

Proposta di regolamento del Consiglio che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote in via definitiva il dazio provvisorio sulle importazioni di compact disc registrabili originari di Taiwan

(2002/C 227 E/11)

COM(2002) 282 def.

(Presentata dalla Commissione il 3 giugno 2002)

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾, (qui di seguito denominato «regolamento di base»), in particolare l'articolo 9,

vista la proposta presentata dalla Commissione dopo aver sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. MISURE PROVVISORIE

- (1) Con il regolamento (CE) n. 2479/2001 ⁽²⁾, (qui di seguito denominato «regolamento provvisorio»), la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di compact disc registrabili (qui di seguito denominati «CD-R») classificabili al codice NC ex 8523 90 00 (codice TARIC 8523 90 00 10) e originari di Taiwan.
- (2) Si rammenta che l'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2000 e il 31 dicembre 2000 (qui di seguito denominato «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso fra il 1° gennaio 1997 e la fine del periodo dell'inchiesta (qui di seguito denominato «periodo in esame»).

B. FASE SUCCESSIVA DEL PROCEDIMENTO

- (3) Dopo la comunicazione dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si era deciso di istituire le misure antidumping provvisorie, diverse parti interessate hanno presentato osservazioni per iscritto. Conformemente alle disposizioni dell'articolo 6, paragrafo 5 del regolamento di base le parti che lo hanno chiesto hanno avuto la possibilità di essere sentite.

- (4) La Commissione ha continuato a chiedere e a verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive.

- (5) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di dazi antidumping definitivi e la riscossione definitiva degli importi depositati a titolo di dazi provvisori.

- (6) È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le loro osservazioni in merito a tale comunicazione.

- (7) Le osservazioni presentate oralmente e per iscritto dalle parti interessate sono state esaminate e, ove opportuno, le conclusioni definitive sono state modificate di conseguenza.

- (8) Dopo l'adozione delle misure provvisorie, due società di Taiwan, Nan Ya Plastics Corporation, Taipei e Rimma International Inc., Taipei, Taiwan, hanno chiesto lo status di nuovo produttore esportatore e lo stesso trattamento accordato alle società che hanno collaborato all'inchiesta. Tuttavia, dato che durante l'inchiesta si è fatto ricorso al campionamento, nell'ambito del presente procedimento non è stato possibile avviare un riesame nei confronti di nuovi esportatori a norma dell'articolo 11, paragrafo 4 del regolamento di base. Dall'esame delle richieste e delle prove supplementari fornite è emerso che soltanto una società, la Nan Ya Plastics Corporation, soddisfaceva tutte le condizioni previste dall'articolo 11, paragrafo 4 del regolamento di base, che avrebbero dovuto essere di norma soddisfatte, cioè

— non aveva esportato il prodotto in questione nella Comunità durante il PI;

— non era collegata a nessuno degli esportatori o produttori di Taiwan soggetti alle misure antidumping provvisorie e

— aveva esportato il prodotto in questione nella Comunità dopo il PI su cui si basano le misure, o aveva assunto l'obbligo contrattuale irrevocabile di esportare un ingente quantitativo nella Comunità.

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1 («regolamento di base»), modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2238/2000 (GU L 257 dell'11.10.2000, pag. 2).

⁽²⁾ GU L 334 del 18.12.2001, pag. 8.

Tenuto conto di queste circostanze, per assicurare parità di trattamento a questo nuovo produttore esportatore e alle società che hanno collaborato, non incluse nel campione, Nan Ya Plastics Corporation è stata inserita nell'elenco delle società a cui si applica il dazio medio ponderato di cui all'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento provvisorio.

C. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

- (9) Data la somiglianza tra i compact disc registrabili e quelli riscrivibili, non coperti dall'inchiesta, il denunciante, il comitato dei produttori europei di CD-R (CECMA), hanno chiesto di distinguere i due prodotti per assicurare la corretta applicazione dei dazi istituiti.
- (10) La natura del disco è di solito menzionata sul disco stesso o sull'imballaggio. Pertanto, non si ritengono necessarie ulteriori indicazioni. Nel caso poco probabile in cui non ci siano indicazioni, è possibile individuare il tipo di prodotto in base al colore del lato non stampato del disco. Il lato non stampato dei CD-R è ricoperto da colori vivaci (quali la cianina, azzurro chiaro, la ftalocianina, verde, gialla, o verde e gialla, argento e oro) o da azo, blu scuro. I CD-RW sono grigio scuro e sono meno riflettenti rispetto ai CD-R.
- (11) Rientrano nella descrizione del prodotto in esame i CD-R che hanno dimensioni inferiori al diametro standard di 12 cm. I CD-R da 8 cm hanno una capacità e una durata inferiore a quelle dei CD-R standard di 12 cm. Alcuni CD-R da 8 cm sono stati ulteriormente modificati e sono simili ad un biglietto da visita, ma le loro caratteristiche rimangono le stesse dei CD-R da 12 cm, malgrado la forma diversa. Tutti i tipi di CD-R di piccole dimensioni menzionati possono essere usati in qualsiasi personal computer, come i CD-R da 12 cm. Pertanto, i CD-R da 8 cm e quelli tipo biglietto da visita sono entrambi coperti dall'inchiesta e dalle misure adottate.
- (12) I cosiddetti mini-cd, però, vanno distinti dai CD-R. Pur essendo un prodotto ottico registrabile, che utilizza la stessa tecnologia laser del CD-R, sono cancellabili e sempre inseriti in una struttura fissa, simile a quella dei floppy disc da 3,5 pollici. Per registrare/leggere i mini-cd occorre un'attrezzatura specifica, non integrata nel personal computer. Tenuto conto delle diverse caratteristiche fisiche, e del loro mercato completamente diverso, questo prodotto non è coperto dalle misure adottate.
- (13) Alcune parti hanno obiettato che nel regolamento provvisorio nella definizione del prodotto in esame non si è tenuto conto dei vari tipi d'imballaggio dei CD-R che

caratterizzano il mercato. La questione dell'imballaggio, i relativi costi di produzione e il confronto fra la produzione dell'industria comunitaria e le importazioni originarie di Taiwan sono trattati al punto b) del paragrafo «Importazioni in questione» e al punto a) del paragrafo «Situazione dell'industria comunitaria». Va notato che la questione dell'imballaggio è pertinente soltanto nel quadro dell'analisi del confronto dei prezzi e non ai fini della definizione del prodotto in esame.

