

32000R2604

L 301/21

DZIENNIK URZĘDOWY WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

30.11.2000

ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) NR 2604/2000**z dnia 27 listopada 2000 r.****nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu tymczasowego cła nałożonego na przywóz niektórych tereftalatów polietylenu pochodzących z Indii, Indonezji, Malezji, Republiki Korei, Tajwanu i Tajlandii**

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej ⁽¹⁾, w szczególności jego art. 9 i art. 10 ust. 2,

uwzględniając wniosek Komisji przedstawiony po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. ŚRODKI TYMCZASOWE

- (1) Komisja, rozporządzeniem (WE) nr 1742/2000 ⁽²⁾ („rozporządzeniem tymczasowym”), nałożyła tymczasowe cła antydumpingowe na przywóz niektórych tereftalatów polietylenu pochodzących z Indii, Indonezji, Malezji, Republiki Korei, Tajwanu i Tajlandii.
- (2) W równoległym postępowaniu antysubsydyjnym Komisja nałożyła, rozporządzeniem (WE) nr 1741/2000 ⁽³⁾, również tymczasowe cło wyrównawcze na przywóz niektórych tereftalatów polietylenu pochodzących z Indii, Malezji, Tajwanu i Tajlandii.
- (3) Należy przypomnieć, że dochodzenie w sprawie dumpingu i szkód obejmowało okres od dnia 1 października 1998 r. do dnia 30 września 1999 r. („OP”). Badanie tendencji potrzebnych do analizy szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia 1996 r. do końca OP („okresu analizy”).

B. DALSZE DOCHODZENIE

- (4) Po ujawnieniu istotnych faktów i okoliczności, na podstawie których zdecydowano o nałożeniu środków antydumpingowych, wiele zainteresowanych stron przedłożyło uwagi na piśmie. Zgodnie z postanowieniami art. 20 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 384/96 („podstawowego rozporządzenia”) wszystkim zainteresowanym stronom, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie, umożliwiono przedstawienie swego stanowiska Komisji.

- (5) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji uznanych za konieczne do sformułowania ostatecznych wniosków.
- (6) Dodatkową kontrolę przeprowadzono w lokalach następującego przedsiębiorstwa powiązanego z koreańskim producentem eksportującym, która odpowiedziała na kwestionariusz:
— SK Global Belgium NV (Antwerpia).
- (7) Wszystkie strony poinformowano o zasadniczych faktach i okolicznościach, na podstawie których zamierzano zalecić nałożenie ostatecznych ceł antydumpingowych i ostateczne pobranie kwot zabezpieczonych w postaci cła tymczasowego. Ponadto stronom przyznano okres, w którym mogą przedstawić uwagi związane z ogłoszeniem tych informacji.
- (8) Rozważono argumenty przedstawione ustnie i pisemnie przez strony i, w stosownych przypadkach, uwzględniono je w ostatecznych ustaleniach.
- (9) Po dokonaniu przeglądu tymczasowych ustaleń na podstawie informacji zgromadzonych od tego czasu stwierdzono, że główne ustalenia określone w tymczasowym rozporządzeniu powinny niniejszym zostać zatwierdzone.

C. PRODUKT ROZWAŻANY I PRODUKT PODOBNY**1. Produkt rozważany**

- (10) Tymczasowe rozporządzenie definiowało produkt rozważany jako tereftalat polietylenu („PET”) o współczynniku lepkości 78 ml/g lub wyższym, zgodnie z normą DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, objęty kodem CN 3907 60 20 i kodem CN ex 3907 60 80 (kod TARIC 3907 60 80 10). Ponieważ nie otrzymano żadnych nowych uwag dotyczących tej definicji, ustalenia tymczasowe odnoszące się do rozważanego produktu niniejszym zatwierdza się.

2. Produkt podobny

- (11) W motywie 12 tymczasowego rozporządzenia Komisja stwierdziła, że PET produkowany przez przemysł Wspólnoty i sprzedawany na rynku wspólnotowym oraz PET produkowany w rozważanych krajach i wywożony do Wspólnoty są produktami podobnymi, ponieważ nie wykazują różnic w podstawowych fizycznych i technicznych cechach charakterystycznych oraz zastosowaniach istniejących różnych typów PET. Ponieważ żaden nowy dowód dotyczący powyższej sprawy nie został dostarczony, zatwierdza się tymczasowe ustalenia dotyczące produktu podobnego.

⁽¹⁾ Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 2238/2000 (Dz.U. L 257 z 11.10.2000, str. 2).

⁽²⁾ Dz.U. L 199 z 5.8.2000, str. 48.

⁽³⁾ Dz.U. L 199 z 5.8.2000, str. 6.

D. DUMPING**1. Wartość normalna**

- (12) Indonezyjski producent eksportujący, do którego zastosowano art. 18 ust. 1 podstawowego rozporządzenia, ponieważ stwierdzono, że dostarczył informacji fałszywych i wprowadzających w błąd, zakwestionował ustalenia Komisji. Sądził on, że zastosowanie art. 18 nie było uzasadnione i że odrzucenie jego kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych, było środkiem nadmiernie surowym.
- (13) Komisja zbadała ponownie wszystkie informacje dostarczone przez przedsiębiorstwo w odpowiedzi na kwestionariusz i w czasie kontroli na miejscu. Potwierdzono, że działalność jednostki organizacyjnej przedsiębiorstwa, które rzekomo zajmowało się jedynie działalnością finansową i które przypuszczalnie nie miało związku z rozważanym produktem, była znacznie szersza niż podawano. W rzeczywistości wszystkie normalne czynności zarządu były wykonywane przez tę jednostkę. Potwierdzono także, że działalność tej jednostki i koszty przez nią ponoszone nie mogą być uważane za całkowicie niezwiązane z produkcją i sprzedażą rozważanego produktu. Potwierdzono również, że przedsiębiorstwo dostarczyło fałszywe i wprowadzające w błąd informacje odnośnie do czynności wykonywanych przez zarząd.
- (14) Nieuwzględnienie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w formie podanej przez przedsiębiorstwo było zatem w pełni uzasadnione i zgodne z art. 18 ust. 1 podstawowego rozporządzenia.

Wartość normalna na podstawie sprzedaży krajowej

- (15) Dwa tajwańskie przedsiębiorstwa wystąpiły z wnioskiem, by określanie sprzedaży dokonanej w drodze zwykłego obrotu handlowego było dokonywane na podstawie sprzedaży kwartalnej a nie na podstawie sprzedaży rocznej. Powodem przedstawionym w celu poparcia tego żądania było to, że w czasie OP występowały istotne wahania kosztów i cen rozważanego produktu, głównie z powodu zmian ceny surowców.
- (16) Wahania kosztów i cen w OP są prawie nieuniknione w każdym dochodzeniu antydumpingowym. By wziąć je pod uwagę w celu ustalenia, która sprzedaż została dokonana w ramach zwykłego obrotu handlowego, Komisja konsekwentnie stosowała metodę porównywania cen krajowych ze średnim ważonym kosztem produkcji w OP. Uważa się, że szczególna sytuacja dwóch przedsiębiorstw, które zwróciły się z wnioskiem, nie uzasadnia odchylenia od metody stosowanej dla wszystkich zainteresowanych przedsiębiorstw w niniejszym postępowaniu. Stosowanie różnych ram czasowych dla „próby zwykłego obrotu handlowego” (kwartalnego) i dla innych etapów obliczania dumpingu (rocznego) byłoby w dodatku sprzeczne z konsekwentną praktyką Komisji.

- (17) Należy ostatecznie zaznaczyć, że istotne informacje (np. dane liczbowe dotyczące kwartalnego kosztu produkcji) zostały dostarczone po raz pierwszy po opublikowaniu ustaleń tymczasowych i to pomimo faktu, że jest to związane ze stanem faktycznym, który był dobrze znany przedsiębiorstwom przed kontrolą na miejscu i ich odpowiedzią na kwestionariusz. Dlatego Komisja nie była w stanie zweryfikować na tak późnym etapie postępowania znacznej ilości informacji koniecznych do zmodyfikowania metodologii ustalania rentowności sprzedaży krajowej.
- (18) Jedno przedsiębiorstwo koreańskie kwestionowało metodologię Komisji rozdzielania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych wymienioną w motywie 50 rozporządzenia tymczasowego.
- (19) Producent eksportujący po ujawnieniu ustaleń tymczasowych przedstawił nowe dane liczbowe, ale pomimo żądania Komisji nie dostarczył jakiegokolwiek dowodu lub wyjaśnienia dotyczącego metody rozdzielania kosztów, którą stosował. W konsekwencji, wniosek przedsiębiorstwa został odrzucony.

Wartość normalna konstruowana

- (20) Jeden indonezyjski producent eksportujący zakwestionował marżę zysku stosowaną w celu skonstruowania wartości normalnej dla jednego typu PET, który wywoził on do Europy.
- (21) Podejście Komisji polegające na stosowaniu rzeczywistej marży zysku od sprzedaży innych typów PET dokonywanej w ramach zwykłego obrotu handlowego przez tego producenta eksportującego na swoim rynku krajowym jest w pełni zgodne z art. 2 ust. 6 podstawowego rozporządzenia (patrz: motyw 21 rozporządzenia tymczasowego). Dlatego ustalenia tymczasowe zostają zatwierdzone.
- (22) Jeden z malezyjskich producentów eksportujących zakwestionował metodologię opartą na obrocie, zastosowaną przez Komisję do ponownego rozdziału pewnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, stosowaną w celu konstruowania wartości normalnej w tymczasowym rozporządzeniu.
- (23) Kontrola wykazała, że klucz do rozdzielania kosztów zastosowany przez przedsiębiorstwo do pewnych kosztów w jego odpowiedzi na kwestionariusz był niedokładny i niewłaściwy i nie był stosowany uprzednio. W konsekwencji i w sytuacji braku bardziej właściwego klucza do rozdzielania, koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne zostały ponownie rozdzielone na podstawie obrotu zgodnie z art. 2 ust. 5 podstawowego rozporządzenia. Potwierdzono zatem podejście zastosowane do tej sprawy w tymczasowym rozporządzeniu.
- (24) Dwóch indonezyjskich producentów eksportujących dowodziło, że wartości normalne dla przedsiębiorstw, które nie prowadzą sprzedaży w ramach zwykłego obrotu handlowego na rynku krajowym, powinny być oparte, zgodnie z art. 2 ust. 1 podstawowego rozporządzenia, na cenach w sprzedaży krajowej innego przedsiębiorstwa, a nie na konstruowanej wartości normalnej.

