

32002R1050

L 160/2

EIROPAS KOPIENU OFICIĀLAIS VĒSTNESIS

18.6.2002.

PADOMES REGULA (EK) Nr. 1050/2002**(2002. gada 13. jūnijs),****ar ko piemēro galīgo antidempinga maksājumu un galīgi iekasē pagaidu maksājumu, kurš uzlikts par Taivānas izcelsmes ierakstāmu kompaktdisku importu**

EIROPAS SAVIENĪBAS PADOME,

(4) Komisija turpināja vākt un pārbaudīt visu informāciju, ko tā uzskatīja par vajadzīgu galīgo secinājumu izdarīšanai.

ņemot vērā Eiropas Kopienas dibināšanas līgumu,

ņemot vērā Padomes Regulu (EK) Nr. 384/96 (1995. gada 22. decembris) par aizsardzību pret importu par dempinga cenām no valstīm, kas nav Eiropas Kopienas dalībvalstis ⁽¹⁾, (še turpmāk – “pamatregula”), un jo īpaši tās 9. pantu,

(5) Visas personas tika informētas par būtiskajiem faktiem un apsvērumiem, pamatojoties uz kuriem plānoja ieteikt galīgo antidempinga maksājumu uzlikšanu un to summu galīgo iekasēšanu, ko nodrošināja ar pagaidu maksājumiem.

ņemot vērā Komisijas priekšlikumu, kas iesniegts pēc apspriešanās ar Padomdevēju komiteju,

(6) Tām arī deva laiku, kurā tās pēc minētās informācijas saņemšanas varēja iesniegt piezīmes.

tā kā:

A. PAGAUDU PASĀKUMI

(1) Komisija ar Regulu (EK) Nr. 2479/2001 ⁽²⁾ (še turpmāk – “pagaidu regula”) uzlika pagaidu antidempinga maksājumu par tādu ierakstāmo kompaktdisku (CD–R kompaktdisku) importu, uz kuriem attiecas KN kods ex 8523 90 00 (TARIC kods 8523 90 00*10) un kuru izcelsme ir Taivānā.

(7) Ņēma vērā pušu mutiskās un rakstiskās piezīmes, un, attiecīgajos gadījumos, pagaidu atzinumos izdarīja vajadzīgos grozījumus.

(2) Jāatceras, ka dempinga un zaudējumu izmeklēšana attiecās uz laika posmu no 2000. gada 1. janvāra līdz 2000. gada 31. decembrim (še turpmāk – “izmeklēšanas laika posms” jeb “IL”). Tendenču pārbaude, kuras ir būtiskas zaudējumu analīzei, attiecās uz laika posmu no 1997. gada 1. janvāra līdz IL beigām (še turpmāk – “attiecīgais laika posms”).

(8) Pēc pagaidu pasākumu pieņemšanas divas uzņēmēj sabiedrības, *Nan Ya Plastics Corporation*, Taipeja, un *Rimma International Inc.*, Taipeja, Taivānā, lūdza tām piešķirt jauna ražotāja–eksportētāja statusu un nodrošināt, ka uz tām attiecināmais režīms neatšķiras no tā, ko piemēro uzņēmēj sabiedrībām, kuras sadarbojas ar izmeklēšanu. Tomēr, tā kā dempinga izmeklēšanā izmantoja iekļaušanu paraugā, pārskatīšanu attiecībā uz jaunajiem eksportētājiem, lai noteiktu individuālās dempinga starpības, ievērojot pamatregulas 11. panta 4. punktu, šajā procedūrā sākt nevarēja. Pārbaudot minētos lūgumus un uzņēmēj sabiedrību iesniegtos papildu pierādījumus, atklājās, ka tikai viena no tām, *Nan Ya Plastics Corporation*, atbilda visām pamatregulas 11. panta 4. punkta prasībām, ko būtu vajadzējis izpildīt, t.i.:

B. TURPMĀKĀ PROCEDŪRA

(3) Pēc tam, kad bija nodoti atklātībai būtiskie fakti un apsvērumi, pamatojoties uz kuriem pieņēma lēmumu noteikt pagaidu antidempinga pasākumus, vairākas ieinteresētās personas iesniedza rakstiskas piezīmes. Saskaņā ar pamatregulas 6. panta 5. punktu personām, kuras to lūdza, deva iespēju tikt uzklautām mutiski.

— tā IL neeksportēja uz Kopienas attiecīgo ražojumu,

— tā nav saistīta ne ar vienu eksportētāju vai ražotāju Taivānā, uz kuru attiecas pagaidu antidempinga pasākumi,

— tā faktiski eksportējusi attiecīgo ražojumu uz Kopienas pēc IL, uz kā pamatoti pasākumi, vai tā uzņēmusies neatceļamas līgumsaistības eksportēt ievērojamu daudzumu uz Kopienas.

(1) OV L 56, 6.3.1996., 1. lpp. Regulā jaunākie grozījumi izdarīti ar Regulu (EK) Nr. 2238/2000. (OV L 257, 11.10.2000., 2. lpp.)

(2) OV L 334, 18.12.2001., 8. lpp.

Tādos apstākļos, lai nodrošinātu vienlīdzīgu režīmu šim jaunajam ražotājam–eksportētājam un uzņēmējsabiedrībām, kas sadarbojas, bet nav iekļautas paraugā, *Nan Ya Plastics Corporation* tika iekļauta to uzņēmējsabiedrību sarakstā, uz kurām attiecas pagaidu regulas 1. panta 2. punktā minētā vidējā svērtā maksājuma likme.

C. ATTIECĪGAIS RAŽOJUMS UN LĪDZĪGI RAŽOJUMI

1. Attiecīgais ražojums

(9) Ņemot vērā līdzību izskatā starp ierakstāmajiem kompaktdiskiem (CD–R) un pārrakstāmajiem kompaktdiskiem (CD–RW), uz ko izmeklēšana neattiecas, sūdzības iesniedzējs, Eiropas CD–R ražotāju komiteja, CECMA, lūdza, lai attiecīgo ražojumu (CD–R) nošķir no CD–RW kompaktdiskiem ar mērķi nodrošināt uzlikto maksājumu pareizu piemērošanu.

(10) Diska pamatīpašības parasti ir norādītas uz paša diska vai tā iepakojuma. Tādēļ šķiet, ka nav vajadzīgas īpašas papildu specifikācijas. Gadījumā, kad tādas identifikācijas nav (kas ir maz ticams), ražojuma pamatīpašībām norāda diska neapdrukātās puses krāsu. CD–R neapdrukātā puse ir vai nu košā krāsā (piemēram, cianīngaišzilā, ftalocianīnzaļā, dzeltenā vai dzeltenzaļā, sudrabainā vai zeltainā) vai azotumšzilā krāsā. CD–RW ir tumšpelēkā krāsā un nespodrāki, salīdzinot ar CD–R.

(11) Attiecīgā ražojuma apraksts attiecas uz CD–R, kuru izmērs ir mazāks par standarta diametru (12 cm). CD–R ar 8 cm diametru ir mazāka ietilpība vai atskaņošanas ilgums, nekā standarta 12 cm CD–R. Daži 8 cm CD–R izmēri ir samazināti, lai tie atbilstu vizītkartes lielumam, bet, neraugoties uz diska formas atšķirību, tādu CD–R īpašības ir tādas pašas kā 12 cm CD–R. Visus minētos mazāko CD–R veidus var izmantot jebkurā personālajā datorā, tāpat kā 12 cm CD–R. Tādēļ izmeklēšana un pieņemtie pasākumi attiecas gan uz 8 cm CD–R, gan uz vizītkaršu veida CD–R.

