32004R0074

L 12/1 ÚRADNÝ VESTNÍK EURÓPSKEJ ÚNIE 17.1.2004

NARIADENIE RADY (ES) č. 74/2004
z 13. januára 2004,
ktorým sa uplatňuje konečné vyrovnávacie clo na dovoz bavlnenej posteľnej bielizne

RADA EURÓPSKEJ ÚNIE

so zreteľom na Zmluvu o založení Európskeho spoločenstva,

so zreteľom na nariadenie Rady (ES) č. 2026/97 zo 6. októbra 1997 o ochrane proti dotovanému dovozu z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva [1], najmä na jeho článok 15,

so zreteľom na návrh, ktorý predložila Komisia po porade s Poradným výborom,

keďže:

A. POSTUP

1. Začatie

(1) 18. decembra 2002 Komisia oznámila (ďalej len „oznámením o začatí") v *Úradnom vestníku Európskych spoločenstiev* začatie antisubvenčného konania v súvislosti s dovozom bavlnenej posteľnej bielizne z čistých bavlnených vlákien, bavlnených vlákien miešaných s umelými vláknami alebo ľanom (pričom ľan nie je prevažujúcim vláknom), bielených, farbených alebo potlačovaných (ďalej len „bavlnená posteľná bielizeň") s pôvodom v Indii [2] do spoločenstva a začala vyšetrovanie.

(2) Konanie začalo na základe sťažnosti podanej v novembri 2002 Výborom bavlnárskych a príbuzných textilných odvetví Európskych spoločenstiev (Eurocoton alebo iba „sťažovateľ") v mene výrobcov predstavujúcich viac ako 25 % celkovej výroby bavlnenej posteľnej bielizne v spoločenstve. Sťažnosť obsahovala na prvý pohľad subvencovanie uvedeného výrobku a podstatné poškodenie vyplývajúce zo subvencovania, čo sa považovalo za nedostatočné na opodstatnenie začatia antisubvenčného konania.

(3) Pred začatím konania a v súlade s článkom 10 ods. 9 nariadenia (ES) č. 2026/97 (ďalej len „základné nariadenie") Komisia oznámila vláde Indii, že prijala príslušne zdokumentovanú sťažnosť, podľa ktorej údajné subvencovanie dovozu bavlnenej posteľnej bielizne s pôvodom v Indii spôsobovalo vážnu ujmu priemyslu spoločenstva. Vláda Indie bola pozvaná na konzultácie s cieľom objasniť situáciu, pokiaľ išlo o obsah sťažnosti, a dosiahnuť vzájomne prijateľné riešenie. Konzultácie s vládou Indie sa následne konali v priestoroch Komisie v Bruseli. Vláda Indie počas týchto konzultácií neposkytla žiadne presvedčivé dôkazy, ktoré by mohli vyvrátiť obvinenia uvedené v sťažnosti. Komisia však vzala na vedomie pripomienky vlády Indie ohľadne obvinení uvedených v sťažnosti týkajúcich sa dotácií dovozu a podstatných škôd, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

(4) Komisia oficiálne oznámila vyvážajúcim výrobcom a dovozcom, o ktorých bolo známe, že sú zainteresovaní, rovnako ako aj združeniam, zástupcom danej vyvážajúcej krajiny, sťažovateľovi a iným výrobcom spoločenstva, známym združeniam výrobcov a užívateľom začatie konania. Zainteresované strany boli vyzvané, aby do stanoveného časového limitu uvedeného v oznámení o začatí písomne predložili svoje stanoviská a prípadne požiadali o ústne pojednávanie.

(5) Od dátumu podania sťažnosti do dátumu začatia konania uplynulo viac ako 45 dní. Podľa článku 10 ods. 13 základného nariadenia platí, že sťažnosť sa podala v prvý pracovný deň po jej doručení Komisii doporučenou poštou alebo vydaním potvrdenia o prijatí Komisiou. Vydanie potvrdenia prijatia sa uskutočnilo vo štvrtok 31. októbra 2002. Vzhľadom na to, že 1. november bol štátny sviatok, prvý pracovný deň po vydaní potvrdenia o prijatí Komisiou bol pondelok 4. novembra 2002. Preto sa 4. november 2002 musí považovať za dátum podania sťažnosti. Oznámenie o začatí konania bolo uverejnené 18. decembra 2002, čo je jednoznačne v rámci lehoty 45 dní na podanie sťažnosti. Oznámenie o začatí bolo teda uverejnené do termínu určeného v článku 10 ods. 13 základného nariadenia.

[1] Ú. v. ES L 288, 21.10.1997, s. 1. Nariadenie naposledy zmenené a doplnené nariadením (ES) č. 1973/2002 (Ú. v. ES L 305, 7.11.2002, s. 4).

[2] Ú. v. ES C 316, 18.12.2002, s. 10.

2. **Vytvorenie vzorky**

VYTVORENIE VZORKY VÝVOZCOV/VÝROBCOV V INDII

Všeobecné

(6) Vzhľadom na veľký počet vývozcov v Indie sa Komisia rozhodla použiť techniku vzorky v súlade s článkom 27 základného nariadenia.

(7) Aby Komisia mohla vybrať vzorku podľa článku 27 ods. 2 základného nariadenia, požiadala vývozcov a zástupcov konajúcich v ich mene, aby sa ozvali do troch týždňov po začatí konania a poskytli základné informácie o svojom vývoze a domácom obrate, o niektorých dotačných systémoch a názvoch a činnostiach príbuzných spoločností. Komisia v tejto súvislosti oslovila aj orgány Indie.

Predbežný výber vzorky

(8) Odpovedalo viac ako 80 spoločností, ktoré do trojtýždňovej lehoty poskytli požadované informácie. Išlo o spoločnosti, ktoré počas obdobia vyšetrovania vyviezli do spoločenstva daný výrobok. Považovali sa za spolupracujúce spoločnosti a brali sa do úvahy pri výbere vzorky. Tieto spoločnosti predstavovali viac ako 90 % celkového vývozu Indie do spoločenstva.

(9) Spoločnosti, ktoré sa napokon do vzorky nezahrnuli, boli informované, že všetky protidotačné clá na ich vývoz sa budú vypočítavať v súlade s článkom 15 ods. 3 základného nariadenia, t. j. bez prekročenia váženého aritmetického priemeru množstva vyrovnávacích subvencií stanovených pre spoločnosti vo vzorke.

(10) Spoločnosti, ktoré sa do termínu určeného v oznámení o začatí neozvali, sa považujú za nespolupracujúce spoločnosti.

Výber vzorky

(11) Podľa článku 27 ods. 1 základného nariadenia bol výber vzorky založený na najväčšom reprezentatívnom objeme vývozu, ktorý je možný v rámci dostupného času preskúmať. Na tomto základe boli ôsmi vyvážajúci výrobcovia (plus tri príbuzné spoločnosti) po konzultáciách s ich zástupcami vybratí, aby vytvorili vzorku profesionálneho združenia vývozcov (Texprocil) a vlády Indie. Táto vzorka predstavovala 55 % indického vývozu daného výrobku do spoločenstva.

(12) Spoločnostiam vybratým vo vzorke, ktoré plne spolupracovali počas vyšetrovania, boli udelené ich vlastné dotačné rozpätia a individuálna colná sadzba.

Individuálne preskúmanie spoločností nevybratých do vzorky

(13) Dvadsať jedna spolupracujúcich spoločností nevybratých do vzorky požiadalo o individuálne rozpätia dotácií. V súlade s článkom 27 odsekom 3 základného nariadenia sa ich žiadosť v tomto vyšetrovaní nemohla prijať, pretože počet vývozcov bol taký veľký, že individuálne preskúmania by boli neprimerane zaťažujúce a zabránili by včasnému ukončeniu vyšetrovania. 21 daných spoločností bolo preto o tejto skutočnosti príslušne informovaných.

VYTVORENIE VZORKY PODĽA POSTUPOV SPOLOČENSTVA

(14) Vzhľadom na veľký počet výrobcov, ktorí sťažnosť podporovali, a v súlade s článkom 27 základného nariadenia Komisia oznámila začatie svojho zámeru vytvoriť vzorku výrobcov spoločenstva, ktorú by bolo možné primerane preskúmať v rámci dostupného času. Komisia na tento účel požiadala spoločnosti, aby poskytli informácie týkajúce sa výroby a predaja podobného výrobku.

(15) Na základe informácií, ktoré Komisia obdržala, Komisia vybrala päť spoločností v troch členských štátoch. V tomto výbere sa objem výroby a predaja považoval za najreprezentatívnejšiu veľkosť trhu.

(16) Dve z piatich spoločností, ktoré boli medzi menšími spoločnosťami, neboli schopné predložiť úplný zoznam všetkých transakcií s nepríbuznými zákazníkmi počas obdobia vyšetrovania, a preto sa považujú iba za čiastočne spolupracujúce.

3. **Vyšetrovanie**

(17) Mnohí vyvážajúci výrobcovia v danej krajine a tiež výrobcovia spoločenstva, užívatelia spoločenstva a dovozcovia spoločenstva predložili svoje stanoviská písomne. Všetky strany, ktoré tak požiadali a ktoré preukázali, že existujú konkrétne dôvody, prečo by mali byť vypočuté na ústnom pojednávaní, dostali príležitosť vystúpiť na ústnom pojednávaní.

(18) Dotazníkové odpovede prišli od piatich sťažujúcich sa výrobcov zahrnutých vo vzorke, od reprezentatívnej vzorky ôsmich vyvážajúcich výrobcov (plus tri príbuzné spoločnosti) v Indii a jedného nesúvisiaceho dovozcu v spoločenstve.

(19) Komisia sa snažila získať všetky informácie, ktoré považovala za potrebné na účely stanovenia dotácii, poškodenia, príčinnosti a záujmu spoločenstva, a všetky takéto informácie preverila. Preverovacie návštevy sa uskutočnili v priestoroch nasledujúcich spoločností:

Výrobcovia spoločenstva:

— Bierbaum Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG, Nemecko;

— Descamps SA, Francúzsko;

— Gabel industria tessile SpA, Taliansko;

— Vanderschooten SA, Francúzsko;

— Vincenzo Zucchi SpA, Taliansko;

Nesúvisiaci dovozcovia v spoločenstve:

— Richard Haworth, Spojené kráľovstvo;

Vývozcovia/výrobcovia v Indii:

— The Bombay Dyeing and Maufacturing Co., Mumbai

— Brijmohan Purusottamdas, Mumbai

— Divya Textiles, Mumbai

— Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad (príbuzná s Texcellence Overseas)

— Mahalaxmi Exports, Ahmedabad

— Nowrosjee Wadia & Sons, Mumbai (príbuzná s The Bombay Dyeing and Maufacturing Co.)

— N.W. Exports Limited Mumbai (príbuzná s The Bombay Dyeing and Maufacturing Co.)

— Pasupati Fabrics, New Delhi

— Prakash Cotton Mills Pvt., Ltd, Mumbai

— Texcellence Overseas, Mumbai

— Vigneshwara Exports Limited, Mumbai

(20) Vyšetrovanie subvencií a ujmy sa týkalo obdobia od 1. októbra 2001 do 30. septembra 2002 (obdobie vyšetrovania). Skúmanie trendov týkajúcich sa posúdenia ujmy sa týkalo obdobia od 1999 do konca obdobia vyšetrovania (uvažované obdobie).

(21) Vzhľadom na potrebu ďalej preskúmať niektoré aspekty subvencií, ujmy, príčinnosť a záujem spoločenstva sa nezaviedli žiadne predbežné protidotačné opatrenia na bavlnenú posteľnú bielizeň s pôvodom v Indii.

B. PREDMETNÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK

1. Predmetný výrobok

(22) Predmetný výrobok je posteľná bielizeň z bavlneného vlákna, čistého alebo zmiešaného s umelými vláknami alebo ľanom (pričom ľan nie je dominantným vláknom), bieleného, farbeného alebo potlačovaného, s pôvodom v Indii, patriaceho do súčasných číselných položiek KN ex 6302 21 00 (číselné označenia TARIC 6302 21 00 81, 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (číselné označenia TARIC 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (číselné označenie TARIC 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (číselné označenie 6302 31 90 90), ex 6302 32 90 (číselné označenie TARIC 6302 32 90 19). Posteľná bielizeň zahrňuje posteľné plachty (šité na mieru matraca alebo rovné), obliečky na periny a obliečky na vankúše, balené na predaj oddelene alebo v súboroch. Všetky typy výrobkov sú podobné vo svojich podstatných fyzikálnych vlastnostiach a svojom použití. Preto sa považujú za jeden výrobok.

3. Podobný výrobok

(23) Výrobok zhotovený a predaný na domácom trhu Indie a vyvezený do spoločenstva z Indie a výrobok vyrobený a predaný v spoločenstve výrobcami spoločenstva majú v zásade rovnaké fyzické vlastnosti a tiež rovnaké použitie, preto sa považujú za podobné výrobky v zmysle článku 1odseku 5 základného nariadenia.

C. SUBVENCOVANIE

1. Úvod

(24) Na základe informácií uvedených v sťažnosti a odpovediach na dotazník Komisie sa vyšetrilo šesť nasledujúcich systémov, ktoré údajne predstavovali udeľovanie vývozných subvencií:

i) Systém úverovej colnej knižky (DEPB)

ii) Systém certifikátu bezcolného doplnenia (DRFC)

iii) Systém podporovania vývozu kapitálového tovaru (EPCG)

iv) Systém predbežných licencií (ALS)

v) Zóny vývozného spracovávania/Jednotky vývozného spracovávania (EPZ/EOU)

vi) Systém oslobodenia od dani z príjmu (ITES)

(25) Systémy i), ii), iii), iv) a v) špecifikované v úvodnom ustanovení 24 vychádzajú z aktu o zahraničnom obchode (vývoj a regulovanie) z roku 1992 (č. 22 z roku 1992), ktorý nadobudol platnosť 7. augusta 1992 (akt o zahraničnom obchode). Akt o zahraničnom obchode oprávňuje vládu Indie, aby vydávala vyhlášky ohľadne vývoznej a dovoznej politiky. Sú zhrnuté v dokumentoch „Politika vývozu a dovozu“, ktoré vydáva ministerstvo obchode každých päť rokov a pravidelne ich aktualizuje. Dva dokumenty „Politiky vývozu a dovozu“ sa vzťahujú aj na obdobie vyšetrovania tohto prípadu, t. j. päťročný plán týkajúci sa obdobia od 1. apríla 1997 do 31. marca 2002 a päťročný plán týkajúci sa obdobia od 1. apríla 2002 do 31. marca 2007. Vláda Indie okrem toho stanovuje aj postupy riadenia politiky zahraničného obchodu v Príručke postupov – 1. apríl 2002 až 31. marec 2007 (diel 1). Podobná príručka postupov existuje tiež pre obdobie od 1. apríla 1997 do 31. marca 2002. Príručka postupov sa takisto pravidelne aktualizuje.

(26) Pri preverovacej návšteve vlády Indie sa konštatovalo, že nedošlo k žiadnym významným zmenám vo vzťahu k údajným dotačným systémom v politike vývozu a dovozu počas obdobia vyšetrovania. Z politiky vývozu a dovozu, ktorá sa týka obdobia od 1. apríla 2002 do 31. marca 2007, je jasné, že licencie/certifikáty/povolenia vydané pred prijatím tejto politiky budú naďalej platné na účel, na ktorý boli takéto licencie/certifikáty/povolenia vydané, pokiaľ nie je stanovené inak.

(27) Odkazy na právny základ pre systémy vyšetrovania i) až v) uvedené v úvodnom ustanovení 24 sa v ďalej používajú vo vzťahu k vývoznej a dovoznej politike týkajúcej sa obdobia od 1. apríla 2002 do 31. marca 2007 a vo vzťahu k „Príručke postupov – 1. apríl 2002 až 31. marec 2007“ (diel 1).

(28) Oslobodenie od dane z príjmu vi) špecifikované v úvodnom ustanovení 24 vychádza z aktu o dani z príjmu z roku 1961, ktorý je každoročne zmenený a doplnený finančným aktom.

