsmateriaal bleek namelijk, voor de specifieke categorie afnemers in kwestie, dat deze in hoge mate vergelijkbaar was met andere categorieën waarvan beweerd werd dat zij hiervan afweken.

- (37) De Commissie heeft met betrekking tot de betrokken producent dan ook geconcludeerd dat het overgelegde bewijsmateriaal, dat veelal interne tegenstrijdigheden vertoonde, niet voldoende was om aan te tonen dat aan specifieke en duidelijk te onderscheiden categorieën afnemers was verkocht of dat slechts één van deze zogenaamd afwijkende categorieën geschikter was dan alle binnenlandse verkopen voor een vergelijking met de prijzen bij uitvoer. Derhalve werd de normale waarde voor deze producent bepaald aan de hand van alle verkopen aan onafhankelijke afnemers.

- (38) De Raad bevestigt deze conclusie.

- (39) De derde Japanse producent verzocht gedurende de verificatie de normale waarde uitsluitend op de verkopen aan distributeurs/dealers op de binnenlandse markt te baseren. Aangezien dit verzoek niet gestaafd werd door enig bewijsmateriaal aangaande verschillen in kosten en prijzen voor dergelijke verkopen, werd het derhalve verworpen.

- (40) De normale waarde voor deze producent werd derhalve gebaseerd op het gewogen gemiddelde van alle verkopen aan onafhankelijke afnemers in Japan.

- (41) De Raad bevestigt deze conclusie.

Verkopen aan verbonden ondernemingen

- (42) Eén van de Japanse producenten voerde bovendien aan dat de normale waarde diende te worden vastgesteld aan de hand van zijn verkopen aan verbonden verkoopondernemingen, dat wil zeggen op basis van de transferprijzen bedoeld in artikel 2, lid 7, van Verordening (EEG) nr. 2423/88, en niet op basis van de prijzen die door deze verbonden ondernemingen aan onafhankelijke afnemers werden gerekend.
- (43) De Commissie constateerde dat deze producent de afzet van zijn productie in Japan had verdeeld tussen de fabricerende onderneming, die rechtstreeks aan distributeurs of dealers verkocht, de verkoopafdeling van de fabricerende onderneming én twee verbonden verkoopondernemingen die aan eindgebruikers verkochten en die hij financieel controleerde. De verkoopfuncties van deze onderscheiden onderdelen van de groep verschilden niet wezenlijk van elkaar. De verdeling van de productie- en verkoopactiviteiten zoals deze binnen de groep waren geregeld, kunnen in geen enkel opzicht afdoen aan het feit dat de groep één enkele economische eenheid is die aldus werkzaamheden organiseerde die in andere gevallen door een afzonderlijke rechtspersoon kunnen worden verricht.
- (44) Een andere producent, die alle binnenlandse verkopen via een verbonden verkooponderneming verrichtte, stelde dat de normale waarde in zijn geval niet mocht worden gebaseerd op de prijzen die door zijn verkooponderneming aan onafhankelijke afnemers werd gerekend doch diende te worden samengesteld aan de hand van de productiekosten, met uitsluiting van de uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven van de verkooponderneming. De Commissie constateerde evenwel dat laatstgenoemde onderneming taken binnen de categorieën van punt 43 vervulde en derhalve eveneens een economische eenheid met de fabricerende onderneming vormde.
- (45) In beide gevallen werden derhalve, in overeenstemming met de vaste, door het Hof van Justitie aanvaarde praktijk, de werkzaamheden en taken van de verschillende onderdelen van de eenheid ook als een geheel behandeld. De normale waarde werd aldus niet vastgesteld aan de hand van de transferprijzen of de productiekosten van de fabricerende onderneming alleen, doch op basis van de prijzen die voor verkopen aan onafhankelijke afnemers werden gerekend.
- (46) De Raad bevestigt deze conclusies.

3. Normale waarde gebaseerd op de samengestelde waarde

- (47) Bepaalde op de binnenlandse markt verkochte modellen vertoonden overeenkomst met de voor uitvoer naar de Gemeenschap verkochte modellen doch konden daar niettemin niet rechtstreeks mee worden vergeleken vanwege verschillen in technische specificaties en fysieke kenmerken. Deze

verschillen konden niet nauwkeurig worden beoordeeld gezien de uiteenlopende technologie die werd toegepast en de verscheidenheid van combinaties van kenmerken en toebehoren die van het produkt deel uitmaken.