(12) Tā saucamie minidiski tomēr būtu jānošķir no CD–R. Kaut arī minidisks ir optisks ražojums, kurā var ierakstīt, izmantojot tādu pašu lāzertechnoloģiju kā CD–R, tas vienlaikus ir dzēšams; minidisks ir fiksēts apvalkā, līdzīgā tam, kādu izmanto 3,5 collu disketēm. Lai minidiskus ierakstītu/lasītu, ir vajadzīgs īpašs aprīkojums (minidisku rakstītājs vai atskaņotājs), kas nav personālā datora sastāvdaļa. Ņemot vērā atšķirības fizikālajās īpašībās un to, ka mērķtirgus ir pavisam cits, pieņemtie pasākumi uz minidiskiem neattiecas.

(13) Dažas personas apgalvoja, ka attiecīgā ražojuma definīcijā pagaidu regulā nav ņemts vērā tas, ka tirgū ir sastopami dažādi CD–R iepakojuma veidi. Jautājums par iepakojumu, saistītajām ražošanas izmaksām un Kopienas ražošanas nozares produkcijas salīdzinājumu ar Taivānas importu ir izskatīts šīs regulas iedaļas “G. Zaudējumi” 2. punkta b) apakšpunktā “Cenu samazinājums” un 3. punkta a) apakšpunktā “Ražošanas izmaksas un rentabilitāte”. Jāpiebilst, ka iepakojums ir svarīgs tikai saistībā ar cenu salīdzinājuma analīzi, un nevis attiecīgā ražojuma noteikšanai.

(14) Ņemot vērā iepriekš minēto, apstiprina pagaidu regulas 9. un 10. apsvērumā ietvertos pagaidu atzinumus.

2. Līdzīgi ražojumi

(15) Tā kā citas piezīmes nav iesniegtas, apstiprina pagaidu regulas 11. apsvērumā ietverto līdzīga ražojuma definīciju.

D. IEKĻAUSANA PARAUGĀ

(16) Attiecībā uz iekļaušanu paraugā, Taivānas ražotāji–eksportētāji neiesniedza nekādas piezīmes, un tādēļ ar šo apstiprina secinājumus, kas izklāstīti pagaidu regulas 12. līdz 18. apsvērumā.

E. DEMPINGS

1. Normālā vērtība

(17) Pēc pagaidu pasākumu pieņemšanas viens ražotājs–eksportētājs lūdza, lai no kopējām tirdzniecības, vispārējām un administratīvajām (TV un A) izmaksām, ko izmanto, lai noteiktu parasto tirdzniecības apriņķi un noteiktu normālo vērtību, izslēgtu tā saistītās uzņēmējsabiedrības TV un A izmaksas vietējā tirgū. Ražotājs–eksportētājs iebilda, ka tā saistītā uzņēmējsabiedrība ir izveidota tirdzniecības vadībai Internetsā, kas rada lielas TV un A izmaksas, un vienīgi uz laiku ir iesaistīta attiecīgā ražojuma pārdošanā, lai uzlabotu savu finanšu stāvokli. Ražotājs–eksportētājs apgalvoja, ka lielākā daļa tā saistītās uzņēmējsabiedrības TV un A izmaksu nebija saistītas ar attiecīgā ražojuma pārdošanu. Tas arī lūdza Komisiju, to pašu iemeslu dēļ, dempinga aprēķinos nemaz neņemt vērā saistītās uzņēmējsabiedrības pārdošanas apjomus vietējā tirgū.

(18) Šajā sakarā, lūgumu nemaz neņemt vērā saistītās uzņēmējsabiedrības pārdošanas apjomus vietējā tirgū un TV un A izmaksas noraidīja, jo to nevarēja pamatot ar pārbaudītu informāciju. Tomēr, nosakot normālo vērtību, Komisija piekrita neņemt vērā dažas TV un A izmaksu summas, par kurām pierādīja, ka tās neattiecas uz attiecīgā ražojuma pārdošanu vietējā tirgū.

- (19) Divi ražotāji–eksportētāji apgalvoja, ka Komisijai būtu vajadzējis uz attiecīgo ražojumu attiecināt nevis visus procentu maksājumu izdevumus, bet gan tikai tos, kas saistīti ar darbību. Tie iebilda, ka ilgtermiņa un īstermiņa ieguldījumi veido daļu kopējo aktīvu, tiem ir vajadzīgs finansējums, un tādējādi tie rada procentu maksājumu izdevumus, kas nav saistīti ar attiecīgā ražojuma ražošanu un pārdošanu.
- (20) Šo lūgumu pieņēma, jo tika pierādīts, ka dažas finansēšanas izmaksas neattiecas uz darbību, kas saistīta ar attiecīgā ražojuma ražošanu un pārdošanu. Tādēļ, pirms TV un A izmaksas izmantoja, lai noteiktu parasto tirdzniecības apriņķi un normālo vērtību, tās pārskatīja.

2. Eksporta cena

- (21) Attiecībā uz eksporta cenas noteikšanu iebildumus nesauņēma. Ar šo apstiprina secinājumus, kas izklāstīti pagaidu regulas 26. apsvērumā.

3. Salīdzinājums

- (22) Trīs ražotāji–eksportētāji apgalvoja, ka Komisija salīdzināja normālo vērtību un eksporta cenu, pienācīgi neņemot vērā iepakošanas izmaksas saliktās normālās vērtības un normālās vērtības noteikšanā, kuras pamatā ir faktiskās cenas. Tie iebilda, ka no Komisijas puses nebija lietderīgi uzskatīt iepakošanas izmaksas par korekciju normālās vērtības gadījumā, kas pamatota ar cenām, bet neuzskatīt to par korekciju saliktās normālās vērtības gadījumā.
- (23) Trīs ražotāji–eksportētāji iebilda arī, ka iepakošanas izmaksas ir obligāta korekcija saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punkta f) apakšpunktu, ja tieši saistītās normālās vērtības un eksporta cenas iepakošanas izmaksas atšķiras. Tie apgalvoja, ka gadījumā, kad salīdzināja vidējo svērto normālo vērtību ar atsevišķu eksporta darījumu cenām, Komisija salīdzināja atsevišķas eksporta cenas, to skaitā atsevišķās iepakošanas izmaksas par darījumu, ar salikto normālo vērtību, to skaitā vidējam svērtajam eksporta iepakošanas izmaksām par to pašu ražojuma veidu. Trīs minētie ražotāji–eksportētāji tāpēc, pamatojoties uz iepriekš minēto, lūdza atrēķināt iepakošanas izmaksas no visām eksporta cenām un saliktās normālās vērtības.
- (24) Attiecībā uz iepakošanas izmaksu korekcijas iespējamo obligāto raksturu, uzskata, ka korekciju saskaņā ar pamatregulas 2. panta 10. punktu nosaka tikai tad, ja ir

atšķirības tādos faktoros kā, piemēram, iepakošana, kas neļauj veikt normālās vērtības un eksporta cenas taisnīgu salīdzinājumu. Patiešām, šajā gadījumā salikto normālo vērtību pamatoja ar eksportētā veida ražošanas izmaksām, ieskaitot tā iepakošanas izmaksas, un tāpēc eksporta cenas un normālās vērtības iepakošanas izmaksas neatšķirās.

