Šis dokumentas yra skirtas tik informacijai, ir institucijos nėra teisiškai atsakingos už jo turinį

►**B** **TARYBOS ĮGYVENDINIMO REGLAMENTAS (ES) Nr. 875/2013**

2013 m. rugsėjo 2 d.

kuriuo, atlikus priemonių galiojimo termino peržiūrą pagal Reglamento (EB) Nr. 1225/2009 11 straipsnio 2 dalį, tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės paruoštiems arba konservuotiems cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą, nustatomas galutinis antidempingo muitas

(OL L 244, 2013 9 13, p. 1)

iš dalies keičiamas:

		Oficialusis leidinys		
		Nr.	puslapis	data
►**M1**	2014 m. kovo 24 d. Tarybos įgyvendinimo reglamentas (ES) Nr. 307/2014	L 91	1	2014 3 27

▼B

TARYBOS ĮGYVENDINIMO REGLAMENTAS (ES) Nr. 875/2013

2013 m. rugsėjo 2 d.

kuriuo, atlikus priemonių galiojimo termino peržiūrą pagal Reglamento (EB) Nr. 1225/2009 11 straipsnio 2 dalį, tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės paruoštiems arba konservuotiems cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą, nustatomas galutinis antidempingo muitas

EUROPOS SĄJUNGOS TARYBA,

atsižvelgdama į Sutartį dėl Europos Sąjungos veikimo, ypač į jos 291 straipsnio 2 dalį,

atsižvelgdama į 2009 m. lapkričio 30 d. Tarybos reglamentą (EB) Nr. 1225/2009 dėl apsaugos nuo importo dempingo kaina iš Europos bendrijos narėmis nesančių valstybių ([1]) (toliau – pagrindinis reglamentas), ypač į jo 9 straipsnį ir 11 straipsnio 2 dalį,

atsižvelgdama į Europos Komisijos pasiūlymą, pateiktą pasikonsultavus su Patariamuoju komitetu,

kadangi:

A. PROCEDŪRA

1. Galiojančios priemonės

(1) Atlikus antidempingo tyrimą (toliau – pradinis tyrimas) Taryba Reglamentu (EB) Nr. 682/2007 ([2]) tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės paruoštiems arba konservuotiems cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą, kurių KN kodai šiuo metu yra ex 2001 90 30 ir ex 2005 80 00, nustatė galutinį antidempingo muitą (toliau – galutinės antidempingo priemonės). Nustatytos priemonės – 3,1–12,9 % *ad valorem* muitas.

(2) Reglamentu (EB) Nr. 954/2008 ([3]) iš dalies pakeistos Reglamento (EB) Nr. 682/2007 nuostatos dėl vienai bendrovei nustatytos muito normos ir visoms kitoms bendrovėms nustatytos muito normos. Pakeisti muitai sudaro 3,1–14,3 %. Iš dviejų eksportuojančių Tailando gamintojų, kurių pasiūlyti įsipareigojimai buvo priimti Komisijos sprendimu 2007/424/EB ([4]), importuojamam produktui muitas netaikomas.

([1]) OL L 343, 2009 12 22, p. 51.

([2]) 2007 m. birželio 18 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 682/2007, nustatantis galutinį antidempingo muitą ir galutinai surenkantis laikinąjį muitą, nustatytą tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės paruoštiems arba konservuotiems cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą (OL L 159, 2007 6 20, p. 14).

([3]) 2008 m. rugsėjo 25 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 954/2008, iš dalies keičiantis Reglamentą (EB) Nr. 682/2007, nustatantį galutinį antidempingo muitą ir galutinai surenkantį laikinąjį muitą, nustatytą tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės paruoštiems arba konservuotiems cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą (OL L 260, 2008 9 30, p. 1).

([4]) 2007 m. birželio 18 d. Komisijos sprendimas 2007/424/EB, kuriuo priimami įsipareigojimai, susiję su antidempingo tyrimu dėl tam tikrų importuojamų Tailando kilmės paruoštų arba konservuotų cukrinių kukurūzų, turinčių grūdų pavidalą (OL L 159, 2007 6 20, p. 42).

▼B

(3) Reglamentu (EB) Nr. 847/2009 [1] Taryba nustatė, kad įsipareigojimai dėl kainų, pagal kuriuos nustatytos minimalios importo kainos, nebėra tinkami žalingam dempingo poveikiui kompensuoti. Todėl priimti įsipareigojimai panaikinti, o 10 kitų eksportuojančių Tailando gamintojų siūlomi įsipareigojimai atmesti.

2. **Prašymas atlikti priemonių galiojimo termino peržiūrą**

(4) Paskelbus pranešimą apie artėjantį antidempingo priemonių galiojimo terminą [2], 2012 m. kovo 19 d. Komisija gavo prašymą inicijuoti tų priemonių galiojimo termino peržiūrą pagal pagrindinio reglamento 11 straipsnio 2 dalį. Gamintojų, kurie pagamina didžiąją dalį visų Sąjungoje pagaminamų paruoštų arba konservuotų kukurūzų (šiuo atveju daugiau nei 50 %), vardu prašymą pateikė *Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux* (AETMD) (toliau – skundo pateikėjas).

(5) Prašymas grįstas tuo, kad nustojus galioti priemonėms dempingas ir jo daroma žala Sąjungos pramonei greičiausiai tęsis arba pasikartos.

3. **Priemonių galiojimo termino peržiūros inicijavimas**

(6) Pasikonsultavusi su Patariamuoju komitetu ir nustačiusi, kad esama pakankamai įrodymų, pagrindžiančių priemonių galiojimo termino peržiūros inicijavimą, Komisija 2012 m. birželio 19 d. pranešimu *Europos Sąjungos oficialiajame leidinyje* [3] (toliau – pranešimas apie inicijavimą) paskelbė inicijuojanti priemonių galiojimo termino peržiūrą pagal pagrindinio reglamento 11 straipsnio 2 dalį.

4. **Tyrimas**

4.1. *Peržiūros tiriamasis laikotarpis ir nagrinėjamasis laikotarpis*

(7) Atliekant dempingo tęsimosi tyrimą buvo nagrinėjamas 2011 m. balandžio 1 d.–2012 m. kovo 31 d. laikotarpis (toliau – peržiūros tiriamasis laikotarpis arba PTL). Analizuojant žalos tęsimosi tikimybei įvertinti svarbias tendencijas buvo nagrinėjamas laikotarpis nuo 2008 m. sausio 1 d. iki PTL pabaigos (toliau – nagrinėjamasis laikotarpis).

4.2. *Su tyrimu susijusios šalys*

(8) Komisija apie priemonių galiojimo termino peržiūros inicijavimą oficialiai pranešė pareiškėjams, kitiems žinomiems Sąjungos gamintojams, eksportuojantiems Tailando gamintojams, nesusijusiems importuotojams, žinomiems susijusiems naudotojams bei

[1] 2009 m. rugsėjo 15 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 847/2009, iš dalies keičiantis Reglamentą (EB) Nr. 682/2007, nustatantį galutinį antidempingo muitą tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės paruoštiems arba konservuotiems cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą (OL L 246, 2009 9 18, p. 1).

[2] OL C 258, 2011 9 2, p. 11.

[3] OL C 175, 2012 6 19, p. 22.

▼B

eksportuojančios šalies atstovams. Suinteresuotosioms šalims buvo suteikta galimybė per pranešime apie inicijavimą nustatytą terminą raštu pareikšti savo nuomonę ir pateikti prašymą išklausyti.

(9) Visos suinteresuotosios šalys, pateikusios prašymą jas išklausyti ir jame nurodžiusios svarbias priežastis, dėl kurių reikėtų jas išklausyti, buvo išklausytos.

(10) Atsižvelgiant į akivaizdžiai didelį eksportuojančių Tailando gamintojų ir tyrime dalyvaujančių nesusijusių Sąjungos importuotojų skaičių pranešime apie inicijavimą numatyta atlikti atranką pagal pagrindinio reglamento 17 straipsnį. Kad Komisija galėtų nuspręsti, ar atranka būtina (o jei būtina, kad galėtų atrinkti bendroves), pirmiau minėtų šalių prašyta per 15 dienų nuo peržiūros inicijavimo pranešti apie save ir Komisijai pateikti pranešime apie inicijavimą prašomą informaciją.

(11) Kalbant apie eksportuojančių Tailando gamintojų atranką, Komisijai išsamią informaciją pateikė 17 eksportuojančių gamintojų, iš jų 9 eksportavo į Sąjungą per PTL. Nuspręsta atrinkti 3 eksportuojančius gamintojus, kurių bendras eksportas sudarė 90 % viso bendradarbiaujančių eksportuojančių gamintojų į Sąjungą eksportuojamo kiekio per PTL.

(12) Atsižvelgiant į tai, kad gautas tik vienas nesusijusio importuotojo atsakymas, nesusijusiems importuotojams atranka nebuvo taikoma.

(13) Dėl didelio šiuose tyrimuose dalyvaujančių Sąjungos gamintojų skaičiaus pranešime apie inicijavimą nurodyta, kad Komisija preliminariai atrinko Sąjungos gamintojus žalai nustatyti pagal pagrindinio reglamento 17 straipsnį. Preliminari atranka atlikta remiantis inicijavimo etape Komisijos turima informacija ir pagrįsta gamintojų pardavimo apimtimi, gamybos apimtimi ir geografine vieta Sąjungoje. Siūlomų atrinkti bendrovių gamybos apimtis atitinka didžiausią tipišką produkcijos apimtį, kurią buvo galima pagrįstai ištirti per turimą laikotarpį, t. y. 58 % visos Sąjungos pramonės produkcijos apimties. Be to, bendrovės, kurias pasiūlyta atrinkti, yra tipiškos pagal geografinę padėtį, nes jos veikia trijose valstybėse narėse. Pranešimo apie inicijavimą paskelbimo dieną buvo konsultuojamasi su Sąjungos gamintojais dėl siūlomų atrinkti bendrovių. Atsižvelgiant į tai, kad apie save nepranešė nė vienas kitas gamintojas ir nebuvo gauta jokių pastabų dėl siūlomų atrinkti bendrovių, jos buvo patvirtintos.