- (25) W motywie 19 rozporządzenia tymczasowego wyjaśniono już, dlaczego ceny sprzedaży krajowej innego przedsiębiorstwa nie mogą być zastosowane. Żaden z dwóch zainteresowanych producentów eksportujących nie dostarczył żadnego dowodu podważającego rozumowanie Komisji w odniesieniu do stosowania konstruowanej wartości normalnej. Niemniej jednak Komisja ponownie zbadała wszystkie przedłożone informacje i w konsekwencji zatwierdziła metodologię stosowaną do środków tymczasowych.
- (26) Jedno przedsiębiorstwo koreańskie dowodziło, że Komisja nie powinna była stosować swoich własnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych do konstruowania wartości normalnej, ponieważ sprzedaż krajowa, do której odnosiły się te koszty, nie miała miejsca w ramach zwykłego obrotu handlowego. Przedsiębiorstwo dowodziło, że pozostawało to w sprzeczności z art. 2 ust. 6 podstawowego rozporządzenia.
- (27) Konsekwentną praktyką Komisji, jak to wykazano również w motywie 21 tymczasowego rozporządzenia, jest uznanie jako rzetelnych rzeczywistych krajowych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, gdy całkowita wielkość sprzedaży krajowej danego przedsiębiorstwa jest reprezentatywna w porównaniu do wielkości sprzedaży na wywóz do Wspólnoty. W rzeczywistości czynnikiem decydującym o tym, by uznać koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne za użyteczne, nie było to, czy ta sprzedaż dawała zysk, ale czy wystarczająco reprezentatywna ilość sprzedaży była dokonywana na podstawie warunków rynkowych. Dlatego ustalenia tymczasowe zostają zatwierdzone.
- (28) Jedno przedsiębiorstwo tajwańskie zwróciło się z prośbą, aby koszt produkcji we wrześniu 1999 r. nie był brany pod uwagę z powodu trzęsienia ziemi, które miało miejsce na Tajwanie.
- (29) Jednakże bez względu na fakt, czy można wziąć poprawkę na trzęsienia ziemi lub podobne przypadki działania siły wyższej, czy też nie, przedsiębiorstwo nie wykazało, czy i w jakim stopniu trzęsienie ziemi wpłynęło na koszty. Ponadto Komisja, ze swej własnej inicjatywy, przeanalizowała rzekomy wpływ na koszty produkcji i stwierdzono, że ilość produkowana we wrześniu 1999 r. przewyższała ilość produkowaną w kilku innych miesiącach OP, podczas gdy wzrost kosztów nie był wyższy niż w innych miesiącach OP. W konsekwencji ani ilość produkowana we wrześniu, ani koszty nie mogą zostać zakwalifikowane jako wyjątkowe. Z tego względu wniosek przedsiębiorstwa musiał zostać odrzucony.

2. Cena eksportowa

- (30) Jeden indonezyjski producent eksportujący twierdził, że Komisja odliczyła zbyt wysoką kwotę na koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne i zysk w przypadku powiązanego importera w celu skonstruowania cen eksportowych zgodnie z art. 2 ust. 9 podstawowego rozporządzenia.

- (31) W odniesieniu do odsetka odliczonych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych Komisja musiała polegać na jedynej dostępnej informacji, tj. poddanych audytowi sprawozdań finansowych powiązanego przedsiębiorstwa handlowego. W odniesieniu do tego należy zauważyć, że nie dostarczono żadnej szczególnej informacji na temat kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, pomimo wyraźnego żądania tego w kwestionariuszu. W konsekwencji wielkość odliczonych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych określono na podstawie obrotu.
- (32) W odniesieniu do odliczonej marży zysku motyw 23 tymczasowego rozporządzenia podaje, że marża zysku w wysokości 5 % była uważana za rozsądną dla funkcji pełnionej przez podmiot gospodarczy. W przypadku braku jakiegokolwiek innej informacji podlegającej sprawdzeniu niniejszym zatwierdza się to podejście.

3. Porównanie

- (33) Jeden indonezyjski producent eksportujący uskarżał się, że Komisja zignorowała jego żądanie korekty wartości normalnej.
- (34) Dla tego przedsiębiorstwa Komisja skonstruowała normalną wartość zgodnie z art. 2 ust. 3 podstawowego rozporządzenia. Kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych i zysku były, zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. a), określane na podstawie średniej ważonej rzeczywistych kwot ustalanych dla innych producentów eksportujących, którzy byli przedmiotem postępowania dotyczącego produkcji i sprzedaży produktu podobnego w Indonezji. Artykuł 2 ust. 10 podstawowego rozporządzenia stanowi, że należna ulga w formie korekt powinna być sporządzona w odniesieniu do różnic w czynnikach, które wpływają na ceny i porównywalność cen. Ponieważ ceny sprzedaży krajowej danego przedsiębiorstwa nie były stosowane, korekty wpływające na porównywalność cen były w tym przypadku odnoszone do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracji innych przedsiębiorstw stosowanych do konstruowania wartości normalnej. Zatem podejście stosowane do tymczasowego określania zostało potwierdzone.

Fizyczne cechy charakterystyczne

- (35) Jeden z malezyjskich producentów eksportujących twierdził, że typ PET sprzedawany na rynku krajowym posiadał wyższą wartość rynkową niż typ PET wywożony do Wspólnoty, a zatem normalna wartość powinna być odpowiednio skorygowana.
- (36) Jednak producent eksportujący nie domagał się wprowadzenia żadnej korekty ze względu na różnice fizyczne ani w odpowiedzi na kwestionariusz, ani w czasie kontroli na miejscu. Nie podał też ilościowej wartości rynkowej rzeckomej różnicy. Ponadto w czasie postępowania nie znaleziono ani nie przedstawiono żadnego dowodu uzasadniającego taki wniosek. W świetle tego stanu faktycznego wniosek ten musiał zostać odrzucony.

Opłaty przywozowe i podatki pośrednie

- (37) Jeden indyjski producent eksportujący dowodził, że powinno zostać przyznane prawo domagania się zwrotu należności celnych, ponieważ należności celne przywozowe są refundowane w momencie wywozu, podczas gdy nie dokonuje się takiej refundacji w odniesieniu do sprzedaży krajowej, co wpływa na porównywalność cen. Eksporter twierdził również, że korekta powinna być dokonana bez względu na to, czy cła były zapłacone przy przywozie surowców i bez względu na to, czy te surowce stały się fizycznie częścią produktu podobnego sprzedawanego na rynku krajowym.
- (38) Zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. b) podstawowego rozporządzenia korekta wartości normalnej może być dokonana w odniesieniu do należności celnych przywozowych nakładanych na produkt podobny i surowce fizycznie włączonych do niego, gdy są one przeznaczone do konsumpcji w kraju wywozu i refundowane (lub niepobierane) w odniesieniu do produktu wywożonego do Wspólnoty. Należy zauważyć, że w tym przypadku eksporter opierał swoje żądanie zwrotu należności celnych jedynie na sumach należności celnych przywozowych refundowanych przy wywozie PET. Zgodnie z systemem „paszportowym” uprawnienia celnego (system DEPB), który ma zastosowanie do przedsiębiorstwa, prawo do zwrotu cła przy wywozie było przyznawane bez względu na to, czy surowce do produkcji podobnego produktu były przywożone, czy też nie. Ponadto rzeczywista kwota opłat przywozowych płaconych za surowce do PET sprzedawanego na rynku krajowym podczas OP i refundowana lub niepobierana w czasie wywozu rozważanego produktu do Wspólnoty nie została podana przez przedsiębiorstwo w odpowiedzi na kwestionariusz ani w czasie kontroli na miejscu. Wynika z tego, że przedsiębiorstwo nie mogło wykazać, że należności celne przywozowe, które były refundowane, zostały włączone do ceny krajowej. W konsekwencji niemożliwe było ustalenie, czy wpłynęło to na porównywalność cen i wniosek musiał zostać odrzucony.
- (39) Ten sam indyjski producent eksportujący twierdził również, że ustalenia tymczasowe z dochodzenia antydumpingowego były sprzeczne z ustaleniami tymczasowymi w równoległym postępowaniu antysubsydyjnym. Dowodzone, że odrzucenie prawa przedsiębiorstwa do korekty z tytułu zwrotu należności celnych w kontekście dochodzenia antydumpingowego byłoby niewłaściwe, gdy w tym samym czasie zyski przedsiębiorstwa z systemu DEBP były uważane za subsyduium wywozowe w kontekście postępowania antysubsydyjnego.
- (40) Ten argument nie może być przyjęty. Rzeczywiście, w kontekście równoległego dochodzenia antysubsydyjnego, stwierdzono, że system, który dawał prawo odpowiednie do zwrotu cła lub przywozu beczłowego, jest wyrównawczym subsyduium wywozowym, a nie faktycznym

systemem zwrotu cła w rozumieniu rozporządzenia Rady (WE) nr 2026/97 z dnia 6 października 1997 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („podstawowe rozporządzenie antysubsydyjne”). Zgodnie z art. 14 ust. 1 podstawowego rozporządzenia, to cło wyrównawcze będzie odliczone od cła antydumpingowego. Tak więc wprowadzenie żądanej korekty w tym miejscu, ponad dokonane już odliczenie, dałoby w sumie podwójną korektę, która byłaby sprzeczna z wynikami dochodzenia antysubsydyjnego.