- (25) Iebildumu par atsevišķo eksporta cenu, to skaitā atsevišķo iepakošanas izmaksu, salīdzinājumu ar salikto normālo vērtību, tostarp vidējam svērtajam eksporta iepakošanas izmaksām par katru ražojuma veidu, tomēr pieņēma. Tāpēc četriem ražotājiem–eksportētājiem, kuri bija eksportējuši ražojuma veidus, par ko bija jānosaka normālā vērtība, normālās vērtības noteikšanu pārskatīja, lai ņemtu vērā eksporta iepakošanas izmaksas par katru ražojuma veidu un iepakošanas veidu.

- (26) Viens ražotājs–eksportētājs iebilda, ka Komisija dempinga aprēķinos nebija ņēmusi vērā dažas pārmaiņas iepakošanas veidos attiecībā uz eksporta pārdošanas apjomiem, ko veica pārbaudes vizītes laikā.

- (27) Šo iebildumu pieņēma, un attiecīgos iepakošanas veidus pārveidoja.

4. Dempinga starpība

- (28) Divi ražotāji–eksportētāji iebilda, ka Komisijai nevajadzēja noteikt dempinga starpības, pamatojoties uz salīdzinājumu starp vidējo svērto normālo vērtību un visu atsevišķo eksporta darījumu cenām, katram darījuma veidam, jo tie uzskatīja Komisijas apsvērumus par nepietiekamiem, lai izmantotu šo metodi. Kaut arī abas uzņēmējdarbības atzina, ka eksporta cenas dažādos laika posmos izmeklēšanas laika posmā ievērojami atšķirās, tās iebilda, ka bija vērojama paralēla lejupejoša tendence gan pasaules cenās, to skaitā normālajās vērtībās, gan eksporta cenās, un ka tāpēc atšķirības eksporta cenās nebūtu jāņem vērā. Tie arī apgalvoja, ka tā vietā būtu bijis jāizmanto normālās vērtības un eksporta cenas salīdzinājums, salīdzinot atsevišķus darījumus.
- (29) Šos iebildumus nepieņēma. Attiecībā uz atsevišķu darījumu salīdzināšanu, jānorāda, ka Kopiena neizmanto šo metodoloģiju, jo atsevišķo darījumu atlases procesu, lai izdarītu tādu salīdzinājumu, uzskata par pārāk nepraktisku un pretrunīgu, vismaz tādos gadījumos kā šis, kad ir veikti tūkstoši eksporta darījumu un darījumu vietējā tirgū. Tāpēc secināja, ka atsevišķu darījumu salīdzināšana nevarēja būt piemērota alternatīva salīdzināšanas metode.

- (30) Lai izmantotu salīdzinājumu starp vidējo svērto normālo vērtību un visu atsevišķo eksporta darījumu cenām pretstatā salīdzinājumam starp vidējo svērto normālo vērtību un vidējo svērto eksporta cenu, jābūt atzinumam, ka eksporta cenas atkarībā no pircēja, apgabala vai laika posma stipri atšķiras, un ka pārējo abu salīdzinājuma metožu izmantošana, kuras minētas pamatregulas 2. panta 11. punktā, neatspoguļotu patieso dempinga apjomu. Attiecībā uz pirmo nosacījumu, konstatēja, ka eksporta cenas izmeklēšanas laika posma otrajā pusē bija ievērojami zemākas, salīdzinot ar šā laika posma pirmo pusi, un attiecīgi ražotāji-eksportētāji šo konstatējumu neapstrīdēja. Viņi tomēr apstrīdēja to, ka cenu atšķirība veidoja shēmu, un apgalvoja, ka tas ir rezultāts pasaules cenu, to skaitā normālo vērtību, kritumam. Uzskatīja, ka eksporta cenu samazināšanās veidoja shēmu divu iemeslu dēļ: pirmkārt, tāpēc, ka samazināšanās bija pārsvarā visā izmeklēšanas laika posma otrajā pusē; un otrkārt, tās apjoma dēļ, kurš saskaņā ar konstatējumu, bija ievērojams un dažos gadījumos sasniedza 50 %. Attiecībā uz apgalvojumu, ka atšķirības eksporta cenās bija radušās sakarā ar tendencēm pasaules cenās, to skaitā normālajās vērtībās, to uzskatīja par nenozīmīgu, jo ir jāveic atbilstoša analīze par eksporta cenām uz Kopienību. Jāpiebilst arī, ka pamatregulas 2. panta 11. punktā ir prasīts norādīt eksporta cenu shēmu, un nevis paskaidrot, kāpēc tāda shēma pastāv.
- (31) Attiecībā uz prasību pierādīt, ka tikai salīdzinājums starp vidējo svērto normālo vērtību un visu atsevišķo eksporta darījumu cenām atspoguļos patieso dempinga apjomu, ir lietderīgi piebilst, ka šīs metodoloģijas piemērošanas rezultātā iegūtā dempinga starpība bija daudz lielāka, nekā tā, ko ieguva, salīdzinot vidējo svērto normālo vērtību ar vidējo svērto eksporta cenu, kur nebija ņemta vērā ietekme, kuru atstāja eksporta cenu būtiskais kritums Kopienā II otrajā pusē. Tāpēc, ja vien nebūtu izmantots salīdzinājums starp vidējo svērto normālo vērtību un visu atsevišķo eksporta darījumu cenām, ievērojami lielāks vai mērķa dempings, kas notika izmeklēšanas laika posma otrajā pusē, būtu nepamatoti slēpts, izmantojot salīdzinājumu starp vidējo svērto normālo vērtību un vidējo svērto eksporta cenu. Dempinga aprēķinā, izmantojot salīdzinājumu starp vidējo svērto normālo vērtību un visu atsevišķo eksporta darījumu cenām, bija lietderīgi atspoguļot arī faktu, ka eksporta cenas izmeklēšanas laika posma otrajā pusē bija zemākas par ražošanas izmaksām un tādējādi veidoja ļoti smagu dempinga veidu.
- (32) Tie paši abi ražotāji-eksportētāji, atsaucoties uz strīdu izšķiršanas paneļa un apelācijas institūcijas ziņojumiem "Indijas gultas veļas lietā", ko izskatīja PTO Strīdu izšķiršanas institūcija (SII), apgalvoja, ka tā saucamā "negatīvo dempinga robežu reducēšana līdz nullei" nav atļauta, aprēķinot dempinga starpības, kuru pamatā ir salīdzinājums starp vidējo svērto normālo vērtību un visiem atsevišķajiem eksporta darījumiem.
- (33) Attiecībā uz citēto SII lietu jāpiebilst, ka metodoloģija, ko izmantoja strīdu izšķiršanas panelis un apelācijas institūcija, atšķīrās no metodoloģijas, ko izmantoja šajā izmeklēšanā. SII nav pieņēmusi ieteikumus par vidējās svērtās normālās vērtības salīdzinājumu ar visiem atsevišķajiem eksporta darījumiem. Katrā ziņā tiktāl, ciktāl runa ir par "reducēšanu līdz nullei", norāda, ka, ja šī prakse nebūtu izmantota, salīdzinājums starp vidējo svērto normālo vērtību un visu atsevišķo eksporta darījumu cenām pēc ražojuma veida un salīdzinājums starp vidējo svērto normālo vērtību un vidējo svērto eksporta cenu pēc ražojuma veida uzrādītu vienu un to pašu dempinga starpību. Tādā gadījumā metodoloģija, kas izklāstīta pamatregulas 2. panta 11. punkta pēdējā teikumā, lai salīdzinātu vidējo svērto normālo vērtību un visus atsevišķos eksporta darījumus, kļūtu lieka. Turklāt mērķa dempinga gadījumā, "reducēšana līdz nullei" atļauj novērst to, ka negatīvās dempinga starpības slēpj pozitīvās dempinga starpības par pārdotajiem apjomiem, kas bija dempinga priekšmets. Tādēļ iebildumu, ka "reducēšana līdz nullei" nav atļauta, salīdzinot vidējo svērto normālo vērtību ar visiem atsevišķajiem eksporta darījumiem, nevar pieņemt.
- (34) Dempinga starpības noteica, kā izklāstīts pagaidu regulas 28. līdz 33. apsvērumā. Salīdzinājums starp vidējo svērto normālo vērtību pēc ražojuma veida, kas attiecīgi pārskatīts, un vidējo svērto eksporta cenu pēc ražojuma veida ražotāja cenas līmenī divām uzņēmēj sabiedrībām, kas ir iekļautas paraugā, un visu atsevišķo eksporta darījumu ražotāja eksporta cenu pārējām trim uzņēmēj sabiedrībām, kas iekļautas paraugā, parādīja, ka dempings pastāv attiecībā uz visiem pārbaudītajiem ražotājiem-eksportētājiem, kas bija iekļauti paraugā.
- (35) Pēc aprēķinu izmaiņām saskaņā ar iepriekš minētajiem konstatējumiem, pārbaudīto uzņēmēj sabiedrību dempinga starpības nedaudz pielāgoja. Minētā pielāgošana neietekmēja metodoloģijas izvēli, kas izklāstīta pagaidu regulas 28. un 29. apsvērumā, un ko ar šo apstiprina. Rezultātā, pārskatīja arī vidējo svērto dempinga starpību, kas aprēķināta uzņēmēj sabiedrībām, kuras sadarbojās, bet nebija iekļautas paraugā, ievērojot pamatregulas 9. panta 6. punktu. Pārskatītie aprēķini ir ietekmējuši arī dempinga starpību, kas noteikta uzņēmēj sabiedrībām, kuras nesadarbojas. Galīgās dempinga starpības, kas izteiktas procentos no CIF importa cenas, pirms nodokļa samaksas, ir šādas:

(46) Kaut arī izmeklēšana parādīja, ka iepakojuama veidu klāsts bija plašs, un to regulāri modernizēja atbilstoši mārketinga mērķiem, var nošķirt šādas galvenās kategorijas. Tās ir sagrupētas atbilstoši pieaugošajam ražošanas izmaksu veidam rādītājam IL, un skaitlī iekavās norāda izmaksu atšķirības indeksētā formā. Pretēji apgalvojumam, ka Taiwānas ražotāji-eksportētāji piedāvā plašāku iepakojuamu klāstu, nekā Kopienas ražošanas nozare, apstiprina, ka Kopienas tirgū abas iepriekš minētās piegādātāju kategorijas piedāvā vienus un tos pašus iepakojuama veidus, un izvēli nosaka tā pati nesaistītā patērētāju kategorija, t.i., klienti-mazumtirgotāji.

- (47) CD-R, kurus pārdod neiepakotus (100) ⁽¹⁾, parasti nosūta uz plastmasas asīm, uz kurām saliek noteiktu skaitu CD-R. Pilnā ass ar CD-R vairumā gadījumu ir iesaiņota celofānā. Ražojumi bez iepakojuma var būt arī vienkārši celofānā iesaiņota CD-R kompaktdisku kaudze, bez ass.
- (48) CD-R var pārdot arī tā saucamajās "tortes kastēs" (144), ko var aprakstīt kā asis, uz kurām uzskrūvē plastmasas vāciņu, tādējādi iegūstot slēgtu tvertnes veida ražojumu.
- (49) Kastīte ("jewellbox"), kam pievienots buklets (200), bija visizplatītākais iepakojuma veids IL. Šo veidu visbiežāk varēja sastapt arī ierakstītu mūzikas kompaktdisku pārdošanas gadījumā. Jaunāks izgudrojums ir plānā kastīte ("slim

case") (174), kas atšķiras no vāciņa ar to, ka melnais ieliktņis, pie kā piestiprina CD-R, vienlaikus ir kastītes aizmugurējais vāks. Rezultātā ir iegūta kastīte, kas ir apmēram uz pusi plānāka, nekā sākotnējā kastīte ("jewellbox").

b) Nodarbinātība, ražīgums un algas

- (50) Vidējās darbaspēka izmaksas par vienu darbinieku un ražīgumu pārrēķināja, lai ņemtu vērā nodarbinātības skaitļu korekcijas par 1997. gadu par vienu Kopienas ražošanas nozares ražotāju. Minētais ražotājs bija iesniedzis gada beigu rezultātus, kuros bija iekļauti dati arī par praktizantiem, par nākamo ražošanas jaudu, nevis vidējie gada rādītāji par štata vietās nodarbinātajiem ar pilnu slodzi.

	1997	1998	1999	2000 (= IL)
Nodarbinātība	427	623	877	1 037
Indekss	100	146	205	243
Vidējās darbaspēka izmaksas par vienu darbinieku EUR '000	25,0	27,7	31,5	30,7
Indekss	100	111	126	123
Ražīgums CD uz vienu darbinieku	45 300	137 500	240 000	311 200
Indekss	100	304	530	687

- (51) Vidējās algu izmaksas par vienu darbinieku attiecīgajā laika posmā palielinājās par 23 %, saskaņā ar normālu algu indeksāciju sakarā ar dzīves dārdzību, kā arī mācību un sagatavošanas izmaksām un specializēta jauna personāla pieņemšanu darbam ar papildu iekārtām. Samazinājumu no 1999. gada līdz 2000. gadam var saistīt ar faktu, ka jauno personālu nodarbināja galvenokārt iepakojšanas nodaļās, kur bija zemākas vidējās algas un pagaidu darbs, jo šai darbībai vajadzīgs tehniski mazāk kvalificēts personāls.
- (52) Galīgais noteiktais vidējais darbaspēka izmaksu pieaugums uz darbinieku – 23 % aizstāj skaitli 39 %, kas minēts pagaidu regulas 64. apsvērumā.

- (54) Importa apjomu pieaugums un pārdošanas cenas samazinājums bija īpaši izteikts no 1999. gada līdz IL. Minētā importa pārdošanas cenas IL vidēji bija par 29 % zemākas, nekā Kopienas ražošanas nozares pārdošanas cenas, un tas radīja lejupejošu spiedienu uz pārdošanas cenām Kopienas tirgū. Konstatēja, ka Taivānas ražotāju–eksportētāju dempinga apjoms bijis ievērojams. Citus faktorus, kas ietekmētu cenas vietējā tirgū, nekonstatēja.

- (55) Daži ekonomiskie rādītāji, kas attiecas uz Kopienas ražošanas nozares stāvokli, piemēram, CD-R ražošana, uzstādītās ražošanas jaudas, pārdošanas apjomi, naudas plūsma, nodarbinātība un ražīgums, attiecīgajā laika posmā uzrādīja pozitīvu attīstību. Tomēr šie attīstības rādītāji relatīvā izteiksmē, t.i., salīdzinot ar strauji augošo tirgu, bija mazāk izteikti, nekā varēja gaidīt. Jaudas izmantošanas rādītājs palielinājās līdz 1999. gadam, bet IL samazinājās līdz 86 %. Attiecīgajā laika posmā Kopienas ražošanas nozares vidējās pārdošanas cenas ievērojami samazinājās.