- (14) Tenuto di quanto sopra, si confermano le conclusioni provvisorie di cui ai considerandi 9 e 10 del regolamento provvisorio.

2. Prodotto simile

- (15) In mancanza di nuove osservazioni, si conferma la definizione di prodotto simile di cui al paragrafo 11 del regolamento provvisorio.

D. CAMPIONAMENTO

- (16) In mancanza di osservazioni in merito al campionamento del produttore esportatore di Taiwan, si confermano le conclusioni di cui ai considerandi 12-18 del regolamento provvisorio.

E. DUMPING

1. Valore normale

- (17) Dopo l'adozione delle misure provvisorie, un produttore esportatore ha chiesto di escludere le spese generali, amministrative e di vendita (SGAV) della sua società collegata sul mercato interno dalle SGAV complessive utilizzate per valutare se le vendite sono state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali e per costruire il valore normale. Il produttore esportatore ha dichiarato che la sua società collegata si occupava di commercio elettronico e sosteneva SGAV elevate e che si è interessata solo temporaneamente della vendita del prodotto in esame per migliorare la sua situazione finanziaria. Ha affermato che quasi tutte le spese SGAV della sua società collegata non si riferivano alle vendite del prodotto in esame e ha chiesto alla Commissione di escludere completamente dal calcolo del dumping le vendite interne della società collegata per gli stessi motivi.
- (18) A tale riguardo, la richiesta di escludere completamente le vendite interne e le SGAV della società collegata è stata respinta perché non suffragata da informazioni verificate. Tuttavia, nel calcolo del valore normale la Commissione ha accettato di escludere alcuni importi relativi a SGAV per i quali è stato dimostrato che non si riferivano a vendite interne del prodotto in esame.

(19) Due produttori esportatori hanno fatto presente che la Commissione non avrebbe dovuto assegnare al prodotto in esame tutte le spese per interessi, ma soltanto quelle collegate alle attività operative. Hanno sostenuto che gli investimenti a lungo e breve termine fanno parte delle attività complessive, richiedono finanziamenti e quindi comportano spese per interessi che non sono collegate alla produzione e alla vendita del prodotto in esame.

(20) La richiesta è stata accettata perché è stato dimostrato che alcune spese finanziarie non riguardavano attività operative collegate alla produzione e alla vendita del prodotto in esame. Le SGAV sono state quindi riviste prima di essere utilizzate per verificare se le vendite erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali e per costruire il valore normale.

2. Prezzo all'esportazione

(21) Non sono state formulate obiezioni riguardo alla determinazione del prezzo all'esportazione. Pertanto, sono confermate le conclusioni di cui al considerando 26 del regolamento provvisorio.

3. Confronto

(22) Tre produttori esportatori sostengono che la Commissione ha confrontato il valore normale e i prezzi all'esportazione senza considerare adeguatamente i costi d'imballaggio tra il valore normale costruito e il valore normale basato sui prezzi effettivi. Affermano che non è stato opportuno da parte della Commissione considerare i costi d'imballaggio come un adeguamento soltanto nel caso del valore normale basato sui prezzi e non nel caso del valore normale costruito.

(23) I tre produttori esportatori hanno affermato inoltre che i costi d'imballaggio sono un adeguamento obbligatorio ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera f) del regolamento di base, quando esistono differenze tra i costi d'imballaggio direttamente collegati del valore normale e dei prezzi all'esportazione. Essi sostengono che nel caso di un confronto fra la media ponderata del valore normale e i prezzi delle singole transazioni di esportazione, la Commissione ha confrontato i singoli prezzi all'esportazione, comprensivi dei costi d'imballaggio singoli per transazione, e il valore normale costruito comprensivo della media ponderata del costo d'imballaggio per l'esportazione per lo stesso tipo di prodotto. Pertanto, i tre produttori esportatori hanno chiesto di dedurre i costi d'imballaggio da tutti i prezzi all'esportazione e dal valore normale costruito sulla stessa base.

(24) Per quanto riguarda la presunta natura obbligatoria dell'adeguamento per l'imballaggio, si fa presente che un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, lettera 10 del regolamento di base è concesso soltanto quando ci sono dif-

ferenze a livello di fattori, quali l'imballaggio, che non consentono un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione. In realtà, in questo caso, il valore normale costruito si basava sul costo di produzione del tipo di prodotto esportato comprensivo del costo d'imballaggio e, pertanto, non esisteva alcuna differenza a livello di costi d'imballaggio tra il prezzo all'esportazione e il valore normale.

(25) Tuttavia, l'obiezione relativa al confronto fra i prezzi singoli all'esportazione comprensivi dei costi singoli d'imballaggio e un valore normale costruito comprensivo della media ponderata del costo d'imballaggio per l'esportazione per tipo di prodotto è stata accettata. Pertanto, per i quattro produttori esportatori che hanno esportato i tipi di prodotto per il quale doveva essere costruito il valore normale, questo calcolo è stato rivisto per tener conto del costo dell'imballaggio da esportazione per tipo di prodotto e per tipo d'imballaggio.

(26) Un produttore esportatore ha obiettato che nel calcolo del dumping la Commissione non ha tenuto conto di alcuni cambiamenti a livello di tipo d'imballaggio per le esportazioni apportati durante la visita di verifica.

(27) Questa obiezione è stata accettata e i tipi d'imballaggio in questione sono stati modificati.

4. Margine di dumping

(28) Due produttori esportatori obiettano che la Commissione non avrebbe dovuto fissare il margine di dumping in base ad un confronto per tipo di prodotto tra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione, perché ritengono insufficiente il ragionamento fatto dalla Commissione per applicare questo metodo. Anche se hanno ammesso che i prezzi all'esportazione sono variati notevolmente durante il periodo dell'inchiesta, le due società sostengono che si è verificata contemporaneamente una diminuzione dei prezzi mondiali, inclusi i valori normali, e dei prezzi all'esportazione e che pertanto non bisognava tener conto delle differenze a livello di prezzi all'esportazione. I due produttori esportatori ritengono che sarebbe stato più opportuno un confronto, transazione per transazione, tra il valore normale e il prezzo all'esportazione.