2. **Systém úverovej colnej knižky *(DEPB)***

a) *Právny základ*

(29) DEPB nadobudol platnosť 1. apríla 1997 prostredníctvom colnej vyhlášky 34/97. Odseky 4.3.1 až 4.3.4 Politiky vývozu a dovozu a odseky 4.37 až 4.53 Príručky postupov obsahujú podrobný opis systému. DEPB je nástupcom Systému knižky, ktorý bol ukončený 31. marca 1997. Od počiatku existovali dva typy DEPB, totiž DEPB na predexportnom základe a DEPB na poexportnom základe. Vláda Indie zdôraznila, že DEPB na predexportnom základe bol zrušený 1. apríla 2000, a preto tento systém nie je relevantný pre dané obdobie vyšetrovania. Konštatovalo sa, že žiadna zo spoločností nevyužívala žiadne výhody podľa DEPB na predexportnom základe. Preto nie je potrebné stanoviť kompenzovateľnosť DEPB na predexportnom základe.

b) *Oprávnenosť*

(30) DEPB na poexportnom základe je dostupná pre vyvážajúcich výrobcov alebo obchodujúcich vývozcov (t. j. obchodníkov).

c) *Praktické realizovanie DEPB na poexportnom základe*

(31) Podľa tohto systému ktorýkoľvek oprávnený vývozca môže požiadať o úvery, ktoré sa vypočítavajú ako percento hodnoty vyvezených hotových výrobkov. Takéto miery DEPB stanovili indické orgány pre väčšinu výrobkov, vrátane predmetného výrobku, na základe vstupno-výstupných noriem (SION). Licencia uvádzajúca množstvo udeleného úveru sa vydáva automaticky po prijatí žiadosti.

(32) DEPB na poexportnom základe umožňuje používanie takýchto úverov na vyrovnanie uplatniteľných colných poplatkov za všetky následné dovozy okrem tovaru, ktorého dovoz je obmedzený alebo zakázaný. Dovezený tovar, pre ktorý sa takéto úvery použijú, sa môžu predať na domácom trhu (s výhradou dane z predaja) alebo použiť inak.

(33) Licencie DEPB sú voľne prenosné, a preto sa často predávajú. Licencia DEPB je platná počas obdobia 12 mesiacov od dátumu udelenia licencie. Spoločnosť musí zaplatiť príslušnému orgánu poplatok rovnocenný 0,5 % prijatého úveru DEPB.

d) *Uzávery o DEPB na poexportnom základe*

(34) Ak spoločnosť vyváža tovar, udelí sa jej úver, ktorý môže použiť na vyrovnanie čiastok colných poplatkov splatných z budúceho dovozu akéhokoľvek tovaru, alebo sa jednoducho môže predať.

(35) Úver sa automaticky vypočíta podľa vzorca za použitia noriem SION nezávisle od toho, či vstupy boli dovezené, clo za nich zaplatené alebo či vstupy sa skutočne použili na vývoznú výrobu a v akých množstvách. Spoločnosť si v skutočnosti môže nárokovať na licenciu na základe minulých vývozov bez ohľadu na to, či dováža alebo nakupuje tovar z iných zdrojov. Úvery DEPB sa považujú za finančný príspevok, pretože sú vo forme udelenia. Zahrňujú priamy presun finančných zdrojov, pretože sa môžu predať alebo sa premeniť na hotovosť, alebo použiť na vyrovnanie dovozných poplatkov, a tak sa vláda Indie musí zrieknuť príjmov, na ktoré má inak nárok.

(36) Texprocil tvrdil, že ak vývozca skutočne doviezol vstupy, ktoré sa používajú vo výrobe vývozných výrobkov, a použil úvery DEPB na splatenie colných poplatkov za takéto dovezené vstupy, nie je možné povedať, že si vývozca podľa DEPB odvodil vo svoj prospech kompenzovateľnú výhodu.

(37) V tomto kontexte článok 2 odsek 1 písmeno a)ii) základného nariadenia stanovuje výnimku pre systémy vrátenia cla a dotačného vrátenia cla, ktoré sú v zhode s prísnymi pravidlami stanovenými v prílohe Ii), prílohe II (definícia a pravidlá pre vrátenie dotačného cla).

(38) V tomto prípade však vývozca nie je povinný skutočne spotrebovať tovar dovezený bez cla vo výrobnom procese a množstvo úveru sa nevypočítava na základe skutočných použitých vstupov.

(39) Okrem toho, nie je prijatý žiaden systém ani postup na potvrdenie, ktoré vstupy sa spotrebovali v procese výroby vyvážaného výrobku, alebo či došlo k nadmernej platbe dovozných poplatkov v zmysle prílohy Ii) a príloh II a III k základnému nariadeniu.

(40) Napokon, výrobcovia majú nárok na výhody DEPB bez ohľadu na to, či vôbec dovážajú nejaké vstupy. Aby získali výhody, postačuje, aby vývozca jednoducho vyviezol tovar bez preukázania, že doviezol nejaké vstupné materiály. Preto vývozcovia, ktorí získavajú všetky svoje vstupy miestne a nedovážajú tovar, ktorý sa môže použiť ako vstup, majú aj napriek tomu nárok na výhody DEPB. DEPB na poexportnom základe teda nespĺňa kritériá príloh I až III.

(41) Za neprítomnosti požiadavky, aby sa vstupy spotrebovali vo výrobnom procese a systéme overenia, ako požaduje príloha II k základnému nariadeniu, DEPB na poexportnom základe nie je možné považovať za povolené vrátenie cla ani za systém náhradného vrátenia cla (príloha III) podľa článku 2 odseku 1 písmena a)ii) základného nariadenia.

(42) Pretože výnimka z definície dotácie pre systémy vrátenia cla a náhradného vrátenia cla uvedená v úvodnom ustanovení 37 neplatí, otázka odpustenia nadmerného množstva nevzniká a kompenzovateľnou výhodou je odpustenie celkových dovozných poplatkov zvyčajne splatných za všetok dovoz.

(43) Na základe vyššie uvedeného sa konštatovalo, že vláda Indie udeľuje výhodu držiteľovi DEPB, pretože takýto držiteľ získa voľné peniaze, ktoré by ako také inak neboli na komerčnom trhu k dispozícii. Tento systém preto predstavuje dotáciu. Pretože dotáciu môžu získať iba vývozcovia, právne to závisí od výkonu vývozu v zmysle článku 3 odseku 4 písmena a) základného nariadenia. Preto sa dotácia považuje za špecifickú, a teda kompenzovateľnú.

e) *Výpočet dotačnej čiastky pre DEPB na poexportnom základe*

(44) Výhoda pre spoločnosti sa vypočítala na základe čiastky úvery udeleného v licenciách, ktoré sa využili alebo previedli počas obdobia vyšetrovania.

(45) V prípadoch, keď sa licencie využili na dovoz tovaru bez platby uplatniteľných ciel, sa výhoda vypočítala na základe celkových dovozných poplatkov, ktoré boli takto odpustené. V prípadoch, keď sa licencie previedli (predali), sa výhoda vypočítala na základe čiastky úveru udeleného v licencii (nominálna hodnota) bez ohľadu na predajnú cenu licencie, pretože predaj licencie je čisto komerčné rozhodnutie, ktoré nemení hodnotu výhody (ekvivalent prevodu finančných zdrojov vlády Indie) získanej na základe tohto systému.

(46) Množstvo subvencií sa pridelilo celkovému vývozu počas obdobia vyšetrovania v súlade s článkom 7 základného nariadenia. Pri výpočte výhody sa poplatky, ktoré nevyhnutne vznikli pri získavaní dotácie, odpočítali.

(47) Pre jednu spoločnosť sa konštatovalo, že politika vývozu a dovozu výslovne vylúčila určité druhy tovaru z nároku na DEPB, pretože vývoz takéhoto tovaru podliehal špeciálnym licenciám. V tomto prípade sa na účely výpočtu dotácie *ad valorem* považovalo za primerané rozdeliť výhodu DEPB (čitateľ) na obrat z vývozu výrobkov oprávnených na DEPB (menovateľ).

(48) Texprocil a niekoľko spoločností tvrdili, že náklady vzniknuté vyplácaním špecializovaných sprostredkovateľov, predajných provízií a rozličných iných nákladov by sa mali odpočítať pri vypočítavaní výhody podľa tohto systému. Z tohto pohľadu sa musí poznamenať, že použitie tretích strán na predaj licencií je čisto komerčné rozhodnutie, ktoré nemení hodnotu udeleného úveru v licenciách. V každom prípade v súlade s článkom 7 odsekom 1 písmenom a) základného nariadenia odpočítateľné sú iba nevyhnutné náklady, ktoré vzniknú pri získavaní dotácie. Pretože vyššie spomenuté náklady nie sú potrebné na to, aby vznikol nárok na dotáciu, tieto požiadavky boli odmietnuté.

(49) Texprocil a niekoľko spoločností tvrdili, že predaj licencií DEPB podlieha dani z predaja, a preto by sa aj výhoda mala o to primerane znížiť. Avšak podľa indického daňového zákona je daňovým subjektom pre daň z predaja kupujúci, a nie predávajúci. Predávajúci musí iba v mene príslušných orgánov inkasovať daň z predaja. Preto bola táto požiadavka odmietnutá.

(50) Niekoľko spoločností uviedlo, že predaj ich licencií by predstavoval dodatočný príjem, a tým by sa zvýšila ich celková daňová povinnosť, najmä podniková daň z príjmu. Tvrdili preto, že výhoda získaná týmito spoločnosťami z transakcií DEPB by sa mala znížiť o čiastku dane skutočne splatnej. Tieto spoločnosti tiež uviedli, že táto pohľadávka by nevznikla, ak by počas toho istého obdobia nebola splatná žiadna daň z príjmu. Okrem toho, Texprocil tvrdil, že príjem z DEPB je zdaniteľný jednotnou sadzbou uplatniteľnou na vývozcov a že, ak vývozca už splatil daň z príjmu z výhod DEPB udelených vládou Indie, získaná výhoda je zmenšená o rozsah dane z príjmu.

Pri zaoberaní sa týmito tvrdeniami sa najprv musí poznamenať, že úver DEPB predstavuje podporu v danom časovom momente. Podľa dostupných informácií nie je naozaj možné vylúčiť, že tieto podpory v neskoršej fáze môžu zvýšiť celkovú daňovú povinnosť spoločnosti. Avšak išlo by o budúcu udalosť, ktorá bude závisieť od mnohých faktorov, z ktorých väčšina je ovplyvnená komerčnými rozhodnutiami samotnej spoločnosti. Takéto faktory sa netýkajú iba cenotvorby a obchodných otázok, ale tiež ostatných otázok, ktoré určujú celkovú daňovú povinnosť, ako napríklad rozhodnutia týkajúce sa miery odpisov, prevod strát a mnohé iné faktory. Všetky tieto rozhodnutia ovplyvňujú daňovú skupinu, ktorá sa napokon v konkrétnom daňovom roku bude na spoločnosť uplatňovať. Nie je preto možné presne stanoviť, do akého rozsahu výhody získané z predaja DEPB prispeli k uplatniteľnej daňovej sadzbe. Navyše, ak by daná spoločnosť licencie DEPB použila na účel, pre ktorý boli v skutočnosti vydané, t. j. na dovoz vstupov, znížili by náklady spoločnosti, a nezvýšili by jej príjem, čo by zase mohlo mať odlišný dopad na zdaňovanie.

Je teda jasné, že udelenie úverov DEPB a definitívne neskoršie zdaňovanie takýchto úverov predstavuje dve odlišné činnosti vlády Indie. Nie je úlohou vyšetrovacieho orgánu, aby sa snažil rekonštruovať situáciu, ktorá by prevládala za prítomnosti alebo neprítomnosti zdaňovania. V každom prípade, toto by neovplyvnilo výpočet čiastky dotácie dosiahnutej počas obdobia vyšetrovania.

Tieto požiadavky sa preto odmietli.

(51) Tento systém využívalo počas obdobia vyšetrovania osem spoločností vo vzorke, ktoré získali dotácie v rozsahu od 1,45 % do 8,44 %.

3. **Certifikát bezcolného doplnenia (DRFC)**

a) *Právny základ*

(52) Právny základ tohto systému je uvedený v odsekoch 4.2.1 až 4.2.7 Politiky vývozu a dovozu a odsekoch 4.31 až 4.36 Príručky postupov.

b) *Oprávnenosť*

(53) DFRC sa vydáva obchodníkovi – vývozcovi alebo výrobcovi – vývozcovi na dovoz vstupov použitých vo výrobe tovaru bez platby uplatniteľných ciel.

c) *Praktická realizácia*

(54) DFRC je postexportný systém, ktorý umožňuje doplnenie, t. j. bezcolný dovoz vstupov, ktoré majú tie isté technické vlastnosti, kvalitu a špecifikácie ako vstupy použité vo vývoznom výrobku. Množstvo takýchto vstupov je stanovených na základe SION. Takýto dovezený tovar sa môže predávať na domácom trhu, alebo použiť inak.

(55) Podľa tohto systému o certifikát môžu požiadať všetci oprávnení vývozcovia. DFRC sa používa na dovoz vstupov podľa SION, ako je uvedené na povoleniach colnice k expedícii.

(56) DFRC sa týka iba vstupov, ako sú uvedené v SION. Technické vlastnosti, kvalita a špecifikácie vstupov, ktoré sa môžu doplniť, sa musia zhodovať so vstupmi použitými vo vývoznom výrobku.

(57) Licencie DFRC sú voľne prevoditeľné. Platnosť DFRC je 18 mesiacov.

d) *Závery o systéme*

(58) Ak spoločnosť vyváža tovar, udelí sa jej certifikát, ktorý môže použiť na vyrovnanie čiastok colných poplatkov splatných za budúci dovoz vstupov začlenených vo vývoznom tovare, alebo ho môže jednoducho predať.

(59) Certifikáty sa považujú za finančný príspevok, pretože sú vo forme udelenia. Zahrňujú priamy presun finančných zdrojov, pretože sa môžu predať alebo sa premeniť na hotovosť, alebo použiť na vyrovnanie dovozných poplatkov, a tak sa vláda Indie núti zriekať sa príjmov, na ktoré má inak nárok.

(60) Vláda Indie a Texprocil tvrdili, že DFRC je opodstatnený systém náhradného vrátenia cla, pretože tento systém umožňuje doplnenie vstupov použitých vo vývoznom výrobku. Pretože množstvo, kvalita a technické vlastnosti a špecifikácie sa zhodujú so vstupmi, použitými vo vývozných výrobkoch, systém je z hľadiska vlády Indie a Texprocil prípustný podľa Dohody o dotáciách a vyrovnávacích opatreniach (ASCM). Texprocil tvrdil aj to, že pri posudzovaní, či ide o oprávnený systém náhradného vrátenia cla, sa musí zohľadniť príslušná podmienka, čo sa dováža, a nie kto dováža. Ďalej sa tiež tvrdilo, že pokiaľ ide o vládu, neudeľuje sa žiadna dodatočná výhoda.

(61) článok 2 ods. 1 písm.a) ii) základného nariadenia stanovuje výnimku okrem iného pre systémy vracania cla, ktoré sú v zhode s prísnymi pravidlami stanovenými v prílohe Ii), prílohe II (definícia a pravidlá vracania cla) a prílohe III (definícia a pravidlá náhradného vracania cla).

(62) Musí sa zdôrazniť, že systémy vracania cla predpokladajú náhradu ciel vyplatených za dovezené vstupy, ktoré sa použili vo výrobnom procese dovezeného výrobku. Avšak v prípade DFRC nemusí ísť o žiaden dovoz vstupov, za ktoré sa platili clá, alebo ktoré v prvom rade boli oslobodené od platenia ciel.

(63) Systémy vracania cla môžu umožniť *ex post* náhradu alebo vrátenie dovozných poplatkov za vstupy, ktoré sa používajú vo výrobnom procese iného výrobku, vrátane situácií, keď vývoz takéhoto výrobku obsahuje domáce vstupy, ktoré majú rovnakú kvalitu a vlastnosti, ako výrobky, ktoré nahradili dovezené vstupy (systémy „náhradného vrátenia cla“). Spoločnostiam by to napríklad umožňovalo, aby v prípade nedostatku dovezených vstupov použili domáce vstupy a začlenili ich do vývozného tovaru, a potom v neskoršej fáze doviezli zodpovedajúce množstvo vstupov bez cla. V tomto kontexte je existencia overovacieho systému alebo postupu veľmi dôležitá, pretože umožňuje vláde vyvážajúcej krajiny zabezpečiť a preukázať, že množstvo vstupov, na ktoré vzniká nárok na vrátenie cla, nepresahuje množstvo podobných vyvezených výrobkov v akejkoľvek forme, a že nedochádza k vracaniu dovozného cla, ktoré by prevyšovalo pôvodne uvalené clá za dané dovezené vstupy.