4. Secinājums par zaudējumiem

- (53) Atsaucoties uz pagaidu regulu, atgādina, ka lēto Taivānas importpreču apjoms attiecīgajā laika posmā ievērojami pieauga. To tirgus daļa palielinājās no 6,3 % līdz 60,1 %, un importa cena vidēji samazinājās par 73 %. Kopienas tirgū dominēja Taivānas imports, kas pēc pārdošanas apjoma un tirgus daļas guva daudz lielāku labumu no Kopienas CD-R pieprasījuma labvēlīgās attīstības, nekā Kopienas ražošanas nozare.

- (56) Kopienas ražošanas nozares tirgus daļa sākotnēji 1998. gadā bija 16,8 %, bet tad nozare zaudēja daļu minētās tirgus daļas Taivānas importētājiem, IL samazinoties līdz 12,6 %. Grūtības, ar ko saskārās Kopienas ražošanas nozare, lai sasniegtu plānotos pārdošanas apjomus augošā tirgū, noveda pie ievērojamas krājumu izveides IL. Peļņas neesamība no ieguldījumiem IL lika Kopienas ražošanas nozarei lielā mērā atlikt vai atcelt lēmumus par jauniem ieguldījumiem.

⁽¹⁾ Pamatindeks = 100

- (57) Neatkarīgi no vidējo algu izmaksu palielināšanās uz vienu darbinieku, Kopienas ražošanas nozare sasniedza rentabilitāti 1999. gadā, kas bija pilno ražošanas izmaksu samazinājuma rezultāts. Tomēr turpmākie izmaksu samazinājumi bija nepietiekami, lai kompensētu ievērojamo pārdošanas cenu samazināšanos, kas noveda pie finanšu zaudējumiem IL.
- (58) Izmeklēšana parādīja, ka Kopienas ražošanas nozare nevarēja piedalīties Kopienas tirgus izaugsmē, ka ieguldījumu programmas CD-R būtiski samazināja pārdošanas cenu krituma dēļ, ka Taivānas ražotāju-eksportētāju pārdošanas cenas bija vidēji par 29 % zemākas, nekā Kopienas ražošanas nozares cenas, ka IL tai bija finanšu zaudējumi un, iegūstot papildu finansējumu, tā saskārās ar grūtībām.

- (59) Ņemot vērā iepriekš minēto, apstiprina pagaidu regulas 66. līdz 71. apsvērumā ietvertos secinājumus.

H. CĒĻŅSAKARĪBA

1. Importa dempinga sekas

- (60) Apgalvoja, ka, pietiekamas izaugsmes trūkums Kopienas ražošanas nozarē pēc ražošanas, pārdošanas apjomu un tirgus daļas nebūtu jāsaista ar Taivānas importu, bet gan ar tās augsto ražošanas jaudu izmantošanu 1999. gadā un IL, kas neļāva Kopienas ražošanas nozarei pārdot papildu apjomus vai iegūt papildu tirgus daļu.
- (61) Būtu jāatgādina, ka Kopienas ražošanas nozares ražošanas jaudas izmantošana samazinājās no 91,8 % 1999. gadā līdz 86,3 % IL. Turklāt, kā minēts pagaidu regulas 55. apsvērumā, krājumi ievērojami pieauga 1999. gada beigās un vēl lielākā mērā IL beigās. CD-R ražošana IL pārsniedza pārdošanas apjomus par apmēram 40 miljoniem vienību, gada beigās izraisot krājumu izveidošanos, kuri veidoja vairāk nekā 20 % CD-R gada produkcijas. Tas skaidri norāda, ka ražošanas jaudu izmantošanas rādītājs nevarēja izraisīt izaugsmes trūkumu Kopienas ražošanas nozarē.
- (62) Turklāt apgalvoja, ka jebkuri zaudējumi, kas bija nodarīti Kopienas ražošanas nozarei, bija sekas tās nespējai pielāgoties pasaules tirgus cenām. Bija arī iebildumi, ka lejupejošais spiediens uz cenām bija rezultāts esošajam vispasaules ražošanas jaudas pārpalikumam. Šajā sakarā bija iebildumi, ka CD-R ražošanas jaudās pēdējā laikā nav izdarīti gandrīz nekādi papildu ieguldījumi, ņemot vērā ārkārtīgi zemās cenas.
- (63) Leinteresētās personas neiesniedza nekādus pierādījumus, kas pamatotu apgalvojumu, ka CD-R ir viena vai vairākas

standarta pasaules līmeņa pārdošanas cenas. Izvērtējot šo apgalvojumu, būtu jāpiebilst arī, ka izmeklēšana parādīja, ka atkarībā no eksporta tirgus CD-R vairāk var pārdot vienā iepakojuma veidā, nekā citā. Kā norādīts šīs regulas 39. līdz 44. apsvērumā, tādiem iepakojumiem ir nopietna ietekme uz ražošanas izmaksām un tādējādi var izskaidrot, kāpēc vispārējie cenu līmeņi var ievērojami atšķirties, atkarībā no iepakojuma veida un galamērķa tirgus. No tā izriet, ka bez informācijas par CD-R ražojumu veidu komplektu par katru galamērķa tirgu, nevar veikt nozīmīgu cenu analīzi pasaules līmenī. Turklāt tas, ka Taivānas ražotāji-eksportētāji savu importa cenu Kopienas tirgū noteica zemāku par pašu ražošanas izmaksām, izraisīja lejupejošu spiedienu uz Kopienas cenām, kā rezultātā Kopienas ražošanas nozare IL savu produkciju pārdeva ar zaudējumiem.

- (64) Kā minēts šīs regulas 58. apsvērumā, Kopienas ražošanas nozare ievērojami samazināja savus ieguldījumus sakarā ar pārdošanas cenu samazinājumu Kopienas tirgū. Turpretī Taivānas ražotāji-eksportētāji, kuri darbojās pasaules līmenī, turpināja attīstīt savas ražošanas iekārtas, neraugoties uz nelabvēlīgajām tirgus cenu attīstības perspektīvām. Saskaņā ar pieejamo informāciju Taivānas ražošanas jaudas IL pārsniedza prognozēto kopējo pasaules tirgus pieprasījumu, kas palielinājās par 84 %, salīdzinot ar 1999. gadu. Šis Taivānas ražotāju jaudas palielinājums liecina, ka tie paši ir veicinājuši jaudas pārpalikumu. Turklāt, Taivānas jaudas palielinājums nozīmē, ka apgalvojums par ieguldījumu trūkumu CD-R ražošanas jaudā nav pamatots.

- (65) Pamatojoties uz minētajiem faktiem un apsvērumiem, iepriekš minētos iebildumus noraidīja.

2. CD-R imports no citām valstīm

- (66) Citu valstu importa tirgus daļa attiecīgajā laika posmā samazinājās no 78,8 % līdz 21,3 %. Japāna un Singapūra ir lielākie eksportētāji uz Kopienu ar attiecīgi 9,5 % un 2,7 % tirgus daļām IL.
- (67) Novēroja, ka Japānas importa cenas Kopienā attiecīgajā laika posmā samazinājās krasāk, nekā Taivānas cenas. Japānas importa cenas, kas laika posmā no 1997. gada līdz 1999. gadam par 53 % pārsniedza Taivānas importa cenas, IL laikā bija augstākas tikai par 26 %. Tāpēc apgalvoja, ka Japānas importa cenu straujais samazinājums par Kopienā importētajiem ražojumiem attiecīgajā laika posmā bija veicinājis lejupejošo spiedienu uz cenām Kopienas tirgū.