- (41) Uwzględniając powyższe, zatwierdza się niniejszym tymczasowe ustalenia Komisji, tj. nie uznano prawa przedsiębiorstwa do korekty dotyczącej różnic w należnościach celnych przywozowych i podatkach pośrednich za uzasadnione i w konsekwencji wniosek został odrzucony.
- (42) Jedno przedsiębiorstwo koreańskie kwestionowało metodę obliczania korekty z tytułu zwrotu należności celnych dokonywanego przez Komisję, która, według przedsiębiorstwa, nie odzwierciedlała rzeczywistej kwoty zwróconych należności celnych otrzymanych w OP.
- (43) W trakcie dochodzenia przedsiębiorstwo nie dostarczyło żadnych dowodów dotyczących związku między rzeczywistą otrzymaną kwotą zwróconych należności celnych a surowcami fizycznie włączanymi do produktu. Wobec braku nowych dowodów, które mogłyby potwierdzić wniosek producenta eksportującego, zatwierdza się podejście zastosowane w motywie 58 tymczasowego rozporządzenia.
- (44) Inne przedsiębiorstwo koreańskie sprzeciwiało się decyzji Komisji dotyczącej odrzucenia w całości korekt z tytułu zwrotu należności celnych (patrz motyw 58 tymczasowego rozporządzenia).
- (45) W świetle wyjaśnień dostarczonych przez przedsiębiorstwo po opublikowaniu tymczasowego rozporządzenia i rozważeniu informacji zebranych w czasie postępowania, Komisja mogła ponownie obliczyć kwotę ulgi z tytułu zwrotu należności celnych w celu odzwierciedlenia cła zapłaconego za surowce przywiezione podczas OP. Ulga została następnie przyznana, ale tylko do takiej wysokości, w jakiej mogła być zweryfikowana.
- (46) Jeden indyjski producent eksportujący zakwestionował fakt nieuwzględnienia przez Komisję podatków z tytułu sprzedaży przy ustalaniu krajowych cen sprzedaży. Dowodzone, że chociaż przedsiębiorstwo było zwolnione z podatku z tytułu sprzedaży w OP, to cena na fakturze, którą obciążano klientów, była ceną całkowitą i że podatki z tytułu sprzedaży były właściwie płacone przez klientów i następnie wpłacane na rzecz rządu.

⁽¹⁾ Dz.U. L 288 z 21.10.1997, str. 1.

- (47) Informacje dostarczone przez producenta po nałożeniu środków tymczasowych przeczy informacjom zebranych i poddanych kontroli na miejscu, na których oparto tymczasowe ustalenia. Ponadto nie dostarczono żadnych dowodów na poparcie żądania wskazującego na to, że podatek od sprzedaży był rzeczywiście pobierany od klientów i płacony na rzecz rządu. Dochodzenie jasno wykazało, że przedsiębiorstwo, o którym mowa, korzystało z systemu zwolnienia z podatku z tytułu sprzedaży, który stosowano do zakupów i sprzedaży rozważanego produktu w OP. Stwierdzono, że ceny sprzedaży na fakturach handlowych były „wolne od podatku z tytułu sprzedaży” i właściwe wewnętrzne dokumenty dotyczące polityki ustalania cen wskazywały na to, że podatek od sprzedaży wynosił „zero w chwili obecnej”. Podstawę prawną systemu zwolnienia z podatku z tytułu sprzedaży dodatkowo szczegółowo zbadano i nie znaleziono żadnego uzasadnienia dla nowych wniosków przedsiębiorstwa. W konsekwencji zatwierdza się tymczasowe ustalenia.

Poziom obrotu handlowego

- (48) Jeden malezyjski producent eksportujący wielokrotnie ponawiał swoje wnioski dotyczące korekty z tytułu różnicy w poziomie obrotu handlowego między sprzedażą rozważanego produktu na rynku krajowym i na wywóz.
- (49) Wobec braku jakiegokolwiek dowodu wskazującego na logiczne i wyraźne różnice w funkcjach i cenach sprzedawcy spowodowanych rzekomo różnymi poziomami obrotu handlowego na rynku krajowym kraju wywozu, zgodnie z opisem w motywie 69 tymczasowego rozporządzenia, potwierdza się tymczasowe ustalenia.

Koszty kredytu

- (50) Jeden malezyjski producent eksportujący twierdził, że nie wzięto pod uwagę kosztów kredytu na krajowe transakcje sprzedaży w OP.
- (51) Wobec braku uzasadnionego wniosku o wprowadzenie korekty z tytułu różnic w kosztach kredytu przekazanego w terminie, wniosek nie mógł być zweryfikowany i dlatego powinien zostać odrzucony.
- (52) Inny malezyjski producent eksportujący twierdził, że stopa procentowa zastosowana do obliczenia kosztów kredytu po stronie wywozu w tymczasowym rozporządzeniu była nieprawidłowa.
- (53) Tymczasowe ustalenia dotyczące tej sprawy ponownie przejrano i wynioskowano, że stopa procentowa zastosowana przez przedsiębiorstwo w jego odpowiedzi na kwestionariusz była w rzeczywistości bardziej właściwa i odpowiednio zmieniono obliczenia.

Dyskonta i rabaty

- (54) Jeden indyjski producent eksportujący wielokrotnie ponawiał swoje wnioski o korektę wartości normalnej o kwotę „dyskonta za lojalność” udzielanego pewnym klientom na rynku krajowym.
- (55) Stwierdzono, że dyskonto, o którym mowa, było należne po zakończeniu OP dopiero w przypadku spełnienia pewnych warunków. Jak już wspomniano w motywie 35 tymczasowego rozporządzenia, brakowało dowodu, aby system dyskontowy był stosowany konsekwentnie i w przeszłości. W rzeczywistości nie dokonano jeszcze żadnych rozchodów środków pieniężnych w ramach systemu. Dlatego też na mocy art. 2 ust. 10 lit. c) podstawowego rozporządzenia, który wymaga, aby uwzględniać korektę jedynie wtedy, gdy żądanie jest oparte na stałej praktyce w okresach poprzedzających, wraz ze zgodnością z warunkami wymaganymi do zakwalifikowania do dyskonta, żądanie musiało zostać odrzucone.

Koszty manipulacyjne

- (56) Zauważono błąd pisarski w obliczeniach korekty dokonanej z tytułu opłaty manipulacyjnej po stronie wywozu jednego z indyjskich producentów eksportujących. Zostało to poprawione.

Pozostałe

- (57) Jeden indyjski producent eksportujący zakwestionował podstawy, na których oparto odrzucenie jego żądania o przyznanie ulgi na wynagrodzenia dla sprzedawców na rynku krajowym i rynku wywozu i dostarczył nowych informacji na poparcie swojego żądania.
- (58) Jednakże te informacje lub dowody, chociaż wyraźnie wymagane w kwestionariuszu, zostały udostępnione dopiero dłuższy czas po dokonaniu kontroli na miejscu. Wobec braku przekazanego w terminie uzasadnionego żądania o korektę na wynagrodzenia dla sprzedawców żądanie nie mogło być zweryfikowane i powinno być zatem odrzucone.

4. Margines dumpingu przedsiębiorstw objętych dochodzeniem

- (59) Jeden koreański producent eksportujący twierdził, że Komisja odeszła od zasady zawartej w art. 2 ust. 11 tymczasowego rozporządzenia przez porównanie średniej ważonej wartości normalnej z indywidualnymi cenami eksportowymi w celu obliczenia marginesu dumpingu. Porównanie to zostało uznane za dyskryminujące w porównaniu do metodologii stosowanej dla innych koreańskich producentów eksportujących. Przedsiębiorstwo, które po opublikowaniu tymczasowych ustaleń dostarczyło zmodyfikowane dane liczbowe do średnich cen ważonych w stosunku do klienta i regionu, utrzymywało, że zróżnicowanie cen nie może być uważane za istotne. Ponadto twierdziło, że takie zróżnicowanie wynikało z różnic w warunkach konkurencyjności na rynku wspólnym, a nie z zamiaru prowadzenia celowego dumpingu.