(64) Podľa systému DFRC, ktorý je poexportným systémom, ako je uvedené v úvodnom ustanovení 54, existuje zakomponovaná povinnosť dovážať iba vstupy, ktoré sa spotrebujú vo výrobe vývozných výrobkov. Tieto vstupy musia mať rovnakú kvalitu a vlastnosti ako domáce vstupy použité vo vývoznom tovare. Na tomto základe DFRC predstavuje niektoré vlastnosti systému náhradného vracania cla podľa prílohy III k základnému nariadeniu. Vyšetrovanie však ukázalo, že nie je zavedený žiaden systém ani postup, ktorý by potvrdil, či sa vstupy spotrebujú vo výrobnom procese vývozných výrobkov a ktoré vstupy sa spotrebujú vo výrobnom procese vývozných výrobkov, alebo či nevznikli nadmerné výhody dovozných ciel v zmysle prílohy Ii) a príloh II a III k základnému nariadeniu.

(65) Okrem toho DFRC je, ako je uvedené vyššie v úvodnom ustanovení 57, voľne prevoditeľný. Toto predpokladá, že vývozca, ktorému je udelený certifikát na vyrovnanie čiastok colných poplatkov splatných za budúci dovoz vstupov, nie je povinný skutočne dovezené vstupy spotrebovať vo výrobnom procese, dokonca ani použiť certifikát na dovoz vstupov (t. j. neexistuje podmienka skutočného užívateľa). Naopak, vývozca sa môže rozhodnúť, že certifikát predá dovozcom. Preto sa DFRC nemôže považovať za systém náhradného vracania cla v súlade so základným nariadením ([1]).

(66) Na základe vyššie uvedeného vláda Indie vydávaním certifikátu, ktorý je voľne prevoditeľný, poskytuje vývozcom finančný príspevok. Za týchto okolností certifikáty v skutočnosti predstavujú priamu podporu vlády Indie pre daných vývozcov.

(67) Záverom, tento finančný príspevok vlády Indie udeľuje výhodu držiteľovi DFRC, pretože takýto držiteľ získa voľné peniaze, ktoré by ako také inak neboli na komerčnom trhu k dispozícii. Preto tento systém predstavuje dotáciu. Pretože túto dotáciu môžu získať iba vývozcovia, právne závisí od výkonu vývozu v zmysle článku 3 odseku 4 písmeno a) základného nariadenia. Preto sa táto dotácia považuje za špecifickú, a teda kompenzovateľnú.

([1]) Skutočnosť, že DFRC sa nemôže považovať za systém náhradného vracania cla podľa základného nariadenia (t. j. indická legislatíva nezaručuje, že bude fungovať ako príslušný systém vracania cla), nevylučuje možnosť, aby individuálni vývozcovia používali DFRC ako systém vracania cla.

e) *Výpočet čiastky subvencie*

(68) Jeden vývozca použil DFRC ako systém náhradného vrátenia cla. Táto spoločnosť bola schopná preukázať, že množstvá dovezených vstupov, ktoré boli oslobodené od dovozných poplatkov, nepresiahli množstvá použité na vývozný tovar. Okrem toho, táto spoločnosť bola schopná preukázať, že nedošlo k žiadnemu vráteniu dovozných poplatkov, ktoré by prevyšovalo pôvodne uvalené poplatky za dovezené vstupy. Preto sa konštatovalo, že v prípade tejto spoločnosti je oslobodenie od dovozných poplatkov za vstupy v súlade s ustanoveniami príloh I až III k základnému nariadeniu, a preto počas obdobia vyšetrovania nedošlo k udeleniu žiadnych výhod.

(69) Dve spoločnosti predali certifikáty, ktoré získali. Pretože DFRC sa týka iba vstupov daných v SION, bolo vhodné, aby sa určila výhoda za použitia tej istej metodológie ako podľa DEPB, t. j. vypočítanie výhody ako percento hodnoty vyvezených hotových výrobkov. Ako je vysvetlené vyššie, takéto štandardné sadzby stanovili indické orgány pre väčšinu výrobkov, vrátane predmetného výrobku.

(70) Certifikát podľa tohto systému však nemá nominálnu hodnotu rovnako ako úvery podľa systému DEPB. Tento certifikát uvádza množstvo vstupov, ktoré je možné doviezť a tiež maximálnu celkovú hodnotu, do ktorej sa takéto vstupy môžu doviezť. V tomto prípade za neprítomnosti konkrétnej peňažnej hodnoty na všetkých jednotlivých certifikátoch nebolo možné stanoviť výhodu systému na základe hodnoty alebo množstva vyvezeného tovaru. V prípadoch, keď sa certifikáty previedli (predali), sa preto považovalo za primerané vypočítať výhodu na základe predajnej ceny certifikátu.

(71) Objem subvencie sa udelil na celý vývoz počas obdobia vyšetrovania v súlade s článkom 7 základného nariadenia.

(72) Dve spoločnosti využili tento systém počas obdobia vyšetrovania. V prípade jednej spoločnosti sa získaná dotácia rovnala 3,08 %, kým získaná dotácia v prípade druhej spoločnosti bola zanedbateľná.

4. **Systém vývozného podporovania kapitálového tovaru (EPCG)**

a) *Právny základ*

(73) Systém EPCG bol oznámený 1. apríla 1992. Počas obdobia vyšetrovania bol systém regulovaný colnými vyhláškami č. 28/97 a 29/97, ktoré nadobudli platnosť 1. apríla 1997. Podrobnosti o systémoch sú uvedené v kapitole 5 Politiky vývozu a dovozu z rokov 2002 až 2007 a kapitole 5 Príručky postupov.

b) *Oprávnenosť*

(74) Systém je dostupný „výrobným vývozcom s podporným alebo bez podporného výrobcu/predajcu (výrobcov/predajcov), obchodným vývozcom previazaným s podporným výrobcom (výrobcami)“ (citácia z kapitoly 5.2 Politiky vývozu a dovozu z rokov 2002 až 2007).

c) *Praktická realizácia*

(75) Spoločnosť, aby mohla využiť tento systém, musí poskytnúť príslušným orgánom údaje o type a hodnote kapitálového tovaru, ktorý sa má doviezť. V závislosti od úrovni exportného záväzku, ktorý je spoločnosť ochotná prevziať, je takejto spoločnosti povolené doviezť kapitálový tovar s nulovou sadzbou alebo zníženou sadzbou cla. Dovezený kapitálový tovar, aby spĺňal vývoznú povinnosť, sa musí použiť na výrobu vývozného tovaru. V prípade uplatňovania vývozcom sa vydáva licencia oprávňujúca dovoz s preferenčnými sadzbami. Na získanie licencie je splatný žiadateľský poplatok.

(76) Držiteľ licencie EPCG môže zaistiť zdroj kapitálového tovaru sám z domáceho prostredia. V takomto prípade domáci výrobca kapitálového tovaru môže využiť výhodu bezcolného dovozu zložiek požadovaných na výrobu takéhoto kapitálového tovaru. Prípadne sa môže domáci výrobca uchádzať o výhodu domnelého vývozu v súvislosti s dodávkou kapitálového tovaru držiteľovi licencie EPCG.

(77) Aby vznikol nárok na systém EPCG, existuje vývozná povinnosť, ktorú musí splniť vývozca tovaru vyrobeného alebo zhotoveného za použitia kapitálového tovaru dovezeného podľa tohto systému. Vývozná povinnosť zahrňuje požiadavku vyviezť viac ako priemernú úroveň vývozu toho istého výrobku, ktorú dosiahla spoločnosť v predchádzajúcich troch licenčných rokoch.

(78) Nedávno došlo v systéme k zmene podmienok, pokiaľ ide o výpočet vývoznej povinnosti. Avšak vzťahuje sa iba na licencie vydané po 1. apríli 2003, t. j. netýka sa obdobia vyšetrovania. Podľa nových pravidiel majú spoločnosti osem rokov na to, aby splnili vývoznú povinnosť (hodnota vývozu sa musí rovnať aspoň šesťnásobku hodnoty celkového colného oslobodenia pre dovezený kapitálový tovar).

d) *Závery o systéme EPCG*

(79) Platba vývozcom zníženej alebo nulovej dovoznej sadzby predstavuje finančný príspevok vlády Indie, pretože vláda sa vzdáva príjmu, ktorý je inak splatný, a príjemcovi je udelená výhoda znížením splatných colných poplatkov alebo úplným oslobodením od platenia dovozných poplatkov. Systém EPCG je preto dotáciou.

(80) Licenciu nie je možné získať bez záväzku vyviezť tovar. Pretože právne dotácia závisí od výkonu vývozu v zmysle článku 3 odseku 4 písmena a) základného nariadenia, považuje sa za špecifickú, a teda kompenzovateľnú.

(81) Predložené bolo tvrdenie, že výraz „vstup" v prílohe Ii) k základnému nariadeniu sa vzťahuje tiež na kapitálový tovar, pretože kapitálový tovar je podstatným vstupom pre výrobu, bez ktorého by vôbec nemohli vzniknúť žiadne hotové výrobky. Ďalej sa tiež tvrdilo, že iba za použitia kapitálového tovaru sa suroviny premieňajú na hotové výrobky a že odpisy účtované kapitálovému tovaru predstavuje hodnotu kapitálového tovaru použitého na výrobu konečných výrobkov. Colné oslobodenie kapitálového tovaru použitého vo výrobe sa preto musí považovať za colné oslobodenie vstupov použitých vo výrobe vývozného výrobku a takéto oslobodenie by sa nemalo považovať za kompenzovateľnú výhodu v zmysle základného nariadenia.

Ako odpoveď na tieto tvrdenia sa uvádza, že kapitálový tovar nepredstavuje vstup v zmysle základného nariadenia, pretože nie je fyzicky začlenený do vývozných výrobkov. Vyššie uvedená požiadavka sa preto odmietla.

e) *Výpočet množstva subvencie*

(82) Výhoda, ktorú získajú spoločnosti, sa vypočítala na základe množstva nevyplatených colných poplatkov za dovezený kapitálový tovar, pričom sa táto čiastka rozdelila na celé obdobie, ktoré odráža zvyčajné odpisové obdobie takéhoto kapitálového tovaru v priemysle predmetného výrobku, v súlade s článkom 7 základného nariadenia. V súlade so zavedenou praxou sa takto vypočítaná čiastka, ktorá je pripočítateľná obdobiu vyšetrovania, upravila doplnením úrokov počas obdobia vyšetrovania, aby sa odrazila hodnota výhod počas času, a tým stanovila plná výhoda tohto systému pre príjemcu. Vzhľadom na povahu subvencie, ktorá je rovnocenná jednorazovému príspevku, sa komerčná úroková sadzba počas obdobia vyšetrovania v Indii (odhaduje sa na 10 %) považovala za primeranú. Táto čiastka subvencie sa potom rozdelila na celkový vývoz počas obdobia vyšetrovania, v súlade s článkom 7 základného nariadenia.

(83) Pokiaľ ide o výpočet množstva subvencií, bolo predložené tvrdenie, že výpočet subvencií založený na perspektíve „výhody pre výrobcu" vyžaduje pridelenie dotačného množstva (nevyplatené colné poplatky) pripočítateľné obdobiu vyšetrovania na celú výrobu (domácu alebo vývoz) predmetného výrobku. Ďalej sa tvrdilo, že spoločnosti, ktoré majú tiež domáci predaj posteľnej bielizne, používajú ten istý kapitálový tovar pre svoju celú výrobu posteľnej bielizne.

Ako odpoveď na vyššie uvedené sa uvádza, že tento systém je založený výlučne na výkone vývozu. V súlade s článkom 7 ods. 2 základného nariadenia by sa mala preto výhoda tohto systému rozdeliť iba na obrat z vývozu, pretože dotácia sa udeľuje odkazom na určitú hodnotu vývozu tovaru v rámci určitého časového obdobia. Požiadavka, aby sa výhody podľa tohto systému rozdelili na celkový obrat, bola preto odmietnutá.

(84) Tri spoločnosti využili tento systém počas obdobia vyšetrovania. Dve spoločnosti získali subvencie 0,38 % resp. 2,0 %, kým subvencie pre tretiu spoločnosť boli zanedbateľné.

5. **Systém predbežných licencií *(ALS)***

a) *Právny základ*

(85) Systém predbežných licencií sa používal od roku 1977 do roku 1978. Systém je špecifikovaný v odsekoch 4.1.1 až 4.1.7 Politiky vývozu a dovozu a v častiach kapitoly 4 Príručky postupov.

b) *Oprávnenosť*

(86) Predbežné licencie sú k dispozícii vývozcom, aby sa im umožnilo doviezť bez cla vstupy používané vo výrobe vývozu.

c) *Praktická realizácia*

(87) Objem prípustného dovozu podľa tohto systému je stanovený ako percento objemu vyvezených hotových výrobkov. Predbežné licencie merajú jednotky oprávneného dovozu z hľadiska ich množstva rovnako ako hodnoty. V obidvoch prípadoch sú sadzby použité na stanovenie prípustného bezcolného nákupu určené pre väčšinu výrobkov, vrátane predmetného výrobku, na základe SION. Vstupné položky špecifikované v predbežných licenciách sú položky použité vo výrobe príslušných hotových výrobkov.

(88) Predbežné licencie možno vydať na:

i) „fyzický vývoz: Predbežné licencie sa môžu vydať na fyzický vývoz výrobnému vývozcovi alebo obchodnému vývozcovi prepojenému s podporným výrobcom (výrobcami) na dovoz vstupov požadovaných na vývoz výrobku“ (citované z kapitoly 4.1.1a) Politiky vývozu a dovozu, 2002 – 2007).

ii) bezprostredné dodávky: predbežné licencie sa môžu vydať na bezprostredné dodávky pre výrobného vývozcu na vstupy požadované vo výrobe tovaru, ktorý sa má dodať definitívne mu vývozcovi/uvažovanému vývozcovi, ktorý vlastní predbežnú licenciu. Držiteľ predbežnej licencie, ktorý zamýšľa obstarať vstupy z domácich zdrojov namiesto priameho dovozu, má možnosť získať ich započítaním voči predbežným licenciám na bezprostredné dodávky. V takýchto prípadoch množstvá nakúpené na domácom trhu sa odpočítajú od predbežných licencií a v prospech domáceho dodávateľa sa vydá prechodná predbežná licencia. Držiteľ takejto prechodnej predbežnej licencie má nárok na výhody bezcolného dovozu tovaru určeného na výrobu vstupov dodaných definitívne mu vývozcovi.

iii) domnelý vývoz: predbežné licencie sa môžu vydať na domnelý vývoz hlavnému dodávateľovi na dovoz vstupov požadovaných vo výrobe tovaru, ktorý sa má dodať kategóriám uvedeným v odseku 8.2 Politiky vývozu a dovozu. Podľa vlády Indie sa domnelý vývoz týka tých transakcií, v ktorých dodaný tovar neopúšťa krajinu. Mnohé kategórie dodávok sa považujú za domnelý vývoz, ak je tovar vyrobený v Indii, napríklad dodávka tovaru pre *Export Oriented Units*, dodávka kapitálového tovaru držiteľom licencií podľa EPCG.

iv) predbežné príkazy uvoľnenia (ARO): držiteľ predbežnej licencie, ktorý zamýšľa použiť domáce zdroje na získanie vstupov, namiesto priameho dovozu, má možnosť zabezpečiť si ich započítaním voči ARO. V takýchto prípadoch sú predbežné licencie validované ako predbežné príkazy uvoľnenia a dodávateľovi sa potvrdzujú pri doručení položiek špecifikovaných na príkaze. Potvrdenie predbežného príkazu uvoľnenia oprávňuje dodávateľa využiť výhody vrátenia cla za domnelé vývozy a uhradenie konečnej spotrebnej dane. Mechanizmus ARO svojím spôsobom uhrádza dane a colné poplatky výrobcovi dodávajúcemu výrobok, namiesto uhradenia toho istého vývozcovi vo forme vrátenia cla/úhrady cla. Úhrada daní/colných poplatkov je dostupná aj pre domáce vstupy aj pre dovezené vstupy.