(14) Dvi suinteresuotosios šalys teigė, kad Sąjungos gamintojai pasirinkti tik iš pareiškėjų ir kad reikėjo atrinkti ne tik prašymą pateikusius gamintojus.

▼B

(15) Tačiau bendradarbiauti pakviesti visi žinomi Sąjungos gamintojai, ne tik pareiškėjai. Dešimt Sąjungos gamintojų, ne tik pareiškėjų, pateikė atrankai reikalingą informaciją. Kaip paaiškinta 13 konstatuojamojoje dalyje, atrinktų bendrovių apimtis atitinka didžiausią tipišką produkcijos apimtį, kurią buvo galima pagrįstai ištirti per turimą laikotarpį, t. y. 58 % visos Sąjungos pramonės produkcijos apimties. Be to, Komisijos nuomone, atrinktos bendrovės yra tipiškos pagal geografinę padėtį, nepriklausomai nuo to, ar jos yra pareiškėjos. Todėl šis teiginys atmestas.

(16) Komisija rinko ir tikrino visą informaciją, kuri, jos manymu, reikalinga dempingo ir žalos tęsimosi ar pasikartojimo tikimybei ir Sąjungos interesams nustatyti. Šiuo tikslu Komisija išsiuntė klausimynus eksportuojantiems gamintojams, atrinktiems Sąjungos gamintojams ir nesusijusiam importuotojui. Tikrinamieji vizitai buvo surengti šių bendrovių patalpose:

a) Sąjungos gamintojai:

— *Bonduelle Conserve International SAS, Renescure*, Prancūzija

— *Compagnie Générale de Conserve France SA, Theix*, Prancūzija

— *Compagnie Générale de Conserve Hungary, Debrecen*, Vengrija

— *Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena*, Italija;

b) Eksportuojantys Tailando gamintojai:

— *Agri Sol., Ltd., Pathumthani City*

— *Lampang Food Products co, Ltd., Bangkok*

— S*un Sweet Co., Ltd., Chiang Mai City.*

(17) Visos suinteresuotosios šalys, pateikusios prašymą jas išklausyti ir jame nurodžiusios svarbias priežastis, dėl kurių reikėtų jas išklausyti, buvo išklausytos.

B. **NAGRINĖJAMASIS PRODUKTAS IR PANAŠUS PRODUKTAS**

1. **Nagrinėjamasis produktas**

(18) Nagrinėjamasis produktas – Tailando kilmės cukriniai kukurūzai (*Zea mays var. saccharata*), turintys grūdų pavidalą, paruošti arba konservuoti su actu arba acto rūgštimi, neužšaldyti, kurių KN kodas šiuo metu yra ex 2001 90 30, ir cukriniai kukurūzai (*Zea mays var. saccharata*), turintys grūdų pavidalą, paruošti arba konservuoti be acto arba acto rūgšties, neužšaldyti, išskyrus produktus, priskiriamus 2006 pozicijai, kurių KN kodas šiuo metu yra ex 2005 80 00.

▼B

(19) Atlikus tyrimą nustatyta, kad, nepaisant skirtingų konservavimo būdų, skirtingų rūšių nagrinėjamasis produktas pasižymi vienodomis pagrindinėmis biologinėmis ir cheminėmis savybėmis ir iš esmės yra naudojamas tais pačiais tikslais.

(20) Dvi suinteresuotosios šalys teigė, kad cukrinių kukurūzų KN kodai apima ne tik nagrinėjamąjį produktą, bet ir reikšmingą kiekį konservuotų kukurūzų burbuolių, kurios Sąjungoje negaminamos ir nėra panašus produktas. Jos pasiūlė, kad Komisija taikomuose duomenyse įtrauktų šias kukurūzų burbuoles.

(21) Tačiau atliekant tyrimą nagrinėtas tik produktas, kuriam taikomos priemonės ir kuris neapima kukurūzų burbuolių, o tyrimas pagrįstas atitinkamais TARIC kodais. Todėl šis teiginys buvo faktiškai neteisingas ir buvo atmestas.

2. **Panašus produktas**

(22) Buvo nustatyta, kad Sąjungos pramonės pagaminti ir Sąjungoje parduoti bei Tailande pagaminti ir parduoti cukriniai kukurūzai iš esmės pasižymi tomis pačiomis fizinėmis ir cheminėmis savybėmis bei naudojami tais pačiais tikslais, kaip Tailande pagaminti ir eksportui į Sąjungą parduoti cukriniai kukurūzai. Todėl šie produktai laikomi panašiais, kaip apibrėžta pagrindinio reglamento 1 straipsnio 4 dalyje.

C. **DEMPINGO TĘSIMOSI ARBA PASIKARTOJIMO TIKIMYBĖ**

(23) Vadovaujantis pagrindinio reglamento 11 straipsnio 2 dalimi nagrinėta, ar yra tikimybė, kad pasibaigus priemonių galiojimo terminui dempingas tęsis arba pasikartos.

1. **Įžanginės pastabos**

(24) Kaip minėta 10 konstatuojamojoje dalyje, atsižvelgiant į galimą didelį pageidaujančių bendradarbiauti eksportuojančių gamintojų skaičių, pranešime apie inicijavimą numatyta taikyti atranką. Dempingo tęsimosi arba pasikartojimo tikimybei nustatyti atrinkti trys eksportuojantys gamintojai, kuriems tenka apie 90 % viso norą bendradarbiauti išreiškusių eksportuojančių gamintojų eksporto.

(25) Trys atrinkti eksportuojantys gamintojai eksportavo apie 25 % visos eksporto per PTL iš Tailando į Sąjungą apimties, todėl dempingo tęsimosi arba pasikartojimo tikimybei nustatyti reikėjo remtis kitų šaltinių informacija, pavyzdžiui, prašymu atlikti peržiūrą ir turimais prekybos statistikos duomenimis, susijusiais su eksportu (Tailando muitinės duomenimis) ir importu (Eurostato duomenimis).

▼B

(26) Nustatant dempingo skirtumą neįtraukti pardavimo prekybininkams Tailande, kurių eksporto kryptis nebuvo žinoma, duomenys.

(27) Kaip ir pradiniame tyrime, nustatyta, kad tam tikri eksportuojantys gamintojai dalį parduodamo nagrinėjamojo produkto įsigyja iš išorės tiekėjų. Atliekant šį tyrimą siekiant nustatyti atitinkamus dempingo skirtumus nebuvo atsižvelgiama į nagrinėjamojo produkto, kuris nebuvo pagamintas pačių eksportuojančių gamintojų, pardavimą.

2. **Importas dempingo kaina per PTL**

2.1. *Normaliosios vertės nustatymas*

(28) Remiantis pagrindinio reglamento 2 straipsnio 2 dalies pirmuoju sakiniu apskaičiuojant normaliąją vertę pirmiausia nustatyta, ar kiekvieno iš trijų eksportuojančių gamintojų visa panašaus produkto pardavimo vidaus rinkoje apimtis per PTL buvo tipiška lyginant su visa jų pardavimo eksportui į Sąjungą apimtimi, t. y. ar panašaus produkto pardavimo apimtis vidaus rinkoje sudarė 5 % ar daugiau nagrinėjamojo produkto eksporto į Sąjungą.

(29) Nustatyta, kad vienos iš trijų atrinktų bendrovių panašaus produkto pardavimo vidaus rinkoje apimtis buvo tipiška.

(30) Po to nagrinėta, ar šios bendrovės parduoto vidaus vartojimui skirto panašaus produkto rūšys buvo identiškos ar tiesiogiai palyginamos su eksportui į Sąjungą parduoto produkto rūšimis. Pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 2 dalį kiekvienos rūšies atveju nustatyta, ar vartojimui vidaus rinkoje skirto panašaus produkto pardavimas buvo pakankamai tipiškas. Pardavimas vartojimui vidaus rinkoje buvo pakankamai tipiškas, jei jis sudarė 5 % ar daugiau bendros panašios rūšies produkto pardavimo eksportui į Sąjungą apimties.

(31) Nustatyta, kad tik vieną šios bendrovės panašaus produkto rūšį buvo galima tiesiogiai palyginti su į Sąjungą eksportuoto produkto rūšimi. Be to, būtent šios rūšies vidaus rinkoje parduoto produkto kiekis buvo pakankamai tipiškas.

(32) Po to nagrinėta, ar bendrovės parduodamas 31 konstatuojamojoje dalyje minėtos rūšies produktas buvo parduodamas įprastomis prekybos sąlygomis pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 4 dalį. Tai buvo atliekama nustatant nagrinėjamos rūšies produkto pelningo pardavimo vidaus rinkoje nepriklausomiems pirkėjams dalį.

▼B

(33) Nustatyta, kad daugiau kaip 80 % vidaus rinkoje parduoto produkto parduota pelningai, todėl pagal 2 straipsnio 4 dalį normaliajai vertei nustatyti remtasi visais su šia rūšimi susijusiais sandoriais.

(34) Tų rūšių nagrinėjamojo produkto, kurio pardavimo vidaus rinkoje apimtis įprastomis prekybos sąlygomis buvo tipiška, normalioji vertė buvo nustatyta remiantis faktine vidaus rinkos kaina, apskaičiuota kaip vidutinė svertinė visų tos rūšies produktų, parduotų vidaus rinkoje per PTL, kaina.

(35) Kalbant apie kitus du eksportuojančius gamintojus, kurių pardavimas vidaus rinkoje nebuvo laikomi tipišku (vienas jų panašaus produkto vidaus vartojimui nepardavė), ir trečiąjį eksportuojantį gamintoją, kurio bendras pardavimas laikytas tipišku, tačiau kai kurių rūšių panašaus produkto vidaus rinkoje parduotas kiekis nebuvo tipiškas, normalioji vertė turėjo būti apskaičiuota pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 3 dalį.

(36) Normalioji vertė buvo apskaičiuota prie kiekvienos rūšies į Sąjungos eksportuoto produkto gamybos sąnaudų pridėjus pagrįstas pardavimo, bendrąsias ir administravimo (toliau – PBA) sąnaudas ir pelną.

