Dieses Dokument ist lediglich eine Dokumentationsquelle, für deren Richtigkeit die Organe der Gemeinschaften keine Gewähr übernehmen

►**B**

VERORDNUNG (EG) Nr. 74/2004 DES RATES

vom 13. Januar 2004

zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren von Bettwäsche aus Baumwolle mit Ursprung in Indien

(ABl. L 12 vom 17.1.2004, S. 1)

Geändert durch:

		Amtsblatt		
		Nr.	Seite	Datum
►**M1**	Verordnung (EG) Nr. 2143/2004 des Rates vom 13. Dezember 2004	L 370	1	17.12.2004
►**M2**	Verordnung (EG) Nr. 122/2006 des Rates vom 23. Januar 2006	L 22	3	26.1.2006

Berichtigt durch:

►**C1** Berichtigung, ABl. L 107 vom 28.4.2005, S. 44 (2143/2004)

▼B

VERORDNUNG (EG) Nr. 74/2004 DES RATES

vom 13. Januar 2004

zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren von Bettwäsche aus Baumwolle mit Ursprung in Indien

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 2026/97 des Rates vom 6. Oktober 1997 über den Schutz gegen subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern ([1]), insbesondere auf Artikel 15,

auf Vorschlag der Kommission nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN

1. Einleitung

(1) Am 18. Dezember 2002 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antisubventionsverfahrens betreffend die Einfuhren von Bettwäsche aus reiner Baumwolle oder aus Baumwollgemisch mit Chemiefaser oder Flachs (jedoch nicht mehrheitlich aus Flachs bestehend), gebleicht, gefärbt oder bedruckt (nachstehend „Baumwollbettwäsche“ genannt) mit Ursprung in Indien in die Gemeinschaft ([2]) und leitete eine Untersuchung ein.

(2) Das Verfahren wurde auf einen Antrag hin eingeleitet, der im November 2002 vom „Committee of the Cotton and Allied Textile Industries of the European Communities“ (nachstehend Eurocoton oder „Antragsteller“ genannt) im Namen von Herstellern gestellt wurde, auf die mehr als 25 % der gesamten Gemeinschaftsproduktion von Baumwollbettwäsche entfällt. Der Antrag enthielt Anscheinsbeweise für das Vorliegen einer Subventionierung bei der genannten Ware und einer dadurch verursachten bedeutenden Schädigung, die als ausreichend angesehen wurden, um die Einleitung eines Antisubventionsverfahrens zu rechtfertigen.

(3) Vor der Einleitung des Verfahrens unterrichtete die Kommission gemäß Artikel 10 Absatz 9 der Verordnung (EG) Nr. 2026/97 (nachstehend „Grundverordnung“ genannt) die indische Regierung über den Eingang eines mit den erforderlichen Unterlagen versehenen Antrags, dem zufolge subventionierte Einfuhren von Baumwollbettwäsche mit Ursprung in Indien eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachten. Der indischen Regierung wurden Konsultationen angeboten, um die im Antrag beschriebene Sachlage zu klären und einvernehmlich eine Lösung zu erzielen. Bei den Konsultationen, die daraufhin zwischen der indischen Regierung und der Kommission in deren Gebäuden in Brüssel geführt wurden, legte die indische Regierung keine stichhaltigen Beweise vor, die die Behauptungen im Antisubventionsantrag entkräftet hätten. Den Stellungnahmen der indischen Regierung zu den im Antrag enthaltenen Behauptungen betreffend die subventionierten Einfuhren und die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurde jedoch gebührend Rechnung getragen.

([1]) ABl. L 288 vom 21.10.1997, S. 1. Verordnung zuletzt geändert durch Verordnung (EG) Nr. 1973/2002 (ABl. L 305 vom 7.11.2002, S. 4).

([2]) ABl. C 316 vom 18.12.2002, S. 10.

▼B

(4) Die Kommission unterrichtete die bekanntermaßen betroffenen ausführenden Hersteller und Einführer sowie deren Verbände, die Vertreter des betroffenen Ausfuhrlandes, den Antragsteller und die anderen Gemeinschaftshersteller sowie ihr bekannte Herstellerverbände und Verwender offiziell über die Einleitung des Verfahrens. Die betroffenen Parteien erhielten Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und innerhalb der in der Bekanntmachung über die Einleitung gesetzten Frist eine Anhörung zu beantragen.