- (48) De Commissie heeft er dan ook van afgezien de normale waarde voor deze modellen vast te stellen aan de hand van de binnenlandse prijzen, aangezien deze methode, ten einde de binnenlandse en de invoerprijzen met elkaar vergelijkbaar te maken, tot een groot aantal op ramingen te baseren aanpassingen zou hebben geroepen. De normale waarde werd in deze gevallen derhalve bepaald aan de hand van de samengestelde waarde.
- (49) De samengestelde waarden werden overeenkomstig artikel 2, lid 3, onder b) ii), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 vastgesteld aan de hand van de kosten, zowel de vaste als de variabele, in Japan, van de materialen en vervaardiging voor de modellen die voor uitvoer waren verkocht, vermeerderd met een redelijk bedrag voor uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven en voor winst.

Het bedrag van de uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven, werd berekend met verwijzing naar de gemiddelde uitgaven die werkelijk door elke betrokken producent voor zijn verkopen op de binnenlandse markt van EWSK waren gemaakt. De winstmarge werd voor elke producent berekend op een gewogen gemiddelde grondslag voor alle binnenlandse verkopen van het betrokken produkt.

- (50) De Raad bevestigt deze conclusie.

4. Vergelijking

Algemeen

- (51) De uit Japan uitgevoerde produkten werden tegen uiteenlopende prijzen aan onderscheiden EG-afnemers in verschillende gebieden van de Gemeenschap verkocht. De prijzen bij uitvoer werden derhalve per transactie met de normale waarde vergeleken.
- (52) Bovendien heeft de Commissie overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 voor een eerlijke vergelijking van de normale waarde met de prijzen bij uitvoer, waar nodig rekening gehouden met verschillen die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen in gevallen waarin het rechtstreekse verband van deze verschillen met de betrokken verkopen naar genoegen kon worden aangetoond. Alle vergelijkingen zijn in het stadium af fabriek en op hetzelfde handelsniveau gemaakt.
- Verschillen in fysieke hoedanigheden
- (53) Wat de verschillen in fysieke kenmerken betreft, werd de normale waarde aangepast met een bedrag dat overeenkwam met een redelijke schatting van de waarde der verschillen.
- (54) De Raad bevestigt deze conclusie.

Verschillen in verkoopkosten

- (55) Wat de verschillen in verkoopkosten betreft, werden de normale waarde en de prijzen bij uitvoer aangepast om rekening te houden met verschillen in kredietvoorwaarden, garanties, commissies, salarissen van verkopers, kosten voor verpakking, vervoer, verzekering, verlading en bijkomende kosten, telkens wanneer werd aangetoond dat deze uitgaven rechtstreeks betrekking hielden met de betrokken verkopen.

a) *Salarissen van verkooppersoneel*

- (56) Verscheidene Japanse producenten hadden met betrekking tot de salarissen van het bij de binnenlandse verkopen betrokken personeel een correctie gevraagd voor salariskosten van personeel dat deels EWSK verkocht en deels betrokken was bij werkzaamheden voor andere produkten. Een correctie werd toegekend voor dat gedeelte van de kosten dat bij de verkoop van het betrokken produkt was gemaakt.

Enkele van de salariskosten waarvoor correcties werden gevraagd hadden betrekking op administratieve en handelsbevorderende activiteiten. De ondernemingen waren echter niet in staat om de betrekking tussen deze kosten en het betrokken produkt aan te geven zodat deze werden geacht algemene kosten te zijn die op de prijsvergelijkbaarheid geen invloed hadden. De Commissie heeft dan ook het verzoek om aftrek van deze kosten verworpen.

- (57) De Raad bevestigt deze conclusies.

b) *Dienstbetoon na verkoop*

- (58) Enkele ondernemingen wensten een aanpassing voor dienstbetoon na verkoop (service) maar waren niet in staat de kosten daarvan rechtstreeks te relateren aan de bijzondere verkooptransacties voor het betrokken produkt.

De Commissie kwam daarom tot de slotsom dat de betrokken kosten als algemene kosten moesten gelden waarvoor krachtens artikel 2, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 geen aanpassing mogelijk is. Het verzoek werd door de Commissie derhalve verworpen.