(29) Queste obiezioni non sono state accolte. Per quanto riguarda il confronto transazione per transazione, va notato che la Comunità non applica questo metodo, perché la selezione delle singole transazioni è ritenuta inattuabile e arbitraria ai fini di un siffatto confronto, almeno in casi come questo, in cui si hanno migliaia di esportazioni e di transazioni interne. Pertanto, è stato concluso che il confronto proposto non poteva costituire una valida alternativa in materia di confronto.

- (30) Si può ricorrere al confronto tra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione invece che ad un confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata dei prezzi all'esportazione, se i prezzi all'esportazione variano sensibilmente tra acquirenti, regioni o periodi diversi e se con gli altri due metodi di confronto, indicati all'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base, non è possibile valutare correttamente il margine di dumping. Per quanto riguarda la prima condizione, è stato accertato che durante la seconda metà del periodo dell'inchiesta i prezzi all'esportazione sono stati notevolmente inferiori ai prezzi praticati durante la prima metà e questa conclusione non è stata contestata dai produttori esportatori interessati. Questi ultimi hanno invece messo in dubbio che la differenza dei prezzi potesse costituire un modello, e l'hanno piuttosto attribuita ad un calo dei prezzi a livello mondiale, compresi i valori normali. Si è ritenuto che il calo dei prezzi all'esportazione costituisse un modello per due motivi: innanzitutto, perché il calo è stato costante durante tutta la seconda metà del periodo dell'inchiesta, e, in secondo luogo, perché è stato considerevole e, in alcuni casi, ha raggiunto il 50 %. Inoltre, l'obiezione secondo cui le differenze dei prezzi all'esportazione dipendono dall'andamento dei prezzi a livello mondiale, inclusi i valori normali, è stata considerata irrilevante perché l'analisi deve riguardare i prezzi all'esportazione nella Comunità. Va notato, infine, che, l'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base prevede di fare riferimento ad una configurazione dei prezzi all'esportazione e non di spiegare una siffatta configurazione.
- (31) Per quanto riguarda la necessità di dimostrare che soltanto un confronto fra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione permette di valutare correttamente il margine di dumping, è opportuno notare che applicando questo metodo si è ottenuto un margine di dumping notevolmente superiore a quello calcolato confrontando la media ponderata del valore normale e la media ponderata dei prezzi all'esportazione, che non teneva conto delle conseguenze del calo considerevole dei prezzi all'esportazione nella Comunità durante la seconda metà del PI. Quindi, se non si fosse proceduto ad un confronto fra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione, il dumping notevolmente più elevato o selettivo calcolato durante la seconda metà del periodo dell'inchiesta non sarebbe emerso dal confronto fra la media ponderata del valore normale e la media ponderata dei prezzi all'esportazione. Inoltre, nel calcolo del dumping è stato opportuno riflettere, attraverso un confronto fra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione, il fatto che durante la seconda metà del periodo dell'inchiesta i prezzi all'esportazione sono stati inferiori ai costi di produzione e che ciò ha costituito una forma molto grave di dumping.
- (32) Gli stessi due produttori esportatori, riferendosi alle relazioni del gruppo speciale e dell'organo di appello relative alla causa sulla biancheria da letto indiana, discussa di fronte all'Organo arbitrale dell'OMC, sostengono che il cosiddetto azzeramento dei margini di dumping negativi non è consentito per il calcolo dei margini di dumping basati su un confronto fra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione.
- (33) Per quanto riguarda la causa citata, va notato che il metodo considerato dal gruppo speciale e dall'organo di appello è diverso da quello utilizzato nella presente inchiesta. L'Organo arbitrale dell'OMC non ha adottato alcuna raccomandazione per quanto riguarda il confronto fra la media ponderata del valore normale e i prezzi di tutte le singole transazioni d'esportazione. In ogni caso, per quanto riguarda l'azzeramento, va notato che se non si utilizzasse questo metodo, un confronto fra la media ponderata del valore normale e tutte le singole transazioni d'esportazione per tipo di prodotto e un confronto fra la media ponderata del valore normale e la media ponderata dei prezzi all'esportazione per tipo di prodotto darebbe lo stesso margine di dumping. In un caso siffatto, il metodo indicato nell'ultima frase dell'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base per confrontare la media ponderata del valore normale e tutte le singole transazioni d'esportazione diventerebbe superfluo. Inoltre, in caso di dumping selettivo, l'azzeramento consente di evitare che i margini di dumping positivi sulle vendite oggetto di dumping siano dissimulati da margini di dumping negativi. Pertanto, l'obiezione secondo cui l'azzeramento non è consentito quando si confronta la media ponderata del valore normale a tutte le singole transazioni d'esportazione non può essere accettata.
- (34) I margini di dumping sono stati fissati come indicato nei considerandi 28-33 del regolamento provvisorio. Il confronto fra la media ponderata del valore normale per tipo di prodotto, eventualmente rivista, e la media ponderata dei prezzi all'esportazione per tipo di prodotto allo stadio franco fabbrica per due società incluse nel campione, e dei prezzi all'esportazione allo stadio franco fabbrica di tutte le singole transazioni d'esportazione per le altre tre società incluse nel campione hanno evidenziato l'esistenza di pratiche di dumping per tutti i produttori esportatori coinvolti nell'inchiesta e inclusi nel campione.
- (35) A seguito dei nuovi calcoli che hanno tenuto conto delle summenzionate conclusioni, i margini di dumping delle società coinvolte nell'inchiesta sono stati leggermente rivisti. La revisione non ha riguardato la scelta del metodo indicato nei considerandi 28 e 29 del regolamento provvisorio, che è pertanto confermata. Di conseguenza, conformemente all'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base, è stato rivisto anche il margine medio ponderato di dumping calcolato per le società che hanno collaborato, non incluse nel campione. I nuovi calcoli hanno riguardato anche il margine di dumping fissato per le società che non hanno collaborato. I margini di dumping definitivi espressi in percentuale del prezzo all'importazione Cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

— Auvistar Industry Co.	17,7 %
— Princo Corporation	29,9 %
— Prodisc Technology Inc.	17,7 %
— Ritek Corporation	17,7 %
— Unidisc Technology Co.	17,7 %
— Produttori esportatori che hanno col- laborato, non inclusi nel campione	19,2 %
— Produttori esportatori che non hanno collaborato	38,5 %

F. INDUSTRIA COMUNITARIA

- (36) In mancanza di nuove informazioni sull'industria comunitaria, sono confermate le risultanze provvisorie di cui ai considerandi 35-38 del regolamento provvisorio.