(5) Es wurde geltend gemacht, dass zwischen dem Tag der Antragstellung und dem Tag der Einleitung mehr als 45 Tage verstrichen seien. Gemäß Artikel 10 Absatz 13 der Grundverordnung gilt ein Antrag als an dem ersten Arbeitstag nach Eingang als Einschreiben bei der Kommission oder nach Ausstellen einer Empfangsbestätigung durch die Kommission gestellt. Die Empfangsbestätigung wurde am Donnerstag, dem 31. Oktober 2002 ausgestellt. Da Freitag, der 1. November 2002 ein öffentlicher Feiertag war, war Montag, der 4. November 2002 der erste Arbeitstag nach der Ausstellung der Empfangsbestätigung durch die Kommission. Deshalb ist der 4. November 2002 als Tag der Antragstellung anzusehen. Die Bekanntmachung über die Einleitung wurde am 18. Dezember 2002 und somit eindeutig innerhalb von 45 Tagen nach der Antragstellung veröffentlicht. Folglich wurde die Bekanntmachung über die Einleitung innerhalb der in Artikel 10 Absatz 13 der Grundverordnung festgelegten Frist veröffentlicht.

2. **Stichprobenverfahren**

BILDUNG EINER STICHPROBE UNTER DEN AUSFÜHRERN/HERSTELLERN IN INDIEN

Allgemeines

(6) Angesichts der Vielzahl von Ausführern in Indien beschloss die Kommission, gemäß Artikel 27 der Grundverordnung mit einer Stichprobe zu arbeiten.

(7) Damit die Kommission gemäß Artikel 27 Absatz 2 der Grundverordnung eine Stichprobe bilden konnte, wurden die Ausführer und die in ihrem Namen handelnden Vertreter aufgefordert, sich innerhalb von drei Wochen nach der Einleitung des Verfahrens selbst zu melden und grundlegende Informationen über ihren Umsatz bei der Ausfuhr und im Inland und über bestimmte Subventionsregelungen sowie die Namen und Angaben über die Tätigkeiten aller verbundenen Unternehmen zu übermitteln. Außerdem nahm die Kommission diesbezüglich Kontakt mit den Behörden Indiens auf.

Vorauswahl der Stichprobe

(8) Mehr als 80 Unternehmen meldeten sich selbst, übermittelten die angeforderten Informationen innerhalb der dreiwöchigen Frist und hatten die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum in die Gemeinschaft ausgeführt. Sie wurden als kooperierende Unternehmen angesehen und bei der Auswahl der Stichprobe berücksichtigt. Auf diese Unternehmen entfielen mehr als 90 % der gesamten Ausfuhren aus Indien in die Gemeinschaft.

(9) Den letztlich nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen wurde mitgeteilt, dass etwaige Antisubventionszölle auf ihre Ausfuhren gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Grundverordnung berechnet würden, d. h. sie würden die für die Unternehmen in der Stichprobe festgestellte gewichtete durchschnittliche Höhe der anfechtbaren Subventionen nicht übersteigen.

(10) Die Unternehmen, die sich nicht innerhalb der in der Bekanntmachung über die Einleitung gesetzten Frist meldeten, wurden als nicht kooperierende Unternehmen angesehen.

▼B

Auswahl der Stichprobe

(11) Gemäß Artikel 27 Absatz 1 der Grundverordnung stützte sich die Auswahl auf die größte repräsentative Ausfuhrmenge, die in angemessener Weise in der zur Verfügung stehenden Zeit untersucht werden konnte. Auf dieser Grundlage wurden, in Absprache mit den Vertretern der Unternehmen, des Ausführerverbands (Texprocil) und der indischen Regierung, acht ausführende Hersteller (sowie drei verbundene Unternehmen) für die Stichprobe ausgewählt. Auf die Unternehmen in der Stichprobe entfielen 55 % der Ausfuhren der betroffenen Ware aus Indien in die Gemeinschaft.

(12) Für die in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen, die uneingeschränkt an der Untersuchung mitarbeiteten, wurden individuelle Subventionsspannen ermittelt und unternehmensspezifische Zollsätze festgesetzt.

Individuelle Untersuchung der nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen

(13) 21 kooperierende, aber nicht in die Stichprobe einbezogene Unternehmen beantragten die Ermittlung individueller Subventionsspannen. Gemäß Artikel 27 Absatz 3 der Grundverordnung konnte ihren Anträgen im Rahmen dieser Untersuchung nicht stattgegeben werden, da die Anzahl der Ausführer so groß war, dass individuelle Ermittlungen eine zu große Belastung dargestellt und den fristgerechten Abschluss der Untersuchung verhindert hätten. Die fraglichen 21 Unternehmen wurden hierüber unterrichtet.