(89) Počas preverovania sa konštatovalo, že počas obdobia vyšetrovania bol použitý iba systém ALS uvedený v bode i) vyššie (fyzický vývoz) jedným vyrábajúcim vývozcom. Preto nie je potrebné stanovovať kompenzovateľnosť kategórií ii), iii) a iv) ALS v kontexte tohto vyšetrovania.

d) *Závery o systéme*

(90) Iba vyvážajúcim spoločnostiam sa udeľujú licencie, ktoré sa môže použiť na započítanie množstiev colných poplatkov za dovoz. Z tohto hľadiska závisí systém od výkonu vývozu.

(91) Ako je uvedené vyššie, konštatovalo sa, že ALS vzhľadom na „fyzický vývoz“ použila počas obdobia vyšetrovania iba jedna skúmaná spoločnosť. Spoločnosť použila ALS na bezcolný dovoz vstupov pre vývozné výrobky.

(92) Vláda Indie tvrdila, že ALS je kvantitatívny systém a že vstupy povolené podľa tejto licencie sa týkajú množstva vývozu. Tvrdilo sa tiež, že bez ohľadu na to, aké vstupy sa dovezú podľa ALS, musia sa použiť rovnaké vstupy vo výrobe vývozného tovaru alebo na doplnenie zásob vstupov použitých vo výrobkoch už vyvezených. Podľa vlády Indie dovezené vstupy musí použiť vývozca, a takéto vstupy sa nesmú predávať ani prevádzať.

(93) Aj keď ALS podľa všetkého podlieha podmienke skutočného užívateľa, podčiarklo sa, že nie je zavedený žiaden systém ani postup, ktorý by potvrdil, či a aké vstupy sa použijú vo výrobnom procese vývozného tovaru. Systém iba ukazuje, či tovar dovezený bez cla sa použil vo výrobnom procese bez ohľadu rozlíšenia medzi miestom určenia tovaru (domáci alebo exportný trh).

(94) Avšak na účely tohto vyšetrovania bola daná spoločnosť schopná preukázať, že množstvá dovezeného materiálu, ktoré boli oslobodené od dovozných poplatkov, nepresiahli množstvá použité pre vývozný tovar. Preto sa konštatovalo, že v tomto prípade sa oslobodenie od dovozných poplatkov za vstupy potrebné vo výrobe vývozných výrobkov udelilo v súlade s požiadavkami príloh I až III k základnému nariadeniu.

(95) Preto sa konštatuje, že danej spoločnosti nebola udelená žiadna výhoda podľa tohto systému.

6. **Vývozné spracovávateľské zóny (EPZ)/Vývozne orientované jednotky (EOU)**

a) *Právny základ*

(96) Systém EPZ/EOU, ktorý bol zavedený roku 1965, je nástrojom Politiky vývozu a dovozu, ktorý zahrňuje exportné motivácie. Počas obdobia vyšetrovania systém riadili colné vyhlášky č. 53/97, 133/94 a 126/94. Podrobnosti systémov sú uvedené v kapitole 6 Politiky vývozu a dovozu pre roky 2002 – 2007 a v kapitole 6 Príručky postupov.

b) *Oprávnenosť*

(97) V zásade spoločnosti, ktoré vykonávajú vývoz celej svojej výroby tovaru a služieb, sa môžu založiť podľa systému EPZ/EOU. Spoločnosti po udelení štatútu EPZ/EOU môžu využívať niektoré výhody. Existuje sedem identifikovaných vývozných spracovateľských zón (EPZ) v Indii. Vývozne orientované jednotky (EOU) sa v Indii nachádzajú všade. Sú previazané na jednotky, ktoré sú pod dozorom colných orgánov v súlade s oddielom 65 colného zákona. Ak keď spoločnosti pôsobiace v rámci systému EPZ/EOU majú vyvážať celú svoju výrobu, vláda Indie umožňuje týmto jednotkám, aby časť svojej výroby predávali za určitých podmienok na domácom trhu.

c) *Praktická realizácia*

(98) Spoločnosti požadujúce štatút EOU alebo nachádzajúce sa v EPZ, musia predložiť príslušným orgánom žiadosť. V takejto žiadosti musia byť okrem iného uvedené údaje o období ďalších päť rokov o plánovaných výrobných množstvách, predpokladanej hodnote vývozu, dovozných požiadavkách a domácich požiadavkách. Ak orgány prijmú žiadosť spoločnosti, spoločnosti sa oznámia podmienky a okolnosti doplňujúce prijatie žiadosti. Spoločnosti v EPZ a EOU sa môžu zaoberať výrobou akéhokoľvek výrobku. Dohoda, podľa ktorej je daná spoločnosť uznaná za spoločnosť podľa systému EPZ/EOU je platná päť rokov. Dohodu je možné obnoviť na ďalšie obdobia.

(99) Podniky EPZ/EOU majú nárok na nasledujúce výhody:

i) oslobodenie od dovozných poplatkov pre všetky typy tovaru (vrátane kapitálového tovaru, surovín a spotrebiteľského tovaru) potrebných na zhotovenie, výrobu alebo spracovanie, alebo v súvislosti so zhotovením, výrobou alebo spracovaním;

ii) oslobodenie od spotrebnej dane z tovaru získaného z domácich zdrojov;

iii) oslobodenie od dane z príjmu, ktorá je zvyčajne splatná zo ziskov realizovaných vývozným predajom v súlade s oddielom 10A alebo 10B aktu o daniach z príjmu, pre 10 ročné obdobie až do roku 2010;

iv) náhrada centrálnej dane z predaja, vyplatenej za tovar získaný miestne;

v) možnosť až 100 % zahraničného vlastníctva vlastného kapitálu spoločnosti;

vi) možnosť predávať časť výroby na domácom trhu pri zaplatení uplatniteľných poplatkov, ako oslobodenie od všeobecnej požiadavky vyvážať celú výrobu.

(100) EOU alebo spoločnosti nachádzajúce sa v EPZ by si mali viesť v určenom formáte primerané účtovníctvo pre všetky dané dovozy, spotrebu a využitie všetkých dovezených materiálov a uskutočnený vývoz. Tieto záznamy by sa mali podľa požiadavky pravidelne predkladať príslušným orgánom.

(101) Dovozca musí tiež zabezpečiť minimálne čisté devízové zisky ako percento vývozu a výkonu vývozu, ako je určené v Politike vývozu a dovoz. Všetky činnosti spoločnosti EOU/EPZ musia prebiehať v priestoroch, ktoré sú colnými priestormi.

d) *Závery o EOU/EPZ*

(102) Počas obdobia tohto vyšetrovania systém EOU/EPZ použila iba jedna spoločnosť na dovoz surovín, kapitálového tovaru a na získanie tovaru na domácom trhu. Okrem toho, táto spoločnosť použila možnosť predať časť svojej výroby na domácom trhu. Zistilo sa, že spoločnosť použila koncesie týkajúce sa oslobodenia od colných poplatkov za suroviny a kapitálový tovar, rovnako ako oslobodenia od spotrebnej dani za tovar získaný z domácich zdrojov, a náhrady centrálnych daní z predaja vyplatených za tovar získaný miestne. Komisia preto preskúmala kompenzovateľnosť týchto koncesií. Z tohto pohľadu systém EPZ/EOU zahrňuje udelenie subvencií, pretože koncesie predstavujú finančné podpory vlády Indie, nakoľko sa príjmov inak splatných, týmto vzdáva, čím sa príjemcovi udeľuje výhoda. Udelenie tejto subvencie právne závisí od výkonu vývozu v zmysle článku 3(4) základného nariadenia, považuje sa preto za špecifické, a teda kompenzovateľné.

(103) Pokiaľ ide o suroviny a spotrebný tovar, môžu spĺňať podmienky udelenia oslobodenia podľa prílohy Ii) k základnému nariadeniu iba vtedy, ak sa spotrebujú vo výrobnom procese vývozného výrobku a ak je zavedený overovací systém, aby sa potvrdilo, ktoré vstupy sa používajú vo výrobe vývozného tovaru a v akom množstve. Je nutné poznamenať, že dovoz strojného zariadenia (kapitálový tovar) nespadá pod toto oslobodenie.

(104) Texprocil tvrdil, že z dôvodov uvedených podľa systému EPCG v úvodnom ustanovení 81 by kapitálový tovar dovezený podľa systému EOU nemal byť kompenzovateľný.

(105) Ako odpoveď na toto tvrdenie sa uvádza, že z dôvodov uvedených vyššie vo vzťahu k EPCG v úvodnom ustanovení 81 kapitálový tovar nepredstavuje „vstupy“ v zmysle základného nariadenia. Okrem toho sa stanovilo, že právne je tento systém úplne závislý od výkonu vývozu. Preto sa považuje za špecifický, a teda kompenzovateľný.

(106) V prípade oslobodenia od spotrebnej dane sa zistilo, že clo splatné za nákup jednotkou, ktorá nie je súčasťou EOU, sa pripisuje ako vrátenie cla (CENVAT) a využíva sa na splatenie spotrebnej dane z domáceho predaja. Oslobodením od spotrebnej dane za nákupy jednotky EOU sa neodstupuje od žiadnych dodatočných štátnych príjmov a následne pre EOU nevzniká žiadna dodatočná výhoda.

(107) Takto tomu nie je v prípade náhrady centrálnej dane z predaja vyplatenej za tovar získaný miestne, pretože táto daň nie je vratná pre spoločnosti pôsobiace na domácom trhu. Odsek 6.12 Politiky vývozu a dovozu určuje, že spoločnosti EPZ/EOU majú nárok na náhradu, ak dodaný tovar je vyrobený v Indii. Inými slovami, spoločnosti EOU na rozdiel od domácich spoločností majú nárok na náhradu centrálnej dane z predaja.

(108) Texprocil tiež tvrdil, že táto centrálna daň z predaja splatná za vstupy získané miestne a používané vo výrobe vývozného výrobku je nepriama daň v zmysle prílohy Ih) k základnému nariadeniu a že oslobodenie od takýchto kumulatívnych nepriamych daní predchádzajúcej fázy nie je preto možné považovať za kompenzovateľné.

(109) Ilustratívny zoznam vývozných subvencií v príloh I k základnému nariadeniu určuje pod položkou h) nasledujúce: „Oslobodenie, odpustenie alebo odloženie kumulatívnych nepriamych daní predchádzajúcej fázy z tovaru alebo služieb použitých vo výrobe vývozných výrobkov prevyšujúce oslobodenie, odpustenie alebo odloženie podobných kumulatívnych nepriamych daní predchádzajúcej fázy za tovar alebo služby použité vo výrobe podobných výrobkov predávaných na domácu spotrebu; ak však kumulatívne nepriame dane predchádzajúcej fázy je možné oslobodiť, vyňať alebo odložiť z vývozných výrobkov, aj keď nie sú oslobodené, odpustené alebo odložené z podobných výrobkov pri predaji na domácu spotrebu, ak kumulatívne nepriame dane predchádzajúcej fázy sú uvalené na vstupy, ktoré sa používajú vo výrobe vývozných výrobkov (so zvyčajným zohľadnením vzniku odpadu). Táto položka sa interpretuje v súlade so usmerneniami pre spotrebu vstupov vo výrobnom proces, uvedenými v prílohe II“.

(110) Tvrdilo sa, že príloha Ih) k základnému nariadeniu stanovuje nasledujúce:

„i) Kumulatívne nepriame dane predchádzajúcej fázy zo vstupov použitých vo výrobe vývozného výrobku sa vynímajú.

ii) Jedinou podmienkou je, aby tieto kumulatívne nepriame dane predchádzajúcej fázy boli uvalené na tieto vstupy.

iii) Oslobodenie sa udelí dokonca aj vtedy, ak sa takéto oslobodenie neudeľuje podobným výrobkom pri predaji na domácu spotrebu.“

(111) Z tohto pohľadu je nutné pripomenúť, že na účely základného nariadenia „kumulatívne“ nepriame dane sú viacfázové dane uvalené, ak neexistuje mechanizmus následného pripisovania dane, ak tovar alebo služby podliehajúce dani v jednej fáze výroby sa používajú v následnej fáze výroby.

(112) Pri skúmaní týchto tvrdení je nutné poznamenať, že v súlade s Politikou vývozu a dovozu majú spoločnosti EOU nárok na náhradu centrálnej dane z predaja zaplatenej za tovar získaný miestne. Inými slovami, nepožaduje sa, aby sa tovar začlenil do výroby vývozného tovaru. Podľa vlády Indie daňovým subjektom v prípade predajných daní je kupujúci a centrálne predajné dane vo všeobecnosti nie sú vratné.

(113) Náhrada spoločnostiam EOU centrálnych daní z predaja vyplatených za tovar získaný miestne sa považuje za kompenzovateľnú dotáciu z nasledujúcich dôvodov. Podľa ustanovení prílohy Ih) k základnému nariadeniu náhrada spoločnostiam EOU (ktoré musia vyvážať) centrálnej dane z predaja za tovar získaný miestne prevyšuje odpustenie dane v porovnaní s tovarom predaným na domácu spotrebu (pre ktorú neexistuje žiadna náhrada centrálne dane z predaja). Ako je uvedené vyššie, odsek 612 Politiky vývozu a dovozu uvádza, že spoločnosti EPZ/EOU majú nárok na náhradu, ak dodaný tovar bol vyrobený v Indii. Spoločnosti EOU sú na rozdiel spoločností predávajúcich na domácom trhu oprávnené žiadať o náhradu centrálne dane z predaja. Okrem toho, nebolo preukázané, že náhrada je určená v súlade s usmerneniami o spotrebe vstupov vo výrobnom procese (príloha II k základnému nariadeniu). Nebol predložený žiadny dôkaz, že vláda Indie zaviedla a uplatňuje systém alebo postup, ktorý by potvrdil, či sa vstupy používajú vo výrobe vývozného výrobku a v akom množstve. Navyše, vyšetrovanie zistilo, že daná spoločnosť získala v rámci oslobodenia od centrálnej dane z predaja mnohé položky, ktoré nie sú používané vo výrobe vývozného tovaru. Na základe tohto je iba možné konštatovať, že došlo k nadmernej úhrade.

(114) Ďalej sa tvrdilo, že príslušná spoločnosť EOU v tomto konkrétnom prípade sa nachádza v indickom štáte Uttar Pradéš, a teda zákon o dani z predaja uplatniteľný pre tento štát by sa mal považovať za rozhodujúci pri určení, či spoločnosti nepatriace do EOU a nachádzajúce sa v konkrétnom štáte sú oslobodené od platenia dane z predaja, alebo nie. Tvrdilo sa tiež, že indická legislatíva, štátny obchodný daňový zákon, určuje udelenie oslobodenia alebo koncesie platenia dane z nákupu surovín a baliaceho materiálu použitého vo výrobe vývozného tovaru. Dohodlo sa, že toto ustanovenie nerozlišuje, či výrobok vyváža spoločnosť EOU alebo spoločnosť nepatriaca do EOU.

(115) Pri preverovacej návšteve vlády Indie sa však zistilo, že centrálna daň z predaja, a nie miestna daň z predaja, sa uplatňuje v prípade predaja medzi štátmi Indie. Bolo vysvetlené, že táto centrálna daň z predaja nie je vo všeobecnosti vratná (okrem skutočnosti, že spoločnosti EOU sú oprávnené žiadať o náhradu centrálnej dane z predaja zaplatenej za tovar získaný miestne). Avšak, pokiaľ ide o miestnu daň z predaja, ktorá je uplatniteľná v prípade predaja v rámci niektorého štátu Indie, miestna vláda rozhoduje o udeľovaní výnimiek. Skutočnosť, že niektorý štát môže udeliť nejaké odlišné oslobodenia alebo koncesie z platby dane, nie je relevantná pri posudzovaní kompenzovateľnosti systému vzhľadom na náhradu centrálnej dane z predaja za tovar získaný miestne.

(116) Záverom, pretože dotácia ja viazaná na EOU/EPZ, právne závisí od výkonu vývozu v zmysle článku 3 odseku 4 písmena a) základného nariadenia. Táto dotácia sa preto považuje za špecifickú, a teda kompenzovateľnú.

e) *Výpočet výšky subvencie*

Oslobodenie od dovozných ciel za suroviny

(117) Počas preverovacej návštevy sa preverila povaha a množstvá dovezeného materiálu. Vyšetrovaním sa zistilo, že spoločnosť získavala suroviny miestne a dovážala iba malé množstvá. Preto nevzniká otázka, či došlo k nadmernému odpusteniu dovozného cla.