G. PREGIUDIZIO

1. Consumo sul mercato comunitario

- (37) In mancanza di nuove informazioni, sono confermate le conclusioni provvisorie relative al consumo sul mercato comunitario di cui al considerando 40 del regolamento provvisorio.

2. Importazioni in esame

- a) *Volume, prezzo e quota di mercato delle importazioni originarie di Taiwan*

- (38) In mancanza di nuove informazioni sul volume, sui prezzi e sulle quote di mercato delle importazioni di CD-R originari di Taiwan, sono confermate le conclusioni di cui ai considerandi 41-43 del regolamento provvisorio.

- b) *Sottoquotazione dei prezzi*

- (39) Varie parti interessate hanno messo in dubbio che l'imballaggio sia stato preso adeguatamente in considerazione nel calcolo della sottoquotazione dei prezzi. Un'obiezione specifica secondo cui i produttori esportatori di Taiwan offrirebbero una scelta più ampia a livello d'imballaggio rispetto all'industria comunitaria è discussa alla lettera a) del punto 3 «Situazione dell'industria comunitaria».

- (40) Per quanto riguarda la sottoquotazione dei prezzi, va notato che il confronto tra i prezzi di vendita sul mercato comunitario dei CD-R prodotti dall'industria comunitaria e i prezzi di vendita di quelli prodotti e importati da Taiwan è stato effettuato soltanto fra prodotti aventi le stesse caratteristiche di base (in termini di tipo di dati immagazzinati, capacità di memoria, strato riflettente e stampaggio) e stesso imballaggio.

- (41) È stato obiettato che i CD-R importati nella Comunità originari di Taiwan e quelli prodotti dall'industria comunitaria non potevano essere confrontati per le differenze di marchio. Secondo questa obiezione, su un prodotto dell'industria comunitaria, di solito ritenuto di marca, sarebbe stato praticato un prezzo più elevato rispetto ad un prodotto senza marchio originario di Taiwan.

- (42) Dall'inchiesta è emerso che il marchio influenza i consumatori soltanto quando i prezzi di vendita sono simili, cosicché, pur non essendo disposti a pagare un prezzo più elevato per un prodotto di marca, i consumatori possono preferirlo se i prezzi sono identici.

- (43) I produttori comunitari vendono sia prodotti di marca, sia prodotti senza marchio, anche se persino questi ultimi sono di solito contrassegnati con il nome del rivenditore e rispondono alle sue richieste. Dall'inchiesta non è emersa alcuna differenza di prezzo tra le vendite di prodotti con o senza marchio ai rivenditori. Inoltre, i produttori esportatori di Taiwan hanno agito esattamente nello stesso modo vendendo con il proprio marchio o secondo le indicazioni del cliente. È stato accertato che spesso prodotti commercializzati con un marchio, considerato dal consumatore come comunitario, erano stati prodotti a Taiwan.

- (44) Tenuto conto di quanto sopra, sono confermate le conclusioni provvisorie sulla sottoquotazione dei prezzi e sul margine medio di sottoquotazione pari al 29 % di cui ai considerandi 44-47 del regolamento provvisorio.

3. Situazione dell'industria comunitaria

- a) *Costi di produzione e redditività*

- (45) È stato obiettato che i produttori esportatori di Taiwan offrono una scelta più ampia di imballaggi rispetto all'industria comunitaria e che nel regolamento provvisorio non è stata fornita una spiegazione sufficiente riguardo all'incidenza dell'imballaggio sui costi di produzione.

- (46) Anche se l'inchiesta ha dimostrato l'esistenza di una grande varietà di tipi d'imballaggio rinnovati regolarmente per sostenere gli sforzi di commercializzazione, è possibile distinguere alcune categorie principali. Queste categorie sono classificate in funzione del costo di produzione medio durante il periodo dell'inchiesta, in ordine crescente, e il numero tra parentesi indica la differenza di costo, indicizzata. Contrariamente a quanto sostenuto dai produttori esportatori di Taiwan, che affermano di offrire una scelta d'imballaggio più vasta rispetto all'industria comunitaria, si conferma che sul mercato comunitario entrambe le categorie di fornitori offrono gli stessi tipi d'imballaggio, e che la scelta è determinata dalla stessa categoria di clienti indipendenti, cioè i rivenditori al dettaglio.

(47) I CD-R venduti sfusi (100) ⁽¹⁾ sono di solito inseriti uno sull'altro su assi di plastica. L'asse e il CD sono generalmente imballati nel cellophane. Il prodotto sfuso può essere però costituito soltanto da una pila di CD-R imballati con il cellophane, senza l'asse.

(48) I CD-R possono essere venduti anche nelle cosiddette «cake-boxes» (144), che possono essere descritte come assi sui quali è fissato un coperchio di plastica, in modo da ottenere una specie di contenitore chiuso.

(49) Durante il periodo dell'inchiesta il tipo d'imballaggio più diffuso era il «jewelbox», accompagnato da un libretto (200). Si tratta del tipo d'imballaggio usato comunemente anche per la commercializzazione dei CD musicali registrati. Un fenomeno più recente è lo «slim case» (174) che si distingue dal «jewelbox» in quanto la base nera, su cui è fissato il CD, funge anche da dorso della scatola. Il risultato è un contenitore circa due volte meno spesso del «jewelbox» originario.

b) Occupazione, produttività e salari

(50) Il costo medio del lavoro per occupato e la produttività sono stati ricalcolati per tenere conto della correzione delle cifre relative all'occupazione nel 1997 per un produttore dell'industria comunitaria. Detto produttore aveva presentato i risultati di fine esercizio, che includevano gli stagiaire, per la capacità di produzione futura, invece delle cifre relative alla media annua degli occupati a tempo pieno.