BILDUNG EINER STICHPROBE UNTER DEN GEMEINSCHAFTSHERSTELLERN

(14) Angesichts der Vielzahl von Gemeinschaftsherstellern, die den Antrag unterstützten, kündigte die Kommission im Einklang mit Artikel 27 der Grundverordnung in der Bekanntmachung über die Einleitung an, dass sie beabsichtige, unter den Gemeinschaftsherstellern auf der Grundlage der größten repräsentativen Produktions- und Verkaufsmengen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, die innerhalb der zur Verfügung stehenden Zeit angemessen untersucht werden konnten, eine Stichprobe zu bilden. Zu diesem Zweck forderte die Kommission die Unternehmen auf, Informationen über ihre Produktion und Verkäufe der gleichartigen Ware zu übermitteln.

(15) Auf der Grundlage der eingegangenen Antworten wählte die Kommission fünf Unternehmen in drei Mitgliedstaaten aus. Bei der Auswahl wurden die Produktions- und Verkaufsmengen berücksichtigt, die für den Markt als am repräsentativsten angesehen wurden.

(16) Zwei dieser fünf Unternehmen, bei denen es sich um kleinere Unternehmen handelte, waren nicht in der Lage, eine vollständige Liste aller Verkäufe an unabhängige Abnehmer im Untersuchungszeitraum zu übermitteln und wurden daher als nur zum Teil kooperierend angesehen.

3. **Untersuchung**

(17) Eine Reihe von ausführenden Herstellern in dem betroffenen Land und einige Hersteller, Verwender und Einführer in der Gemeinschaft legten ihren Standpunkt schriftlich dar. Alle Parteien, die fristgerecht einen entsprechenden Antrag stellten und nachwiesen, dass besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, erhielten Gelegenheit, gehört zu werden.

(18) Antworten auf den Fragebogen gingen von fünf der in die Stichprobe einbezogenen antragstellenden Gemeinschaftsherstellern ein, von einer repräsentativen Stichprobe von acht ausführenden Herstellern (sowie drei verbundenen Unternehmen)

▼B

in Indien und einem unabhängigen Einführer in der Gemeinschaft.

(19) Die Kommission holte alle für die Feststellungen zur Subventionierung, zur Schädigung, zur Schadensursache und zum Interesse der Gemeinschaft als notwendig erachteten Informationen ein und prüfte sie. In den Betrieben der folgenden Unternehmen wurden Kontrollbesuche durchgeführt:

Gemeinschaftshersteller:

— Bierbaum Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG, Deutschland;

— Descamps SA, Frankreich;

— Gabel industria tessile SpA, Italien;

— Vanderschooten SA, Frankreich;

— Vincenzo Zucchi SpA, Italien;

Unabhängige Einführer in der Gemeinschaft:

— Richard Haworth, Vereinigtes Königreich;

Ausführer/Hersteller in Indien:

— The Bombay Dyeing and Manufacturing Co., Mumbai;

— Brijmohan Purusottamdas, Mumbai;

— Divya Textiles, Mumbai;

— Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad (verbunden mit Texcellence Overseas);

— Mahalaxmi Exports, Ahmedabad;

— Nowrosjee Wadia & Sons, Mumbai (verbunden mit The Bombay Dyeing and Manufacturing Co.);

— N. W. Exports Limited, Mumbai (verbunden mit The Bombay Dyeing and Manufacturing Co.);

— Pasupati Fabrics, Neu-Delhi;

— Prakash Cotton Mills Pvt., Ltd, Mumbai;

— Texcellence Overseas, Mumbai;

— Vigneshwara Exports Limited, Mumbai.

(20) Die Subventions- und die Schadensuntersuchung betrafen den Zeitraum vom 1. Oktober 2001 bis zum 30. September 2002 (nachstehend „Untersuchungszeitraum“ genannt oder „UZ“ abgekürzt). Die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum von 1999 bis zum Ende des UZ (nachstehend „Bezugszeitraum“ genannt).

(21) Da bestimmte Aspekte im Zusammenhang mit der Subventionierung, der Schädigung, der Schadensursache und dem Gemeinschaftsinteresse eine eingehendere Prüfung erforderten, wurden gegenüber den Einfuhren von Baumwollbettwäsche mit Ursprung in Indien keine vorläufigen Antisubventionsmaßnahmen eingeführt.