Oslobodenie od dovozných ciel za kapitálový tovar

(118) Na rozdiel od surovín, kapitálový tovar nie je fyzicky začlenený do hotových výrobkov, Na účely výpočtu sa množstvo odpusteného cla rovná podpore každému jednotlivému dovozu kapitálového tovaru. Výhoda pre skúmanú spoločnosť sa preto vypočítala na základe čiastky nevyplateného cla za dovezený kapitálový tovar, rozdelením tejto čiastky na obdobie, ktoré predstavuje zvyčajné obdobie odpisovania takéhoto kapitálového tovaru v súlade s článkom 7 základného nariadenia. Čiastka, takto vypočítaná, ktorá je potom pripísateľná obdobiu vyšetrovania, sa upravila pripočítaním úrokov počas obdobia vyšetrovania, aby sa zohľadnila hodnota výhody v priebehu času, a tým sa stanovili plné výhody tohto systému pre príjemcu. Vzhľadom na povahu subvencie, ktorá je rovnocenná jednorázovej podpore, komerčná úroková sadzba počas obdobia vyšetrovania v Indii (odhadovaná na 10 %) sa považovala za primeranú. Celkové množstvo subvencií sa potom rozdelilo na celkový obrat z vývozu EOU v súlade s článkom 7 základného nariadenia. Na základe týchto výpočtov spoločnosť získala dotáciu 6,85 %.

Náhrada centrálnej dane z predaja zaplatenej za tovar získaný miestne

(119) Výhoda sa vypočítala na základe čiastky centrálnej dane z predaja vratnej za nákupy počas obdobia vyšetrovania. Čiastka subvencie sa rozdelila na celkový vývoz počas obdobia vyšetrovania v súlade s článkom 7 základného nariadenia. Takto sa zistilo, že spoločnosť získala subvencie rovné 1,75 %.

7. **Oslobodenie od dane z príjmu (ITES)**

a) *Právny základ*

(120) Zákon o dani z príjmu z roku 1961 je právnym základom, podľa ktorého funguje oslobodenie od dane z príjmu. Zákon, ktorý sa každoročne mení a dopĺňa finančným zákonom, určuje základ pre výber daní a tiež rozličných oslobodení/odpočítaní, ktoré je možné požadovať. Medzi oslobodeniami, ktoré môžu firmy žiadať, sú aj oslobodenia, na ktoré sa vzťahujú oddiely 10A, 10B a 80 HHC zákona, ktoré určujú oslobodenie od dane z príjmu pre zisk z vývozného predaja.

b) *Oprávnenosť*

(121) O oslobodenie podľa oddielu 10A môžu žiadať firmy umiestnené vo voľných obchodných zónach. O oslobodenie podľa oddielu 10B môžu žiadať spoločnosti EOU. O výnimku podľa oddielu 80HHC môžu žiadať firmy, ktoré vyvážajú tovar.

c) *Praktická realizácia*

(122) Spoločnosť, aby využila vyššie spomenuté daňové oslobodenia/odpočítania, musí požiadať o uplatnenie nároku na odpočítanie/oslobodenie pri predložení daňového priznania daňovým orgánom na konci daňového roka. Daňový rok trvá od 1. apríla do 31. marca. Daňové priznanie sa daňovým orgánom musí predložiť do nasledujúceho 30. novembra. konečné posúdenie daňových orgánov môže trvať až tri roky po predložení daňového priznania. Spoločnosť si môže uplatňovať iba nárok na jedno z odpočítaní dostupných podľa troch oddielov uvedených vyššie.

d) *Závery o oslobodení od dane z príjmu*

(123) Príloha Ie) k základnému nariadeniu odkazuje na „úplné alebo čiastočné oslobodenie …… týkajúce sa vývozu, od priamych daní“, ako na oslobodenie predstavujúce vývoznú dotáciu. Podľa systému oslobodenia od dane z príjmu vláda Indie udeľuje finančné príspevky spoločnosti tým, že sa zrieka príjmu vo forme priamych daní, ktoré by boli splatné, ak by spoločnosť neuplatňovala nárok na oslobodenie. Tento finančný príspevok udeľuje príjemcovi výhodu tým, že znižuje jeho príjmovú daňovú povinnosť.

(124) Dotácia právne závisí od výkonu vývozu v zmysle článku 3 ods. 4 základného nariadenia, pretože vyníma zisky iba z vývozného predaja, a preto sa považuje za špecifickú.

(125) Vláda India a Texprocil tvrdili, že systém oslobodenia od dane z príjmu v súvislosti s oddielom 80HHC sa postupne vylučuje, počnúc finančným rokom od apríla 2001 do marca 2002. Tvrdilo sa, že preto nie je primerané, aby sa tento systém vyrovnával.

(126) Tiež sa tvrdilo, že z pohľadu pododdielu 1B oddielu 80HHC zákona o dani z príjmu sa oslobodzuje špecifikované percento vývozného zisku počas príslušných rokov, ako je uvedené v tabuľke nižšie:

Finančný rok	Rok posudzovania	Percento zisku z vývozu povolené na odpísanie
2000-2001	2001-2002	80 %
2001-2002	2002-2003	70 %
2002-2003	2003-2004	50 %
2003-2004	2004-2005	30 %
2004-2005	2005-2006	0 %

(127) Pokiaľ ide o predložené tvrdenia, počas preverovacej návštevy sa konštatovalo, že program bol ešte stále v platnosti na konci obdobia vyšetrovania. Skutočná miera príjmu z vývozu oslobodená od dane z príjmu bola 70 %, a systém bude naďalej udeľovať výhody vyvážajúcim výrobcom v Indii v čase zavedenia konečných opatrení. V súlade s článkom 15 základného nariadenia vyrovnávacie clá by sa mali udeliť, pokiaľ dotácia alebo subvencie nie sú zrušené, alebo sa nepreukázalo, že subvencie už viacej neudeľujú žiadnu výhodu zainteresovaným vývozcom. Pretože systém oslobodenia od dani z príjmu podľa oddielu 80HHC jasne spĺňa kritériá na zavedenie ciel podľa článku 15 základného nariadenia, všetky výhody z tohto plynúce by sa mali zahrnúť do celkovej čiastky vyrovnávacieho cla.

e) *Výpočet výšky subvencie*

(128) Nároky na výhodu podľa oddielov 10A, 10B a 80 HHC sa uplatňujú pri predkladaní daňového priznania na konci daňového roka. Pretože daňový rok v Indii trvá od 1. apríla do 31. marca, výhoda bola vypočítaná podľa skutočného príjmového daňového oslobodenia nárokovaného počas daňového roka končiaceho počas obdobia vyšetrovania (t. j. 1. apríl 2001 až 31. marec 2002). Tento daňový nárok sa musí uplatniť najneskôr 30. septembra 2002, t. j. v čase ukončenia obdobia vyšetrovania. Výhoda pre vývozcov sa preto vypočítala na základe rozdielu medzi čiastkou daní zvyčajne splatných s oslobodením a bez oslobodenia. Sadzba podnikovej dane uplatniteľnej počas tohto daňového roka bola 35,7 %. Čiastka subvencie sa rozdelila na celkový vývoz v súlade s článkom 7 odsekom 2 základného nariadenia.

(129) Aj keď sa uviedlo, že dotačná výhoda by sa mala považovať za nulovú, navrhli sa alternatívne metódy na účel výpočtu rozpätia subvencie, najmä vo vzťahu k uplatniteľným daňovým sadzbám.

(130) V tejto súvislosti sa musí poznamenať, že článok 5 základného nariadenia stanovuje, že čiastka kompenzovateľných subvencií by sa mala vypočítať z hľadiska výhody priznanej príjemcovi, o ktorej sa zistilo, že existuje počas obdobia vyšetrovania dotovania. Ako je uvedené vyššie, výhoda bola vypočítaná na základe čiastky zdaniteľného zisku obvykle dosiahnutého v daňovom roku 2001 až 2002 (t. j. 1. apríl 2001 až 31. marec 2002), ktorý skončil v polovici cez obdobie vyšetrovania. Počas daňového roka 2001 až 2002 (čo je rok posúdenia 2002 až 2003) bola skutočná miera vývozného príjmu (t. j. percento vývozného príjmu oprávneného na daňové oslobodenie) oslobodená od dane z príjmu rovná 70 %. Pre nasledujúci daňový rok (t. j. 1. apríl 2002 až 31. marec 2003) sa skutočná miera vývozného príjmu (t. j. percento vývozného príjmu oprávneného na daňové oslobodenie) oslobodená od dane z príjmu rovná 50 %. Pretože časť tohto daňového roka spadá do obdobia vyšetrovania tohto konania, usudzuje sa, že je vhodné urobiť výpočet čiastky kompenzovateľných subvencií na základe pomerného priemeru dvoch sadzieb, ktoré sa uplatňovali počas obdobia vyšetrovania, t. j. 60 %. Čiastka subvencie bola následne primerane upravená pre spoločnosti, ktoré využili tento systém.

(131) Tiež sa tvrdilo, že príjem DEPB by sa mal odpočítať od čiastky zdaniteľného príjmu. Tvrdilo sa, že za neprítomnosti príjmu DEPB by neexistoval žiaden zdaniteľný zisk odvodený od vývozného predaja. Tento argument je bez opodstatnenia. Ak by aj jeho začlenenie bolo primerané, výhoda DEPB sa udeľuje oprávneným firmám vo forme hotovostného príspevku (t. j. priamy prevod zdrojov), kým oslobodenie od dane z príjmu sa uplatňuje na štátne príjmy, „inak splatné“, ktorých sa vzdáva. Aj keď výhody DEPB jasne tvoria časť celkového príjmu firmy, tieto dve subvencie vyplývajú z dvoch nezávislých opatrení vlády Indie. Nie je vecou vyšetrovania, aby sa snažilo rekonštruovať situáciu, ktorá by prevládla za neprítomnosti niektorých subvencií. V každom prípade zdaniteľný zisk firmy z vývozu alebo všetkých transakcií sa odvodzuje z porovnania jej celkového príjmu a nákladov, ktoré tvoria mnohé rozličné časti a ktoré vyplývajú zo všetkých druhov komerčných rozhodnutí a trhových síl. Nebolo by vhodné, keby sa vybral jeden prvok (napríklad príjem DEPB), a tento by sa potom vyhradil na výpočet pre všetky spoločnosti skutočného príjmového daňového oslobodenia nárokovaného počas daňového roka končiaceho počas obdobia vyšetrovania (t. j. 1. apríl 2001 až 31. marec 2002).

(132) Šesť spoločností využilo tento systém počas obdobia vyšetrovania. Päť spoločností získalo subvencie v rozsahu od 0,32 % do 3,70 %, kým šiesta spoločnosť získala dotáciu, ktorá je zanedbateľná.

8. **Čiastka kompenzovateľných subvencií**

(133) Čiastka kompenzovateľných subvencií v súlade s ustanoveniami základného nariadenia, vyjadrená podľa hodnoty sa pre skúmaných vývozných výrobcov pohybuje od 3,09 % do 10,44 %.

(134) V súlade s článkom 15 ods. 3 základného nariadenia sa dotačné rozpätie pre spolupracujúce spoločnosti nezahrnuté vo vzorke, vypočítané na základe váženého aritmetického priemeru subvenčného rozpätia stanoveného pre spolupracujúce spoločnosti zahrnuté vo vzorke rovná 7,67 %. Vzhľadom na to že, úroveň celkovej spolupráce pre Indiu bola vysoká (nad 90 %), zvyškové dotačné rozpätie pre všetky ostatné spoločnosti sa stanovilo na úrovni spoločnosti s najvyšším individuálnym rozpätím, t. j. 10,44 %.

Typ subvencie	DEPB	DFRC	EPCGS	EPZ/EOU	ITES	SPOLU
	Povývozná					
Bombay Dyeing N.W.Exports Limited Nowrosjee Wadia & Sons Limited	4,95 %		0,38 %			5,33 %
Brijmohan Purusottamdas	5,93 %				0,32 %	6,25 %
Divya	3,47 %				2,95 %	6,42 %
Jindal Worldwide	1,45 %				1,65 %	3,09 %
Texcellence	1,88 %	3,08 %			3,70 %	8,65 %
Mahalaxmi Exports	7,02 %				2,29 %	9,31 %
Pasupati				8,59 %		8,59 %
Prakash Cotton Mills	8,44 %		2,00 %			10,44 %
Vigneshwara	4,46 %					4,46 %
Spolupracujúce spoločnosti zahrnuté vo vzorke						7,67 %
Všetky ostatné						10,44 %

(135) V súvislosti s jednou spoločnosťou vo vzorke, t. j. Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd., sa konštatovalo, že táto spoločnosť používala licencie získané dvomi príbuznými spoločnosťami: Nowrosjee Wadia & Sons Limited & N.W. Exports Limited. Vyšetrovanie ukázalo, že tieto dve príbuzné spoločnosti vyviezli výrobky vyrobené spoločnosťou Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd.. Príbuzné spoločnosti by preto mali podliehať dotačnému rozpätiu stanovenému pre Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd.

D. **PRIEMYSEL SPOLOČENSTVA**

(136) V rámci spoločenstva predmetný výrobok vyrábajú:

— výrobcovia, v mene ktorých bola podaná žiadosť; všetci výrobcovia, ktorí boli zahrnutí vo vzorke (vzorka výrobcov spoločenstva) boli tiež sťažovateľmi,

— ostatní výrobcovia spoločenstva, ktorí neboli sťažovateľmi a ktorí nespolupracovali. Jedna vyrábajúca spoločnosť, ktorá namietala voči konaniu, predstavovala menej ako 1 % výroby spoločenstva.

(137) Komisia posúdila, či všetky vyššie uvedené spoločnosti by sa mohli považovať za výrobcov spoločenstva v zmysle článku 9 odseku 1 základného nariadenia. Výstup všetkých vyššie uvedených spoločností predstavuje výrobu spoločenstva.

(138) Priemysel spoločenstva sa skladá z 29 výrobcov spoločenstva, ktorí spolupracovali s Komisiou. Medzi nimi boli tiež piati výrobcovia spoločenstva zahrnutí vo vzorke. Títo výrobcovia predstavujú 45 % výroby spoločenstva bavlnenej posteľnej bielizne. Platí preto o nich, že predstavujú priemysel spoločenstva v zmysle článku 9 odseku 1 a 10 odseku 8 základného nariadenia.

E. **POŠKODENIE**

1. **Úvodné poznámky**

(139) Vzhľadom na skutočnosť, že sa použilo vytvorenie vzorky v súvislosti s priemyslom spoločenstva, poškodenie sa posúdilo na jednej strane na základe informácií získaných na úrovni celého priemyslu spoločenstva, pre trendy týkajúce sa výroby, produktivity, predaja, trhového podielu, zamestnanosti a rastu. Na druhej strane sa informácie získali na úrovni výrobcov spoločenstva zahrnutých vo vzorke a analyzovali sa z hľadiska trendov cien a ziskovosti, cash flow, schopnosti zvýšiť kapitál a investície, zásob, kapacít, využiteľnosti kapacít, návratu investícií a miezd.

2. **Spotreba spoločenstva**

(140) Spotreba spoločenstva sa stanovila na základe výrobného objemu výrobcov spoločenstva podľa Eurocoton mínus vývoz založený na údajoch Eurocoton plus dovoz z Indie a iných tretích krajín, tiež podľa údajov Eurocoton. Od roku 1999 do obdobia vyšetrovania zrejmá spotreba spoločenstva sústavne rástla od 173 651 ton do 199 881 ton, t. j. o 15 %.

3. **Dovoz z danej krajiny**

a) *Objem a trhový podiel*

(141) Dovoz bavlnenej posteľnej bielizne z Indie do spoločenstva poklesol v objeme z 15 700 ton v roku 1999 na 14 300 ton v období vyšetrovania, t. j. o 9 % počas daného obdobia. Po miernom náraste v období od 1999 do 2000 dovoz poklesol v roku 2001. Zodpovedajúci trhový podiel poklesol z 9,1 % v roku 1999 na 7,2 % v období vyšetrovania.