(37) Pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 6 dalį dviem eksportuojantiems gamintojams, kurie pardavė vidaus rinkoje ir kurių vidaus rinkoje parduotas kiekis buvo lygus ar didesnis už 5 % atitinkamo parduoto kiekio į Sąjungą, PBA sąnaudos ir pelnas taikyti pagal atitinkamos bendrovės pardavimą įprastomis prekybos sąlygomis vidaus rinkoje.

(38) Trečiajam eksportuojančiam gamintojui, kuris panašaus produkto vidaus rinkoje nepardavė, pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 6 dalies a punktą taikytos PBA sąnaudos ir pelnas apskaičiuoti kaip 37 konstatuojamojoje dalyje nurodytų kitų dviejų eksportuojančių gamintojų svertinės vidutinės PBA sąnaudos ir pelnas.

(39) Dvi suinteresuotosios šalys nesutiko su 37 konstatuojamojoje dalyje nurodytu nauodojamu metodu, t. y. pelno taikymu normaliajai vertei nustatyti, kai šis pelnas pagrįstas pardavimo vidaus rinkoje sandoriais pagal mažesnes nei 5 % pardavimo į Sąjungą apimtis. Pagal šį metodą, kai pardavimo vidaus rinkoje sandorio apimtis laikoma nepakankamai tipiška, tokių sandorių pelnas nėra įtraukiamas.

▼B

(40) Tačiau šis metodas buvo taikytas pradiniame tyrime ir, nepakitus aplinkybėms, Komisija mano, kad šis metodas yra tinkamas dabartiniams tyrimams.

2.2. *Eksporto kainos nustatymas*

(41) Visi atrinkti eksportuojantys gamintojai produktus pardavė tiesiogiai nesusijusiems Sąjungos pirkėjams. Tokio pardavimo eksportui kaina buvo nustatyta pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 8 dalį, remiantis minėtų nepriklausomų Sąjungos pirkėjų faktiškai sumokėtomis ar mokėtinomis kainomis.

2.3. *Palyginimas ir patikslinimai*

(42) Normalioji vertė ir eksporto kaina palygintos remiantis gamintojo kaina EXW sąlygomis. Teisingam palyginimui užtikrinti pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 10 dalį buvo atsižvelgta į skirtumus, turėjusius įtakos kainų palyginamumui.

(43) Prireikus ir pateisinamais atvejais buvo atsižvelgta į transporto, draudimo, tvarkymo bei krovos sąnaudas, komisinius ir banko mokesčius.

(44) Be to, pagal pagrindinio reglamento 2 straipsnio 10 dalies d punktą ir pagal pradiniame tyrime taikytą metodą, koreguota pagal tų eksportuojančių gamintojų, kurie vidaus rinkoje pardavė naudodami savo prekės ženklą, bet Sąjungoje pardavė naudodami mažmenininkų prekės ženklą, prekybos lygmens skirtumą. Koregavimo dydis, nustatomas pagal pelno dydžio, taikyto nustatant normaliąją vertę, kaip nurodyta 33 konstatuojamojoje dalyje, sumažėjimą, apskaičiuotas remiantis Sąjungos pramonės nuosavo prekės ženklo produktų ir visų produktų pelno dydžio santykiu. Taigi pelno dydis sumažėjo 20–50 %.

(45) Dvi suinteresuotosios šalys teigė, kad negalima palyginti Tailando ir Sąjungos vidaus rinkų, nes skiriasi rinkų dydis ir tai, kad Tailando gamintojai vidaus rinkoje parduoda nuosavo prekės ženklo produktus.

(46) Primenama, kad 22 konstatuojamojoje dalyje nustatyta, kad Tailando vidaus rinkoje parduodami cukriniai kukurūzai ir eksportui į Sąjungos rinką parduodami cukriniai kukurūzai yra panašus produktas kaip apibrėžta pagrindinio reglamento 1 straipsnio 4 dalyje.

▼B

(47) Antra, dėl prekybos lygio skirtumo pakoreguotas pelno dydis – nuosavo prekės ženklo pardavimo vidaus rinkoje pelno dydis sumažintas 20–50 %. Tai taip pat atitinka pradiniame tyrime taikytą metodą.

2.4. *Dempingas per PTL*

(48) Remiantis tuo, kas išdėstyta, dempingo skirtumas, išreikštas kainos Sąjungos pasienyje prieš sumokant muitą procentine dalimi, buvo 8–44 %.

3. **Importo raida, jei priemonės būtų panaikintos**

3.1. *Eksportuojančių gamintojų gamybos pajėgumai*

(49) Cukrinių kukurūzų gamyba priklauso nuo naujo kukurūzų derliaus; nuėmus derlių kukurūzai pristatomi tiesiogiai į konservų gamyklą. Šviežius kukurūzus reikia užkonservuoti per 24 valandas po derliaus nuėmimo, todėl nagrinėjamojo produkto gamybos pajėgumai yra tiesiogiai susiję su kukurūzų derliumi.

(50) Tailande derliaus sezonas trunka apie 9–10 mėnesių per metus, o derlius nuimamas 2 kartus per metus. Vertinant turimus techninius gamybos pajėgumus būtina atsižvelgti į ribojimus, susijusius su sezonine žaliavų pasiūla.

(51) Trijų atrinktų eksportuojančių gamintojų bendri techniniai pajėgumai sudarė 130 000–150 000 tonų. Faktinis turimų techninių pajėgumų panaudojimas sudarė 50–80 %.

(52) Kelios suinteresuotosios šalys pripažino taikytą metodą, pagal kurį technologiniai pajėgumai sumažinti atsižvelgiant į žaliavų pasiūlą, bet teigė, kad turimi nepanaudoti pajėgumai yra pervertinti.

(53) Kaip pabrėžta 50 konstatuojamojoje dalyje, dėl naujo cukrinių kukurūzų derliaus sezoniškumo negalima visiškai panaudoti techninių pajėgumų. Tačiau atlikus tyrimą nustatyta, kad kai kurių atrinktų gamintojų pajėgumų panaudojimo rodiklis siekė 80 % ir daugiau, o kitų atrinktų gamintojų rodiklis buvo gerokai mažesnis. Kadangi visi gamintojai turi panašią prieigą prie žaliavų, toks mažas pajėgumų panaudojimas negali būti paaiškinamas naujo cukrinių kukurūzų derliaus sezoniškumu.

▼B

(54) Tailando maisto gamintojų asociacijos teigimu, bendra Tailando eksporto į kitas pasaulio šalis apimtis nagrinėjamuoju laikotarpiu nuolat didėjo (maždaug 20 %) ir per PTL sudarė maždaug 150 000–200 000 tonų. Tai rodo, kad eksportuojantiems gamintojams prireikus didesnės apimties cukrinių kukurūzų pasiūla ne tik gali didėti, bet ir iš tiesų nuolatos didėja. Šiuo atžvilgiu pažymima, kad nagrinėjamuoju laikotarpiu bendra Tailande pagamintų geltonųjų kukurūzų apimtis sudarė 4,1 mln.–4,5 mln. tonų. Nors pripažįstama, kad geltonųjų kukurūzų gamyba negali būti tiesiogiai paverčiama cukrinių kukurūzų gamyba, bet vien pagal gamybos apimties skirtumą akivaizdu, kad net nedidelis gamybos kiekio pokytis (geltonųjų kukurūzų gamybos pakeitimas cukrinių kukurūzų gamyba) gali daryti reikšmingą poveikį bendrai Tailando cukrinių kukurūzų gamybai.

(55) Šiuo pagrindu nustatyta, kad trys atrinkti gamintojai galėjo papildomai pagaminti maždaug 40 000–60 000 tonų per metus (veiksmingi nepanaudoti pajėgumai), t. y. maždaug 2–3 kartus daugiau nei iš viso eksportuojama nagrinėjamojo produkto iš Tailando į Sąjungą.

(56) Todėl vien atrinktų gamintojų veiksmingi nepanaudoti pajėgumai gali būti laikomi reikšmingais. Be to, Tailande yra dar 15 žinomų nagrinėjamojo produkto gamintojų, kurie taip pat turi panašią prieigą ir gali gaminti didelį kiekį cukrinių kukurūzų.

(57) Remiantis informacija, surinkta iš kitų šaltinių, t. y.

— informacija, surinkta iš eksportuojančių gamintojų interneto prezentacijų,

— informacija, surinkta atliekant atranką, ir

— informacija, surinkta iš pagrindinio reglamento 14 straipsnio 6 dalyje nurodytos duomenų bazės,

galima daryti išvadą, kad bent dviejų pagrindinių eksportuojančių gamintojų, iš kurių vienas bendradarbiavo atliekant peržiūros tyrimą, bet nebuvo atrinktas (taigi ir nepateikė jokios išsamios informacijos), bendri pajėgumai sudarė 50 000–100 000 tonų.

(58) Galiausiai, nėra duomenų, rodančių, kad padidėjus suvartojimui Tailando vidaus rinkoje arba trečiųjų šalių rinkoje galėtų būti absorbuojama dėl nenaudojamų Tailando gamintojų pajėgumų padidėjusi gamybos apimtis. Konkrečiai, Tailando vidaus rinka yra labai nedidelė ir vidutiniškai visi atrinkti Tailando gamintojai joje pardavė tik 1–2 % visos parduoto kiekio. Tai patvirtina, kad bet koks didesnis pagamintas cukrinių kukurūzų kiekis bus eksportuojamas į kitas šalis.

▼B

3.2. *Sąjungos rinkos patrauklumas*

(59) Palyginus nagrinėjamojo produkto eksporto į Sąjungą kainas su panašaus produkto pardavimo vidaus rinkoje kainomis nustatyti du faktai: vidaus rinkos kainos santykinai didelės (nes parduodamas nuosavo prekės ženklo produktas), o apimtis, palyginti su pardavimo eksportui apimtimi, santykinai maža. Tuo remiantis galima teigti, kad nėra akivaizdaus pavojaus, jog panaikinus priemones prekybos srautai būtų nukreipiami iš pardavimo vidaus rinkoje į Sąjungą.

(60) Palyginus nagrinėjamojo produkto eksporto į Sąjungą kainas su panašaus produkto kainomis trečiųjų šalių rinkose, nustatyta, kad trijų atrinktų eksportuojančių gamintojų eksporto į Sąjungą kainos yra vidutiniškai 14 % didesnės.