B. WARE UND GLEICHARTIGE WARE

1. Ware

(22) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um Bettwäsche aus reiner Baumwolle oder aus Baumwolle gemischt mit Chemiefasern oder Flachs (jedoch nicht mehrheitlich aus Flachs bestehend), gebleicht, gefärbt oder bedruckt, mit Ursprung in Indien, die derzeit den KN-Codes ex 6302 21 00 (TARIC-Codes 6302 21 00 81 und 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (TARIC-Code 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (TARIC-Code 6302 31 10 90),

▼B

ex 6302 31 90 (TARIC-Code 6302 31 90 90) und ex 6302 32 90 (TARIC-Code 6302 32 90 19) zugewiesen wird. Dazu gehören Bettlaken (Spannbettlaken und andere), Bettdecken- und Kissenbezüge, die entweder separat oder in Sets für den Verkauf verpackt sind. Alle Warentypen sind in ihren wesentlichen materiellen Eigenschaften und in ihren Verwendungen vergleichbar. Sie wurden daher als eine einzige Ware angesehen.

2. **Gleichartige Ware**

(23) Die in Indien hergestellte und auf dem Inlandsmarkt verkaufte Ware und die aus Indien in die Gemeinschaft ausgeführte Ware sowie die Ware, die die Gemeinschaftshersteller in der Gemeinschaft herstellen und verkaufen, weisen den Untersuchungsergebnissen zufolge im Wesentlichen die gleichen materiellen Eigenschaften und die gleichen Verwendungen auf, so dass sie als gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 5 der Grundverordnung angesehen werden.

C. SUBVENTIONIERUNG

1. **Einleitung**

(24) Auf der Grundlage der in dem Antrag enthaltenen Informationen und der Antworten auf den Fragebogen der Kommission wurden die folgenden sechs Regelungen, die angeblich die Gewährung von Ausfuhrsubventionen beinhalten, untersucht:

i) „Duty Entitlement Passbook"-Regelung (DEPB)

ii) „Duty Free Replenishment Certificate" (DFRC)

iii) „Export Promotion Capital Goods"-Regelung (EPCG)

iv) Vorablizenz (ALS)

v) Freie Exportzonen/Exportorientierte Betriebe (FEZ/EOB)

vi) Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung (ITES).

(25) Grundlage der unter Randnummer 24 Ziffern i), ii), iii), iv) und v) genannten Regelungen ist das Außenhandelsgesetz Nr. 22 aus dem Jahr 1992 („Foreign Trade (Development and Regulation) Act 1992"), das am 7. August 1992 in Kraft trat (nachstehend „Außenhandelsgesetz" genannt). Das Außenhandelsgesetz ermächtigt die indische Regierung, Notifikationen über die Ausfuhr- und Einfuhrpolitik herauszugeben. Die entsprechenden Notifikationen werden in den „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokumenten zusammengefasst, die vom Handelsministerium alle fünf Jahre herausgegeben und regelmäßig aktualisiert werden. Im vorliegenden Fall sind zwei „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokumente für den UZ relevant: der Fünf-Jahres-Plan für den Zeitraum vom 1. April 1997 bis zum 31. März 2002 und der Fünf-Jahres-Plan für den Zeitraum vom 1. April 2002 bis zum 31. März 2007. Die indischen Außenhandelsregeln sind ferner in dem folgenden Verfahrenshandbuch der indischen Regierung niedergelegt: „Handbook of Procedures for Exports and Imports — 1. April 2002 to 31. March 2007" (Band 1). Für den Zeitraum 1. April 1997 bis 31. März 2002 liegt ein vergleichbares Verfahrenshandbuch vor. Das Verfahrenshandbuch wird ebenfalls regelmäßig aktualisiert.

(26) Im Rahmen des Kontrollbesuches bei der indischen Regierung wurde festgestellt, dass in Bezug auf die angefochtenen Subventionsregelungen in dem „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokument im UZ keine wesentlichen Änderungen auftraten. Aus dem „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokument für den Zeitraum 1. April 2002 bis 31. März 2007 geht hervor, dass Lizenzen/Zertifikate/Genehmigungen, die vor diesem Zeitraum erteilt wurden, für die Zwecke, für die sie ausgestellt wurden, weiterhin gültig sind, sofern nichts anderes bestimmt ist.

▼B

(27) Verweise auf die Rechtsgrundlage der unter Randnummer 24 genannten untersuchten Regelungen i) bis v) beziehen sich im Folgenden auf das „Aus- und Einfuhrpolitik“-Dokument für den Zeitraum 1. April 2002 bis 31. März 2007 und auf das Verfahrenshandbuch für den Zeitraum 1. April 2002 bis 31. März 2007 (Band 1).