- (60) Do celów tymczasowego określenia Komisja uważała, że metoda obliczania stosowana dla innych producentów eksportujących (patrz motyw 60 tymczasowego rozporządzenia), w szczególnym przypadku tego przedsiębiorstwa, nie odzwierciedlałaby pełnego stopnia stosowanego dumpingu. Ponadto stwierdzono, że układ cen eksportowych różnił się znacznie w odniesieniu do różnych odbiorców i regionów. W konsekwencji wartość normalna ustalona na bazie średniej ważonej została porównana do cen indywidualnych transakcji wywozowych do Wspólnoty.
- (61) Metodologia stosowana przez Komisję do porównania średniej ważonej wartości normalnej z indywidualnymi cenami eksportowymi jest w pełni zgodna z regułą ustanowioną w art. 2 ust. 11 podstawowego rozporządzenia. Artykuł 2 ust. 11 akapit drugi jasno stanowi, że wartość normalna ustalona na podstawie średniej ważonej może być porównywana do cen wszystkich indywidualnych transakcji wywozowych do Wspólnoty, jeżeli występuje układ cen eksportowych, który różni się znacznie w zależności od kupującego, regionów lub okresów i jeżeli porównanie wartości normalnej i cen eksportowych na podstawie średniej ważonej nie odzwierciedla pełnego rozmiaru dumpingu. W obecnym przypadku obydwa te warunki są spełnione. Nawet po poprawkach w cenach wywozu wprowadzonych przez producenta eksportującego było nadal jasne, że układ cen różnił się znacznie w zależności od kupującego i regionu i że pełny rozmiar dumpingu nie był odzwierciedlony przez porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej na bazie średniej ważonej.
- (62) Dlatego uznano, że nie miała miejsca dyskryminacja między koreańskimi producentami eksportującymi, lecz wyłącznie zastosowanie prawidłowej zasady do każdej szczególnej sytuacji. Tymczasowe ustalenia są zatem zatwierdzone.
- (63) Jedno przedsiębiorstwo tajwańskie zażądało, aby porównywanie skonstruowanej wartości normalnej z cenami eksportowymi było dokonywane co miesiąc, twierdząc, że w czasie OP występowały znaczne wahania kosztów i cen z powodu zmian cen surowców.
- (64) Wahania kosztów i cen w OP są prawie nieuniknione w postępowaniu antydumpingowym. Do celów porównania wartości normalnej z ceną eksportową Komisja ustaliła średnią ważoną obydwu czynników, biorąc w ten sposób pod uwagę wpływ wahań, szczególnie w przypadku tego producenta eksportującego, gdzie występuje wyraźna analogia między kształtowaniem się kosztów i cen. Uważa się, że szczególna sytuacja przedsiębiorstwa, które przedstawiło wniosek, nie uzasadnia odstępstwa od metodologii stosowanej do wszystkich innych przedsiębiorstw, których dotyczy obecne postępowanie. Stosowanie różnych ram czasowych, tj. miesięcznych dla porównania wartości normalnej i ceny eksportowej i rocznej dla innych etapów wyliczania dumpingu byłoby ponadto niezgodne z konsekwentną praktyką Komisji.
- (65) Ponadto należy zauważyć, że przedsiębiorstwo nie przedstawiło takiego wniosku w swojej odpowiedzi na kwestionariusz ani podczas kontroli na miejscu, chociaż jest ono oparte na stanie faktycznym dobrze znanych przedsiębiorstwom w tym czasie. Wszystkie odpowiednie informacje powinny być dostarczone w pierwotnie wyznaczonym terminie. Informacje przesłane kilka miesięcy po upływie tych terminów nie mogłyby zostać należycie zweryfikowane i w konsekwencji wniosek przedsiębiorstwa musiał zostać odrzucony.
- (66) Jedno przedsiębiorstwo tajwańskie, dla którego ustalono, że jego sprzedaż na wywóz do Wspólnoty występowała nieco poza OP, zawnioskowało o przypisanie mu średniego marginesu dumpingu dla innych współpracujących przedsiębiorstw zamiast pozostałego marginesu dumpingu dla Tajwanu, który został ustalony na poziomie najwyższego marginesu dumpingu ustalonego dla przedsiębiorstw współpracujących.
- (67) Wniosek został uwzględniony. Dlatego margines dumpingu dla przedsiębiorstwa Nan Ya Plastics Corp. został ustalony na poziomie średniego marginesu dumpingu dla współpracujących przedsiębiorstw tajwańskich, tj. 9,6 %.
- (68) Dwa współpracujące przedsiębiorstwa tajwańskie wskazały na błędy pisarskie w obliczeniu tymczasowego marginesu dumpingu. Błędy te zostały poprawione i odpowiednie marginesy dumpingu zostały odpowiednio zmienione.
- (69) Uwzględniając powyższe i wobec braku innych uwag zainteresowanych stron zdecydowano zastosować metody wymienione w tymczasowym rozporządzeniu dla przedsiębiorstw współpracujących i niewspółpracujących.
- (70) Porównanie wykazało istnienie minimalnego marginesu dumpingu dla wywozu rozważanego produktu do Wspólnoty dokonywanego przez jedno przedsiębiorstwo koreańskie w czasie OP.
- (71) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny importowej ctf na granicy Wspólnoty, wynoszą:

Indie	Reliance Industries Limited	51,5 %
	Pearl Engineering Polymers Limited	30,0 %
	Pozostali	51,5 %
Indonezja	P.T. Bakrie Kasei Corporation	63,5 %
	P.T. Indorama Synthetics Tbk	15,2 %
	P.T. Polypet Karyapersada	73,7 %
	Pozostali	73,7 %
Republika Korei	Honam Petrochemical Corporation	19,8 %
	Tongkook Corporation	55,8 %
	Daehan Synthetic Fiber Corporation	5,1 %
	Sk Chemicals Corporation	1,4 % minimalny
	Pozostali	55,8 %
Malezja	Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	7,8 %
	MPI Polyester Industries Sdm. Bhd.	34,2 %
	Pozostali	34,2 %
Tajwan	Far Eastern Textile Ltd.	7,8 %
	Shingkong Synthetic Fibers Corporation	7,8 %
	Tuntex Distinct Corp.	12,4 %
	Nan Ya Plastics Corporation	9,6 %
	Pozostali	12,4 %
Tajlandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	32,5 %
	Pozostali	32,5 %

E. PRZEMYSŁ WSPÓLNOTY

- (72) W przypadku braku jakichkolwiek nowych informacji dostarczonych w odniesieniu do definicji przemysłu Wspólnoty, ustalenia podane w motywach 87 i 92 tymczasowego rozporządzenia są zatwierdzone.

F. SZKODA

1. Uwagi wstępne

- (73) Niektóre zainteresowane strony zakwestionowały zastosowanie danych dostarczonych przez przemysł Wspólnoty tylko dla okresu od 1996 r., podczas gdy rozwój sytuacji rynkowej przed tym okresem opierał się na informacjach pochodzących z niezależnych badań rynku.
- (74) Komisja uznała, że dane dostarczone przez przemysł Wspólnoty za rok 1995 nie mogą być stosowane z powodu podziału przedsiębiorstw Kodak i Eastman w 1995 r. oraz z powodu restrukturyzacji działalności przedsiębiorstwa Shell. Ani Shell, ani Eastman nie były w stanie dostarczyć pełnych danych za ten rok.

- (75) Jednakże Komisja uznała za zasadnicze przedstawienie przeglądu kryzysu związanego z niedoborem, który wystąpił na rynku wspólnotowym w 1995 r. w świetle wpływu tego wydarzenia zarówno na ceny, jak i na rentowność przemysłu Wspólnoty. Zatem zastosowanie informacji pochodzących z niezależnego badania rynku zostało uznane za odpowiednie do ustalenia koniecznych danych pomocniczych do oceny sytuacji w przemyśle Wspólnoty w czasie okresu analizowanego, jak to wyjaśniono w motywie 97 tymczasowego rozporządzenia.

2. Konsumpcja

- (76) W przypadku braku jakichkolwiek nowych informacji, z których wynikałyby przeciwne wnioski, ustalenia dotyczące konsumpcji rozważanego produktu we Wspólnocie, jak to podano szczegółowo w motywach 100 i 101 tymczasowego rozporządzenia, są zatwierdzone.

3. Przywóz z rozważanych krajów

- (77) Wobec braku jakichkolwiek nowych informacji tymczasowe ustalenia dotyczące stosowanych cen importowych i wielkości przywozu z rozważanych krajów są zatwierdzone.

Łączna ocena wpływu przywozu objętego dochodzeniem

- (78) Indonezyjski producent twierdził, że przywóz pochodzący z Indonezji nie powinien być oceniany łącznie z innymi rozważanymi rodzajami przywozu, szczególnie w świetle różnic w tendencjach wielkości między przywozem pochodzącym z tego kraju i innych krajów objętych dochodzeniem. Argument ten zbadano już w motywie 106 tymczasowego rozporządzenia, a ponieważ nie przedstawiono żadnych nowych informacji, Komisja nie mogła zaakceptować tego wniosku.
- (79) Dlatego zatwierdzony jest wniosek dotyczący oceny przywozu pochodzącego z Indonezji łącznie z przywozem z innych rozważanych krajów.

4. Sytuacja przemysłu Wspólnoty

- (80) Zgodnie z art. 3 ust. 5 podstawowego rozporządzenia badanie wpływu przywozu dumpingowego na przemysł Wspólnoty zawierało ocenę wszystkich czynników i wskaźników związanych ze sprawą, które wywierają wpływ na stan przemysłu Wspólnoty. Badanie dotyczyło wszystkich czynników wyszczególnionych w art. 3 ust. 5 podstawowego rozporządzenia. Jednakże pewnymi czynnikami nie zajmowano się szczegółowo, ponieważ stwierdzono, że nie mają one znaczenia dla oceny sytuacji w przemyśle Wspólnoty w czasie postępowania (płace i zapasy patrz poniżej). Jeśli chodzi o wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł Wspólnoty, wpływ ten nie może być uznany jako bez znaczenia, biorąc pod uwagę wielkość oraz ceny przywozu z przedmiotowych krajów.

Czynniki badane w tymczasowym rozporządzeniu

– Inwestycje:

- (81) Stwierdzono, że pewne inwestycje dokonane przez współpracującego producenta Wspólnoty nie były brane pod uwagę na etapie tymczasowym. Po wprowadzeniu tych danych sytuacja dotycząca inwestycji nie zmienia uprzednio ustalonych tendencji.
- (82) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że zakres inwestycji dokonanych w 1998 r. przez przemysł Wspólnoty wskazywał, że był on w dobrej sytuacji finansowej. Inni zauważali, że jeżeli poziom inwestycji był niski w czasie OP, to było to konsekwencją poprzednich lat, w czasie których przemysł Wspólnoty odnotował straty, i to nie może zostać przypisane wpływowi przywozu dumpingowego w OP.

- (83) Pod tym względem dochodzenie wyraźnie wykazało, że wydatki na inwestycje dokonane w 1997 r., 1998 r. i w OP były głównie konsekwencją decyzji podjętych w 1995 r. i 1996 r., gdy perspektywy w sektorze PET były dobre (choć straty wystąpiły w 1996 r., to sytuacja ta była uważana za tymczasową). W takim przemyśle bardziej zasadne byłoby zbadanie planów inwestycyjnych niż czasu, na który przypadały rzeczywiste wydatki inwestycyjne. Jak stwierdzono w motywie 124 tymczasowego rozporządzenia, potwierdza się, że w konsekwencji dalszego pogorszenia swojej sytuacji finansowej spowodowanej wyrządzającym szkodę dumpingiem w OP, przemysł Wspólnoty nie planował żadnego zwiększenia zdolności produkcyjnych w celu sprostania wzrostowi przyszłego popytu.