- (59) De Raad bevestigt deze benadering.

c) *Kredietvoorwaarden*

- (60) De Commissie heeft aanpassingen gemaakt voor krediet dat aan klanten is verleend in de gevallen waarin haar werd aangetoond dat een met de koper ten tijde van de verkoop vaste krediettermijn was

overeengekomen. Enkele exporteurs stelden dat zo'n aanpassing voor kredietvoorwaarden eveneens diende te worden toegekend wanneer geen vaste krediettermijn was overeengekomen of wanneer een overeengekomen tijdsduur was overschreden en wensten de kosten van het krediet in dergelijke gevallen te berekenen aan de hand van de normale rente in Japan voor leningen op korte termijn.

Hun standpunt werd onderzocht om vast te stellen of de betrokken kosten voor krediet, als vereist bij artikel 2, lid 9, onder a), van Verordening (EEG) nr. 2423/88, op de vergelijkbaarheid van de prijzen van invloed waren geweest. In beginsel kan de prijsvergelijkbaarheid alleen worden beïnvloed door factoren die de koper kent wanneer hij tot aankoop besluit. Krediettermijnen die, anders dan volgens de gebruikelijke praktijk in Japan, niet ten tijde van de verkoop zijn overeengekomen, vallen niet binnen deze categorie. Bovendien constateerde de Commissie dat dergelijke krediettermijnen per klant aanzienlijk uiteenliepen. Onder dergelijke omstandigheden zouden de Instellingen van de Gemeenschap normaal gesproken het standpunt van de exporteurs hebben verworpen. De Commissie heeft in dit geval evenwel en in overeenstemming met de gedragslijn in eerdere procedures, de aanpassing voor deze verkopen op basis van 30 dagen krediet geschat. Zij oordeelde dat dit de gebruikelijke gemiddelde krediettermijn was die aan kopers van produkten in dezelfde handelssector op de Japanse markt werd toegekend.

- (61) De Raad bevestigt deze conclusies.

d) *Inruilpremie*

- (62) Een Japanse producent wenste een correctie voor inruilpremies die hij had toegekend aan kopers van nieuwe machines (over het algemeen distributeurs of dealers) die hun oude en/of gebruikte machines inruilden. In dit verband werd vastgesteld dat de waarde van het ingeruilde produkt niet op de factuur stond. De producent betoogde evenwel dat dit niet ter zake mocht doen aangezien inruilverrichtingen rechtstreeks verband hielden met de betrokken verkopen en het de verkopers toegestaan was de waarde van de inruil rechtstreeks van de gefactureerde verkoopprijs af te boeken. Deze producent had willen zien dat de financiële tegemoetkoming aan zijn afnemers als een korting werd behandeld die derhalve van de normale waarde wordt afgetrokken.

- (63) De Commissie was evenwel, in overeenstemming met haar vaste, door het Hof van Justitie aanvaarde praktijk, van mening dat deze bijdrage geen korting is maar in wezen een betaling waarvoor een bepaalde tegenprestatie wordt geleverd.

Met het uit de markt nemen van ingeruilde toestellen wordt immers de vraag naar nieuwe toestellen op het hoogst mogelijke niveau gehouden. Deze hogere vraag stimuleert niet alleen de prijzen maar ook hogere omzetten en produktieniveaus hetgeen gewoonlijk grotere schaalvoordelen en evenredig hogere winstniveaus tot gevolg heeft.

Onder deze omstandigheden werden de betrokken „kortingen” als gelijkwaardig gezien aan de waarde die de fabrikant toekent aan het uit de markt nemen van oude en/of gebruikte EWSK.

Deze betalingen werden daarom niet afgetrokken van de werkelijk door koper betaalde of te betalen prijs, zodat ten dienste van de vergelijking de volledige binnenlandse prijs werd genomen.

- (64) De Raad bevestigt deze bevinding.

5. Dumpingmarges

- (65) De gewogen gemiddelde dumpingmarges voor elke betrokken Japanse producent, uitgedrukt als een percentage van de waarden franco grens Gemeenschap, bedroegen in alle gevallen meer dan 60 %, behalve voor Yamato Scales Co. Ltd, waarvoor de marge 15,3 % beliep.