	1997	1998	1999	2000 (= PI)
Occupazione	427	623	877	1 037
Indice	100	146	205	243
Costo del lavoro per dipendente (media) (in migliaia di ECU/EUR)	25,0	27,7	31,5	30,7
Indice	100	111	126	123
Produttività CD per dipendente	45 300	137 500	240 000	311 200
Indice	100	304	530	687

(51) I costi salariali medi per dipendente sono aumentati del 23 % nel periodo in esame, in linea con l'indicizzazione normale dei salari al costo della vita, al costo della formazione e dell'assunzione di personale specializzato per il funzionamento dei nuovi macchinari. Il calo registrato tra il 1999 e il 2000 può essere attribuito al fatto che il nuovo personale è stato adibito soprattutto all'imballaggio, settore in cui il salario medio è più basso e prevale la manodopera temporanea, poiché questa attività richiede personale tecnicamente meno qualificato.

(52) Il calcolo definitivo dell'aumento del costo medio per dipendente, che è pari al 23 %, sostituisce la percentuale del 39 % menzionata nel considerando 64 del regolamento provvisorio.

4. Conclusioni sul pregiudizio

(53) Facendo riferimento al regolamento provvisorio, si fa presente che il volume delle importazioni a basso costo provenienti da Taiwan è aumentato notevolmente durante il periodo in esame. La loro quota di mercato è salita dal 6,3 % al 60,1 % e il prezzo all'importazione si è ridotto in media del 73 %. Il mercato comunitario è stato dominato dalle importazioni originarie di Taiwan, che hanno beneficiato molto più dell'industria comunitaria dello sviluppo favorevole della domanda di CD sul mercato comunitario in termini di vendite e quota di mercato.

(54) Tra il 1999 e il PI l'aumento dei volumi d'importazione e il calo dei prezzi di vendita sono stati particolarmente pronunciati. I prezzi di queste importazioni sono stati inferiori in media del 29 % a quelli dell'industria comunitaria durante il PI e hanno esercitato una pressione al ribasso sui prezzi nel mercato comunitario. È stato accertato che il dumping praticato dai produttori esportatori di Taiwan è stato di portata considerevole. Non risulta che altri fattori abbiano inciso sui prezzi interni.

(55) Alcuni indicatori economici relativi alla situazione dell'industria comunitaria, quali la fabbricazione di CD-R, la capacità produttiva installata, i volumi di vendita, il flusso di cassa, l'occupazione e la produttività hanno registrato uno sviluppo positivo nel periodo considerato. Tuttavia, in termini relativi, cioè con riferimento ad un mercato in rapida espansione, questi sviluppi sono stati meno marcati del previsto. Il tasso di utilizzazione degli impianti è cresciuto fino al 1999 ma è calato all'86 % durante il PI. Durante in periodo in esame, la media dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria è diminuita notevolmente.

(56) Nel 1998 l'industria comunitaria ha conquistato inizialmente una quota di mercato del 16,8 %, ma poi ne ha perso una parte a favore degli importatori di Taiwan e si è attestata sul 12,6 % durante il PI. Le difficoltà incontrate dall'industria comunitaria per raggiungere i livelli di vendita previsti nel contesto di un mercato in espansione hanno determinato l'accumulo di notevoli quantità di scorte durante il PI. In quel periodo gli utili negativi sugli investimenti hanno spinto l'industria comunitaria a rimandare o annullare le nuove decisioni d'investimento.

(57) Nonostante l'aumento del costo salariale medio per dipendente, l'industria comunitaria è stata in attivo nel 1999, grazie alla riduzione del costo di produzione globale. Tuttavia, altre riduzione dei costi non sono state sufficienti a compensare la diminuzione notevole dei prezzi di vendita, e ciò ha determinato le perdite finanziarie registrate durante il PI.

⁽¹⁾ Valore di base = 100.

(58) Dall'inchiesta è emerso che l'industria comunitaria non ha potuto partecipare alla crescita del mercato comunitario, che i suoi programmi d'investimento in materia di CD-R sono stati sensibilmente ridimensionati a causa della diminuzione dei prezzi di vendita, che i prezzi di vendita dei produttori esportatori di Taiwan sono stati inferiori in media del 29 % ai suoi prezzi, che ha registrato perdite finanziarie durante il PI e che ha avuto difficoltà nel trovare nuovi finanziamenti.

(59) Tenuto conto di quanto sopra, sono confermate le conclusioni di cui ai considerandi 66-71 del regolamento provvisorio.

H. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

(60) È stato affermato che l'assenza di una crescita sufficiente in termini di produzione, vendite e quota di mercato dell'industria comunitaria non deve essere attribuita alle importazioni originarie di Taiwan, ma all'elevato tasso di utilizzazione degli impianti durante il 1999 e il PI, che non le ha consentito di realizzare vendite supplementari o di accrescere la sua quota di mercato.

(61) Va rammentato che l'utilizzazione degli impianti dell'industria comunitaria è diminuita dal 91,8 % nel 1999 all'86,3 % nel PI. Inoltre, come indicato nel considerando 55 del regolamento provvisorio, le scorte sono aumentate sensibilmente verso la fine del 1999 e in misura ancora più ampia verso la fine del PI. Durante il PI la produzione di CD-R ha superato le vendite di circa 40 milioni di unità; per questo motivo, alla fine dell'anno le scorte rappresentavano più del 20 % della produzione annua di CD-R. Ciò indica chiaramente che il tasso di utilizzazione degli impianti non può essere chiamato in causa per spiegare la mancata crescita dell'industria comunitaria.

(62) È stato poi obiettato che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria sarebbe una conseguenza della sua incapacità ad adattarsi ai prezzi del mercato mondiale. È stato affermato inoltre che la pressione al ribasso esercitata sui prezzi è stata la conseguenza di un eccesso di capacità produttiva esistente a livello mondiale. In questo contesto, è stato obiettato che nessun nuovo investimento è stato realizzato di recente a livello della capacità di produzione dei CD-R, tenuto conto dei livelli estremamente bassi dei prezzi.