– Płace i zapasy:

- (84) Płace i zapasy były także badane, jednakże płace nie zostały uznane za czynnik istotny, ponieważ ich udział w kosztach ogólnych jest niski i nie zmieniał się w analizowanym okresie. W odniesieniu do zapasów, biorąc pod uwagę sezonowy charakter rynku PET, stwierdzono, że poziomy zapasów zmieniały się znacząco w czasie roku i nie były zatem uznane za znaczące dla analizy szkody.

– Wzrost:

- (85) Choć nie zostało to wprost wspomniane w tymczasowym rozporządzeniu, Komisja badała także wzrost podczas dokonywania analizy udziału w rynku i stwierdziła lekki spadek dla przemysłu Wspólnoty w analizowanym okresie.

Inne badane czynniki

- (86) Sytuację przemysłu Wspólnoty badano jeszcze pod względem następujących wskaźników.

– Zdolność do zwiększania kapitału:

- (87) Jak już wspomniano w tymczasowym rozporządzeniu, poziom strat, których doznano w OP, był taki, że w okresie tym nie można było uzgodnić żadnego nowego planu inwestycyjnego. Nie poprawiło to oczywiście zdolności przemysłu Wspólnoty do zwiększania kapitału w tym okresie, pomimo oczekiwanego wzrostu popytu.

– Wydajność:

- (88) Wydajność wyrażona w wyprodukowanych tonach na pracownika wzrosła o 67 % od 1996 r. do OP i o 21 % od 1998 r. do OP. Taki znaczący wzrost wydajności świadczy o tym, że przemysł Wspólnoty podjął wszelkie możliwe starania w celu pozostania konkurencyjnym.

– Rentowność inwestycji:

	1996	1997	1998	OP
Rentowność zaangażowanego kapitału ⁽¹⁾	– 6 %	– 7 %	1 %	– 8 %

⁽¹⁾ Rentowność zaangażowanego kapitału jest zdefiniowana jako zysk przed opodatkowaniem po wprowadzeniu odpowiedniej korekty z tytułu jakiegokolwiek dywidendy od akcji uprzywilejowanych, skryptów dłużnych i zapłaconych lub otrzymanych odsetek od długoterminowych kredytów, podzielony przez całkowity kapitał zakładowy i rezerwy wraz ze skryptami dłużnymi i kredytami długoterminowymi.

- (89) Powyższy wskaźnik odzwierciedla całkowitą sytuację przemysłu Wspólnoty (zawierając głównie linie produkcyjne PET). Kontrola wykazała, że większa część negatywnych tendencji w OP może być przypisana sektorowi PET. Ten wskaźnik zgadza się z pogorszeniem się rentowności przemysłu Wspólnoty.

– Przepływ środków pieniężnych:

(EUR)

1996	Przepływ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	– 79 002 884
1997	Przepływ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	84 901 988
1998	Przepływ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	132 915 718
OP	Przepływ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	51 115 757

- (90) Powyższy wskaźnik odzwierciedla ogólną sytuację przemysłu Wspólnoty (zawierając głównie linie produkcyjne PET). Przedstawia on wynik operacyjny brutto tych przedsiębiorców, tj. sprzedaż pomniejszoną o koszt sprzedaży i przed odjęciem opłat finansowych, amortyzacji, prowizji i podatków. Kontrola wykazała, że dużą część pogorszenia w OP można powiązać z sektorem PET.

5. Dalsze podnoszone argumenty

Ogólne argumenty podnoszone w stosunku do ustaleń Komisji

- (91) Niektóre zainteresowane strony podważały wnioski Komisji w sprawie szkody, ponieważ pewne wskaźniki szkody wykazywały tendencję albo wzrostową, albo zrównoważoną. Pod tym względem pewna liczba zainteresowanych stron wskazywała na niski poziom podcięcia cenowego, wzrost wielkości sprzedaży i ogólnej stabilności udziałów w rynku. Uważali oni, że wskaźniki te wykazywały, że przemysł Wspólnoty był w dobrym stanie i chociaż ceny były bardzo niskie, znajdowały się one na normalnym poziomie, biorąc pod uwagę przeważające warunki rynkowe.
- (92) Argument ten nie mógł być przyjęty. Jak ustalono w tymczasowym rozporządzeniu, wzrost sprzedaży i odzyskanie udziałów w rynku w OP, po utracie 5 punktów procentowych między 1997 r. a 1998 r., wystąpiły, gdy przemysł Wspólnoty znacząco obniżył swoje ceny, by zrównać je z cenami przywozu dumpingowego. Jak wyjaśniono w tymczasowym rozporządzeniu, ustalono, że przywóz był dokonywany po cenach dumpingowych. Pod tym względem niski poziom podcięcia cenowego wynika z faktu, że ceny przemysłu wspólnotowego były obniżone w OP. To obniżenie cen było wynikiem przywozu dumpingowego, który był znaczący pod względem wielkości i udziału w rynku i który zmusił przemysł Wspólnoty do zareagowania przez obniżenie swoich cen.

Rozwój sytuacji po OP

- (93) Wiele zainteresowanych stron i delegatów Państw Członkowskich wnioskowało do Komisji, aby przeanalizowała i wzięła pod uwagę pewne czynniki, które wystąpiły po upływie OP. W szczególności strony te podkreślały szybki i znaczący wzrost cen PET sprzedawanego przez przemysł Wspólnoty w porównaniu do wzrostu kosztu surowców. Zdaniem tych stron sytuacja przemysłu wspólnotowego znacznie się poprawiła od OP i było prawdopodobne, że przemysł Wspólnoty nie ponosił już znaczącej szkody.

- (94) Należy przypomnieć, że art. 6 ust. 1 podstawowego rozporządzenia przewiduje, że informacje odnoszące się do okresu po OP nie powinny być zwykle brane pod uwagę. Na podstawie orzecznictwa Trybunału nowe wydarzenia mające miejsce po OP mogą być brane pod uwagę tylko wtedy, gdy w ich świetle nałożenie środków antidumpingowych staje się wyraźnie nieodpowiednie.
- (95) Komisja przeanalizowała rozwój rynku PET w czasie dziewięciomiesięcznego okresu następującego po OP, tj. od dnia 1 października 1999 r. do dnia 30 czerwca 2000 r. Stwierdzono, że ceny sprzedaży PET produkowanego przez przemysł Wspólnoty na rynek wspólnotowy wykazywały trwały wzrost. Średnia cena sprzedaży dla okresu dziewięciomiesięcznego była o około 40 % wyższa od średniej dla OP. Ten wzrost był szybszy niż wzrost kosztów (około 20 %), prowadząc do poprawy sytuacji finansowej przemysłu Wspólnotowego. Niemniej jednak średnio, w czasie tego okresu dziewięciomiesięcznego, zwrot na sprzedaży dla przemysłu wspólnotowego był nadal ujemny, osiągając –2 %, wskazując, że wynik finansowy pozostawał niezadowolający i daleki od poziomu, który mógłby zapewnić powodzenie przemysłu.
- (96) Ta dramatyczna zmiana cen w większości miała swoje źródło we wzroście cen ropy naftowej, który następował od połowy 1999 r. i w sposób zauważalny wpłynął na ceny wszystkich polimerów kilka miesięcy później. Należy również zauważyć, że miał miejsce stały wzrost sprzedaży i udziału w rynku przemysłu Wspólnoty kosztem przywozu dumpingowego. Jednakże zmniejszenie wielkości przywozu dumpingowego może być konsekwencją wszczęcia dochodzenia antydumpingowego. W obecnym przypadku rozwój kursu wymiany dolar/euro także spowodował zmniejszenie atrakcyjności rozważanego przywozu.
- (97) Należy zauważyć, że kursy wymiany oraz cena ropy naftowej są nadzwyczaj zmienne i zmiany te mogą być tymczasowe. Ponadto, jeżeli będące w toku dochodzenie antydumpingowe zostałoby zakończone bez podjęcia działań, to jest prawdopodobne, że przywóz dumpingowy ponownie odzyskałby udział w rynku.
- (98) Na podstawie powyższego wywnioskowano, że zdarzenia, które miały miejsce po OP, nie wykazały, że szkoda spowodowana przywozem dumpingowym znikła. W wyniku tego nałożenie środków antidumpingowych nie jest wyraźnie nieodpowiednie.

6. Wniosek w sprawie szkody

- (99) Ponieważ nie otrzymano żadnych innych argumentów odnoszących się do szkody poniesionej przez przemysł Wspólnoty, wniosek, że przemysł Wspólnoty poniósł znaczną szkodę w rozumieniu art. 3 podstawowego rozporządzenia, jak to ustalono w motywach 125–128 tymczasowego rozporządzenia, zostaje niniejszym zatwierdzony.

G. ZWIĄZEK PRZYZYNOWO-SKUTKOWY

- (100) Wiele zainteresowanych stron nadal uważało, że Komisja wyciągnęła nieprawidłowy wniosek, że przywóz pochodzący z rozważanych krajów był przyczyną szkody poniesionej przez przemysł Wspólnoty, podczas gdy w ich opinii sytuacja tego przemysłu i poziom cen na rynku wspólnotowym były spowodowane kombinacją innych czynników. W tym kontekście strony wielokrotnie żądały powtórzenia punktów już podniesionych na etapie tymczasowym (wraz z ceną surowców, sytuacją nadmiernej zdolności produkcyjnej, konkurencją między producentami PET).
- (101) Ponieważ nie przedstawiono żadnych innych argumentów odnoszących się do szkody poniesionej przez przemysł Wspólnoty, wniosek, że przywóz PET z rozważanych krajów wyrządził szkodę w przemyśle Wspólnoty, jak to stwierdzono w motywie 148 tymczasowego rozporządzenia, zostaje niniejszym zatwierdzony.