- (66) In het geval van ondernemingen die geen medewerking verleenden of waarbij de Commissie de door de producent verschaft informatie niet kon gebruiken (zie punt 27), zou de dumpingmarge in overeenstemming met artikel 7, lid 7, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 aan de hand van de beschikbare gegevens moeten worden vastgesteld.

Volgens de Commissie waren de in de loop van het onderzoek vastgestelde gegevens de meest redelijke en zou het een premie voor niet-medewerken vormen en tot omzeiling van de antidumpingmaatregelen kunnen leiden indien voor deze ondernemingen een lagere dumpingmarge zou gelden dan de hoogste marges die voor de medewerkende ondernemingen waren vastgesteld.

- (67) De Raad bevestigt deze bevinding.

E. HET OPNIEUW OPTREDEN VAN SCHADE

- (68) De Commissie diende in het betrokken geval overeenkomstig artikel 15, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 vast te stellen of de beëindiging van de van kracht zijnde maatregelen opnieuw tot schade of dreiging van schade zou leiden.

Het was daarom nodig de huidige economische toestand van de bedrijfstak van de Gemeenschap en het gedrag van de Japanse exporteurs op de EG-markt te onderzoeken.

1. Toestand van de bedrijfstak van de Gemeenschap

EG-markt

- (69) De omvang van de communautaire markt voor EWKS is stabiel gebleven; hij steeg van zo'n 135 000 eenheden in 1988 tot 140 000 eenheden in 1989 en viel terug tot 135 000 eenheden in 1990.

Produktiecapaciteit, benuttingspercentage, voorraden

- (70) De Gemeenschapsproduktie van EWKS viel terug van 140 000 eenheden in 1988 tot 122 000 eenheden in 1989 en 114 000 eenheden in 1990. Ofschoon ook de produktiecapaciteit van 181 000 eenheden in 1988 terugviel tot 166 000 eenheden in 1989 en 155 000 eenheden in 1990, daalde het benuttingspercentage van 77 tot 73 %.

- (71) De voorraden bleven tussen 1988 en 1990 voortdurend op een hoog peil (meer dan 10 % van de totale Gemeenschapsproduktie).

Verkoopvolume en marktaandeel

- (72) De hoeveelheid in de Gemeenschap door de bedrijfstak van de Gemeenschap verkochte EWSK viel terug van 113 000 eenheden in 1988 tot 105 000 eenheden in 1989 en 97 000 eenheden in 1990. Het marktaandeel van de EG-bedrijfstak vertoonde de volgende evolutie: 84 % in 1988, 75 % in 1989 en 72 % in 1990.

Prijsontwikkeling

- (73) De prijzen van de EG-bedrijfstak daalden, op een gewogen gemiddelde grondslag, tussen 1988 en 1990 met bijna 6 %. Deze neerwaartse trend viel samen met een algehele prijsdaling voor ingevoerde EWSK en een aanzienlijke prijszonderbieding door de Japanse invoer (zie de punten 78 tot en met 81).

Winst

- (74) De Commissie constateerde dat de bedrijfstak van de Gemeenschap over het geheel genomen sedert 1988 slechte financiële resultaten had geboekt. In 1990 waren er financiële verliezen van 5,5 % op een gewogen gemiddelde grondslag. Een EG-producent die over geheel de genoemde periode aanzienlijke verliezen had geboekt, beëindigde zijn produktie eind 1990.

Werkgelegenheid en investeringen

- (75) De bedrijfstak van de Gemeenschap heeft tussen 1988 en 1990 245 arbeidsplaatsen, 16 % van de werkgelegenheid in deze sector, afgestoten, terwijl de investeringen werden teruggeschroefd en twee fabrieken werden gesloten.

(76) De Raad bevestigt deze bevindingen

2. Gedrag van de exporteurs op de markt van de Gemeenschap

Omvang en marktaandeel van de invoer met dumping

(77) Ondanks de van kracht zijnde maatregelen steeg het aantal uit Japan met dumping ingevoerde EWSK van 13 000 eenheden in 1988 tot 17 000 eenheden in 1989 en ongeveer 19 000 eenheden in 1990. Het marktaandeel van de Japanse invoer in de Gemeenschap steeg van 9,8 % in 1988 tot 12,1 % in 1989 en 14,6 % in 1990.