(61) Šią išvadą patvirtina Tailando muitinės prekybos statistikos duomenys. Pagal prašyme atlikti peržiūrą nurodytą metodą perskaičiavus logistinę masę (skardinė + kukurūzai + skystis) į nurodytą grynąjį konservų svorį (kukurūzai + skystis) nustatyta, kad Sąjungoje taikytos kainos už kilogramą yra vidutiniškai 5 % didesnės nei trečiosiose šalyse.

(62) Nors kelios šalys pareiškė abejojančios, kad 5 % arba 14 % dydžio kainų skirtumas yra pakankamai reikšmingas, kad dėl jo būtų nukreipiama prekyba į Sąjungą, atlikus tyrimą nustatyta, kad cukrinių kukurūzų rinkoje tai yra tikėtina. Šiame tyrime vienai Tailando bendrovei (*Karn Corn*) anksčiau taikyta muito norma buvo 8–10 % mažesnė nei daugumai kitų Tailando eksportuotojų. Tačiau šis 8–10 % pranašumas buvo pakankamas Tailando eksporto į Sąjungą rinkos daliai padidinti iki septynių kartų nuo pradinio tyrimo TL iki dabartinio tyrimo PTL.

(63) Be to, nepaisant taikomo 3,1 % antidempingo muito, nustačius antidempingo muitą *Karn Corn* daugiau nei du kartus padidino į Sąjungą eksportuojamą kiekį. Tai rodo, kad, palyginti su kitomis rinkomis, Sąjungos rinka yra patraukli, net jei kainų skirtumas nėra didelis.

(64) Apibendrinant, nors dėl nuosavo prekės ženklo produktų pardavimo vidaus rinkoje pavojus, kad prekybos srautai iš vidaus rinkos bus nukreipti į Sąjungos rinką yra gana nedidelis, tačiau yra didelis pavojus, kad prekyba bus nukreipta iš trečiųjų šalių į Sąjungos rinką dėl pastarojoje taikomų didesnių kainų.

(65) Kelios suinteresuotosios šalys teigė, kad Sąjungos rinkos kainos yra daug mažiau patrauklios palyginus su kainomis kitose šalyse, pavyzdžiui, Japonijoje. Todėl prekybos nukreipimo rizika panaikinus priemones būtų pervertinta.

▼B

(66) Primenama, kad pardavimas į trečiąsias šalis vertinamas bendrai, o 63 konstatuojamojoje dalyje pateikta išvada yra pagrįsta *vidutinėmis* pardavimo į visas trečiąsias šalis kainomis. Visiškai pripažįstama, kad tarp šių trečiųjų šalių yra šalių, į kurias eksporto kaina yra didesnė, ir šalių, į kurias eksporto kainos mažesnės. Akivaizdu, kad kuo eksporto kaina mažesnė, tuo didesnė rizika, kad panaikinus priemones bus nukreipiami prekybos srautai.

(67) Be to, viena suinteresuotoji šalis teigė, kad dėl sutartinių santykių su importuotojais trečiosiose šalyse negalima lengvai pakeisti pirkėjų skirtingose šalyse.

(68) Nors tebegaliojantys Tailando eksportuotojų ir įvairių trečiųjų šalių importuotojų sutartiniai santykiai galimi trumpu laikotarpiu, nėra įrodymų, kad šių sutartinių įsipareigojimų negalima palaipsniui nutraukti siekiant parduoti šalyse, kuriose kaina didesnė, kaip antai Sąjungos rinkoje.

(69) Galiausiai, suinteresuotosios šalys teigė, kad eksporto į kai kurias trečiąsias šalis, kaip antai Pietų Korėją, negalima palyginti, nes produktų asortimentas (pvz., skardinių dydis) ir pardavimo sąlygos (pvz., vežimo sąlygos) gali skirtis.

(70) Primenama, kad 58, 59 ir 60 konstatuojamosiose dalyse pateiktas palyginimas atspindi eksporto kainų skirtumus *visose trečiosiose šalyse*. Todėl bet kokie su Tailando eksportu į kelias nedideles rinkas susiję klausimai bendram palyginimui iš esmės nėra reikšmingi. Be to, kadangi Tailando eksporto duomenys registruojami pagal FOB kainos principą, bet koks vežimo sąlygų arba vežimo sąnaudų skirtumas yra susijęs tik su vežimo Tailande sąnaudomis ir todėl būtų nereikšmingas.

(71) Nesant jokių įrodymų, pagal kuriuos vidutinė kaina į visas trečiąsias šalis nėra palygintina su eksporto kaina į Sąjungą, 63 konstatuojamojoje dalyje pateikta išvada patvirtinama.

4. **Išvada dėl dempingo tęsimosi arba pasikartojimo tikimybės**

(72) Tikėtina, kad panaikinus priemonę dėl santykinai aukštesnio Sąjungos rinkos kainų lygio būtų pritraukiamas didelis nagrinėjamojo produkto kiekis, kuris šiuo metu parduodamas į trečiąsias šalis mažesnėmis kainomis.

(73) Eksportuojantys Tailando gamintojai per PTL toliau vykdė dempingą.

▼B

(74) Be to, atsižvelgiant į tai, kad Tailande yra nepanaudotų pajėgumų ir tai, kad Sąjungos rinkos kainos yra žymiai didesnės už trečiųjų šalių rinkų, daroma išvada, kad yra pavojus, jog panaikinus priemones nagrinėjamojo produkto eksportas padidės.

(75) Taigi galima daryti išvadą, kad yra didelė tikimybė, jog panaikinus priemones dempingas tęsis.

D. SĄJUNGOS PRAMONĖS APIBRĖŽTIS

(76) Per PTL Sąjungoje panašų produktą gamino apie 20 gamintojų. Todėl laikoma, kad šių gamintojų produkcija (apskaičiuota remiantis iš bendradarbiaujančių gamintojų gauta informacija, o kitų Sąjungos gamintoju atveju – remiantis prašyme atlikti peržiūrą pateiktais duomenimis) sudaro Sąjungos gamybą, kaip apibrėžta pagrindinio reglamento 4 straipsnio 1 dalyje.

(77) Kaip paaiškinta 13 konstatuojamojoje dalyje, atsižvelgiant į didelį Sąjungos gamintojų skaičių buvo atlikta atranka. Siekiant išnagrinėti žalą, toliau nurodytais dviem lygmenimis buvo nustatyti žalos rodikliai:

— makroekonominiai rodikliai (gamyba, pajėgumai, pardavimo apimtis, rinkos dalis, augimas, užimtumas, našumas, vidutinės vieneto kainos, dempingo skirtumų dydis ir atsigavimas nuo buvusio dempingo poveikio) įvertinti visos Sąjungos gamybos lygiu, remiantis iš bendradarbiaujančių gamintojų surinkta informacija, o kitų Sąjungos gamintojų atveju – remiantis vertinimu, pagrįstu prašyme atlikti peržiūrą pateiktais duomenimis,

— atrinktų Sąjungos gamintojų mikroekonominiai rodikliai (atsargos, darbo užmokestis, pelningumas, investicijų grąža, grynųjų pinigų srautas, pajėgumas padidinti kapitalą ir investicijos) analizuoti remiantis tų gamintojų pateikta informacija.

E. PADĖTIS SĄJUNGOS RINKOJE

1. Suvartojimas Sąjungoje

(78) Suvartojimas Sąjungoje nustatytas remiantis Sąjungos pramonės produkcijos, skirtos Sąjungos rinkai, pardavimo apimtimi, iš 14 straipsnio 6 dalyje nurodytos duomenų bazės gautais duomenimis apie importo Sąjungos rinkoje apimtį ir prašyme atlikti peržiūrą nurodyta informacija apie kitus Sąjungos gamintojus.

(79) Nagrinėjamuoju laikotarpiu suvartojimas Sąjungoje išaugo 9 %. Nors nuo 2008 m. iki 2009 m. jis sumažėjo 5 %, 2010 m. ir 2011 m. jis atitinkamai padidėjo 6 ir 9 procentiniais punktais (t. y. palyginti su praėjusiais metais). Per PTL suvartojimas buvo iš esmės stabilus ir sudarė maždaug 350 000 tonų.

▼B

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Bendras Sąjungos suvartojimas (tonomis)	318 413	301 594	320 027	351 279	347 533
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*95*	*101*	*110*	*109*

2. **Importas iš nagrinėjamosios šalies**

a) *Apimtis*

(80) Nagrinėjamojo produkto importo iš nagrinėjamosios šalies į Sąjungą kiekis sumažėjo 43 % – nuo maždaug 38 000 tonų 2008 m. iki maždaug 22 000 tonų per PTL. 2009 m. jis sumažėjo 15 %, 2010 m. – dar 20 procentinių punktų, 2011 m. – dar 11 procentinių punktų, o per PTL šiek tiek padidėjo (3 procentiniais punktais).

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Importo iš Tailando apimtis	38 443	32 616	24 941	20 710	21 856
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*85*	*65*	*54*	*57*
Importo iš Tailando rinkos dalis (%)	12	11	8	6	6
Importo iš Tailando kaina (EUR už toną)	835	887	806	775	807
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*106*	*96*	*93*	*97*

Šaltinis. 14 straipsnio 6 dalyje nurodyta duomenų bazė

b) *Rinkos dalis*

(81) Tailando eksportuotojams į Sąjungos rinką tenkanti nagrinėjamosios šalies rinkos dalis per nagrinėjamąjį laikotarpį palaipsniui sumažėjo maždaug 50 % arba maždaug 6 procentiniais punktais, nuo 12 % 2008 m. iki 6 % per PTL. Tiksliau, Tailando rinkos dalis sumažėjo nuo 12 % 2008 m. iki 11 % 2009 m., tada iki 8 % 2010 m. ir 6 % 2011 m. (PTL).

c) *Kainos*

i) Kainų raida

(82) Nuo 2008 m. iki PTL nagrinėjamosios šalies kilmės nagrinėjamojo produkto vidutinė importo kaina sumažėjo 3 % – nuo 835 EUR už toną 2008 m. iki 807 EUR už toną per PTL. Tiksliau, 2008 m. kainos padidėjo 6 %, 2010 m. sumažėjo 10 procentinių punktų, o 2011 m. – sumažėjo dar 3 procentiniais punktais. Nuo 2011 m. iki PTL tos kainos vėl padidėjo 4 procentiniais punktais.

ii) Priverstinis kainų mažinimas

(83) Panašių rūšių produkto kainos palygintos pagal eksportuojančių gamintojų ir Sąjungos pramonės pardavimo kainas Sąjungoje. Šiuo tikslu Sąjungos pramonės gamintojo kainos EXW sąlygomis, atskaičiavus visus permokos grąžinimus ir mokesčius, buvo palygintos su nagrinėjamosios šalies eksportuojančių gamintojų CIF kainomis Sąjungos pasienyje, atitinkamai pakoregavus atsižvelgiant į konvencinius muitus, išlaidas po iškrovimo ir muitinio įforminimo išlaidas. Palyginus kainas nustatyta, kad per PTL Sąjungoje parduoto nagrinėjamosios šalies kilmės nagrinėjamojo produkto kainos apskritai buvo didesnės už Sąjungos pramonės kainas. Be to, remiantis importo statistiniais duomenimis (14 straipsnio 6 dalyje nurodyta duomenų baze), bet kuriam

▼B

Tailando importui į Sąjungą (abiem bendradarbiaujantiems eksportuotojams ir nebendradarbiaujančioms bendrovėms, neatsižvelgiant į produktų asortimentą) jokio priverstinio kainų mažinimo skirtumo nenustatyta.