(142) Je síce pravda, že dovoz z Indie stratil trhový podiel počas uvažovaného obdobia, úroveň tohto dovozu je však výrazne nad úrovňami uvedenými v článku 10 odseku 11 základného nariadenia. Významnosť tohto dovozu je tiež ilustrovaná porovnaním dovozu s trhovým podielom priemyslu spoločenstva. Trhový podiel pripadajúci na dovoz s pôvodom v Indii sa rovná viac ako jednej tretine trhového podielu priemyslu spoločenstva. Stojí tiež za dodatočnú zmienku, že v prvých deviatich mesiacoch roku 2003 objemy dovozu sa zvýšili o viac ako 11 % medziročne.

b) *Ceny*

(143) Priemerné ceny dovozu z Indie zostali stále počas rokov 1999 a 2000 na približne 5,65 EUR/kg. V roku 2001 sa zvýšili na približne 5,80 EUR/kg a následne poklesli v období vyšetrovania na približne 5,50 EUR/kg, t. j. o 5 %.

c) *Cenové znižovanie*

(144) Na účely analyzovania cenového znižovania sa porovnávali vážené priemerné predajné ceny na typ výrobku priemyslu spoločenstva pre nepríbuzných zákazníkov na trhu spoločenstva so zodpovedajúcimi váženými priemernými vývoznými cenami daného dovozu. Toto porovnanie sa urobilo po odpočítaní rabatov a zliav. Ceny priemyslu spoločenstva sa upravili na základe ceny zo závodu. Ceny daného dovozu sa stanovili na základe cif s primeranou úpravou pre colné poplatky a podovozné náklady.

(145) Toto porovnanie ukázalo, že počas obdobia vyšetrovania sa dané výrobky s pôvodom v Indii predávali v spoločenstve za ceny, ktoré znižovali ceny priemyslu spoločenstva, keď boli vyjadrené ako ceny spoločenstva, o 26 až 77 %. Vo viac ako 75 % prípadov sa rozpätia znižovania rovnalo od 60 do 70 %.

4. **Situácia priemyslu spoločenstva**

(146) Analyzovalo sa, či priemysel spoločenstva je ešte stále v procese zotavovania sa z minulých dotovaní alebo dumpingu, ale nezistil sa žiaden dôkaz, podľa ktorého by tomu bolo tak.

(147) Predložilo sa tvrdenie, že priemysel spoločenstva neutrpel žiadne podstatné poškodenie, pretože bol chránený prítomnosťou kvót. Je skutočne pravda, že počas obdobia vyšetrovania boli kvóty v platnosti. Podľa medzinárodného práva majú tieto kvóty svoj právny základe v Dohode Svetovej obchodnej organizácie o textile a odevoch. Ukončené budú postupne do 31. decembra 2004. Je nutné poznamenať, že tieto kvóty sa nepoužili plne počas obdobia vyšetrovania. Množstvá, ktoré sa môžu doviezť podľa kvót zodpovedajú podstatným podielom trhu spoločenstva. Na základe spotrebných čísel v období vyšetrovania ročná kvóta pre rok 2002 zodpovedá v prípade Indie trhovému podielu okolo 12 %. Je nutné tiež poznamenať, že určenie úrovne týchto textilných kvót je výsledkom priamych rokovaní, ktoré sú mimo analytického rámca stanoveného podľa základného nariadenia. Kým nie je možné vylúčiť, že tieto kvóty môžu mať účinok na situáciu priemyslu spoločenstva, jednoduchá prítomnosť kvót však nezabraňuje tomu, aby priemysel spoločenstva neutrpel poškodenie. Analýza čísel v predloženom prípade ukazuje, že priemysel spoločenstva utrpel podstatnú škodu počas obdobia vyšetrovania napriek prítomnosti kvót. Situácia priemyslu spoločenstva sa skutočne zhoršila, aj keď vývozcovia Indie nevyužívali plne pridelené kvóty počas obdobia vyšetrovania. Preto sa predložené tvrdenie odmieta.

a) *Údaje týkajúce sa priemyslu spoločenstva ako celku*

Výroba, zamestnanosť a produktivita

(148) Výrobný objem priemyslu spoločenstva sa mierne zvýšil od roku 1999 do obdobia vyšetrovania, z 37 000 ton na 39 500 ton, t. j. 5 %.

(149) Zamestnanosť zostala v zásade rovnaká okolo 5 500 zamestnancov. Produktivita sa preto zvýšila z 6,8 ton/zamestnanec v roku 1999 na 7,2 ton/zamestnanec počas obdobia vyšetrovania, t. j. 6 % počas uvažovaného obdobia.

Predajný objem a trhový podiel

(150) Počas uvažovaného obdobia sa predajný objem priemyslu spoločenstva zvýšil o 4 % z 36 200 ton v roku 1999 na 37 800 ton počas obdobia vyšetrovania. Narástol na 38 300 ton v roku 2001, ale poklesol v období vyšetrovania. Obrat vytvorený týmito predajmi sa zvýšil zo 410 miliónov EUR v roku 1999 na 441 miliónov EUR v roku 2001, ale následne poklesol o 5 percentuálnych bodov na 420 miliónov EUR v období vyšetrovania.

(151) Napriek skutočnosti, že spotreba na trhu spoločenstva sa zvýšila o 15 % počas toho istého obdobia, trhový podiel priemyslu spoločenstva v skutočnosti poklesol z 20,8 % na 18,9 % počas obdobia vyšetrovania. Trhový podiel kolísal okolo 20 % v období rokov 1999 až 2001 a poklesol o 1,5 percentuálneho bodu od roku 2001 do obdobia vyšetrovania.

Rast

(152) Kým spotreba spoločenstva vzrástla o 15 % od roku 1999 do obdobia vyšetrovania, predajný objem priemyslu spoločenstva narástol iba o 4 %. Na druhej strane, objem celkového dovozu sa zvýšil o 35 % počas toho istého obdobia, s najvýznamnejším rastom zo 120 000 ton v roku 2001 na 139 000 ton počas obdobia vyšetrovania. Kým trhový podiel celého dovozu narástol o viac ako 10 percentuálnych bodov, trhový podiel priemyslu spoločenstva poklesol z 20,8 % na 18,9 %. Znamená to, že priemysel spoločenstva sa nemohol primerane zúčastniť na raste trhu od roku 1999 do obdobia vyšetrovania.

b) *Údaje týkajúce sa výrobcov spoločenstva zahrnutých vo vzorke*

Zásoby, kapacita a využiteľnosť kapacity

(153) Pokiaľ ide o zásoby, značne kolíšu, pretože väčšina výroby odpovedá na objednávky, čím sa znižuje možnosť vyrábať výlučne do zásoby. Kým sa vo vzorke výrobcov spoločenstva zaznamenal nárast zásob, usúdilo sa, že v tomto prípade zásoby nie sú relevantným ukazovateľom ujmy v dôsledku vysokých kolísaní zásob špecifických pre daný priemysel.

(154) Výrobná kapacita sa ťažko určovalo v prípade takmer všetkých výrobcov zo vzorky, pretože výrobný proces podobného výrobku je individualizovaný a vyžaduje rozličné kombinácie strojného použitia. Preto nie je možné odvodiť celkový záver podľa kapacity jednotlivých strojov ohľadne kapacity súvisiacej s podobným výrobkom. Okrem toho, časť výrobného procesu sa v prípade niektorých výrobcov spoločenstva zo vzorky vykonáva subdodávateľsky.

(155) Avšak v prípade tých výrobkov, ktoré prechádzajú cez proces potlačovania, oddelenia potlačovania sa považovali za faktor stanovujúci kapacitu týkajúcu sa potlačovanej bavlnenej posteľnej bielizne pre všetkých výrobcov spoločenstva vo vzorke. Zistilo sa, že kapacitne využitie v tlačiarenskom oddelení sústavne klesalo z 90 do 82 %.

(156) Uviedlo sa tvrdenie, že hodnotenie výrobnej kapacity a kapacitného využitia sa nemôže použiť na podporu zistenia úrovne ujmy. V tejto súvislosti a ako sa ukázalo v predchádzajúcich vyšetrovaniach týkajúcich sa toho istého výrobku, uznalo sa, že nie je možné odvodzovať celkové uzávery týkajúce sa kapacity jednotlivých strojov. Jednako však analýza kapacity potlačovania bola jedným z ukazovateľov, aj keď iba obmedzeným na časť podobného výrobku, ktorý nasvedčoval, že k poškodeniu došlo.

Ceny

(157) Priemerné ceny na kg výrobcov zo vzorky sa postupne zvýšili od 13,3 EUR na 14,2 EUR počas uvažovaného obdobia. Na toto by sa malo pozerať na pozadí skutočnosti, že táto priemerná cena sa týka vysoko-hodnotných aj nízko-hodnotných položiek daného výrobku a že priemysel spoločenstva bol prinútený sa posunúť smerom k väčšiemu predaju vysoko-hodnotných položiek zaplňujúcich prázdne miesto na trhu, pretože ich predaj na vysoko-objemovom masovom trhu bol prevzatý dovozom z krajín s nízkymi cenami. Na druhej strane, priemerné predajné ceny za kg priemyslu spoločenstva celkovo išli hore, minimálne z 11,3 EUR v roku 1999 na 11,5 EUR v roku 2001, ale následne poklesli na 11,1 EUR počas obdobia vyšetrovania.

(158) Predložilo sa tvrdenie, že vývoj cien nie je možné považovať za podporu zistenia ujmy. Toto tvrdenie bolo založené iba na skutočnosti, že predajné ceny spoločností vo vzorke mierne narástli, čo však je vysvetlené v úvodnom ustanovení 157. Ďalej, cenový vývoj je jediným faktorom, ktorý sa musí analyzovať. Okrem toho, celkové jednotkové náklady sa tiež zvýšili a pretože priemysel spoločenstva sa čoraz väčšmi posúval k výrobe výrobkov s vysokou pridanou hodnotu a zaplňujúcou trhovú medzeru, toto viedlo k vyššej cene. Rastúca priemerná cena preto nemusí nevyhnutne podporovať zistenie o neexistencii ujmy. Predložené tvrdenie sa preto odmieta.

Investície a schopnosť zvýšiť kapitál

(159) Od roku 1999 do roku 2001 sa investície značne znížili zo 7 miliónov EUR na 2,5 miliónov EUR. Od roku 2001 do obdobia vyšetrovania ostali investície skôr stabilné a počas obdobia vyšetrovania predstavovali iba 41 % čiastky investovanej v roku 1999.

(160) Strana priemyslu spoločenstva neuviedla a ani neexistujú žiadne náznaky, že priemysel spoločenstva čelí problémom pri zvyšovaní kapitálu pre svoje činnosti.

Ziskovosť, návratnosť investícií a cash flow

(161) Počas uvažovaného obdobia ziskovosť výrobcov spoločenstva zo vzorky významne poklesla zo 7,7 % v roku 1999 na 4,4 % v období vyšetrovania, t. j. p 42 %. Návratnosť investícií sledovala ten istý trend z 10,5 % v roku 1999 na 5,9 % počas obdobia vyšetrovania, zníženie o 44 %.

(162) Bolo predložené tvrdenie, že priemernú ziskovosť viac ako 5 % v uvažovanom období nie je možné považovať za podporu zistenia ujmy. V tejto súvislosti sa poškodenie musí stanoviť hlavne vo vzťahu k obdobiu vyšetrovania. Počas obdobia vyšetrovania bola ziskovosť iba 4,4 %. Navyše ziskovosť dosiahla 7,7 % v roku 1999, v roku, keď priemysel spoločenstva nečelil súťaži s dotovaným dovozom, a vtedy poklesla o 43 % počas uvažovaného obdobia, t. j. došlo k významnému poklesu počas uvažovaného obdobia v dôsledku prudkej súťaže zo strany dotovaného dovozu. Výsledkom bolo, že ziskovosť v období vyšetrovania poklesla a nedosiahla úroveň ziskovosti, ktorú by bola mohla za neprítomnosti dotovaného dovozu, t. j. 6.5 %.

(163) Bolo predložené tvrdenie, že pokles ziskovosti spoločností vo vzorke nie je možné pripísať dotovanému dovozu, ale nárastu pracovných nákladov. Priemerné pracovné náklady vzorky vzrástli iba o 4,2 % v uvažovanom období, a teda toto nemôže vysvetliť pokles ziskovosti. Ďalej, pokles investícií nemusí nevyhnutne znamenať pokles ziskovosti. Preto sa toto tvrdenie odmieta.

(164) Bolo predložené tvrdenie, že návratnosť investícií je iba odrazom poklesu investícií. Avšak návratnosť investícií je definovaná ako zisky vo vzťahu k hodnote celkových aktív. Pokles investícií by preto prispel k poklesu hodnoty celkových aktív, a preto aj k poklesu návratnosti. Toto tvrdenie sa preto odmieta.

(165) Cash flow vytvorený podobným výrobkom sa významne zmenšil zo 16,8 miliónov EUR v roku 1999 na 11,3 miliónov EUR počas obdobia vyšetrovania. Najvýznamnejšie zníženie bolo zaznamenané v roku 2000, keď cash flow poklesol o 27 %. Od roku 2000 do obdobia vyšetrovania poklesol o ďalších 5 %.

(166) Bolo predložené tvrdenie, že Komisia uvažovala cash flow ako nevýznamný faktor. V tomto ohľade je nutné poznamenať, že cash flow je skutočne ovplyvnený kolísaním zásob, a preto ako ukazovateľ má obmedzenú významnosť. Jednako však sa musí poznamenať, že negatívny vývoj cash flow počas uvažovaného obdobia je v súlade s ostatnými ukazovateľmi a potvrdzuje negatívny vývoj priemyslu spoločenstva, a ako taký by sa preto nemal kvalifikovať ako nevýznamný.

M z d y

(167) Pracovné náklady sa zvýšili o 3,3 % počas uvažovaného obdobia, z 35,2 miliónov EUR v roku 1999 na 36,3 miliónov EUR počas obdobia vyšetrovania. Pretože počet zamestnancov zostal v podstate rovnaký, priemerné pracovné náklady tiež vzrástli z 29 100 EUR na 30 300 EUR. Tieto nárasty sú nominálnymi nárastmi a sú značne nižšie ako nárasty spotrebiteľských cien o viac ako 7,8 % počas uvažovaného obdobia.

(168) Bolo predložené tvrdenie, že mzdové nárasty nepoukazujú na poškodenie. V tejto súvislosti je nutné poznamenať, že priemerné pracovné náklady spoločností vo vzorke narástli v nominálnych hodnotách iba o 4,2 % počas uvažovaného obdobia, čo pri zohľadnení nárastu spotrebiteľských cien znamená, že v reálnych hodnotách poklesli o približne 3,6 %.

Veľkosť čiastky kompenzovateľných subvencií

(169) Vzhľadom na objem a cenu dotovaného dovozu dopad skutočného rozpätia subvencií, ktoré je tiež významné, nie je možné považovať za zanedbateľný.

Významnosť ukazovateľov

(170) Bolo predložené tvrdenie, že objem výroby, produktivita a predajný objem klesajú a zamestnanosť je stála, čo nepotvrdzuje vznik ujmy. Tiež bolo predložené tvrdenie, že analýza zásob a schopnosť zvyšovať kapitál nepotvrdili poškodenie, a preto nemá význam komentovať tento faktor. V tejto súvislosti sa musí poznamenať, že poškodenie sa konštatovalo na základe preskúmania mnohých faktorov a že podľa článku 8 odseku 5 základného nariadenia ktorýkoľvek z týchto faktorov alebo viacero z týchto faktorov môže nevyhnutne viesť k rozhodujúcemu záveru. Toto tvrdenie nie je presvedčivé, pretože žiaden jednotlivý ukazovateľ nie je významný sám o sebe a ostatné ukazovatele naznačujú negatívny trend. Preto sa tvrdenie odmieta.

5. **Závery týkajúce sa ujmy**

(171) Preskúmanie vyššie uvedených faktorov ukazuje, že od roku 1999 do obdobia vyšetrovania sa situácia priemyslu spoločenstva zhoršila. Ziskovosť významne poklesla a trhový podiel priemyslu spoločenstva poklesol o významných 9,1 %. Niekoľko ostatných ukazovateľov ujmy, ako napríklad kapacita, využiteľnosť, cash flow, návratnosť investícií a investície, sa tiež vyvíjali negatívne. Pokiaľ ide o výrobcov spoločenstva zahrnutých vo vzorke, investície boli významne znížené a návratnosť investícií tiež významne poklesla. Zamestnanosť zostala v princípe stála. Niektoré ukazovatele naznačili pozitívny trend: počas uvažovaného obdobia obrat a predajné objemy priemyslu spoločenstva mierne narástli. Produktivita a mzdy sa nepatrne zvýšili. Pokiaľ ide o priemerné predajné ceny výrobcov vo vzorke, poukazujú na stúpajúci trend počas uvažovaného obdobia, čo je však sčasti výsledkom posunu k predaju vysokohodnotných výrobkov zaplňujúcich trhové medzery. Je však nutné poznamenať, že počas toho istého obdobia spotreba spoločenstva vzrástla o 15 %, kým podiel priemyslu spoločenstva poklesol o 9,1 %. Navyše priemerné predajné ceny priemyslu spoločenstva počas uvažovaného obdobia poklesli.