- (68) Atgādina, ka Japānas cenas vienmēr ir bijušas ievērojami augstākas par Taivānas ražotāju-eksportētāju cenām attiecīgajā laika posmā. Kaut arī no Japānas importētie daudzumi attiecīgajā laika posmā palielinājās no 53 miljoniem CD-R līdz 192 miljoniem CD-R, Japānas tirgus daļa Kopienas tirgū samazinājās no 33 % līdz 9,5 %. Tāpēc to ietekme uz tirgu bija daudz ierobežotāka, nekā lēto Taivānas CD-R dempinga ietekme.
- (69) Eksports no Taivānas uz Japānu IL sasniedza 87 miljonus CD-R un tā vidējā cena bija EUR 0,42 par CD-R, kas ir par 26 % augstāka, nekā Taivānas vidējā eksporta cena uz Kopienas. Cena tieši atbilst Kopienā importēto Japānas izcelsmes CD-R vidējai importa cenai. Tāpēc šķiet, ka Taivānas cenu līmenis Kopienas tirgū ir īpaši zems.
- (70) No Singapūras importētos CD-R ieveda Kopienā par cenām, kas bija zemākas, nekā Taivānas importa cenas, tomēr to tirgus daļa attiecīgajā laika posmā samazinājās no 14,2 % līdz 2,7 %. Pieejamā informācija liecina arī, ka viens CD-R ražotājs pēc vietējās produkcijas un eksporta uz Kopienas dominē Singapūras tirgū, un ka minētā uzņēmējdarbība ir saistīta ar citu CD-R ražotāju, kas atrodas Kopienā. Attiecīgajā laika posmā tie abi pārdeva CD-R trešai radniecīgai pārdošanas uzņēmējdarbībai Kopienā, kas CD-R tirgoja ar preču zīmi. Pamatojoties uz iepriekš minēto, nevar uzskatīt, ka pārdošanas darījumi, ko Singapūras galvenais ražotājs-eksportētājs veica uz Kopienas, notika normālas konkurences apstākļos.
- (71) Atgādina, ka lētais Taivānas imports par dempinga cenām IL veidoja 60 % Kopienas tirgus. Ņemot vērā gan Japānas tirgus daļas, gan Japānas importa cenu līmeņa samazināšanos Kopienas tirgū, uzskata, ka Japānas imports nevarēja ievērojami ietekmēt lejupejošo spiedienu uz Kopienas tirgu.
- (72) Pieprasīja turpmākus paskaidrojumus attiecībā uz mēroga ekonomiju, kas minēta pagaidu regulas 56. apsvērumā, un, precīzāk, apgalvoja, ka Taivānas ražotāji-eksportētāji savu uzņēmējdarbību lielā vidējā izmēra dēļ varēja panākt zemākas ražošanas izmaksas par CD-R, nekā Kopienas ražošanas nozare. Mēroga ekonomija, ko īstenoja Taivānas ražotāji-eksportētāji, tādējādi bija būtiska, lai izskaidrotu cenu atšķirības starp Taivānas un Kopienas ražotājiem CD-R.
- (73) Patiešām, konstatēja, ka vidējais paraugā iekļauto Taivānas ražotāju-eksportētāju rūpnīcas lielums IL bija 530 miljoni CD-R gadā, salīdzinot ar vidēji 40 miljoniem CD-R gadā Kopienas ražošanas nozarē. Tomēr, ražošanas līnijas, kas uzstādītas visās uzņēmējdarbībās, ir izgatavotas tajās pašās uzņēmējdarbībās Vācijā, Šveicē vai Japānā un ir salīdzināma lieluma. Taivānas ražotāji-eksportētāji vidēji ir vienkārši uzstādījuši vairāk ražošanas līniju, nekā Kopienas ražotāji. Tāpēc uzskata, ka mēroga ekonomiju nebūtu bijis iespējams sasniegt ar tādām fiksētām izmaksām.
- (74) Tomēr, ir vērts piebilst, ka noteicošais faktors ražošanas izmaksās ir CD-R skaits, ko var izgatavot uz noteiktas ražošanas līnijas noteiktā laika posmā. Iekārtu iepirkuma izmaksas attiecīgajā laika posmā palika diezgan nemainīgas, bet izlaide palielinājās vidēji no 10 CD-R minūtē 1997. gadā līdz 25 CD-R minūtē 2000. gadā. Šis ieguvums efektivitātes ziņā ļāva Kopienas ražošanas nozarei samazināt ražošanas izmaksas.
- (75) Katrā uzņēmējdarbībā varēja redzēt dažādu paaudžu iekārtas, kur tās, kas atbilda jaunajiem ieguldījumiem, nodrošināja labākos rezultātus, bet vecākie ieguldījumi jau bija daļēji vai pilnībā nodoti lūžņos. Iekārtu teorētiskais maksimālais ekonomiskais kalpošanas ilgums ir pieci gadi, kaut arī praksē tas, iespējams, ir mazāks. Tas attiecas gan uz Taivānas ražotājiem-eksportētājiem, gan uz Kopienas ražošanas nozari. Ražošanas līnija, ko nopirka 2000. gadā, vidēji dotu iespēju ražot apmēram 1 miljonu CD-R mēnesī, salīdzinot ar 400 000 CD-R mēnesī no ražošanas līnijas, kuru uzstādīja 1997. gadā.
- (76) Taivānas ražotāji-eksportētāji neiesniedza pierādījumus, kas apliecinātu un izskaidrotu jebkuru iespējamo mēroga ekonomiju, t.i., ka lielāka rūpnīca, kurā uzstādīts vairāk līniju, nodrošinātu zemākas ražošanas izmaksas par CD-R. Piemēram, nešķiet, ka Taivānas ražotāji-eksportētāji būtu guvuši labumu no kādām īpašām priekšrocībām attiecībā uz izejvielu pirkuma izmaksām, un tie arī neziņoja par tādu priekšrocību esamību.
- (77) Katrā ziņā, būtu jāuzsver, ka, pat ja pastāvētu tādas zemākas ražošanas izmaksas par CD-R, tas nevarētu pamatot Taivānas eksportētāju veikto dempinga praksi. Tāpēc iespējamā mēroga ekonomija nemaina cēloņsakarību starp Taivānas CD-R importa dempingu un Kopienas ražošanas nozarei nodarītajiem zaudējumiem.

3. Mēroga ekonomija

4. Secinājumi par cēloņsakarību

- (78) Noslēgumā, apstiprina, ka Kopienas ražošanas nozares materiālos zaudējumus izraisīja attiecīgais importa dempings. Materiālos zaudējumus raksturo tas, ka Kopienas ražošanas nozare nevarēja piedalīties tirgus izaugsmē, ka ieguldījumu programmas CD–R bija būtiski jāsamazina sakarā ar pārdošanas cenu lejupslidošo tendenci, ka Taivānas lētā importa dempinga cenas vidēji bija par 29 % zemākas, nekā Kopienas ražošanas nozares pārdošanas cenas, ka tai IL bija finansiāli zaudējumi un ka tai bija grūtības papildu finansējuma sagādē.
- (79) Citu iebildumu attiecībā uz pagaidu regulas 77. līdz 94. apsvērumā minēto faktoru ietekmi nebija. Tāpēc secina, ka ietekme, ko Kopienas patēriņš, trešo valstu imports, Kopienas ražošanas nozares eksporta darbība, Kopienas ražošanas nozares veiktie CD–R iepirkumi no trešām valstīm un ātrdarbīgo tehnoloģiju pielāgošana atstāj uz Kopienas ražošanas nozares negatīvo attīstību saistībā ar jaudas izmantošanu, krājumu veidošanu, pārdošanas cenām, tirgus daļu, rentabilitāti, ieguldījumiem, peļņu no ieguldījumiem un spēju piesaistīt kapitālu, faktiski nepastāvēja.