(63) Le parti interessate non hanno fornito alcun elemento di prova a sostegno dell'affermazione secondo cui esisterebbero uno o più prezzi di vendita di riferimento mondiali per i CD-R. Per valutare questa affermazione, va notato anche che dall'inchiesta è emerso che, a seconda del mercato d'esportazione, i CD-R potevano essere venduti in un tipo d'imballaggio piuttosto che in un altro. Come affermato nei considerandi 39-44, l'imballaggio incide notevolmente sui costi di produzione e può spiegare perché i livelli globali dei prezzi possono variare sensibilmente a seconda del tipo di imballaggio o del mercato di destina-

zione. Ne consegue che, senza i particolari relativi ai tipi di CD-R per mercato di destinazione, non può essere realizzata a livello mondiale nessuna analisi valida dei prezzi. Inoltre, il fatto che i produttori esportatori di Taiwan abbiano fissato il loro prezzo all'importazione sul mercato comunitario ad un livello inferiore ai propri costi di produzione ha comportato una pressione al ribasso sui prezzi comunitari, che ha costretto l'industria comunitaria a vendere in perdita durante il PI.

(64) Come indicato nel considerando 58, l'industria comunitaria ha ridotto sensibilmente i suoi investimenti a causa del calo dei prezzi di vendita sul mercato comunitario. Invece, i produttori esportatori di Taiwan, che hanno operato su base mondiale, hanno continuato a sviluppare i loro impianti di produzione malgrado le prospettive sfavorevoli relative ai prezzi di mercato. In base alle informazioni disponibili, le capacità di produzione di Taiwan durante il PI sono state superiori alle previsioni della domanda complessiva del mercato mondiale, che è cresciuta dell'84 % rispetto al 1999. Questo aumento della capacità dei produttori di Taiwan fa pensare che per lo meno abbiano contribuito essi stessi ad un eventuale eccesso di capacità produttiva. Inoltre, l'aumento delle capacità di Taiwan dimostra che l'obiezione relativa alla mancanza di investimenti per quanto riguarda la capacità di produzione di CD-R è priva di ogni fondamento.

(65) Tenuto conto di tali fatti e considerazioni, le obiezioni summenzionate sono respinte.

2. Importazioni di CD-R provenienti da altri paesi

(66) La quota di mercato delle importazioni provenienti da altri paesi è scesa dal 78,8 % al 21,3 % nel periodo in esame. Il Giappone e Singapore sono i principali esportatori nella Comunità con quote di mercato rispettivamente del 9,5 % e 2,7 % durante il PI.

(67) È stato asserito che i pezzi all'importazione giapponesi nella Comunità erano diminuiti più bruscamente dei prezzi di Taiwan durante il periodo in esame. Il prezzo all'importazione giapponese, che nel periodo 1997-1999 era stato fino al 53 % superiore al prezzo all'importazione di Taiwan, era più elevato soltanto del 26 % durante il PI. È stato così osservato che il calo più brusco dei prezzi all'importazione giapponesi nella Comunità nel periodo in esame aveva contribuito alla pressione al ribasso sui prezzi nel mercato comunitario.

(68) Va rammentato che durante il periodo in esame i prezzi giapponesi sono sempre stati sensibilmente più alti di quelli dei produttori esportatori di Taiwan. Nello stesso periodo, anche se le quantità importate dal Giappone sono aumentate da 53 a 192 milioni di CD-R, la quota di mercato giapponese sul mercato comunitario è scesa dal 33 al 9,5 %. L'impatto delle esportazioni giapponesi sul mercato è stato pertanto molto più limitato di quello dei CD-R di Taiwan venduti a basso costo e oggetto di dumping.

(69) Le esportazioni di Taiwan verso il Giappone hanno raggiunto gli 87 milioni di CD-R durante il PI e sono state vendute ad un prezzo medio pari a 0,42 euro per unità, superiore del 26 % al prezzo all'esportazione medio verso la Comunità praticato da Taiwan. Questo prezzo corrisponde esattamente al prezzo all'importazione medio dei CD-R giapponesi verso la Comunità. Sembra quindi che il livello dei prezzi di Taiwan sul mercato della Comunità sia particolarmente basso.

(70) Anche se i CD-R importati da Singapore nella Comunità sono stati venduti a prezzi inferiori a quelli delle importazioni da Taiwan, la loro quota di mercato è scesa dal 14,2 % al 2,7 % durante il periodo in esame. Dalle informazioni disponibili emerge inoltre che un produttore di CD-R domina il mercato di Singapore in termini di produzione nazionale e di esportazioni verso la Comunità e che questa società è collegata ad un altro produttore di CD-R con sede nella Comunità. Nel periodo in esame, entrambe le società hanno venduto CD-R ad una terza società di vendita affiliata nella Comunità, che li commercializzava con un marchio. Su queste basi, non si può pensare che le vendite verso la Comunità realizzate dal principale produttore esportatore di Singapore siano state realizzate in condizioni di normale concorrenza.

(71) Va rammentato che le importazioni di Taiwan vendute a basso costo e oggetto di dumping hanno rappresentato il 60 % del mercato comunitario durante il PI. Tenuto conto della riduzione della quota di mercato giapponese e del livello di prezzo delle importazioni giapponesi sul mercato comunitario, si ritiene che le importazioni giapponesi non abbiano potuto contribuire in misura significativa alla pressione al ribasso esercitata sul mercato comunitario.

3. Economie di scala

(72) Sono stati chiesti ulteriori chiarimenti per quanto riguarda le economie di scala menzionate nel considerando 56 del regolamento provvisorio, e più precisamente è stato affermato che i produttori esportatori di Taiwan hanno potuto ottenere un costo di produzione per unità più basso rispetto all'industria comunitaria grazie alle maggiori dimensioni che caratterizzano in media le loro società. Le economie di scala realizzate dai produttori esportatori di Taiwan avrebbero dunque giustificato la differenza di prezzo tra i CD-R prodotti da Taiwan e quelli prodotti nella Comunità.

(73) È stato effettivamente accertato che la produzione media per impianto dei produttori esportatori di Taiwan selezionati come campione durante il PI era di 530 milioni di CD-R all'anno, rispetto alla media di 40 milioni di CD-R all'anno per l'industria comunitaria. Tuttavia, le linee di produzione installate in tutte le società sono fabbricate dalle stesse società in Germania, in Svizzera o in Giap-

pone e sono di dimensioni comparabili. I produttori esportatori di Taiwan hanno semplicemente installato, in media, più linee di produzione rispetto ai produttori comunitari. Si conclude quindi che non sarebbe stato possibile ottenere economie di scala per questi costi fissi.