H. INTERES WSPÓLNOTY

1. Prawdopodobny wpływ nałożenia środków na przemysł korzystający z PET

Dalsze dochodzenie

- (102) W świetle niskiego stopnia współpracy ze strony użytkowników w czasie pierwszego etapu dochodzenia Komisja zdecydowała się prowadzić dalsze dochodzenie w odniesieniu do prawdopodobnego wpływu nałożenia środków na przemysł korzystający z PET. Dlatego Komisja wysłała 90 nowych uproszczonych kwestionariuszy do użytkowników PET, do niektórych z nich już uprzednio je wysłano, ale nie uzyskano odpowiedzi. 19 wcześniej niewspółpracujących przedsiębiorstw przesłało znaczące odpowiedzi w określonym terminie.

Nowe przedsiębiorstwa współpracujące to:

- trzech przetwórców półproduktów/butelek:
 - Lux PET GmbH & Co. (Luksemburg)
 - Puccetti SpA (Włochy)
 - EBP SA (Hiszpania)
 - czterech producentów folii i arkuszy PET stosujący rozważany produkt:
 - RPC Cobelplast Montonate Srl (Włochy)
 - Moplast SpA (Włochy)
 - Alusuisse Thermoplastic (Wielka Brytania)
 - Klöckner Pentaplast BV (Niderlandy)
 - czterech producentów napojów bezalkoholowych:
 - L'Abeille (Francja)
 - Pepsico Food Beverages Intl. Ltd. (Włochy)
 - Pepsico France (Francja)
 - Europe Embouteillage Snc (Francja)
 - ośmiu producentów wody mineralnej i źródlanej:
 - Aguas Minerales Pasqual S.L. (Hiszpania)
 - Eycam Perrier SA (Hiszpania)
 - Font Vella SA & Aguas de Lanjarón SA (Hiszpania)
 - Italaquae SpA (Włochy)
 - Neptune SA (Francja)
 - Roxane SA (Francja)
 - San Benedetto (Włochy)
 - Società generale delle acque minerali arl (Włochy)
- (103) Łącznie dane przekazane przez przedsiębiorstwa, które wypełniły pierwszy lub drugi kwestionariusz, odpowiadały 26 % konsumpcji PET we Wspólnocie podczas OP. Dane liczbowe dotyczące kosztów ustalone na podstawie tej informacji uważano za reprezentatywne dla różnych podsektorów użytkowników, ponieważ informacje przekazane przez pojedyncze przedsiębiorstwa wykazywały duży poziom zgodności między przedsiębiorstwami należącymi do tych samych podsektorów.
- (104) Po nałożeniu tymczasowych środków Komisja otrzymała kilka pism od użytkowników lub ich reprezentatywnych stowarzyszeń. Zawierały one spostrzeżenia na temat rozwoju sytuacji na rynku PET w przeszłości i komentarze na temat możliwych skutków środków na sektory użytkowników. Pisma te pochodziły od:
- Schmalbach-Lubeca, największego przetwórcy w Europie (18 % wspólnotowej konsumpcji PET);
 - Europejskiego Stowarzyszenia Przetwórców Tworzyw Sztucznych (EUPC);
 - UNESDA, stowarzyszenia reprezentującego producentów napojów bezalkoholowych;
 - Grupy Nestlé, wielokrotnie powtarzającej, że dane liczbowe podane dla rynku francuskiego są reprezentatywne dla całego rynku europejskiego (całkowity europejski zakup PET przez grupę stanowi około 9 % wspólnotowej konsumpcji PET, z których 3 % skierowane jest wyłącznie na rynek francuski).
- (105) Pisma te oraz pisma przesłane przez stowarzyszenia reprezentujące producentów wody (którzy ujawnili się w trakcie pierwszego etapu badania) zostały wzięte pod uwagę, a w całości uzyskano odpowiedzi od przedsiębiorstw reprezentujących przynajmniej połowę rynku.

Opis sektorów użytkowników

(106) Po przeanalizowaniu wszystkich dostarczonych informacji stwierdzono, że sektor użytkowników, uprzednio traktowany jako 3 grupy (producenci półproduktów, producenci wody i zintegrowani producenci napojów bezalkoholowych) dokładniej można opisać jako dwie grupy:

- Przetwórcy, włączając w to producentów półproduktów i butelek oraz producentów arkuszy. Ci użytkownicy wykonują tylko proste czynności przetwarzające; dlatego koszt PET jest zdecydowanie głównym składnikiem ich kosztów. Producenci butelek i półproduktów sprzedają większość swojej produkcji rozlewniom napojów bezalkoholowych. Producenci arkuszy, którzy reprezentują tylko niewielką część sektora przetwórców, prowadzą sprzedaż dla wielu typów przedsiębiorstw, które stosują arkusze głównie do pakowania swoich wyrobów.
- Rozlewnie napojów bezalkoholowych, włączając wodę, gazowane i niegazowane napoje bezalkoholowe, mleko, soki owocowe itp. Podział tej grupy użytkowników na producentów wody i napojów bezalkoholowych nie jest stosowny, ponieważ w wielu przypadkach ten sam producent butelkuje zarówno wodę, jak i napoje bezalkoholowe. Bardziej stosowne jest rozróżnienie różnych napojów produkowanych przez nich, ponieważ, biorąc pod uwagę względne wartości, udział PET w kosztach produkcji zależy od właściwego kosztu tych napojów (napoje gazowane lub soki owocowe stanowią droższy wkład, niż woda). W każdym przypadku PET pozostaje dość ważnym składnikiem kosztów i problemy, które napotykają rozlewnie odnośnie do dostawy PET, są podobne, niezależnie od butelkowanego produktu.

(107) Należy zauważyć, że istnieje bardzo bliski związek operacyjny między przetwórcami (z wyjątkiem producentów arkuszy) i rozlewniami.

- Rozlewnie kupują prawie całą produkcję przetwórców.
- Każdy przetwórca ma bardzo ograniczoną liczbę klientów (często tylko jednego).
- Przetwórcy są związani ze swoimi klientami przez umowy, które bardzo często zawierają przepisy uwzględniające zmiany cen PET lub są regularnie renegotjowane.

W konsekwencji, wpływ opisanych niżej środków nie powinien się kumulować, ponieważ większość skutków środków będzie bezpośrednio przesunięta na głównych klientów przetwórców, tj. rozlewnie napojów bezalkoholowych.

Przewidywalne wpływ środków na użytkowników

(108) Po wzięciu pod uwagę dostarczonych nowych danych liczbowych sytuacja użytkowników, którzy dostarczyli pełną ilościową informację, przedstawia się następująco:

		Konsumpcja PET jako % konsumpcji wspólnotowej	PET jako % kosztów produkcji	Pracownicy zaangażowani w produkcję z zastosowaniem PET
Przetwórcy	Producenci półproduktów i butelek	7	66	770
	Producenci arkuszy	1	55	186
Rozlewnie napojów bezalkoholowych	Woda mineralna i źródłana	18	24	6 766
	Napoje bezalkoholowe	1	9	298
SUMA		26		8 020

Wpływ na przetwórców

- (109) Oszacowano, że nałożenie środków antydumpingowych i wyrównawczych, które zostały zaproponowane (15 % z których należy przypisać tylko cłu wyrównawczemu), biorąc pod uwagę ilości PET pochodzącego z rozważanych krajów, kupowanego w OP, dałoby wynik 4 % wzrostu kosztów produkcji przetwórców wykonujących półprodukty i butelki (stosując ceny PET z lipca 2000 r., wyniosłoby to 2 %). W tych samych warunkach wpływ zastosowanych środków na producentów arkuszy wyniosłby około 2,3 % (1,2 % przy cenach PET z lipca 2000 r.).
- (110) Z powodu związania się umowami ze swoimi klientami jest prawdopodobne, że przetwórcy wykonujący półprodukty i butelki będą mogli przenieść większość tego wzrostu kosztów na swoich klientów. To samo dotyczy producentów arkuszy. Szacuje się, że bezpośredni wpływ zastosowanych środków na zwrot ze sprzedaży dla tych przedsiębiorstw będzie ograniczony.
- (111) Największe ryzyko, o którym wielokrotnie mówili ci użytkownicy, to możliwe przeniesienie działalności przetwórczej do krajów poza Wspólnotą. Jednakże Komisja nie znalazła jakiegokolwiek nowego dowodu, który sugerowałby istnienie takiego ryzyka, w szczególności biorąc pod uwagę oszacowany wpływ proponowanych środków, z jednej strony, i koszt oraz niedogodności związane z przeniesieniem, z drugiej strony. W motywie 179 tymczasowego rozporządzenia oszacowano, że dodatkowy koszt odnoszący się do transportu przedstawiałby wzrost kosztów o 2,5 %. Ponadto wyjaśniono, że zasadniczymi problemami dla użytkowników były bliskość, elastyczność oraz rzetelność dostaw.

Wpływ na rozlewnie napojów bezalkoholowych

- (112) Oszacowano, że nałożenie środków antydumpingowych i cła wyrównawczego, które zostały zaproponowane, biorąc pod uwagę ilości PET pochodzącego z rozważanych krajów, kupowane w OP, oraz fakt, że większość wzrostu kosztów półproduktów zostałaby przeniesiona na nich, dałoby w efekcie średni wzrost o mniej niż 0,9 % kosztów produkcji rozlewni napojów bezalkoholowych (stosując ceny z lipca 2000 r. wyniosłoby on około 0,4 %).
- (113) Szacuje się, że ten wzrost kosztów produkcji miałby ograniczony wpływ na duże przedsiębiorstwa, które sprzedają markowe napoje, ponieważ te przedsiębiorstwa są bardzo dochodowe. Niewielkie wytwórnie napojów innych niż markowe, które stanowią tylko niewielką część tego sektora, działają z niższą marżą zysku; jest mało prawdopodobne, by taki wzrost kosztów poważnie zagroził ich działalności, ale wymagałby pewnego wysiłku przy restrukturyzacji kosztów. Pod tym względem należy zauważyć, że w przeszłości te przedsiębiorstwa musiały sobie radzić z dużymi wahaniami cen PET.