3. **Sąjungos pramonės padėtis**

(84) Pagal pagrindinio reglamento 3 straipsnio 5 dalį Komisija išnagrinėjo visus svarbius Sąjungos pramonės būklei įtakos turinčius ekonominius veiksnius ir rodiklius.

(85) Šią rinką, *inter alia*, galima apibūdinti kaip turinčią du pardavimo kanalus, t. y. gamintojo nuosavo prekės ženklo ir mažmenininko prekės ženklo produktų pardavimo kanalus. Parduodant pirmuoju kanalu (kitaip nei antruoju) paprastai padidėja pardavimo sąnaudos, visų pirma skirtos rinkodarai ir reklamai, ir kartu nustatomos didesnės pardavimo kainos.

(86) Atlikus tyrimą nustatyta, kad visas importas iš bendradarbiaujančių Tailando eksportuotojų buvo susijęs su antruoju kanalu, t. y. mažmenininko prekės ženklo produktų pardavimo kanalu. Todėl buvo manoma, kad atliekant žalos analizę būtų tikslinga prireikus atskirti Sąjungos pramonės nuosavo prekės ženklo produktų ir mažmenininko prekės ženklo produktų pardavimą, nes su dempingo kaina importuotais produktais visų pirma konkuruoja panašūs Sąjungos pramonės produktai, t. y. mažmenininko prekės ženklo produktai. Tokiu skirstymu remtasi visų pirma nustatant pardavimo kiekį, pardavimo kainas ir pelningumą. Tačiau išsamumo dėlei sumos (įskaitant tiek nuosavo prekės ženklo, tiek mažmenininko prekės ženklo produktus) taip pat nurodytos ir aptartos toliau pateiktose lentelėse. Per PTL Sąjungos pramonės mažmenininko prekės ženklo produktų pardavimas sudarė apie 70 % visos Sąjungos pramonės pardavimo apimties ir apie 60 % pardavimo vertės.

(87) Atsižvelgiant į tai, kad Sąjungoje cukriniai kukurūzai perdirbami tik vasaros mėnesiais, kai kurie 2011 m. ir PTL (2011 m. balandžio 1 d.–2012 m. kovo 30 d.) žalos rodikliai yra praktiškai identiški. Tai ypač pasakytina apie gamybą ir gamybos pajėgumus.

3.1. *Makroekonominiai rodikliai*

a) G a m y b a

(88) Sąjungos pramonės gamyba 2008 m. sudarė 372 000 tonų ir per nagrinėjamąjį laikotarpį sumažėjo 8 %. Tiksliau, 2009 m. ji sumažėjo 25 %, 2010 m. – dar 13 procentinių punktų, o 2011 m. (PTL) vėl padidėjo 31 procentiniu punktu.

▼B

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Gamyba (tonomis)	371 764	279 265	231 790	344 015	343 873
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*75*	*62*	*93*	*92*

b) Pajėgumai ir pajėgumų naudojimo koeficientas

(89) Gamybos pajėgumai 2008, 2009 ir 2010 m. sudarė apie 488 000 tonų, o 2011 m. (PTL) sumažėjo 9 %. Šis rodiklis sumažėjo todėl, kad vienas iš atrinktų Sąjungos gamintojų uždarė vieną iš savo gamyklų.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Gamybos pajėgumai (tonomis)	488 453	488 453	488 453	444 055	444 055
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*100*	*100*	*91*	*91*
Pajėgumų naudojimas (%)	76	57	47	77	77
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*75*	*62*	*102*	*102*

Šaltinis. Tyrimas

(90) 2008 m. pajėgumų naudojimas sudarė 76 % 2009 m. jis sumažėjo iki 57 %, 2010 m. – iki 47 %, o 2011 m. (PTL) padidėjo iki 77 %. Per visą nagrinėjamąjį laikotarpį pajėgumų naudojimas išliko stabilus, nes gamyba mažėjo panašiai kaip ir gamybos pajėgumai.

c) Pardavimo apimtis

(91) Sąjungos pramonės produkcijos, skirtos jos mažmenininko prekės ženklui, pardavimo Sąjungos rinkoje nesusijusiems pirkėjams apimtis iš pradžių, 2009 m., sumažėjo 6 %, tada, 2010 m., padidėjo 17 procentinių punktų ir dar 24 procentiniais punktais 2011 m. Nuo 2011 m. iki PTL pardavimas vėl sumažėjo 4 procentiniais punktais. Iš viso, nuo 2008 m. iki PTL pardavimas padidėjo maždaug 31 %.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Sąjungos pardavimo apimtis (mažmenininko prekės ženklo produktų) nesusijusiems pirkėjams (tonomis)	161 544	151 058	179 562	218 876	212 425
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*94*	*111*	*135*	*131*
Sąjungos pardavimo apimtis (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo produktų) nesusijusiems pirkėjams (tonomis)	262 902	248 995	280 586	318 237	312 623
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*95*	*107*	*121*	*119*

Šaltinis. Tyrimas

▼B

(92) Bendra (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo produktų) Sąjungos pramonės pardavimo Sąjungos rinkoje nesusijusiems vartotojams apimtis kito panašiai, tik ne taip smarkiai. Tiksliau, 2009 m. pardavimo apimtis sumažėjo 5 %, 2010 m. padidėjo 12 procentinių punktų, o 2011 m. – dar 14 procentinių punktų. Nuo 2011 m. iki PTL pardavimas vėl sumažėjo 2 procentiniais punktais. Iš viso 2008 m.–PTL pardavimo apimtis padidėjo maždaug 19 %.

d) Rinkos dalis

(93) Sąjungos pramonės rinkos dalis 2008 m. ir 2009 m. sudarė 83 % 2010 m. ji padidėjo iki 88 %, 2011 m. – iki 91 %, o per PTL sumažėjo iki 90 %. Iš viso Sąjungos pramonei tenkanti rinkos dalis nagrinėjamuoju laikotarpi padidėjo 7 procentiniais punktais.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Sąjungos pramonės rinkos dalis (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo) (%)	83	83	88	91	90
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*100*	*106*	*110*	*109*

Šaltinis. Tyrimas

e) Augimas

(94) Nuo 2008 m. iki PTL, kai Sąjungos suvartojimas padidėjo 9 %, Sąjungos pramonės mažmenininko prekės ženklui skirto pardavimo apimtis Sąjungos rinkoje padidėjo 31 %, o bendra Sąjungos pramonės tiek nuosavam, tiek mažmenininko prekės ženklui skirto pardavimo apimtis Sąjungos rinkoje padidėjo 19 % Nuo 2008 m. iki PTL Sąjungos pramonei tenkanti rinkos dalis padidėjo 7 procentiniais punktais, o importo dempingo kaina rinkos dalis sumažėjo 6 procentiniais punktais. Taigi daroma išvada, kad Sąjungos pramonė sugebėjo pasinaudoti augančia rinka.

f) Užimtumas

(95) Sąjungos pramonės užimtumo lygis 2008–2009 m. sumažėjo 17 %, 2010 m. sumažėjo 5 procentiniais punktais, o 2011 m. (PTL) padidėjo 11 procentinių punktų. Apskritai Sąjungos pramonės užimtumo lygis nagrinėjamuoju laikotarpiu sumažėjo 11 %, t. y. nuo maždaug 2 300 iki 2 000 asmenų.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Užimtumas (darbuotojai)	2 278	1 896	1 786	2 038	2 035
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*83*	*78*	*89*	*89*

Šaltinis. Tyrimas

▼B

g) Našumas

(96) Sąjungos pramonės darbuotojų našumas, įvertintas kaip dirbančio asmens išdirbis (tonomis) per metus, laikotarpio pradžioje sudarė 163 tonas vienam darbuotojui; 2009 m. jis sumažėjo 10 %, 2010 m. – dar 10 procentinių punktų, 2011 m. padidėjo 23 procentiniais punktais, o per PTL – dar 1 procentiniu punktu. Iš viso per nagrinėjamąjį laikotarpį Sąjungos pramonės našumas padidėjo 4 %. Ši raida rodo, kad darbuotojų skaičius sumažėjo daugiau nei gamyba.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Našumas (tonomis darbuotojui)	163	147	130	169	169
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*90*	*80*	*103*	*104*

Šaltinis. Tyrimas

h) Pardavimo kainoms poveikio turintys veiksniai

(97) Sąjungos pramonės mažmenininko prekės ženklo produktų pardavimo nesusijusiems pirkėjams vieneto kaina 2009 m. padidėjo 7 %, 2010 m. sumažėjo 8 procentiniais punktais, o 2011 m. – dar 5 procentiniais punktais. Nuo 2011 m. iki PTL šios kainos padidėjo 3 procentiniais punktais. Iš viso nagrinėjamuoju laikotarpiu šios kainos sumažėjo 3 %, nuo 1 073 EUR už toną iki 1 041 EUR už toną per PTL.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Vieneto kaina Sąjungos rinkoje (mažmenininko prekės ženklo) (EUR už toną)	1 073	1 152	1 057	1 008	1 041
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*107*	*99*	*94*	*97*
Vieneto kaina Sąjungos rinkoje (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo) (EUR už toną)	1 248	1 305	1 219	1 182	1 215
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*105*	*98*	*95*	*97*

Šaltinis. Tyrimas

(98) Bendro (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo) Sąjungos pramonės pardavimo Sąjungos rinkoje nesusijusiems vartotojams kainos iš esmės kito panašiai. 2009 m. jos padidėjo 5 %, 2010 m. sumažėjo 7 procentiniais punktais, o 2011 m. – dar 3 procentiniais punktais. Nuo 2011 m. iki PTL tos kainos padidėjo 2 procentiniais punktais. Iš viso nagrinėjamuoju laikotarpiu šios kainos sumažėjo 3 %, nuo 1 248 EUR už toną iki 1 215 EUR už toną per PTL.

i) Dempingo skirtumo dydis

(99) Atlikus tyrimą nustatyta, kad dempingas tęsėsi ir faktinių dempingo skirtumų (t. y. iki 44 %) negalima laikyti nereikšmingais.