Ņemot vērā analīzi, kas pienācīgi nošķīra un atdalīja visu zināmo faktoru ietekmi uz Kopienas ražošanas nozares stāvokli no importa dempinga ietekmes, kurš rada zaudējumus, ar šo apstiprina, ka minētie citi faktori paši neizslēdz faktu, ka konstatētie zaudējumi jāsaista ar importa dempingu. Uzskata arī, ka Taivānas izcelsmes CD–R importam bija būtiska negatīva ietekme uz Kopienas ražošanas nozares stāvokli un ka citu faktoru ietekme, jo īpaši importa ietekme no trešām valstīm, to skaitā Japānas, nebija tāda, lai grozītu atzinumu par patiesu un būtisku cēloņa un sekas sakarību starp importa dempingu no Taivānas un Kopienas ražošanas nozares materiālajiem zaudējumiem.

I. KOPIENAS INTERESES

1. Kopienas ražošanas nozares intereses

- (80) Tā kā nav jaunas informācijas par Kopienas ražošanas nozares interesēm, apstiprina pagaidu regulas 98. līdz 100. apsvērumā ietvertos pagaidu atzinumus.

2. Importētāju intereses

- (81) Bija iebildumi, ka tas, ka Taivānas CD–R importētāji, kas sadarbojās, nespēja segt savas pieskaitāmās izmaksas uz parastās tirdzniecības ieguldījumu peļņas normas pamata, ko piemēroja zemajām tirgus cenām IL, ir norāde, ka Taivānas imports nav radījis lejupslidošo spiedienu uz cenām.

Tas norāda arī, ka antidempinga maksājumu uzlikšana nebūs importētāju interesēs.

- (82) Tomēr, netika sniegti pierādījumi minētajam apgalvojumam, un pieejamo datu atkārtota pārbaude apstiprināja, ka Taivānas izcelsmes CD–R importa pieaugošais apjoms un lejupslidošās cenas izraisīja Kopienas tirgus cenu pazemināšanos. Izmeklēšana parādīja, ka parastā tirdzniecības peļņas norma, ko ieguva importētāji, kas sadarbojās, sakarā ar CD–R zemajām cenām, nebija pietiekams segums pieskaitāmajām izmaksām, radot zaudējumus IL. Turklāt tirgus cenu samazināšanās notika tik ātri, ka importētāji saskārās ar tranzītā esošo preču strauju vērtības samazināšanos, kas radīja situāciju, ka pirkšanas cena brīžiem pārsniedza iespējamo pārdošanas cenu.
- (83) Jāpiebilst arī, ka neviens importētājs neizteica iebildumus pret Komisijas pagaidu atzinumiem. Uzskata, ka efektīvi tirdzniecības nosacījumi Kopienas tirgū kalpos importētāju interesēm, atjaunojot pienācīgu pārdošanas cenu Kopienas tirgū.
- (84) Ņemot vērā iepriekš minēto, apstiprina pagaidu regulas 101. un 102. apsvērumā ietvertos pagaidu atzinumus.

3. Izmantotāju un patērētāju intereses

- (85) Tā kā nav jaunas informācijas par izmantotāju un patērētāju interesēm, apstiprina pagaidu regulas 103. līdz 105. apsvērumā ietvertos pagaidu atzinumus.

4. Secinājums attiecībā uz Kopienas interesēm

- (86) Ņemot vērā iepriekš minēto, apstiprina pagaidu regulas 107. apsvērumā ietverto pagaidu secinājumu, t.i., ka saistībā ar uz Kopienas interesēm nav vērā ņemamu iemeslu neuzlikt galīgos antidempinga pasākumus.

J. GALĪGIE ANTIDEMPINGA PASĀKUMI

1. Zaudējumu novēršanas pakāpe

- (87) Bija iebildumi, ka 8 % peļņas norma pirms nodokļa nomaksas, kas minēta pagaidu regulas 110. apsvērumā un ko izmanto, lai noteiktu tādu cenu, kas nerada zaudējumus, ir nepamatoti liela.

- (88) Šī norma, ko saprātīgi varēja sasniegt parastos konkurences apstākļos, pamatojās uz novērtējumu par to, kādu ietekmi uz Kopienas ražošanas nozares pārdošanas cenām atstāja apjoms, kādā Taivānas eksportētāji ieveda Kopienas tirgū CD-R par dempinga cenām, trešo valstu importa, ko ieveda ne par dempinga cenām, importa cenas un rentabilitāte, kas vajadzīga, lai segtu Kopienas ražošanas nozares veikto ieguldījumu finansiālās izmaksas. Analīze ļāva secināt, ka 8 % ir saprātīgs peļņas normas lielums pirms nodokļa nomaksas.
- (89) Katrā ziņā būtu jāpiebilst, ka galīgie antidempinga pasākumi ir pamatoti uz dempinga starpībām, piemērojot mazākā maksājuma noteikumu.

2. Galīgie antidempinga pasākumi

Valsts	Uzņēmējiesabiedrība	Maksājuma likme
Taivāna	<i>Acer Media Technology Inc.</i>	19,2 %
	<i>Auvistar Industry Co.Ltd</i>	17,7 %
	<i>Digital Storage Technology Co.</i>	19,2 %
	<i>Gigastore Corporation</i>	19,2 %
	<i>Lead Data Inc.</i>	19,2 %
	<i>Megamedia Corporation</i>	19,2 %
	<i>Nan Ya Plastics Corporation</i>	19,2 %
	<i>Postech Corporation</i>	19,2 %
	<i>Princo Corporation</i>	29,9 %
	<i>Prodisc Technology Inc.</i>	17,7 %
	<i>Ritek Corporation</i>	17,7 %
	<i>Unidisc Technology Inc.</i>	17,7 %
	Visas pārējās uzņēmējiesabiedrības	38,5 %