(172) Vzhľadom na vyššie uvedené je možné konštatovať, že priemysel spoločenstva utrpel vážnu ujmu v zmysle článku 8 základného nariadenia.

F. **PRÍČINNOSŤ**

1. **Úvod**

(173) V súlade s článkom 8 ods. 6 základného nariadenia Komisia preskúmala, či dotovaný dovoz s pôvodom v Indii zapríčinil poškodenie priemyslu spoločenstva do stupňa, ktorý umožňuje klasifikovať poškodenie ako podstatné. Preskúmali sa tiež známe faktory iné ako dotovaný dovoz, ktoré by tiež mohli súčasne spôsobiť priemyslu spoločenstva poškodenie, aby sa takto zabezpečilo, že možné poškodenie spôsobené týmito ostatnými faktormi nie je pripísané dotovanému dovozu.

2. **Účinok subvencovaného dovozu**

(174) Dovoz bavlnenej posteľnej bielizne z Indie do spoločenstva poklesov celkovo v objeme z 15 700 ton v roku 1999 na 14 300 ton, t. j. o 9 % v období vyšetrovania. Po miernom náraste medzi rokmi 1999 a 2000 dovoz poklesol v roku 2001 a zostal stály v období vyšetrovania. Zodpovedajúci trhový podiel poklesol z 9,1 % v roku 1999 na 7,2 % v období vyšetrovania, čo je ešte stále významné.

(175) Priemerné ceny z Indie mierne poklesli počas uvažovaného obdobia. Najprv zostali stále počas rokov 1999 a 2000 na približne 5,65 EUR/kg. V roku 2001 sa zvýšili na približne 5,80 EUR/kg, ale potom zase dodatočne poklesli v období vyšetrovania na približne 5,50 EUR/kg, t. j. o 5 %.

(176) Pri analyzovaní účinku subvencovaného dovozu sa zistilo, že cena je hlavným prvkom súťaže. Sú to naozaj samotní kupujúci, kto stanovuje kvalitu a dizajn výrobku, ktorý majú záujem si objednať. Z analýzy tohto odberateľsko-dodávateľského procesu v tomto prípade vyplýva, že dovozcovia a obchodníci pred tým, ako postúpia objednávku vyvážajúcemu výrobcovi v Indii, špecifikujú všetky vlastnosti výrobku (dizajn, farbu, kvalitu, veľkosti atď.), ktorý sa má dodať, a tak porovnávajú rozličné ponuky výrobcov, hlavne na základe ceny, pretože všetky ostatné odlišujúce sa prvky sú predurčené vo vyjadrení záujmu o objednávky, alebo následne vyplývajú z vlastného úsilia dovozcu získať podobný tovar (napríklad branding). Pokiaľ ide o ceny, zistilo sa, že ceny subvencovaného dovozu boli značne nižšie ako ceny priemyslu spoločenstva a tiež nižšie ako ceny vývozcov tretích krajín, a dokonca ďalej klesali počas obdobia vyšetrovania. Okrem toho sa tiež zistilo, že priemysel spoločenstva musel výrazne ustúpiť z trhov segmentov s nízkymi cenami, kde dovoz z Indie je silný, čo tiež podčiarkuje príčinnú súvislosť medzi dotovaným dovoz z Indie a poškodením, ktoré trpel priemysel spoločenstva.

(177) Bolo predložené tvrdenie, že dovoz s pôvodom v Indii poklesol v absolútnych aj relatívnych hodnotách v situácii bez colných poplatkov a že reprezentoval pomerne malý trhový podiel, a preto nemohol spôsobiť poškodenie.

(178) Dovoz z Indie skutočne poklesol. Jednako však niekoľko faktorov podporujú príčinnú súvislosť: po prvé, počas obdobia vyšetrovania tento dovoz podliehal colnému poplatku 10,2 % (až do decembra 2001) a 9,6 % (od januára 2002), kým dovoz s pôvodom v Pakistane, čo je najväčší dodávateľ, bol oslobodený od tohto cla od januára 2002. Po druhé, pokiaľ ide o veľkosť trhového podielu, rozhodujúcou otázkou nie je to, či trhový podiel je relatívne malý alebo nie, ale či je dosť veľký na to, aby bol schopný spôsobiť podstatné poškodenie. V tejto súvislosti je nutné poznamenať, že dovoz bol výrazný a prebiehal s nízkymi, dotovanými cenami, ktoré boli nižšie ako ceny priemyslu spoločenstva. Tiež sa zistilo, že existuje časová zhoda medzi týmto dovozom a poškodením, ktoré zaznamenal priemysel spoločenstva. Všetky tieto prvky zohrali významnú úlohu pri závere tejto kapitoly, t. j. že dovoz spôsobil podstatné poškodenie.

(179) Vzhľadom na váhu dovozu z Indie na trhu spoločenstva, z hľadiska objemu aj cien, tento dovoz vyvinul významný tlak smerom dole na priemysel spoločenstva z hľadiska predajných objemov a cien. Nedostatok predajného objemu v trhových segmentoch spoločenstva s nízkymi cenami spoločenstvo nemohlo kompenzovať predajom vysokoziskových výrobkov, ktoré vypĺňajú trhovú medzeru, čo významne viedlo k zníženiu trhového podielu, investícií, ziskovosti a návratnosti investícií priemyslu spoločenstva.

(180) Trhový podiel, ktorý pripadá indickým dovozcom počas obdobia vyšetrovania je podstatný a výrazne nad úrovňami minima. Mierny pokles objemu nebol taký, aby mohol viesť ku konštatovaniu, že indickí vývozcovia boli odsunutí do periférnej polohy a na hranici vylúčenia z trhu spoločenstva. Uzatvára sa preto, že dotovaný dovoz z Indie, vzatý izolovane, spôsobil vážnu ujmu priemyslu spoločenstva. Okrem toho, iba na ilustráciu, podľa všetkého dovoz z Indie opäť narástol o viac ako 8 % počas prvých šiestich mesiacov roku 2003 v porovnaní s prvým polrokom 2002, čo naznačuje, že zjavný klesajúci trend nie je zrejme trvalej povahy.

(181) Bolo predložené tvrdenie, že priemerné subvencovanie sa rovnalo 8 % a priemerné zníženie cien bolo omnoho vyššie, pričom ceny účtované výrobcami vo vzorky sa zvýšili.

(182) V tejto súvislosti je nutné uviesť, že vývozné ceny v mnohých prípadoch nezahŕňajú náklady na dizajn a marketing bavlnenej posteľnej bielizne, pretože tieto služby poskytoval dovozca do spoločenstva. Tieto náklady nie je možné primerane odhadnúť pre podobný výrobok, ale zohľadnenie akýchkoľvek takýchto nákladov by viedlo k nižším rozpätiam znižovania cien. Ceny priemyslu spoločenstva sa tiež v niektorých prípadoch týkajúcich sa značkových výrobkov, čo nevyhnutne predstavuje vyššie ceny. Okrem toho, článok 8 odsekom 6 základného nariadenia špecifikuje, že preskúmanie musí zahrňovať preukázanie, že objemové a/alebo cenové úrovne subvencovaného dovozu sú zodpovedné za dopad na priemysel spoločenstva. Preto nie je v tomto kontexte podstatné znižovanie cien, ale cenové úrovne dovozu. Z tohto dôvodu nie je možné urobiť uzáver, že dotovaný dovoz nespôsobuje podstatné poškodenie.

3. **Účinky ostatných faktorov**

a) *Údajne dotovaný dovoz s pôvodom v Pakistane*

(183) Pakistan sústavne zvyšoval svoj trhový podiel z 20,8 % v roku 1999 na 24,7 % v období vyšetrovania, z 36 000 ton v roku 1999 na 49 400 ton počas obdobia vyšetrovania. Vzhľadom na skutočnosť, že priemerné vývozné ceny z Pakistanu sú v tom istom rozpätí ako priemerné ceny dovozu z Indie, musí sa predpokladať, že pakistanský vývoz tiež spôsobil poškodenie priemyslu spoločenstva. V tomto kontexte stojí za zmienku, že paralelne s týmto protidotačným vyšetrovaním začalo protidotačné vyšetrovanie toho stého výrobku s pôvodom v Pakistane. Toto vyšetrovanie v súčasnosti prebieha a je založené na údajnom tvrdení, že pakistanský vývoz zvýšil svoj trhový podiel dumpingom daného výrobku na vývoz do spoločenstva, čím spôsobil priemyslu spoločenstva poškodenie. Prebiehajúce vyšetrovanie to potvrdilo a v príslušnom čase budú prijaté vhodné opatrenia.

(184) Preto sa prijíma záver, že dovoz z Pakistanu pravdepodobne prispel k podstatnému poškodeniu priemyslu spoločenstva. Avšak, kým pakistanský dovoz tiež možno spôsobil poškodenie, toto neznamená, že treba odmietnuť možnosť, že indický dovoz by aj sám mohol priemyslu spoločenstva spôsobiť podstatné poškodenie.

b) *Dovoz s pôvodom v tretích krajinách iných ako India a Pakistan*

(185) Dovoz s pôvodom v tretích krajinách iných ako India a Pakistan sa zvýšil z 51 400 t v roku 1999 na 75 300 t počas obdobia vyšetrovania. Tento trhový podiel sa zvýšil z 29,6 % v roku 1999 na 37,7 %. Najväčšia časť dovoz v tejto skupine krajín pripadá na Turecko. Vzhľadom na podnikové vzťahy medzi spoločnosťami Turecka a spoločenstva existuje istá trhová integrácia vo forme obchodu medzi spoločnosťami medzi vyvážajúcimi výrobcami Turecka a operátormi spoločenstva, čo nasvedčuje, že rozhodnutie dovážať z tejto krajiny nie je spojené iba s cenami. Toto potvrdzujú aj priemerné ceny predmetného výrobku s pôvodom v Turecku počas obdobia vyšetrovania, ktoré boli vyššie o takmer 45 % ako priemerné ceny predmetného výrobku s pôvodom v Indii a o 34 % vyššie ako priemerné ceny predmetného výrobku s pôvodom Pakistane. Preto nie je pravdepodobné, že by dovoz s pôvodom v Turecku porušil príčinný súvis medzi dotovaným dovozom z Indie a poškodením priemyslu spoločenstva.

(186) Trhové podiely zostávajúcich krajín sú jednotlivo významne nižšie a nepresahujú 3,9 %, a teda je nepravdepodobné, že akékoľvek vážnu ujmu je možné pripísať tomuto dovozu z týchto krajín.

(187) Priemerná cena dovoz s pôvodom v krajinách iných ako India a Pakistan sa zvýšila zo 7,18 EUR/kg v roku 1999 na 7,47 EUR/kg v roku 2001 a mierne poklesla na 7,40 EUR/kg počas obdobia vyšetrovania. Jednako však počas obdobia vyšetrovania boli tieto ceny približne o 34 % vyššie ako ceny dovozu z Indie. Z tohto vyplýva, že dovoz z tretích krajín nevyvinul cenový tlak na priemysel spoločenstva do takého rozsahu ako India. Tiež trhové podiely jednotlivých krajín v tejto skupine boli nižšie ako 4 %. Preto sa prijíma záver, že dovoz z tretích krajín neporušil príčinnú súvislosť medzi dotovaným dovozom z Indie a poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

c) *Zníženie dopytu*

(188) Tvrdilo sa, že dopyt po bavlnenej posteľnej bielizni vyrobenej priemyslom spoločenstva poklesol z hľadiska objemu, pretože sa sústredil na horný koniec trhu, kde sú predajné objemy nižšie. Ako už však bolo zdôraznené, celková spotreba EU posteľnej bielizne nepoklesla, ale skôr naopak sa zvýšila počas uvažovaného obdobia. Väčšina výrobcov spoločenstva má rozličný sortiment pre rozličné trhové segmenty. Značky pre náročných zákazníkov vytvárajú vysoké marže, ale predávajú sa iba vo veľmi malých množstvách. Aby sa maximalizovalo kapacitné využitie a pokryli fixné náklady výroby, priemysel spoločenstva potrebuje vo veľkom objeme tiež predaj trhového segmentu s nižšími cenami. Žiadne ukazovatele nepoukazujú na to, že dopyt v tomto trhovom segmente poklesol. Na druhej strane tento segment stále väčšmi preberá dovoz výrobkov s nízkymi cenami, čo spôsobuje priemyslu spoločenstva poškodenie. Vzhľadom na celkový rast spotreby, ktorý nie je obmedzený na určitý trhový segment, situácia dopytu v spoločenstve sa nemôže považovať za prerušenie príčinnej súvislosti medzi dotovaným dovozom z Indie a poškodením priemyslu spoločenstva.

d) *Dovoz priemyslu spoločenstva*

(189) Bolo predložené tvrdenie, že priemysel spoločenstva doviezol bavlnenú posteľnú bielizeň, čím prispel k zaznamenanému poškodeniu. Avšak iba jeden z výrobcov spoločenstva zahrnutých vo vzorke skutočne doviezol počas obdobia vyšetrovania posteľnú bielizeň z Indie a predaj tohto dovozu vytvoril iba malú časť celkového objemu tohto výrobcu (okolo 10 %). Dovoz priemyslu spoločenstva predmetného výrobku z Indie nie je preto možné považovať za porušenie príčinnej súvislosti medzi dotovaným dovozom z Indie a podstatným poškodením priemyslu spoločenstva ako celku.

e) *Výkon vývozu priemyslu spoločenstva*

(190) Vývoz výrobcov spoločenstva zahrnutých vo vzorke predstavoval iba približne 0,5 % ich celkového obchodu. Vzhľadom na zanedbateľnú časť vývozu z celkovej činnosti tento faktore nemohol prispieť k zaznamenanému poškodeniu.

f) *Produktivita priemyslu spoločenstva*

(191) Vývoj produktivity bol určený v časti o porušení tohto nariadenia. Pretože produktivita sa zvýšila z 6,8 ton/zamestnanec v roku 1999 na 7,2 ton/zamestnanec v období vyšetrovania, t. j. približne o 6 %, tento faktor nemohol prispieť k zaznamenanému porušeniu.

4. **ZÁVER**

(192) Dotovaný dovoz s pôvodom v Indii s trhovým podielom 7,2 % počas obdobia vyšetrovania bol významný a prebiehal s nízkymi a klesajúcimi cenami počas obdobia, v ktorom priemysel spoločenstva zaznamenal poškodenie z hľadiska klesajúcich trhových podielov, kapacitného využitia, investícií, ziskovosti, návratnosti investícií a cash flow.

(193) Dovoz z Pakistanu pravdepodobne tiež spôsobil poškodenie priemyslu spoločenstva. Avšak tento fakt neznamená, že poškodenie v dôsledku dovozu z Indie sa stáva nepodstatným. Zostávajúce ďalšie možné príčiny ujmy, t. j. dovoz z krajín iných ako India a Pakistan, situácia v dopyte, dovoz priemyslu spoločenstva rovnako ako výkon vývozu a produktivita, sa tiež analyzovali a zistilo sa, že neporušili príčinnú súvislosť medzi indickým dovozom a poškodením priemyslu spoločenstva. Podstatný objem a dravo nízke ceny indického vývozu, vzaté izolovane sú nezávislou príčinou podstatného ujmy priemyslu spoločenstva. Preto ani jedna z ostatných možných príčin ujmy nevyvracia fakt, že existuje skutočný a podstatný príčinný súvis medzi dotovaným dovoz a podstatným poškodením.

(194) Na základe vyššie uvedenej analýzy, ktorá príslušne rozlišovala a oddeľovala účinky všetkých známych faktorov na situáciu priemyslu spoločenstva od účinkov subvencovaného dovozu, sa prijíma záver, že dovoz z Indie spôsobil vážnu ujmu spoločenstvu v zmysle článku 8 ods. 6 základného nariadenia.