▼B

j) Atsigavimas po buvusio dempingo

(100) Pirmiau nagrinėti makroekonominiai ir toliau nagrinėjami mikroekonominiai rodikliai rodo, kad nors antidempingo priemonėmis buvo iš dalies pasiektas tikslas panaikinti Sąjungos gamintojų patiriamą žalą, pramonė tebėra pažeidžiama, o jos padėtis – nestabili. Iš tiesų, mažmenininko prekės ženklo segmento, kuris tiesiogiai konkuruoja su importu iš Tailando, pelningumo rezultatai prasti. Šiame rinkos segmente Sąjungos pramonės pardavimo kainos nagrinėjamuoju laikotarpiu sumažėjo 3 %, o gamybos sąnaudos per tą patį laikotarpį padidėjo maždaug 10 %. Akivaizdu, kad Sąjungos pramonė nesugebėjo padengti savo sąnaudų ir patyrė didelį nuostolį. Mažmenininko prekės ženklo svarba Sąjungos pramonės cukrinių kukurūzų verslui (t. y. 70 % jos bendros pardavimo apimties ir 60 % visos pardavimo vertės), lėmė bendrą pelningumą. Todėl nebuvo galima nustatyti jokio faktinio atsigavimo po ankstesnio dempingo ir manoma, kad Sąjungos pramonės padėtis vis dar yra pažeidžiama dėl bet kokio importo dempingo kaina į Sąjungos rinką.

3.2. *Mikroekonominiai rodikliai*

a) Atsargos

(101) Nagrinėjamuoju laikotarpiu Sąjungos pramonės laikotarpio pabaigos atsargų lygis nuolat mažėjo. 2009 m. jis sumažėjo 2 %, 2010 m. – 27 procentiniais punktais, 2011 m. – 2 procentiniais punktais, per PTL – dar 24 procentiniais punktais. Tačiau reikėtų pažymėti, kad šioje konkrečioje pramonės šakoje atsargų lygis nėra reikšmingas žalos rodiklis. Aukštas atsargų lygis kiekvienų metų pabaigoje yra susijęs su tuo, kad derliaus nuėmimas ir konservavimas paprastai baigiami kiekvienų metų spalį. Taigi atsargos yra prekės, kurios turi būti išsiųstos nuo lapkričio iki liepos mėn.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Laikotarpio pabaigos atsargos (tonomis)	193 834	189 741	136 703	133 884	88 108
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*98*	*71*	*69*	*45*

Šaltinis. Tyrimas

b) Darbo užmokestis

(102) Nuo 2008 m. iki PTL darbo sąnaudos sumažėjo 7 %. Konkrečiai kalbant, 2009 m. jos sumažėjo 16 %, 2010 m. – dar 1 procentiniu punktu, o 2011 (PTL) padidėjo 10 procentinių punktų. Bendrą sumažėjimą nagrinėjamuoju laikotarpiu lėmė užimtumo sumažėjimas.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Metinės darbo sąnaudos (EUR)	34 343 788	28 850 250	28 370 188	31 952 596	31 923 505

▼B

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*84*	*83*	*93*	*93*

Šaltinis. Tyrimas

c) Pelningumas ir investicijų grąža

(103) Nagrinėjamuoju laikotarpiu Sąjungos pramonės produktų, skirtų mažmenininko prekės ženklui, pardavimas, išreikštas grynojo pardavimo procentine dalimi, sumažėjo nuo 5,6 % dydžio pelno 2008 m. iki 5,4 % dydžio nuostolių per PTL.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Sąjungos pelningumas (mažmenininko prekės ženklo) (grynojo pardavimo proc.)	5,6	9,6	–3,3	–8,2	–5,4
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*169*	*–59*	*–145*	*–95*
Sąjungos pelningumas (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo) (grynojo pardavimo proc.)	8,5	10,8	0,7	–0,5	1,6
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*127*	*8*	*–6*	*19*
IG (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo) (pelnas, išreikštas investicijų grynosios buhalterinės vertės proc.)	24,3	40,4	2,9	–3,0	4,4
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*166*	*12*	*–13*	*18*

Šaltinis. Tyrimas

(104) Sąjungos pramonės produktų, skirtų nuosavam prekės ženklui ir mažmenininko prekės ženklui, pardavimo pelningumas sumažėjo nuo 8,5 % 2008 m. iki 1,6 % per PTL. Taigi pelningumas sumažėjo ne taip staigiai kaip mažmenininko prekės ženklo produktų. Pelningumo sumažėjimą galima paaiškinti tuo, kad pardavimo kainos nagrinėjamuoju laikotarpiu sumažėjo 3 %, o gamybos sąnaudos (daugiausia neperdirbti cukriniai kukurūzai ir skardinės) per tą patį laikotarpį padidėjo 5 %. Akivaizdu, kad Sąjungos pramonė nesugebėjo padidėjusių gamybos sąnaudų perkelti pirkėjams.

(105) Investicijų grąža (toliau – IG), išreikšta investicijų grynosios buhalterinės vertės procentiniu pelno dydžiu (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo produkto), iš esmės atitiko pelningumo tendenciją. Ji sumažėjo nuo maždaug 24,3 % 2008 m. iki 4,4 % per PTL, t. y. nagrinėjamuoju laikotarpiu sumažėjo 82 %.

▼B

d) Grynųjų pinigų srautas ir pajėgumas padidinti kapitalą

(106) Iš veiklos gaunamų grynųjų pinigų srautas 2008 m. buvo maždaug 27 000 EUR. 2009 m. jis padidėjo iki maždaug 23 mln. EUR, 2010 m. – iki maždaug 58 mln. EUR, o 2011 m. vėl sumažėjo iki 8 mln. EUR. Nuo 2011 m. iki PTL jis padidėjo iki 11 mln. EUR. Nė vienas Sąjungos bendradarbiaujantis gamintojas nenurodė, kad būtų patyręs sunkumų pritraukti kapitalą.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Pinigų srautai (nuosavo ir mažmeninio prekės ženklo) (EUR)	26 698	23 239 572	58 654 064	7 845 330	11 077 815
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*87 047*	*219 698*	*29 386*	*41 494*

Šaltinis. Tyrimas

e) Investicijos

(107) Sąjungos pramonės metinės investicijos į panašaus produkto gamybą nuo 2008 m. iki 2009 m. padidėjo 45 %, nuo 2009 iki 2010 m. sumažėjo 34 procentiniais punktais, 2011 m. padidėjo 57 procentiniais punktais ir nuo 2011 m. iki PTL galiausiai sumažėjo 4 procentiniais punktais. Apskritai per nagrinėjamąjį laikotarpį investicijos padidėjo 64 %; jos buvo skirtos esamų įrenginių remonto ir atnaujinimo darbams, o ne pajėgumams didinti.

	2008 m.	2009 m.	2010 m.	2011 m.	PTL
Grynosios investicijos (EUR)	6 590 078	9 545 749	7 329 354	11 093 136	10 802 751
Indeksas (2008 m.= 100)	*100*	*145*	*111*	*168*	*164*

Šaltinis. Tyrimas

4. **Išvada dėl žalos**

(108) Nuo 2008 m. iki PTL kelių rodiklių raidos tendencijos buvo neigiamos. Investicijų grąža sumažėjo, gamybos apimtis sumažėjo 8 %, gamybos pajėgumai sumažėjo 9 %, o užimtumas sumažėjo 11 %. Atsižvelgiant į žemą gamybos lygį reikia pažymėti, kad 2008 m. derlius buvo geresnis negu tikėtasi, todėl tais metais padidėjo Sąjungos pramonės gamybos apimtis. Tuo pačiu laikotarpiu importas iš Tailando (paprastai nurodomas JAV doleriais) sumažėjus JAV dolerio vertei tapo patrauklesnis. Šis Sąjungos ir Tailando cukrinių kukurūzų pasiūlos padidėjimas sutapo su ekonomikos ir finansų krize Sąjungoje, turėjusia poveikio vartojimui. Todėl Sąjungos rinkoje nebuvo galima parduoti didesnio Sąjungos pagaminto produkto kiekio. Dėl šios priežasties vėlesniais metais sumažėjo gamyba ir atsargos, bet to nepakanka patirtai žalai pagrįsti.

▼B

(109) Sąjungos pramonės cukrinių kukurūzų pardavimo (nuosavo ir mažmenininko prekės ženklo produktų) pelningumas per nagrinėjamąjį laikotarpį labai sumažėjo. Mažmenininko prekės ženklo segmente, kuriame Sąjunga turi konkuruoti su importu iš Tailando, aiškiai patiriama nuostolių (pelningumas sumažėjo nuo didesnio nei 5 % pelno 2008 m. iki didesnių nei 5 % nuostolių per PTL). Sąjungos gamintojai pardavimo Sąjungos rinkoje kainas sumažino 3 %, o rinkos dalį atgavo pelningumo sąskaita. Mažmenininko prekės ženklo produkto pardavimas yra svarbus pramonei, nes nuosavo prekės ženklo produktų paklausa yra nepakankama; kadangi mažmenininko prekės ženklo produktų pardavimas sudaro apie 60 % visos pardavimo vertės, bendras pelningumas per nagrinėjamąjį laikotarpį sumažėjo nuo 8,5 % iki 1,6 %.