Prijs van de met dumping ingevoerde produkten

(78) De Commissie is nagegaan of de Japanse exporteurs zich gedurende het onderzoektijdvak schuldig maakten aan prijsonderbieding. Hiertoe werden de verkopen onderzocht van de exporteurs op zes markten van de Gemeenschap (België, Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk) waar vrijwel al de Japanse invoer werd verkocht.

(79) De Commissie selecteerde eerst de representatieve EWSK van de verschillende segmenten (onderste, middelste en bovenste segment) zoals deze door de EG-producenten op de markt werden gebracht. De Commissie onderzocht dan per segment de door Japan uitgevoerde modellen die rechtstreeks met de modellen van de EG-producenten vergelijkbaar waren, zodat geen aanpassingen voor technische verschillen behoeften te worden gemaakt.

De prijzen van de betrokken modellen werden vergeleken op basis van de verkopen op hetzelfde handelsniveau (distributeur/dealerniveau).

(80) De hierboven geschetste vergelijking liet voor alle exporteurs een wijdverbreide en voortdurend toegepaste prijsonderbieding zien die 20 tot 70 % beliep.

(81) De Raad bevestigt deze bevindingen.

3. Conclusies

(82) De Commissie concludeerde uit het bovenstaande dat de situatie van de bedrijfstak in de Gemeenschap precair is. Hij heeft zwaar geleden onder de prijserosie, waardoor de financiële verliezen groter werden en het marktaandeel en het verkoopvolume terugliepen.

Deze situatie werd in hoge mate beïnvloed door het feit dat de invoer met dumping in een open en doorzichtige markt plaatsvond waar de prijzen zeer wel bekend zijn. De prijselasticiteit en de enorme prijsonderbieding hadden derhalve een duidelijke

doorwerking op de verkoopvolumes en de financiële resultaten van de EG-bedrijfstak.

De EG-bedrijfstak kon om deze redenen geen voordeel ontlenen aan de van kracht zijnde anti-dumpingmaatregelen.

(83) De Raad bevestigt deze conclusie.

(84) De Commissie heeft eveneens overwogen of nog andere factoren dan de invoer met dumping een verbetering van de situatie in de bedrijfstak van de Gemeenschap in de weg hadden kunnen staan.

(85) Een exporteur betoogde in dit verband dat de gevolgen van de toegenomen invoer en de lage prijzen van de EWSK uit andere landen, hoofdzakelijk de Republiek Korea, Singapore, Taiwan en Turkije, ten minste verantwoordelijk zijn geweest voor deze hachelijke situatie van de bedrijfstak in de Gemeenschap.

(86) De Commissie onderzoekt thans de gevolgen van de invoer van EWSK uit Korea en Singapore. Zelfs indien wordt geconstateerd dat deze invoer de bedrijfstak van de Gemeenschap schade heeft berokkend, dan blijft de invoer met dumping uit Japan, gezien de grote hoeveelheden en de bijzonder lage prijzen, toch een belangrijke factor die de bedrijfstak van de Gemeenschap heeft belet zijn economische omstandigheden te verbeteren.

Wat de invoer uit Taiwan betreft, constateerde de Commissie dat de uit dit land ingevoerde weegschalen voornamelijk weegschalen met teller zijn en dat deze niet vergelijkbaar zijn met het betrokken produkt.

Ten slotte zij opgemerkt dat gedurende het onderzoektijdvak geen produkten van dit type uit Turkije werden ingevoerd.

(87) De Commissie heeft, afgezien van het voorgaande, geen andere factoren aangetroffen waaruit de moeilijke economische omstandigheden van de EG-bedrijfstak verklaard zouden kunnen worden. Er was namelijk geen aanzienlijke invoer uit andere dan de hierboven genoemde landen, terwijl er evenmin sprake was van een verminderde vraag.

(88) Op basis van een en ander concludeert de Commissie dat andere invoer weliswaar tot de schade heeft kunnen bijdragen, maar dat de Japanse invoer met dumping, afzonderlijk genomen, moet worden gezien als een belangrijke oorzaak van de onbevredigende toestand van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

4. Mogelijke gevolgen bij het vervallen van de maatregelen

(89) De Commissie is onder deze omstandigheden van oordeel dat het vervallen van de maatregelen de toestand voor de EG-producenten nog zou verslechteren.