G. ZÁUJEM SPOLOČENSTVA

1. Všeobecné poznámky

(195) Skúmalo sa, či napriek záveru o škodlivej dotácii existujú závažné dôvody, ktoré by mohli viesť k záveru, že nie je v záujme spoločenstve prijať opatrenia v tomto konkrétnom prípade. Na tento účel a v súlade s článkom 31 ods. 1 základného nariadenia sa zvážil dopad možných opatrení na všetky strany zainteresované v tomto konaní a zvážili sa tiež dôsledky neprijatia opatrení.

2. Priemysel spoločenstva

(196) Priemysel spoločenstva utrpel podstatné poškodenie. Prejavil sa ako životaschopný priemysel, ktorý je schopný súťažiť za čestných trhových podmienok. Narušená situácia priemyslu spoločenstva vznikla ako dôsledok jeho ťažkosti súťažiť s dotovaným dovozom s nízkymi cenami. Tlak subvencovaného dovozu prinútil mnohých výrobcov spoločenstva, aby zrušili výrobu bavlnenej posteľnej bielizne.

(197) Usudzuje sa, že zavedenie opatrení obnoví čestnú súťaž na trhu. Priemysel spoločenstva by mal byť potom schopný zvýšiť objem a ceny predaja, čím sa vytvorí potrebná zisková úroveň na opodstatnenie pokračujúcich investícií vo výrobných zariadeniach.

(198) Ak by sa opatrenia nezaviedli, zhoršenie situácie priemyslu spoločenstva by pokračovalo. Nebol by schopný investovať do nových výrobných kapacít a účinne súťažiť s dovozom z tretích krajín. Niektoré spoločnosti by museli zavrieť výrobu a prepustiť zamestnancov.

(199) Preto sa konštatuje, že zavedenie vyrovnávacich opatrení je v záujme priemyslu spoločenstva.

3. Dovozcovia a užívatelia

(200) Dovozcom a užívateľom uvedeným v sťažnosti rovnako ako známym združeniam bol zaslaný dotazník. Komisia obdržala iba jednu odpoveď na tento dotazník od nepríbuzného dovozcu predmetného výrobku do spoločenstva.

(201) Predaj predmetného výrobku s pôvodom v Indii predstavuje menej ako 20 % celkového obratu tejto spoločnosti. Celková ziskovosť spoločnosť je okolo 10 %. Vzhľadom na skutočnosť, že k dispozícii bolo iba málo informácií, nebolo možné analyzovať pravdepodobný účinok navrhnutých opatrení na dovozcov a užívateľov ako celku. Ak sa však zohľadní, že sa predpokladajú iba mierne colné vyrovnávacie poplatky a mnohé krajiny nie sú dotknuté antidumpingovými clami ani vyrovnávacími clami, dopad zavedenia vyrovnávacich ciel je možné považovať za malý.

(202) Komisia neobdržala žiadne odpovede na dotazníky od užívateľov, ale materiály predložené spoločnosťou Ikea a Združením zahraničného obchodu vyzdvihli niekoľko tvrdení.

(203) Tvrdilo sa, že priemysel spoločenstva nie je schopný uspokojiť celkový dopyt po posteľnej bielizni v spoločenstve. Je nutné pripomenúť, že opatrenia nie sú určené na to, aby sa zabránilo dovozu do spoločenstva, ale aby sa zabezpečilo, že dovoz sa neuskutočňuje s rušivými dotovanými cenami. Dovoz rôzneho pôvodu bude naďalej pokračovať, aby splnil významnú časť dopytu spoločenstva. Pretože sa predpokladajú iba mierne colné vyrovnávacie poplatky a mnohé krajiny nie sú dotknuté antidumpingovými clami ani vyrovnávacími clami, neočakáva sa nedostatok ponuky.

(204) Tvrdilo sa, že lacný dovoz posteľnej bielizne je potrebný pre konečného zákazníka rovnako ako pre „inštitucionálnych užívateľov“, ako napríklad hotely, nemocnice atď., pretože výrobky z lacnejšieho konca sortimentu výrobcovia spoločenstva nevyrábajú. Vyšetrovanie ukázalo, že päť výrobcov spoločenstva zahrnutých vo vzorke stále tieto výrobky vyrába. Neexistuje technický dôvod, prečo by sa výroba týchto výrobkov v spoločenstve nemohla zvýšiť. Okrem toho, predpokladajú sa iba mierne colné vyrovnávacie poplatky a mnohé krajiny nie sú dotknuté antidumpingovými clami ani vyrovnávacími clami, čo znamená, že alternatívne zdroje ponuky budú naďalej k dispozícii.

4. **Záver o záujme spoločenstva**

(205) Na základe vyššie uvedeného sa konštatuje, že neexistuje závažný dôvod opodstatnený záujmami spoločenstva, prečo by sa v predloženom prípade nemali zaviesť vyrovnávacie clá.

H. **VYROVNÁVACIE OPATRENIA**

1. **Úroveň odstránenia ujmy**

(206) Aby sa zabránilo ďalšiemu poškodeniu spôsobenému dotovaným dovozom, považuje sa za primerané prijať vyrovnávacie opatrenia.

(207) Na účely stanovenia úrovne týchto ciel sa zohľadnili zistené rozpätia subvencií a čiastka colných poplatkov potrebná na odstránenie poškodenie priemyslu spoločenstva.

(208) Pri zohľadnení priemernej úrovne ziskovosti priemyslu spoločenstva v rokoch 1999 a 2000 sa zistilo, že rozpätie zisku 6,5 % obratu by sa mohlo považovať za primerané minimum, ktoré by priemysel spoločenstva mohol očakávať za neprítomnosti škodlivého dotovania. Potrebný cenový rast sa potom určil na základe porovnania váženého priemeru dovoznej ceny stanoveného pre výpočty cenového znižovania s neškodlivou cenou výrobkov predaných priemyslom spoločenstva na trhu spoločenstva. Neškodlivá cena sa získala úpravou ceny priemyslu spoločenstva podľa skutočnej straty/zisku počas obdobia vyšetrovania a pripočítaním vyššie uvedeného ziskového rozpätia. Každý rozdiel vyplývajúci z tohto porovnania sa potom vyjadril ako percento celkovej dovoznej hodnoty CIF.

2. **konečné opatrenia**

(209) Pretože úroveň odstránenia ujmy bola vyššia ako stanovené vyrovnávacie rozpätia, konečné opatrenia by mali byť tiež založené na vyrovnávacích rozpätiach. Keďže úroveň celkovej spolupráce pre Indiu bola vysoká (okolo 90 %), zvyškové dotačné rozpätia pre všetky ostatné spoločnosti bolo stanovené na úrovni pre spoločnosť s najvyšším individuálnym rozpätím, t. j. 10,4 %.

(210) Stanovilo sa, že dve spoločnosti vo vzorke, Texcellence Overseas a Jindal Worldwide, sú príbuzné strany. Vyšetrovanie ukázalo, že tieto spoločnosti majú spoločných akcionárov. Tieto dve spoločnosti by sa preto mali považovať za jediný subjekt na účely výberu colných poplatkov, a preto by mali podliehať rovnakému vyrovnávaciemu clu. Použili sa vývozné množstvá predmetného výrobku počas obdobia vyšetrovania do spoločenstva obidvoch spoločností, aby sa zabezpečilo správne váženie. Vážené priemerné vyrovnávacie clo pre tieto dve spoločnosti sa rovná 7,8 %.

(211) Uplatňujú sa preto nasledujúce clá:

Spoločnosť	Colná sadzba
The Bombay Dyeing and Manufacturing Co., Mumbai N.W. Exports Limited, Mumbai Nowrosje Wadia & Sons Limited, Mumbai	5,3 %
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai	6,2 %
Divya Textiles, Mumbai	6,4 %
Texcellence Overseas, Mumbai Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad	7,8 %
Mahalaxmi Exports, Ahmedabad	9,3 %
Pasupati Fabrics, New Delhi	8,5 %
Prakash Cotton Mills Pvt. Ltd. Mumbai	10,4 %
Vigneshwara Exports Ltd, Mumbai	4,4 %
Spolupracujúce spoločnosti nezahrnuté vo vzorke	7,6 %
Všetky ostatné	10,4 %

(212) Sadzby vyrovnávacích ciel pre jednotlivé spoločnosti špecifikované v tomto nariadení boli stanovené na základe zistenia tohto vyšetrovania. Preto odrážajú situáciu konštatovanú počas vyšetrovania vzhľadom na tieto spoločnosti. Tieto colné poplatky (ako protiklad k celoštátnym poplatkom uplatniteľným na „všetky ostatné spoločnosti“) sú preto výlučne uplatniteľné na dovoz výrobkov s pôvodom v danej krajine a vyrobených danými spoločnosťami, a teda spomenutými špecifickými právnymi subjektami. Dovezené výrobky vyrobené akoukoľvek inou spoločnosťou nie špecificky spomenutými nemôžu využívať tieto sadzby a podliehajú colným sadzbám uplatniteľným „na všetky ostatné spoločnosti“.

(213) Každý nárok požadujúci uplatnenie týchto vyrovnávacích ciel individuálnych spoločností (napr. po zmene názvu subjektu alebo po zavedení nového výrobného alebo obchodného subjektu) by sa mal okamžite predložiť Komisii so všetkými relevantnými informáciami, najmä o všetkých úpravách v činnostiach spoločnosti spojených s výrobou, domácim a vývozným obchodom, súvisiacich napríklad so zmenou názvu alebo zmenou výrobného a obchodného subjektu. V prípade vhodnosti sa toto nariadenie príslušne mení a dopĺňa aktualizáciou zoznamu spoločností, ktoré využívajú individuálne colné sadzby rovnako ako spoločností uvedených v prílohe k operatívnej časti tohto nariadenia,

PRIJALA TOTO ROZHODNUTIE:

Článok 1

1. Konečné vyrovnávacie clo sa týmto uplatňuje na dovoz posteľnej bielizne z bavlneného vlákna, čistého alebo zmiešaného s umelými vláknami alebo ľanom (pričom ľan nie je dominantným vláknom), bieleného, farbeného alebo potlačovaného, s pôvodom v Indii, patriaceho do súčasných číselných položiek KN ex 6302 21 00 (číselné označenia TARIC 6302 21 00 81, 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (číselné označenia TARIC 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (číselné označenie TARIC 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (číselné označenie 6302 31 90 90), ex 6302 32 90 (číselné označenie TARIC 6302 32 90 19).

2. Colná sadzba uplatniteľná na čistú cenu na hraniciach spoločenstva, pred colnou povinnosťou, pre výrobky vyrobené nasledujúcimi spoločnosťami je takáto:

Spoločnosť	Colná sadzba (%)	Dodatočný kód TARIC
The Bombay Dyeing and Manufacturing Co., Mumbai	5,3 %	A488
N.W. Exports Limited, Mumbai	5,3 %	A489
Nowrosje Wadia & Sons Limited, Mumbai	5,3 %	A490
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai	6,2 %	A491
Divya Textiles, Mumbai	6,4 %	A492
Texcellence Overseas, Mumbai	7,8 %	A493
Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad	7,8 %	A494
Mahalaxmi Exports, Ahmedabad	9,3 %	A495
Pasupati Fabrics, New Delhi	8,5 %	A496
Prakash Cotton Mills Pvt. Ltd. Mumbai	10,4 %	8048
Vigneshwara Exports Ltd, Mumbai	4,4 %	A497

3. Colná sadzba uplatniteľná na čistú cenu na hraniciach spoločenstva, pred colnou povinnosťou, pre výrobky vyrobené spoločnosťami uvedenými na zozname v prílohe je 7,6 % (dodatočný kód TARIC A498).

4. Colná sadzba uplatniteľná na čistú cenu na hraniciach spoločenstva, pred colnou povinnosťou, pre výrobky vyrobené spoločnosťami nešpecifikovanými v odsekoch 2 a 3 je 10,4 % (dodatočný kód TARIC A999).

5. Ak nie je špecifikované inak, uplatňujú sa platné ustanovenia týkajúce sa colných poplatkov.

Článok 2

Ak ľubovoľný nový vyvážajúci výrobca v Indii poskytne Komisii dostatočné dôkazy, že

— do spoločenstva nevyvážal výrobky opísané v článku 1 odseku 1 počas obdobia vyšetrovania (1. október 2001 až 30. september 2002) a

— nie je prepojený na žiadneho z vývozcov ani výrobcov v Indii, ktorí podliehajú protidotačným opatreniam zavedeným týmto nariadením, a

— skutočne vyviezol do spoločenstva predmetné výrobky po období vyšetrovania, na základe ktorého boli opatrenia zavedené, alebo prevzal neodvolateľnú zmluvnú povinnosť vyviezť značné množstvo do spoločenstva,

potom Rada konajúc na základe jednoduchej väčšiny na návrh predložený Komisiou po konzultáciách s poradným výborom môže článok 1 odsek 3 zmeniť a doplniť začlenením tohto nového vyvážajúceho výrobcu do zoznamu v prílohe.

Článok 3

Toto nariadenie nadobúda účinnosť dňom uverejnenia v *Úradnom vestníku Európskej únie*.

V Bruseli 13. januára 2004

Za Radu

predseda

B. COWEN

PRÍLOHA

Ajit Impex	Mumbai	Marvaha Exports	New delhi
Anglo French textiles	Pondicherry	Milano International (India) Pvt. Ltd	Chennai
Anjal Garments	Ghaziabad	Nandlal & Sons	Mumbai
Anunay Fab. Pvt. Ltd	Ahmedabad	Naturall Collection	New Delhi
Aravali	Jaipur	Pacific Exports	Ahmedabad
Ashok Heryani Exports	New Delhi	Pattex Exports	umbai
Atul Impex Pvt. Ltd	Dombivli	Petite Point	New Delhi
Chenti Palace	Mumbai	Pradip Exports	Ahmedabad
Beepee Enterprise	Mumbai	Prem Textiles	Indore
Consultech Dynamics	Mumbai	Punch Exportes	Mumbai
Cotfab Exports	Mumbai	Radiant Expo Global Pvt. Ltd	New Delhi
Country House	New Delhi	Radiant Exports	New Delhi
Creative Mobus Fabrics Limited	Mumbai	Raghuvir Exim Limited	Ahmedabad
Deepak Traders	Mumbai	Ramesh Textiles	Indore
Eleganza Furnishings Pvt. Ltd	Mumbai	Redial Exim Pvt. Ltd	Mumbai
Emperor Trading Company	Tirupur	S.D. Entreprises	Mumbai
Estocorp (India) Pvt. Ltd	New Delhi	Samria Fabrics	Indore
Exemplar International	Hyderabad	Sanskrut Intertex Pvt. Ltd	Ahmedabad
Falcon Finstock Pvt. Ltd	Ahmedabad	Shades of India Crafis Pvt. Ltd	New Delhi
Gauranga Homefashions	Mumbai	Shanker Kapda Niryat Pvt. Ltd	Baroda
Good Shepherd Health Education & Dispensary	Tamilnadu	Shivani Exports	Mumbai
Heirloom Collection (P) Ltd	New Delhi	Shrijee Enterprises	Mumbai
Hemlines Textile Exports Pvt. Ltd	Mumbai	Starline Exports	Mumbai
Himalaya Overseas	New Delhi	Stitchwell Garments	Ahmedabas
Ibats	New Delhi	Sumangalam Exports Pvt. Ltd	Mumbai
Indian Craft. Creations	New Delhi	Sunny Made-ups	Mumbai
Indo Euro Textile Pvt. Ltd	New Delhi	Surendra Textile	Indore
Intex Exports	Mumbai	Suresh & Co	Mumbai
Kanodia Fabrics (International)	Mumbai	Syntex Corporation Pvt. Ltd	Mumbai
Karthi Krishna Exports	Tirupur	The Hindoostan Spinning & Weaving Mills Ltd	Mumbai
Kaushalya Exports	Ahmedabad	Trend Setters	Mumbai
Kirti Overseas	Ahmedabad	Trend Setters K.F.T.Z.	Mumbai
La Sorogeeka Incorporated	New Delhi	Utkarsh Exim Pvt. Ltd	Ahmedabad
Lalit&Company	Mumbai	V&K Associates	Mumbai
Madhu Industries Ltd	Ahmedabad	Visma International	Tamilnadu
Madhu International	Ahmedabad	VPMSK A Traders	Karur
Manubhai Vithaldas	Mumbai	V.S.N.C. Narasimba Chettiar Sons	Karur