(110) Kai kurie rodikliai rodo, kad dėl taikomų priemonių pramonė atgavo savo poziciją. Tailando importo apimtis ir jam tenkanti rinkos dalis sumažėjo beveik perpus, nuo 12 % 2008 m. iki vos 6 % per PTL. Sąjungos pramonei tenkanti rinkos dalis padidėjo nuo 83 % 2008 m. iki 90 % per PTL. Be to, per PTL dėl vidutinių Tailando importo kainų nebuvo priverstinai mažinamos Sąjungos pramonės kainos, tačiau tuo pačiu metu dėl šių kainų Sąjungos pramonė negalėjo perkelti padidėjusių sąnaudų pirkėjams. Kiti rodikliai taip pat kito teigiama linkme. Pajėgumų išnaudojimas padidėjo 2 % ir buvo gana didelis – 77 % per PTL. Sąjungos pramonės mažmenininko prekės ženklo produktų, tiesiogiai konkuruojančių su iš Tailando importuotais produktais, pardavimo apimtis padidėjo 31 %, o bendra abiejų segmentų pardavimo apimtis padidėjo 19 %. Investicijos padidėjo 64 %. Šie veiksniai rodo, kad pramonė galėjo atsigauti. Tačiau ji negalėjo pasiekti pakankamo pelningumo lygio, kad išlaikytų didelę dalį rinkoje, kurioje konkuruoja tik Sąjungos pramonės ir iš Tailando importuoti produktai (importas iš trečiųjų šalių yra išsisklaidęs ir labai nedidelis).

(111) Konkurencijos padėtis Sąjungos rinkoje iš tikrųjų yra kebli. Viena vertus, viename rinkos segmente – nuosavo prekės ženklo produktų – ES pramonė nepatiria išorės konkurencijos. Prekės ženklo savininkai turi didelę derybinę galią mažmenininkų atžvilgiu. Tiesą sakant, jie nustato kainas. Rinka yra konsoliduota, keturiems atrinktiems gamintojams tenka 54 % rinkos. Kita vertus, mažmenininkai turi didesnę galią privačių prekės ženklų segmente. Kainoms daromas nuolatinis spaudimas dėl išorės ir Sąjungos vidaus konkurencijos. Todėl Sąjungos gamintojams sunkiau perkelti gamybos sąnaudų (daugiausia cukrinių kukurūzų ir skardinių) padidėjimą pirkėjams (per nagrinėjamąjį laikotarpį Sąjungos pramonės gamybos sąnaudos padidėjo beveik 5 %), nes dėl importo iš Tailando daromas spaudimas kainoms.

▼B

(112) Akivaizdu, kad Sąjungos pramonė sugebėjo padidinti savo rinkos dalį vietoje didesnių kainų pasirinkdama didesnį kiekį. Kita vertus, reikia pripažinti, kad didžioji cukrinių kukurūzų pramonės dalis (mažmenininko prekės ženklo produktų segmentas) negalėjo padengti savo sąnaudų. Todėl galima daryti išvadą, kad Sąjungos pramonės padėtis tebėra nestabili ir pažeidžiama.

(113) Kelios šalys teigė, kad Sąjungos pramonė atsigavo, nes pagerėjo keletas rodiklių, ypač susijusių su didele Sąjungos pramonei tenkančia rinkos dalimi ir neigiamu priverstinio kainų mažinimo rodikliu.

(114) Pripažįstama, kad Sąjungos pramonės patiriama žala nevienareikšmiška. Antidempingo priemonėmis iš dalies pavyko pašalinti dėl importo iš Tailando dempingo kainomis Sąjungos pramonės patiriamą žalą. Tačiau, kita vertus, ypač atsižvelgiant į žemą ir vis mažėjantį pelningumą, Sąjungos pramonės padėtis tebėra pažeidžiama.

(115) Neigiamas priverstinio kainų mažinimo rodiklis ir didelė Sąjungos pramonei tenkanti rinkos dalis automatiškai nereiškia, kad žala nėra daroma. Dėl tebevykdomo importo iš Tailando dempingo kainomis (dempingo skirtumai sudaro iki 44 %) Sąjungos rinkoje darytas spaudimas kainoms. Sąjungos pramonė, stengdamasi atgauti prarastą rinkos dalį, taikė žemas kainas, todėl jos pelningumas sumažėjo.

(116) Vienos suinteresuotosios šalies teigimu, žalos vertinimas turėtų būti grindžiamas bendra Sąjungos pramonės veikla, o ne vieno rinkos segmento veikla.

(117) Remiantis pradiniu tyrimu, žalos vertinimas buvo pagrįstas bendra Sąjungos pramonės veikla (nuosavo prekės ženklo ir mažmenininko prekės ženklo) bei, kai kurių žalos rodiklių (pelningumo, pardavimo apimties ir pardavimo kainos) atveju, mažmenininko prekės ženklo segmentu. Aplinkybės nepasikeitė tiek, kad būtų galima pagrįsti šio metodo, kuris naudojamas Sąjungos pramonės padėčiai vertinti, nesilaikymą. Kaip minėta 84 ir 85 konstatuojamosiose dalyse, cukrinių kukurūzų rinkai tebėra būdingi du pardavimo kanalai, o visas importas iš bendradarbiaujančių Tailando eksportuotojų yra susijęs su mažmenininko prekės ženklo kanalu. Be to, nors ir būtų atsižvelgiama tik į bendrą Sąjungos pramonės veiklą, žemo ir mažėjančio pelningumo atžvilgiu išvada dėl pažeidžiamos Sąjungos pramonės padėties nepasikeistų. Remiantis tuo, kas išdėstyta, teiginys atmetamas.

(118) Dvi suinteresuotosios šalys teigė, kad Sąjungos nepajėgumas gali būti susijęs su konkurencija Sąjungoje.

▼B

(119) Tačiau su konkurencingumu susijusi padėtis Sąjungos rinkoje nelabai skiriasi nuo pradinio tyrimo nagrinėjamuoju laikotarpiu buvusios padėties (du pardavimo kanalai, maždaug 20 Sąjungos gamintojų). Tačiau 2002 m., prieš prasidedant Tailando eksportui į Sąjungos rinką dempingo kainomis, bendras Sąjungos pramonės pelno lygis buvo daugiau nei 20 % (nuosavo prekės ženklo ir mažmenininko prekės ženklo), o mažmenininko prekės ženklo – 17 %. Tai rodo, kad konkurencija Sąjungoje nekliudė Sąjungos pramonei gauti įprastą pelną. Veikiau Sąjungos pramonė negalėjo padidinti kainų dėl importo dempingo kaina ir jo daromo spaudimo kainoms.

F. ŽALOS PASIKARTOJIMO TIKIMYBĖ

(120) Remiantis tuo, kas išdėstyta pirmiau, panašu, kad antidempingo priemonėmis buvo iš dalies pašalinta Sąjungos gamintojams padaryta žala. Kita vertus, kaip matoma pagal pablogėjusius kai kuriuos žalos rodiklius, pramonės padėtis tebėra pažeidžiama ir nestabili.

(121) Kaip minėta, Tailando eksportuotojai turi nepanaudotų pajėgumų sparčiai padidinti savo eksportą. Be to, pagal Tailando prekybos statistinius duomenis matyti, kad 2011 m. iš Tailando į trečiąsias šalis eksportuota maždaug 140 000 tonų, t. y. maždaug 7 kartus daugiau nei į Sąjungą. Atsižvelgiant į didesnes kainas Sąjungos rinkoje, palyginti su kai kurių trečiųjų šalių rinkomis, tikėtina, kad nustojus galioti priemonėms šiuo metu į tas šalis eksportuojami dideli kiekiai bus nukreipti į ES rinką. Toks staigus pokytis jau buvo nustatytas pradiniame tyrime, kuomet importo iš Tailando į Sąjungą rinkos dalis išaugo beveik dvigubai vos per trejus metus, t. y. nuo 6,8 % 2002 m. iki 12,7 % 2005 m.

(122) Todėl remiantis tuo, kas išdėstyta, galima daryti išvadą, kad yra tikimybė, jog panaikinus priemones žala pasikartos.

(123) Kelios suinteresuotosios šalys pareiškė abejones dėl išvados dėl žalos pasikartojimo tikimybės. Konkrečiai teigiama, kad 5 % dydžio Sąjungos ir trečiosios rinkos kainų skirtumas yra per mažas, kad dėl jo cukrinių kukurūzų eksportas būtų nukreipiamas į Sąjungos rinką. Šis argumentas jau nagrinėtas 61 konstatuojamojoje dalyje. Be to, teigiama, kad cukriniai kukurūzai nėra prekė, kurios rinką būtų lengva pakeisti. Tačiau šis argumentas nebuvo pagrįstas ir neatitinka šio tyrimo išvadų.

▼B

(124) Nors nustatant žalos pasikartojimo tikimybę vertintos ateities tendencijos, bet jos pagrįstos 121 konstatuojamojoje dalyje minėtais faktais. Todėl šis teiginys atmestas.

G. **SĄJUNGOS INTERESAI**

(125) Pagal pagrindinio reglamento 21 straipsnį nagrinėta, ar toliau taikant galiojančias antidempingo priemones nebūtų prieštaraujama visos Sąjungos interesams. Nustatant Sąjungos interesus įvertinti visi susiję įvairūs interesai. Visoms suinteresuotosioms šalims buvo suteikta galimybė pareikšti savo nuomonę pagal pagrindinio reglamento 21 straipsnio 2 dalį.

1. **Sąjungos pramonės interesai**

(126) Kaip minėta pirmiau, Sąjungos pramonė vis dar yra šiek tiek nestabili ir pažeidžiama. Toliau taikant priemones ji galėtų padidinti pardavimo kainas (visų pirma mažmenininko prekės ženklo produktų), kad padengtų padidėjusias gamybos sąnaudas. Tai sudarytų sąlygas pramonei pagerinti finansinę padėtį.