- (90) Zonder maatregelen is namelijk te verwachten dat de onderbieding door de Japanse invoer nog zal toenemen. Dit zou tot verder verlies van de marktaandeelen voor de EG-bedrijfstaking leiden en zou zijn verkopen en marktaandeel ongunstig beïnvloeden.
- (91) In dit verband verdienen twee factoren bijzondere aandacht. Enerzijds hebben de Japanse producenten onlangs hun productiecapaciteit uitgebreid. Anderzijds bevindt de EG-markt zich thans in een recessie. Dit leidt tot de gevolgtrekking dat de druk van met dumping uit Japan ingevoerde produkten waarschijnlijk zal toenemen en dat de EG-bedrijfstaking thans nog kwetsbaarder is voor dergelijke praktijken dan in de voorafgaande jaren.
- (92) Onder deze omstandigheden is duidelijk dat de bedrijfstaking van de Gemeenschap door de invoer met dumping aanmerkelijke schade zal lijden wanneer de anti-dumpingmaatregelen zouden vervallen. De Commissie komt daarom tot de slotsom dat deze maatregelen niet mogen vervallen doch in het licht van het bewijsmateriaal van de dumping en van de economische toestand van de bedrijfstaking van de Gemeenschap dienen te worden aangepast.
- (93) De Raad bevestigt deze bevindingen.

F. BELANG VAN DE GEMEENSCHAP

- (94) De Raad herinnert eraan dat hij met betrekking tot het belang van de Gemeenschap reeds in de oorspronkelijke procedure had geconcludeerd dat in het belang van de Gemeenschap maatregelen dienden te worden getroffen om invoer met dumping en daaruit voortvloeiende schade te voorkomen. De Commissie is van mening dat in deze toestand geen wezenlijke veranderingen zijn opgetreden. Dit is in het bijzonder het geval voor de negatieve gevolgen die het verdwijnen van de EG-bedrijfstaking voor de toeleverende industrie zou hebben. Voor de vervaardiging van EWSK is namelijk steeds meer geavanceerde technologie nodig en een verlies van technische kennis in de sector EWSK zou een verslechtering van de concurrentiepositie in de sector elektronica als geheel inhouden.
- (95) Hoewel de Commissie erkent dat de handhaving van de van kracht zijnde anti-dumpingmaatregelen van invloed zal blijven op de prijsniveaus van de betrokken exporteurs in de Gemeenschap en derhalve wel van invloed zal zijn op de concurrentiepositie van hun produkten ten aanzien van andere producenten, beogen deze maatregelen de normale en eerlijke marktomstandigheden te herstellen. Bovendien wordt met het wegnemen van de aan de dumpingpraktijken verbonden onge-rechtvaardigde voordelen beoogd een verdere verslechtering van de situatie in de EG-bedrijfstaking te voorkomen en aldus de beschikbaarheid voor de consument van een zo ruim mogelijk assortiment te handhaven.
- (96) Ofschoon de eindgebruikers, die allen professionele gebruikers zijn, met een verhoging van de prijzen geconfronteerd zullen worden, mag niet uit het oog worden verloren dat de huidige lage prijzen het gevolg zijn van oneerlijke mededinging. Zij kunnen niet verwachten voordeel te blijven genieten van dergelijke praktijken.
- (97) De Commissie is om deze reden van oordeel dat het in het belang van de Gemeenschap is dat maatregelen worden getroffen om verdere schade en een verdere verslechtering van de economische toestand van de bedrijfstaking van de Gemeenschap te voorkomen.
- (98) De Raad bevestigt deze conclusie.