(74) È comunque opportuno far presente che il fattore determinante per il costo di produzione è il numero di CD-R che può essere prodotto da una linea di produzione in un certo periodo. I costi dei macchinari sono rimasti abbastanza stabili nel periodo in esame, ma il loro rendimento è aumentato, passando in media da 10 CD-R al minuto nel 1997 a 25 nel 2000. La maggiore efficienza ha consentito all'industria comunitaria di ridurre i costi di produzione.

(75) In ogni società è normale trovare diverse generazioni di macchinari; naturalmente quelli corrispondenti ai nuovi investimenti garantiranno i risultati migliori, mentre i modelli più vecchi risultano già parzialmente o completamente superati. La durata di vita massima dei macchinari è di cinque anni, anche se in pratica è probabilmente anche più breve. Ciò vale sia per i produttori esportatori di Taiwan che per l'industria comunitaria. Una linea di produzione acquistata nel 2000 permette in media di produrre circa 1 milione di CD-R al mese, rispetto ai 400 000 al mese di una linea di produzione installata nel 1997.

(76) I produttori esportatori di Taiwan non hanno fornito alcun elemento di prova per quanto riguarda l'esistenza e la portata delle presunte economie di scala, cioè che una fabbrica più grande che disponga di più linee di produzione possa ottenere un costo di produzione inferiore per CD-R. Per esempio, non sembra che i produttori esportatori di Taiwan abbiano beneficiato di vantaggi specifici a livello dei costi per l'acquisto delle materie prime, e non hanno fatto valere l'esistenza di siffatti vantaggi.

(77) In ogni caso, va sottolineato che anche un eventuale costo di produzione inferiore per CD-R non potrebbe giustificare le pratiche di dumping attuate dagli esportatori di Taiwan. Pertanto, le presunte economie di scala non modificano il nesso causale tra le importazioni di CD-R di Taiwan oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

4. Conclusioni sulla causa del pregiudizio

(78) In conclusione, si conferma che il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping. Il grave pregiudizio nasce dal

fatto che l'industria comunitaria non ha potuto partecipare allo sviluppo del mercato, che è stato necessario ridimensionare notevolmente i programmi d'investimento per i CD-R tenuto conto del calo dei prezzi, che i prezzi di vendita delle importazioni originarie di Taiwan e oggetto di dumping sono stati inferiori in media del 29 % a quelli dell'industria comunitaria e che quest'ultima ha registrato perdite finanziarie durante il PI e ha incontrato difficoltà nel trovare nuovi finanziamenti.

- (79) Non è stata formulata nessun'altra obiezione riguardo all'impatto dei fattori esaminati nei considerandi 77-94 del regolamento provvisorio. Pertanto, si conclude che l'incidenza dello sviluppo del consumo comunitario, delle importazioni originarie di altri paesi terzi, delle esportazioni dell'industria comunitaria, degli acquisti di CD-R originari di paesi terzi da parte dell'industria comunitaria e dell'adattamento di quest'ultima ad una tecnologia per l'alta velocità sull'andamento negativo dell'industria comunitaria in termini di utilizzazioni degli impianti, costituzione delle scorte, prezzi di vendita, quota di mercato, redditività, investimenti, utili sugli investimenti e capacità di trovare finanziamenti è stata praticamente inesistente.

Alla luce di questa analisi, nella quale si è provveduto alle opportune separazioni e distinzioni tra gli effetti di tutti gli altri fattori noti e gli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping sulla situazione dell'industria comunitaria, si è concluso che questi altri fattori non sono di per sé sufficienti ad annullare il fatto che il grave pregiudizio accertato deve essere attribuito a tali importazioni in dumping. Si ritiene inoltre che le importazioni di CD-R originarie di Taiwan abbiano avuto un notevole impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria e che l'incidenza di altri fattori, in particolare delle importazioni da paesi terzi, tra cui il Giappone, non sia stata di natura tale da modificare la conclusione di un nesso reale e sostanziale di causa ad effetto tra le importazioni oggetto di dumping originarie di Taiwan e il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

I. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Interesse dell'industria comunitaria

- (80) In mancanza di nuove informazioni sull'interesse dell'industria comunitaria, si confermano le conclusioni provvisorie di cui ai considerandi 98-100 del regolamento provvisorio.

2. Interesse degli importatori

- (81) È stato obiettato che il fatto che gli importatori di CD-R di Taiwan che hanno collaborato non fossero in grado di coprire le spese generali sulla base di un margine commerciale normale applicato ai bassi prezzi di mercato durante il PI dimostra che le importazioni originarie di Taiwan non erano responsabili della pressione al ribasso esercitata sui prezzi. Ciò indicherebbe anche che l'istitu-

zione di dazi antidumping non sarebbe nell'interesse degli importatori.

- (82) Tuttavia, non è stata fornita alcuna prova a sostegno di questa obiezione e il riesame dei dati disponibili ha confermato che l'aumento dei volumi e la diminuzione dei prezzi all'importazione dei CD-R originari di Taiwan hanno avuto un effetto al ribasso sui prezzi di mercato della Comunità. L'inchiesta ha dimostrato che il margine commerciale normale realizzato dagli importatori che hanno collaborato, basato sui prezzi inferiori dei CD-R, non è stato sufficiente per coprire le loro spese generali, e ciò ha comportato delle perdite durante il PI. Inoltre, la diminuzione dei prezzi di mercato è stata così rapida che gli importatori hanno dovuto fare fronte ad un brusco deterioramento del valore delle merci in transito, e si è creata una situazione in cui il prezzo d'acquisto è stato talvolta superiore al prezzo di vendita.
- (83) Va inoltre notato che nessun importatore ha contestato le conclusioni provvisorie della Commissione. Si ritiene che il ripristino di condizioni di normale concorrenza sul mercato della Comunità sarà nell'interesse degli importatori perché riporterà il prezzo di vendita sul mercato della Comunità ad un livello accettabile.
- (84) Tenuto conto di quanto sopra, si confermano le conclusioni provvisorie di cui ai considerandi 101 e 102 del regolamento provvisorio.

3. Interesse degli utilizzatori e dei consumatori

- (85) In mancanza di nuove informazioni sull'interesse degli utilizzatori e dei consumatori, si confermano le conclusioni provvisorie di cui ai considerandi 103-105 del regolamento provvisorio.