Ogólny wpływ na użytkowników

- (114) Jak już wspomniano powyżej, PET w większości jest stosowany bezpośrednio, lub pośrednio przez przetwórców, przez producentów napojów bezalkoholowych, podczas gdy stanowi tylko marginalny materiał do opakowań dla innych przedsiębiorstw. Ponieważ do szacowanego wpływu na sektor napojów bezalkoholowych już wliczono wpływ na koszty PET przetwarzanego przez przetwórców, można uważać, że wpływ wzrostu kosztów na użytkowników PET będzie ograniczony.

2. Cena detaliczna napojów

- (115) Stwierdzono, że ceny butelkowanej wody i napojów bezalkoholowych wzrastały ze względnie stałą szybkością 1–2 % na rok w czasie ostatniej dekady (statystyka wskaźnika cen detalicznych Eurostat). W tym samym okresie ceny PET zmieniały się bardzo często, jednak nie wpływały na ceny detaliczne butelkowanej wody i napojów bezalkoholowych. Dlatego też odrzuca się twierdzenie o potencjalnie inflacyjnym wpływie proponowanych środków na ceny detaliczne butelkowanej wody i napojów bezalkoholowych.

3. Prawdopodobny wpływ nałożenia środków na przemysł wspólnotowy i przemysł korzystający z PET

- (116) Proponowane środki najprawdopodobniej byłyby korzystne dla przemysłu wspólnotowego, który przez swoje wysiłki restrukturyzacyjne i imponujący wzrost wydajności pracy wykazał swoją determinację i chęć utrzymania swojej obecności na szybko rosnącym rynku wspólnotowym. Zastosowanie środków pozwoliłoby temu przemysłowi na poprawienie rentowności i dałoby możliwość dokonania nowych inwestycji, które są decydujące w tak kapitałochłonnej działalności, by zapewnić długoterminową żywotną obecność tego przemysłu we Wspólnocie.
- (117) Ponieważ sytuacja przemysłu przetwórczego jest zależna od sytuacji finansowej producentów PET we Wspólnocie, to poprawa sytuacji tych ostatnich spowodowana nałożeniem środków będzie również korzystna dla przemysłu przetwórczego. Zostało to potwierdzone przez przedsiębiorstwa współpracujące w przemyśle przetwórczym.

4. Wnioski w sprawie interesu Wspólnoty

- (118) Na podstawie dodatkowych informacji uzyskanych od użytkowników wnioskuje się, że wpływ proponowanych środków na użytkowników będzie ograniczony. Ponieważ przetwórcy mogą przenieść większość kosztów na swoich klientów, szacuje się, że ogólny wpływ środków na producentów napojów będzie marginalny w stosunku do ogólnej rentowności tego sektora.
- (119) Dodatkowo potwierdza się, że przeniesienie produkcji półproduktów poza Wspólnotę jest mało prawdopodobne, że na ceny detaliczne napojów bezalkoholowych zwykle nie wpływają wahania cen PET i że nałożenie proponowanych środków leży w sposób oczywisty w interesie przemysłu wspólnotowego oraz przemysłu przetwórczego.
- (120) Ponieważ nie przedstawiono żadnych innych argumentów w odniesieniu do interesu Wspólnoty, wniosek, że nie ma żadnych istotnych powodów, dla których należałoby się powstrzymać od nakładania środków, jak określono w motywie 202, zostaje niniejszym zatwierdzony.

I. DZIAŁANIE OSTATECZNE

- (121) W świetle wniosków, które wyciągnięto w odniesieniu do dumpingu, szkody, związku przyczynowo-skutkowego i interesu Wspólnoty, uważa się, że ostateczne środki antidumpingowe powinny być zastosowane w celu zapobieżenia dalszym szkodom wyrządzanym Wspólnocie przez przywóz dumpingowy pochodzący z rozważanych krajów.

1. Poziom zniesienia szkody

- (122) W przypadku braku jakichkolwiek nowych informacji metodologia stosowana do ustalenia marginesu szkody, jaką opisano w motywie 206 tymczasowego rozporządzenia, zostaje niniejszym zatwierdzona.

2. Forma i poziom ceł

- (123) W przypadku braku jakichkolwiek nowych informacji metodologia stosowana do ustalenia stawek cła antidumpingowego, łącznie z odpowiednimi stawkami cła wyrównawczego ustalonymi w równoległym postępowaniu antysubsydyjnym, opisana w motywach 209–213 tymczasowego rozporządzenia, zostaje niniejszym zatwierdzona.
- (124) W celu uniknięcia sytuacji, w której wahania cen PET spowodowane zmianami cen ropy naftowej dawałyby podstawę do pobierania wyższych ceł, uważa się za słuszne nałożenie ceł w formie określonej kwoty na tonę. Te kwoty wynikają z zastosowania stawek cła antidumpingowego do cen eksportowych cif stosowanych do wyliczania poziomu zniesienia szkody w okresie badanym.

(125) Proponuje się następujące cła antydumpigowe:

Indie

Przedsiębiorstwo	Margines zniesienia szkody	Margines dumpingu	Stawka cła wyrównawczego (wynikająca z subsydiów wywozowych)	Stawka cła antydumpingowego	Proponowane cło antydumpingowe
Reliance Industries Limited	44,3 %	51,5 %	8,2 %	36,1 %	181,7 EUR/t
Pearl Engineering Polymers Limited	33,6 %	30,0 %	5,8 %	24,2 %	130,8 EUR/t
Elque Polyesters Limited	44,3 %	51,5 %	4,4 %	39,9 %	200,9 EUR/t
Futura Polymer Limited	44,3 %	51,5 %	0	44,3 %	223,0 EUR/t
Wszystkie pozostałe		51,5 %	8,2 %	36,1 %	181,7 EUR/t

(126) Elque Polymers Limited i Futura Polymer Limited uczestniczyły w równoległym postępowaniu antysubsydyjnym, ale nie w obecnym dochodzeniu antydumpingowym, ponieważ nie prowadziły one wywozu do Wspólnoty. Są one zatem uprawnione do zwrócenia się o przegląd przysługujący przedsiębiorstwom rozpoczynającym sprzedaż na wywóz, w momencie gdy faktycznie rozpoczną wywóz do Wspólnoty lub gdy będą mogły wykazać, że są związane nieodwołalnymi zobowiązaniami umownymi dokonania wywozu znaczących ilości do Wspólnoty.

Indonezja

Przedsiębiorstwo	Margines zniesienia szkody	Margines dumpingu	Proponowane cło antydumpingowe
P.T. Bakrie Kasei Corporation	35,1 %	63,5 %	187,7 EUR/t
P.T. Indorama Synthetics Tbk	17,8 %	15,2 %	92,1 EUR/t
P.T. Polypet Karyapersada	32,9 %	73,7 %	178,9 EUR/t
Wszystkie pozostałe		73,7 %	187,7 EUR/t

Korea

Przedsiębiorstwo	Margines zniesienia szkody	Margines dumpingu	Proponowane cło antydumpingowe
Honam Petrochemical Corporation	16,9 %	19,8 %	101,4 EUR/t
Tongkong Corporation	26,5 %	55,8 %	148,3 EUR/t
Daehan Synthetic Fiber Corporation	28,5 %	5,1 %	28,2 EUR/t
SK Chemicals Corporation	11 %	1,4 %	0
Wszystkie inne		55,8 %	148,3 EUR/t

Malezja

Przedsiębiorstwo	Margines zniesienia szkody	Margines dumpingu	Stawka cła wyrównawczego (wynikająca z subsydiów wywozowych)	Stawka cła antydumpingowego	Proponowane cło antydumpingowe
Hualon Corporation(M) Sdn. Bhd.	52,1 %	7,8 %	0,2 %	7,6 %	36,0 EUR/t
MPI Polyester Industries Sdn. Bhd.	54,2 %	34,2 %	0	34,2 %	160,1 EUR/t
Wszystkie pozostałe		34,2 %	Nie dotyczy	34,2 %	160,1 EUR/t

Tajwan

Przedsiębiorstwo	Margines zniesienia szkody	Margines dumpingu	Proponowane cło antydumpingowe
Far Eastern Textile Ltd.	8,2 %	7,8 %	50,2 EUR/t
Shingkong Synthetic Fibers Corporation	16,6 %	7,8 %	47,0 EUR/t
Tuntex Distinct Corp.	26,3 %	12,4 %	69,5 EUR/t
Nan Ya Plastics Corporation	26,3 %	9,6 %	53,8 EUR/t
Wszystkie pozostałe		12,4 %	69,5 EUR/t

Tajlandia

Przedsiębiorstwo	Margines zniesienia szkody	Margines dumpingu	Stawka cła wyrównawczego	Stawka cła antydumpingowego	Proponowane cło antydumpingowe
Thai Shingkong Industry Corporation Limited	22,6 %	32,5 %	8,4 %	14,2 %	132,2 EUR/t
Wszystkie pozostałe		32,5 %	8,4 %	14,2 %	132,2 EUR/t

- (127) Jakikolwiek wniosek o zastosowanie tych stawek cła antydumpingowego określonych dla indywidualnych przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy jednostki lub po uruchomieniu nowych jednostek zajmujących się produkcją lub sprzedażą) powinien zostać bezzwłocznie skierowany do Komisji ⁽¹⁾, wraz ze wszystkimi stosownymi informacjami, w szczególności dotyczącymi modyfikacji działalności przedsiębiorstwa, związanymi z produkcją, sprzedażą krajową i na wywóz, które wynikają z np. z tej zmiany nazwy lub ze zmian dotyczących jednostek zajmujących się produkcją i sprzedażą. Komisja, stosownie do potrzeb, po konsultacji z Komitetem Doradczym, zmieni odpowiednio rozporządzenie poprzez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.