2. **Mažmenininkų ir naudotojų interesai**

(127) Dėl bendradarbiavimo kreiptasi į daugiau kaip 40 importuotojų ir (arba) mažmenininkų ir dvi vartotojų ir (arba) prekybos organizacijas. Bendradarbiavo tik vienas mažmenininkas. Jo importas sudarė nedidelę viso importo iš Tailando per PTL dalį. Palyginti su bendra apyvarta, su cukriniais kukurūzais susijusi apyvartos dalis buvo nedidelė. Be to, per PTL cukrinių kukurūzų perpardavimas buvo labai pelningas. Šie veiksniai rodo, kad mažmenininkams daromas poveikis nebūtų neproporcingas, net jei priemonių taikymas būtų pratęstas.

(128) Tuo pat metu kelios prekybos asociacijos pateikė pareiškimus ir dalyvavo klausyme. Jos pareiškė, kad antidempingo priemonių taikymas turėtų būti nutrauktas atsižvelgiant į nedidelę ir mažėjančią Tailando importui tenkančią rinkos dalį ir tuo pačiu metu didelę ir vis augančią Sąjungos pramonės rinkos dalį.

(129) Kalbant apie vartotojus, vidutinės vieno namų ūkio išlaidos cukriniams kukurūzams yra labai nedidelės, iki 5 EUR per metus. Atsižvelgiant į žemą galiojančių priemonių lygį, tolesnis priemonių taikymas vartotojams tikriausiai būtų nereikšmingas.

(130) Todėl atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, ir į nepakankamą bendradarbiavimą, manoma, kad nustačius siūlomas priemones Sąjungos mažmenininkų ir vartotojų padėtis mažai pasikeistų.

▼B

3. **Tiekimo trūkumo pavojus/Konkurencija Sąjungos rinkoje**

(131) Pirmiausia reikėtų priminti, kad antidempingo priemonėmis siekiama pašalinti iškreiptų rinkos sąlygų, susidarančių dėl importo dempingo kaina, poveikį, o ne užkirsti kelią į Sąjungą importuoti produktą, kuriam nustatytos priemonės.

(132) Per PTL suvartojimas Sąjungojepadidėjo 9 %, iki maždaug 350 000 tonų. Nagrinėjamuoju laikotarpiu Sąjungos pramonės pajėgumai nuolat viršijo Sąjungos paklausą ir pasiekė apie 440 000 tonų per PTL. Sąjungos gamintojai pakankamai konkuruoja. Per PTL buvo naudojama 77 % pajėgumų, taigi padidėjus paklausai Sąjungos pramonė turėtų nepanaudotų pajėgumų gamybai padidinti. Dalį paklausos gali patenkinti importas iš kitų trečiųjų šalių, visų pirma Jungtinių Valstijų ir Kinijos Liaudies Respublikos. Kaip minėta pirmiau, reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kad antidempingo priemonėmis nesiekiama užkirsti kelio importui iš Tailando į Sąjungą. Atsižvelgiant į žemą priemonių lygį, tikimasi, kad Tailando importas ir toliau sudarys tam tikrą dalį Sąjungos rinkoje.

(133) Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, negalima daryti išvados, kad toliau taikant antidempingo priemones Sąungos rinkoje gali sumažėti pasiūla arba konkurencija.

4. **Išvada dėl Sąjungos interesų**

(134) Remiantis tuo, kas išdėstyta, nustatyta, kad toliau taikant priemones daromas neigiamas poveikis būtų ribotas ir bet kuriuo atveju būtų proporcingas Sąjungos pramonės gaunamai naudai.

H. **ANTIDEMPINGO PRIEMONĖS**

(135) Visoms šalims buvo pranešta apie esminius faktus ir aplinkybes, kuriais remiantis buvo ketinama rekomenduoti toliau taikyti galiojančias priemones. Buvo nustatytas laikotarpis pastaboms dėl atskleistų faktų pateikti. Į pateiktus pagrįstus argumentus ir pastabas buvo deramai atsižvelgta.

(136) Remiantis tuo, kas išdėstyta, kaip nustatyta pagrindinio reglamento 11 straipsnio 2 dalyje, tam tikriems importuojamiems Tailando kilmės cukriniams kukurūzams, turintiems grūdų pavidalą, taikomos antidempingo priemonės turėtų būti toliau taikomos. Primenama, kad šios priemonės – skirtingų normų *ad valorem* muitas.

▼B

(137) Šiame reglamente konkrečioms bendrovėms nurodytos antidempingo muito normos taikomos tik šių bendrovių, t. y. konkrečiai nurodytų juridinių asmenų, pagamintam importuojamam nagrinėjamajam produktui. Bet kurios kitos bendrovės, kurios pavadinimas ir adresas konkrečiai nenurodytas šio reglamento rezoliucinėje dalyje, įskaitant subjektus, susijusius su konkrečiai nurodytomis bendrovėmis, pagamintam importuojamam nagrinėjamajam produktui negali būti taikomos tos normos – jam taikoma visoms kitoms bendrovėms nustatyta muito norma.

(138) Visus prašymus taikyti tas individualias antidempingo muito normas (pvz., pasikeitus įmonės pavadinimui arba įsteigus naujas gamybos ar pardavimo įmones) reikėtų siųsti Komisijai ([1]) kartu su visa svarbia informacija, ypač apie bendrovės veiklos pasikeitimus, susijusius su gamyba, vidaus ir eksporto pardavimu, kurie yra susiję, pavyzdžiui, su tokiu pavadinimo arba gamybos ir pardavimo įmonių pasikeitimu. Prireikus šis reglamentas bus atitinkamai iš dalies keičiamas atnaujinant bendrovių, kurioms taikomos individualios muito normos, sąrašą,

PRIĖMĖ ŠĮ REGLAMENTĄ:

1 straipsnis

1. Importuojamiems Tailando kilmės cukriniams kukurūzams (*Zea mays var. saccharata*), turintiems grūdų pavidalą, paruoštiems arba konservuotiems su actu arba acto rūgštimi, neužšaldytiems, kurių KN kodas šiuo metu yra ex 2001 90 30 (TARIC kodas 2001 90 30 10), ir cukriniams kukurūzams (*Zea mays var. saccharata*), turintiems grūdų pavidalą, paruoštiems arba konservuotiems be acto arba acto rūgšties, neužšaldytiems, išskyrus produktus, priskiriamus 2006 pozicijai, kurių KN kodas šiuo metu yra ex 2005 80 00 (TARIC kodas 2005 80 00 10), nustatomas galutinis antidempingo muitas.

2. Galutinio antidempingo muito, taikomo 1 dalyje aprašytų produktų, kuriuos pagamino toliau išvardytos bendrovės, neto kainai Sąjungos pasienyje prieš sumokant muitą, norma yra tokia:

Bendrovė	Antidempingo muitas (%)	Papildomas TARIC kodas
▼M1		
River Kwai International Food Industry Co., Ltd, 99 Moo 1 Thanamtuen Khaupoon Road Kaengsian, Muang, Kanchanaburi 71000 Tailandas	3,6	A791

3. Jeigu nenurodyta kitaip, taikomos galiojančios muitus reglamentuojančios nuostatos.

([1]) European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, B-1049 Brussels, Belgija.

▼B

2 straipsnis

1 straipsnio 2 dalis gali būti iš dalies keičiama, naują eksportuojantį gamintoją priskiriant prie neatrinktų bendradarbiaujančių bendrovių, kurioms taikoma svertinė vidutinė muito norma, 12,9 %, jeigu kuris nors naujas Tailando eksportuojantis gamintojas pateikia Komisijai pakankamai įrodymų, kad:

a) peržiūros tiriamuoju laikotarpiu (2011 m. balandžio 1 d.–2012 m. kovo 30 d.) į Sąjungą neeksportavo 1 straipsnio 1 dalyje nurodyto produkto;

b) nėra susijęs su jokiu Tailando eksportuotoju ar gamintoju, kuriam taikomos šiuo reglamentu nustatytos priemonės, ir

c) faktiškai nagrinėjamąjį produktą eksportavo į Sąjungą po peržiūros tiriamojo laikotarpio arba turi neatšaukiamų sutartinių įsipareigojimų eksportuoti į Sąjungą didelį jo kiekį.

3 straipsnis

Šis reglamentas įsigalioja kitą dieną po jo paskelbimo *Europos Sąjungos oficialiajame leidinyje*.

Šis reglamentas privalomas visas ir tiesiogiai taikomas visose valstybėse narėse.

▼B

PRIEDAS

1 straipsnio 2 dalyje nurodytas bendradarbiaujančių gamintojų sąrašas pagal papildomą TARIC kodą A793

Pavadinimas	Adresas
Agro-On (Thailand) Co., Ltd.	50/499–500 Moo 6 Baan Mai, Pakkret, Monthaburi 11120, Tailandas
B.N.H. Canning Co., Ltd.	425/6–7 Sathorn Place Bldg., Klongtonsai, Kongsan Bangkok 10600, Tailandas
Boonsith Enterprise Co., Ltd.	7/4 M.2, Soi Chomthong 13, Chomthong Rd., Chomthong, Bangkok 10150, Tailandas
Erawan Food Public Company Limited	Panjathani Tower 16th floor, 127/21 Nonsee Rd., Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120, Tailandas
Great Oriental Food Products Co., Ltd.	888/127 Panuch Village Soi Thanaphol 2, Samsen-Nok, Huaykwang, Bangkok 10310, Tailandas
Lampang Food Products Co., Ltd.	22K Building, Soi Sukhumvit 35, Klongton Nua, Wattana, Bangkok 10110, Tailandas
O.V. International Import-Export Co., Ltd.	121/320 Soi Ekachai 66/6, Bangborn, Bangkok 10500, Tailandas
Pan Inter Foods Co., Ltd.	400 Sunphavuth Rd, Bangna, Bangkok 10260, Tailandas
Siam Food Products Public Co., Ltd.	3195/14 Rama IV Rd., Vibulthani Tower 1, 9th Fl., Klong Toey, Bangkok, 10110, Tailandas
Viriyah Food Processing Co. Ltd.	100/48 Vongvanij B Bldg, 18th Fl, Praram 9 Rd., Huay Kwang, Bangkok 10310 Tailandas
Vita Food Factory (1989) Ltd.	89 Arunammarin Rd., Banyikhan, Bangplad, Bangkok 10700, Tailandas