4. Conclusione relativa all'interesse della Comunità

- (86) Tenuto conto di quanto sopra, si confermano le conclusioni provvisorie di cui al considerando 107 del regolamento provvisorio, secondo cui non ci sono ragioni impellenti attinenti all'interesse della Comunità per non istituire misure antidumping definitive.

J. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (87) È stato obiettato che il margine di profitto al lordo di imposte dell'8 % indicato al considerando 110 del regolamento provvisorio e utilizzato nella determinazione del prezzo non pregiudizievole era troppo elevato.

(88) Questo margine, che poteva essere ragionevolmente realizzato in condizioni di normale concorrenza, si basa su una valutazione dell'incidenza sui prezzi di vendita dell'industria comunitaria del livello di sottoquotazione dei prezzi dei CD-R da parte degli esportatori di Taiwan sul mercato della Comunità, del livello dei prezzi delle importazioni non oggetto di dumping provenienti da paesi terzi e del livello di redditività necessario per coprire i costi finanziari degli investimenti realizzati dall'industria comunitaria. L'analisi ha permesso di concludere che un margine di profitto al lordo di imposte dell'8 % era ragionevole.

(89) In ogni caso, va notato che le misure antidumping definitive si basano sui margini di dumping in applicazione della regola del dazio inferiore.

2. Misure antidumping definitive

Paese	Società	Aliquota di dazio
Taiwan	Acer Media Technology Inc.	19,2 %
	Auvistar Industry Co., Ltd.	17,7 %
	Digital Storage Technology Co.	19,2 %
	Gigastore Corporation	19,2 %
	Lead Data Inc.	19,2 %
	Megamedia Corporation	19,2 %
	Nan Ya Plastics Corporation	19,2 %
	Postech Corporation	19,2 %
	Princo Corporation	29,9 %
	Prodisc Technology Inc.	17,7 %
	Ritek Corporation	17,7 %
	Unidisc Technology Inc.	17,7 %
	tutte le altre società	38,5 %

(90) Le aliquote di dazio antidumping applicabili a titolo individuale ad alcune società indicate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle risultanze della presente inchiesta. Esse rispecchiano pertanto la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Queste aliquote (diversamente dal dazio nazionale applicabile a tutte le altre società) si applicano esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese in questione e fabbricati dalle società, ossia dalle specifiche entità giuridiche indicate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con indicazione della ragione sociale e della sede nel disposto del presente regolamento, comprese le società collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare delle aliquote in questione e sono soggetti all'aliquota di dazio applicabile a «tutte le altre società».

(91) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad es. in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione ⁽¹⁾ con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione degli eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connessi ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Previa consultazione del comitato consultivo, la Commissione, se del caso, provvederà a modificare opportunamente il regolamento, aggiornando l'elenco delle società che beneficino delle aliquote individuali di dazio.

(92) Dato che per l'inchiesta si è fatto ricorso al campionamento, nell'ambito del presente procedimento non è possibile avviare un riesame nei confronti dei nuovi esportatori a norma dell'articolo 11, paragrafo 4 del regolamento di base. Tuttavia, al fine di garantire la parità di trattamento per eventuali produttori esportatori di Taiwan effettivamente nuovi e per le società non inserite nel campione che hanno collaborato, si ritiene opportuno prevedere l'applicazione del dazio medio ponderato istituito nei confronti di queste ultime società agli eventuali nuovi produttori esportatori di Taiwan per i quali altrimenti dovrebbe essere svolto un riesame ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 4, del regolamento di base.

3. Riscossione dei dazi provvisori

(93) In considerazione degli elevati margini di dumping accertati per i produttori esportatori e della gravità del pregiudizio arrecato all'industria comunitaria, si ritiene necessario che gli importi depositati a titolo di dazio antidumping provvisorio a norma del regolamento provvisorio siano definitivamente riscossi in ragione dell'importo dei dazi definitivi istituiti se detto importo è pari o inferiore a quello del dazio provvisorio. Altrimenti, deve essere definitivamente riscosso soltanto l'importo del dazio provvisorio,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di compact disc registrabili (CD-R), attualmente classificabili al codice NC ex 8523 90 00 (codice TARIC 8523 90 00 10) originari di Taiwan.

2. Le aliquote del dazio definitivo applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle società sotto elencate sono le seguenti:

⁽¹⁾ Commissione europea
Direzione generale Commercio
Direzione B
NUOVO INDIRIZZO UFFICIALE
B-1049Bruxelles/Belgio.

Paese	Impresa	Aliquota di dazio	Codice addizionale TARIC
Taiwan	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
	Gigastorage 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
	Gigastorage Corporation, 42, Kuang Fu South Rd., Hsinchu Industrial Park, Hsinchu, 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, Kuanfu 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, TaipeiTaiwan, R.O.C.	17,7 %	A308
	tutte le altre società	38,5 %	A999

3. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Se un nuovo produttore esportatore di Taiwan fornisce alla Commissione elementi di prova sufficienti per dimostrare che

— nel periodo dell'inchiesta (dal 1° gennaio 2000 al 31 dicembre 2000) non ha esportato nella Comunità i prodotti descritti all'articolo 1, paragrafo 1;

— non è collegato a nessuno degli esportatori o dei produttori di Taiwan, che sono soggetti alle misure antidumping istituite dal presente regolamento;

— ha effettivamente esportato i prodotti in questione nella Comunità dopo il periodo dell'inchiesta su cui si basano le misure oppure ha assunto un'obbligazione contrattuale irrevocabile di esportare un quantitativo significativo nella Comunità,

il Consiglio, deliberando a maggioranza semplice su una proposta presentata dalla Commissione dopo aver sentito il comitato consultivo, può modificare l'articolo 1, paragrafo 2 del presente regolamento aggiungendo il nuovo produttore esportatore alle società soggette al dazio medio ponderato elencate in detto articolo.

Articolo 3

Gli importi depositati a titolo di dazi antidumping provvisori sulle importazioni originarie di Taiwan a norma del regolamento provvisorio vengono riscossi secondo l'aliquota del dazio definitivamente istituito dal presente regolamento. Gli importi depositati sono svincolati nella parte eccedente l'aliquota del dazio antidumping definitivo.

Articolo 4

Il presente regolamento entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.