(¹) Komisja Europejska
Generalna Dyrekcja ds. Handlu
Dyrekcja B
TERV 0/13
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruksela.

3. Ostateczny pobór cel tymczasowych

- (128) W świetle wielkości dumpingu stwierdzonego w przypadku producentów eksportujących i w świetle powagi szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu uważa się za konieczne, aby kwoty zabezpieczone przy pomocy tymczasowych cel antydumpingowych zostały pobrane w wysokości ostatecznie nałożonych stawek celnych. W przypadkach gdy cła ostateczne są wyższe niż cła tymczasowe, ostatecznie będą pobrane tylko kwoty zabezpieczone na poziomie cel tymczasowych.

4. Zobowiązania

- (129) W następstwie nałożenia tymczasowych środków antydumpingowych producenci eksportujący z Indii i Indonezji przedłożyli oferty zobowiązań cenowych, zgodnie z art. 8 ust. 1 podstawowego rozporządzenia.
- (130) Komisja uznała, że zobowiązania cenowe Reliance Industries Limited, Pearl Engineering Polymers Limited i P.T. Polypet Karyapersada mogą zostać przyjęte ⁽¹⁾, ponieważ eliminują one szkodliwy skutek dumpingu. Ponadto regularne i szczegółowe sprawozdania, które przedsiębiorstwa zobowiązały się przedstawiać Komisji, pozwolą na skuteczną kontrolę. Poza tym struktura sprzedaży tych przedsiębiorstw jest taka, że Komisja uważa, iż ryzyko obejścia zobowiązań jest minimalne.
- (131) Inne przedsiębiorstwo także złożyło wniosek dotyczący zobowiązania cenowego, jednakże dostarczyło ono nieprawdziwe i wprowadzające w błąd informacje odnoszące się do niektórych aspektów dochodzenia, co, podważając jego rzetelność i wiarygodność, wpłynęło na współpracę (porównaj motyw 13). W konsekwencji Komisja uznała, że realizacja zobowiązania przez to przedsiębiorstwo nie będzie mogła być skutecznie kontrolowana i dlatego też oferta została odrzucona.
- (132) W celu zapewnienia odpowiedniego przestrzegania i kontroli realizacji zobowiązań, w chwili przedstawienia wniosku o dopuszczenie do swobodnego obrotu zgodnie ze zobowiązaniami, zwolnienie z cła jest uwarunkowane przedstawieniem służbie celnej zainteresowanego Państwa Członkowskiego ważnej „faktury zobowiązania” wystawionej przez producentów eksportujących, których zobowiązanie przyjęto, i zawierającej informacje wymienione w Załączniku. Jeśli taka faktura nie zostanie przedstawiona lub gdy nie będzie ona odpowiadać produktowi przedstawionemu służbie celnej, w celu zapewnienia skutecznej realizacji zobowiązania, wymagane będzie opłacenie właściwej stawki cła antydumpingowego.
- (133) W przypadku naruszenia lub wycofania zobowiązania może zostać nałożone cło antydumpingowe na mocy art. 8 ust. 9 i art. 10 podstawowego rozporządzenia,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz tereftalatu polietylenu o współczynniku lepkości 78 ml/g lub wyższym zgodnie z normą DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, objętego kodem CN 3907 60 20 i kodem CN ex 3907 60 80 (kod TARIC 3907 60 80 10).

2. Z zastrzeżeniem ust. 3 poniżej, stawka ostatecznego cła antydumpingowego, stosowana do ceny netto franco granica Wspólnoty, przed zaplaceniem cła, dla produktów pochodzących z poszczególnych państw, wynosi odpowiednio:

⁽¹⁾ Dz.U. L 301 z 30.11.2000, str. 88.

Państwo	Cło ostateczne (EUR/t)	Dodatkowy kod TARIC
Indie	181,7	A999
Indonezja	187,7	A999
Malezja	160,1	A999
Republika Korei	148,3	A999
Tajwan	69,5	A999
Tajlandia	83,2	A999

3. Powyższe stawki nie mają zastosowania do produktów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa wymienione poniżej, objęte następującymi stawkami ceł antydumpingowych:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Cło ostateczne (EUR/t)	Dodatkowy kod TARIC
Indie	Pearl Engineering Polymers Limited	130,8	A182
Indie	Reliance Industries Limited	181,7	A181
Indie	Elque Polyesters Limited	200,9	A183
Indie	Futura Polymer Limited	223,0	A184
Indonezja	P.T. Bakrie Kasei Corporation	187,7	A191
Indonezja	P.T. Indorama Synthetics Tbk	92,1	A192
Indonezja	P.T. Polypet Karyapersada	178,9	A193
Malezja	Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	36,0	A186
Malezja	MpI Polyester Industries Sdn. Bhd.	160,1	A185
Republika Korei	Daehan Synthetic Fiber Co., Limited	28,2	A194
Republika Korei	Honam Petrochemical Corporation	101,4	A195
Republika Korei	SK Chemicals Co., Limited	0	A196
Republika Korei	Tongkong Corporation	148,3	A197
Tajwan	Far Eastern Textile Corporation	50,2	A188
Tajwan	Tuntex Distinct Corporation	69,5	A198
Tajwan	Shingkong Synthetic Fibers Corporation	47,0	A189
Tajwan	Nan Ya Plastics Corporation	53,8	A187
Tajlandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	83,2	A190

4. W przypadku uszkodzenia towarów przed dopuszczeniem do swobodnego obrotu, kiedy cena faktycznie zapłacona lub należna byłaby rozdzielana w celu określenia wartości celnej na mocy art. 145 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny ⁽¹⁾, kwota cła antydumpingowego obliczona na podstawie ilości ustalonych powyżej jest pomniejszana o odsetek, który odpowiada rozdzieleniu ceny faktycznie zapłaconej lub należnej.

5. Nie naruszając ust. 1, ostatecznego cła nie stosuje się do towarów przywiezionych i dopuszczonych do swobodnego obrotu zgodnie z przepisami art. 2.

6. Stosuje się obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych, chyba że ustalono inaczej.

Artykuł 2

1. Przywóz jest zwolniony z ceł antydumpingowych nałożonych przez art. 1, jeśli dotyczy towarów produkowanych i bezpośrednio wywożonych (tj. zafakturowanych i wysłanych) do przedsiębiorstwa działającego jako importer we Wspólnocie przez przedsiębiorstwa wymienione w ust. 3, zadeklarowanych pod właściwym kodem dodatkowym TARIC, i przy spełnieniu warunków podanych w ust. 2.

2. W chwili przedstawienia wniosku o dopuszczenie do swobodnego obrotu zwolnienie z cła zależy od przedstawienia służbie celnej danego Państwa Członkowskiego ważnej „faktury zobowiązania” wystawionej przez przedsiębiorstwa eksportujące wymienione w ust. 3, zawierającej zasadnicze elementy wymienione w Załączniku. Zwolnienie z cła jest również uzależnione od tego, czy towary zadeklarowane i przedstawione do odprawy celnej odpowiadają dokładnie opisowi zawartemu w „fakturze zobowiązania”.

3. Przywóz, któremu towarzyszy „faktura zobowiązania” powinien być zadeklarowany pod następującymi dodatkowymi kodami TARIC:

Przedsiębiorstwo	Państwo	Dodatkowy kod TARIC
Reliance Industries Limited	Indie	A181
Pearl Engineering Polymers Limited	Indie	A182
P.T. Polypet Karyapersada	Indonezja	A193

Artykuł 3

Kwoty zabezpieczone za pomocą tymczasowych ceł antydumpingowych na mocy rozporządzenia (WE) nr 1742/2000 w sprawie przywozu niektórych tereftalatów polietylenu pochodzących z Indii, Indonezji, Malezji, Republiki Korei, Tajwanu i Tajlandii są pobierane w wysokości stawek nałożonego cła ostatecznego. Kwoty zabezpieczone przekraczające ostateczne stawki cła antydumpingowego są zwrócone. W przypadku gdy cła ostateczne są wyższe niż cła tymczasowe, ostatecznie pobiera się jedynie kwoty zabezpieczone na poziomie ceł tymczasowych.

Artykuł 4

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich*.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 27 listopada 2000 r.

W imieniu Komisji

L. FABIUS

Przewodniczący

⁽¹⁾ Dz.U. L 253 z 11.10.1993, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 502/1999 (Dz.U. L 65 z 12.3.1999, str. 1).

ZAŁĄCZNIK

Elementy, które mają być wskazane w fakturze zobowiązania, określonej w art. 2 ust. 2:

1. Numer faktury zobowiązania.
2. Dodatkowy kod TARIC, na podstawie którego towary na fakturze mogą być odprawione na granicy Wspólnoty (ustalony w rozporządzeniu).
3. Dokładny opis towarów, zawierający:
 - numer kodu sprawozdawczego produktu (KSP) (ustalony w zobowiązaniu zaoferowanym przez producenta, o którym mowa),
 - kod CN,
 - ilość (podaną w jednostkach).
4. Opis warunków sprzedaży, zawierający:
 - cenę jednostkową,
 - stosowane warunki płatności,
 - stosowane warunki dostawy,
 - sumę dyskontów i rabatów.
5. Nazwa przedsiębiorstwa działającego jako importer, na które faktura jest wystawiona bezpośrednio przez przedsiębiorstwo.
6. Nazwisko przedstawiciela przedsiębiorstwa, które wystawiło fakturę zobowiązania, i następująca podpisana deklaracja:

„Ja niżej podpisany, zaświadczam, że sprzedaż na bezpośredni wywóz do Wspólnoty Europejskiej towarów objętych tą fakturą jest dokonywana w ramach i na warunkach zobowiązania zaproponowanego przez... [nazwa przedsiębiorstwa] i przyjętego przez Komisję Europejską decyzją 2000/745/WE. Oświadczam, że informacje zawarte w tej fakturze są kompletne i prawidłowe.”