G. HOOGTE VAN HET RECHT

- (99) Bij het berekenen van het bedrag van het recht dat nodig is om de bedrijfstaking van de Gemeenschap opnieuw gezond te maken en de schade op te heffen, diende de Commissie ervan uit te gaan dat de bedrijfstaking van de Gemeenschap als geheel niet winstgevend is.
- De genomen maatregelen moeten de bedrijfstaking van de Gemeenschap daarom in staat stellen zijn prijzen zodanig te verhogen dat daarmee zijn produktiekosten worden gedekt en een redelijke opbrengst over de verkopen wordt bereikt.
- Gelet op de marktsituatie in de betrokken bedrijfstaking wordt onder normale marktvoorwaarden en gezien de vereisten met betrekking tot de verdere lange-termijninvesteringen van de bedrijfstaking, een jaarlijkse opbrengst over de verkopen van 10 % voor de betrokken bedrijfstaking als een passend minimum gezien.
- (100) Om de marge vast te stellen waarmee de prijzen van de Japanse producenten zouden moeten worden verhoogd om de EG-bedrijfstaking ertoe in staat te stellen bovengenoemde opbrengst over de verkopen te bereiken, heeft de Commissie de meest representatieve door de EG-producenten vervaardigde en op de markt gebrachte EWSK in drie segmenten ingedeeld (zie punt 16) en heeft zij (zie punt 49) voor elk segment een gewogen gemiddelde prijs af fabriek berekend; vervolgens heeft zij deze prijzen vergeleken met de prijzen franco grens Gemeenschap van soortgelijke voor uitvoer bestemde Japanse modellen, naar behoren aangepast. Het verschil tussen deze prijzen is de prijsverhoging aan de grens van de Gemeenschap die nodig wordt geacht om de schadelijke gevolgen van de invoer met dumping te voorkomen.
- (101) Deze prijsverhogingen waren, behalve voor één onderneming, aanzienlijk kleiner dan de geconstateerde dumpingmarges en zijn daarom in overeenstemming met artikel 13, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 bepalend voor de hoogte van de anti-dumpingrechten. Voor de laatstgenoemde onderneming dient het op te leggen recht gelijk te zijn aan de dumpingmarge.

(102) De volgende rechten dienen daarom te worden ingesteld :

— 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) Voor de ondernemingen die geen medewerking verleenden aan het onderzoek was de Commissie van mening dat de rechten overeenkomstig artikel 7, lid 7, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 dienden te worden vastgesteld aan de hand van de beschikbare gegevens. De in de loop van het onderzoek vastgestelde gegevens werden het meest redelijk bevonden en het zou een premie voor niet-medewerking zijn en tot omzeiling van de anti-dumpingmaatregelen kunnen leiden indien dergelijke ondernemingen een recht zou worden opgelegd dat lager is dan het hoogste recht dat voor de medewerkende ondernemingen was vastgesteld, namelijk 31,6 %.

(104) De Raad bevestigt deze bevindingen.

H. VOORAFGAANDE VERORDENINGEN

(105) De Verordeningen (EEG) nr. 2865/85 en (EEG) nr. 1058/86 moeten derhalve worden ingetrokken.

I. MAATREGEL TEGEN OMZEILING

(106) De Commissie heeft bij Besluit 88/398/EEG een verbintenis aanvaard van TEC (UK) Ltd betreffende bepaalde in de Gemeenschap geassembleerde elektronische weegschalen.

(107) Uit de correcte en gedetailleerde informatie die door de betrokken onderneming was voorgelegd, concludeert de Commissie dat sedert de aanvaarding van de verbintenis geen omzeiling heeft

plaatsgevonden. De Commissie is dan ook van mening dat Besluit 88/398/EEG dient te worden ingetrokken,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD :

Artikel 1

1. Op de invoer van elektronische weegschalen voor de kleinhandel van GN-code 8423 81 50 (Taric-code 8423 81 50*10), van oorsprong uit Japan, wordt een definitief anti-dumpingrecht ingesteld.

2. Het recht bedraagt 31,6 % (aanvullende Taric-code 8697) van de nettoprijs franco grens Gemeenschap, niet ingeklaard, met uitzondering van de door de hierna genoemde ondernemingen vervaardigde elektronische weegschalen voor de kleinhandel, voor welke de volgende percentages gelden :

— Tokyo Electric Co. Ltd, Tokyo :	22,5 %
(aanvullende Taric-code 8694)	
— Teraoka Seiko Co. Ltd, Tokyo :	22,6 %
(aanvullende Taric-code 8695)	
— Yamato Scales Co. Ltd, Akashi :	15,3 %
(aanvullende Taric-code 8696)	

3. De Verordeningen (EEG) nr. 2865/85 en (EEG) nr. 1058/86 en Besluit 88/398/EEG worden ingetrokken.

4. De van kracht zijnde bepalingen inzake douanerechten zijn van toepassing.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op de dag volgende op die van haar bekendmaking in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen*.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke Lid-Staat.

Gedaan te Luxemburg, 26 april 1993.

Voor de Raad

De Voorzitter

B. WESTH