- (90) Individuālās uzņēmējiesabiedrību antidempinga maksājuma likmes, kas precizētas šajā regulā, noteica, pamatojoties uz šīs izmeklēšanas gaitā izdarītajiem atzinumiem. Tāpēc tās atspoguļo izmeklēšanas laikā konstatēto stāvokli attiecībā uz minētajām uzņēmējiesabiedrībām. Minētās maksājumu likmes (atšķirībā no valsts vienotā maksājuma, ko piemēro visām pārējām uzņēmējiesabiedrībām) tādējādi piemēro tikai to ražojumu importam, kuru izcelsme ir attiecīgajā valstī un ko ražojušas minētās uzņēmējiesabiedrības jeb minētās konkrētās juridiskās personas. Importētie ražojumi, ko ražojusi jebkura cita uzņēmējiesabiedrība, kuras nosaukums un adrese nav norādīta šīs regulas rezolutīvajā daļā, to skaitā uzņēmējiesabiedrības, kas saistītas ar norādītajām uzņēmējiesabiedrībām, nevar izmantot minētās likmes, un uz tām attiecina maksājumu likmi, kas piemērojama "visām pārējām uzņēmējiesabiedrībām".
- (91) Jebkurš lūgums piemērot šīs individuālās uzņēmējiesabiedrību antidempinga maksājuma likmes (piemēram, pēc vienības nosaukuma maiņas vai pēc jaunu ražošanas vai tirdzniecības vienību izveidošanas) būtu tūlīt jāadresē Komisijai ⁽¹⁾, pievienojot visu attiecīgo informāciju, jo īpaši par izmaiņām uzņēmējiesabiedrības darbībā, kas saistīta ar ražošanu, pārdošanu vietējā tirgū un eksportu, kuras saistītas, piemēram, ar minēto nosaukuma maiņu vai minētajām izmaiņām ražošanas un tirdzniecības vienībās. Komisija vajadzības gadījumā, pēc apspriešanās ar Padomdevēju komiteju, izdarīs attiecīgus grozījumus šajā regulā, papildinot to uzņēmējiesabiedrību sarakstu, kas gūst labumu no individuālajām maksājuma likmēm.

⁽¹⁾ European Commission
Directorate-General Trade
Directorate B
B-1049 Brussels.

- (92) Tā kā dempinga izmeklēšanā izmantoja iekļaušanu paraugā, pārskatīšanu attiecībā uz jaunajiem eksportētājiem, lai noteiktu individuālās dempinga starpības, ievērojot pamatregulas 11. panta 4. punktu, šajā gadījumā nevar sākt. Tomēr, lai nodrošinātu vienlīdzīgu režīmu jebkuram patiesam jaunam Taivānas ražotājam–eksportētājam un uzņēmējsabiedrībām, kas sadarbojas, bet nav iekļautas paraugā, uzskata par vajadzīgu paredzēt, ka vidējo svērto maksājumu, kurš noteikts pēdējām uzņēmējsabiedrībām, piemēro visiem jaunajiem Taivānas ražotājiem–eksportētājiem, uz kuriem pretējā gadījumā attiektos pamatregulas 11. panta 4. punkts.

3. Pagaidu maksājumu iekasēšana

- (93) Ņemot vērā lielās dempinga starpības, kas konstatētas attiecībā uz ražotājiem–eksportētājiem, un ņemot vērā Kopienas ražošanas nozarei nodarīto zaudējumu smagumu, uzskata par vajadzīgu summas, kuras iemaksātas ar pagaidu antidempinga maksājumu, ievērojot pagaidu regulu, galīgi iekasēt uzlikto galīgo maksājumu apjomā, ja šis apjoms ir vienāds ar vai mazāks par pagaidu maksājuma apjomu. Pretējā gadījumā galīgi būtu jāiekasē tikai pagaidu maksājuma summa,

IR PIEŅĒMUSI ŠO REGULU.

1. pants

1. Par ierakstāmu kompaktdisku (CD–R) importu, kurus pašlaik klasificē ar KN kodu ex 8523 90 00 (TARIC kods 8523 90 00*10) un kuru izcelsme ir Taivānā, ar šo uzliek galīgo antidempinga maksājumu.

2. Antidempinga galīgā maksājuma likme, ko piemēro Kopienas brīvas robežpiegādes neto cenai pirms nodokļa nomaksas, turpmāk minēto uzņēmējsabiedrību ražojumiem ir šāda.

Valsts	Uzņēmējsabiedrība	Maksājuma likme	TARIC papildu kods
Taivāna	Acer Media Technology Inc., 29 Jianguo E.Road, Gueishan, Taoyuan 333, Taiwan, R.O.C.	19,2 %	A298
	Auvistar Industry Co.Ltd, 21, Tung–Yuan Road, Chung–Li Industrial Park, Taiwan R.O.C.	17,7 %	A299
	Digital Storage Technology Co., Ltd., No 42, Kung 4 Rd, Linkou 2nd Industrial Park, Taipei Hsien, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A300
	Gigastore Corporation, 2, Kuang Fu South Rd, Hsinchu Industrial Park, Hsinchu, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A301
	Lead Data Inc., No 23, Kon Yeh 5th Rd, Hsinchu Industrial Park Fu Kou Hsiang, Hsinchu Hsien, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A302
	Megamedia Corporation, No 13, Kung Chien Rd, Chi–Tu District, Keelung, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A303
	Nan Ya Plastics Corporation, 201, Tung Hwa N. Road, Taipei, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A361
	Postech Corporation, No 42, Kuang Fu South Road, Hsinchu Industrial Park, Hsinchu Hsien, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A304
	Princo Corporation, No 6, Creation 4th Rd, Science–based Industrial Park, Hsinchu, Taiwan R.O.C.	29,9 %	A305
	Prodisc Technology Inc., No 13, Wu–Chuan 7th Rd, Wu–Ku Industrial District, Wu–Ku County, Taipei, Taiwan R.O.C.	17,7 %	A306
	Ritek Corporation, No 42, Kuangfu N. Road, Hsinchu Industrial Park, Taiwan 30316 R.O.C.	17,7 %	A307
	Unidisc Technology Co., Ltd, 4F, No 543, Chung–Cheng Rd., Hsin–Tien, Taipei, Taiwan, R.O.C.	17,7 %	A308
	Visas pārējās uzņēmējsabiedrības	38,5 %	A999

3. Ja nav noteikts citādi, tad piemēro spēkā esošos noteikumus par muitas nodokļiem.

2. pants

Ja jebkurš jauns Taivānas ražotājs–eksportētājs iesniedz Komisijai pietiekamus pierādījumus par to, ka:

- tas izmeklēšanas laika posmā (no 2000. gada 1. janvāra līdz 2000. gada 31. decembrim) neeksportēja uz Kopienu ražojumus, kas aprakstīti 1. panta 1. punktā,
- ka tas nav saistīts ne ar vienu eksportētāju vai ražotāju Taivānā, uz kuru attiecas šīs regulas noteiktie antidempinga pasākumi,
- ka tas faktiski eksportējis attiecīgo ražojumu uz Kopienu pēc izmeklēšanas laika posma, uz kura pamatoti pasākumi, vai ka tas uzņēmies neatceļamas līgumsaistības eksportēt ievērojamu ražojumu daudzumu uz Kopienu,

tad Padome, pieņemot lēmumu ar vienkāršu balsu vairākumu pēc Komisijas iesniegta priekšlikuma, ko tā pieņēmusi pēc apspriedes ar Padomdevēju komiteju, var grozīt 1. panta 2. punktu, iekļaujot jauno ražotāju–eksportētāju to uzņēmēj sabiedrību sarakstā, uz kurām attiecas vidējā svērtā maksājuma likme un kuras uzskaitītas minētajā pantā.

3. pants

Summas, kas iemaksātas kā antidempinga pagaidu maksājumi par Taivānas izcelsmes importu, ievērojot pagaidu regulu, iekasē pēc maksājumu likmes, kas galīgi uzlikta ar šo regulu. Atmaksā summas, kas iekasētas virs antidempinga galīgā maksājuma likmes.

4. pants

Šī regula stājas spēkā dienā, kad to publicē Eiropas Kopienų Oficiālajā Vēstnesī.

Šī regula uzliek saistības kopumā un ir tieši piemērojama visās dalībvalstīs.

Luksemburgā, 2002. gada 13. jūnijā

Padomes vārdā —

priekšsēdētājs

M. RAJOY BREY