(28) Die unter Randnummer 24 Ziffer iv) genannte Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung basiert auf dem Einkommen-/Körperschaftsteuergesetz („Income Tax Act“) aus dem Jahr 1961, das jährlich durch den „Finance Act“ geändert wird.

2. **„Duty Entitlement Passbook“-Regelung (DEPB)**

a) *Rechtsgrundlage*

(29) Die DEPB wurde am 1. April 1997 durch die Zollnotifikation 34/97 in Kraft gesetzt. Die Regelung wird in den Abschnitten 4.3.1 bis 4.3.4 des maßgeblichen „Aus- und Einfuhrpolitik“-Dokuments und den Abschnitten 4.37 bis 4.53 des Verfahrenshandbuchs eingehend beschrieben. Die DEPB hat die am 31. März 1997 außer Kraft getretene „Passbook“-Regelung abgelöst. Von Beginn an gab es zwei DEPB-Arten, nämlich die DEPB auf Vorausfuhrbasis und die DEPB auf Nachausfuhrbasis. Die indische Regierung hob hervor, dass die Vorausfuhr-DEPB am 1. April 2000 aufgehoben wurde, so dass die Regelung für den UZ nicht relevant ist. Die Untersuchung ergab, dass keines der Unternehmen Vorteile im Rahmen der Vorausfuhr-DEBP in Anspruch nahm. Daher erübrigt sich die Prüfung der Anfechtbarkeit der Vorausfuhr-DEBP.

b) *Bedingungen für die Inanspruchnahme*

(30) Die Nachausfuhr-DEPB kann von ausführenden Herstellern und von ausführenden Händlern in Anspruch genommen werden.

c) *Praktische Anwendung der Nachausfuhr-DEPB*

(31) Im Rahmen dieser Regelung kann jeder berechtigte Ausführer Gutschriften beantragen, die als Prozentsatz des Wertes der fertigen Ausfuhrwaren berechnet werden. Die indischen Behörden haben für die meisten Waren, so auch für die betroffene Ware, solche DEPB-Sätze auf der Grundlage von „Standard Input/Output Norms“ (SION) festgelegt. Die Lizenzen mit Angabe der Höhe der Gutschriften werden auf Antrag automatisch ausgestellt.

(32) Im Rahmen der Nachausfuhr-DEPB können solche Gutschriften zur Aufrechnung von Zöllen auf spätere Einfuhren beliebiger Waren in Anspruch genommen werden, mit Ausnahme von Waren, deren Einfuhr Beschränkungen unterliegt oder verboten ist. Die unter Inanspruchnahme solcher Gutschriften eingeführten Waren können auf dem Inlandsmarkt verkauft (wobei sie der Verkaufssteuer unterliegen) oder einer anderen Verwendung zugeführt werden.

(33) DEPB-Lizenzen sind frei übertragbar und werden daher häufig verkauft. Sie sind ab dem Ausstellungsdatum zwölf Monate lang gültig. Das Unternehmen muss der zuständigen Behörde eine Gebühr in Höhe von 0,5 % der DEPB-Gutschrift zahlen.

d) *Schlussfolgerungen zur Nachausfuhr-DEPB*

(34) Bei der Ausfuhr von Waren wird dem Unternehmen ein Betrag gutgeschrieben, den es zur Aufrechnung mit Zöllen, die auf spätere Einfuhren beliebiger Waren zu entrichten sind, verwenden oder einfach verkaufen kann.

(35) Die Gutschriften werden unter Zugrundelegung der SION-Sätze mit Hilfe einer Formel automatisch und somit unabhängig davon berechnet, ob die Vorleistungen eingeführt, ob für sie Einfuhrabgaben entrichtet und ob und in welchem Umfang sie

▼B

tatsächlich zur Herstellung der Ausfuhrwaren verwendet wurden. Ein Unternehmen kann eine Gutschrift auf Nachausfuhrbasis in der Tat unabhängig davon beantragen, ob es Einfuhren tätigt oder Waren aus anderen Quellen bezieht. Die DEPB-Gutschriften gelten als finanzielle Beihilfe, da sie ein Zuschuss sind. Sie beinhalten einen direkten Transfer von Geldern, da sie entweder verkauft und in Bargeld umgewandelt oder zur Aufrechnung mit Einfuhrzöllen verwendet werden können, so dass die Regierung auf normalerweise zu entrichtende Abgaben verzichtet.

(36) Texprocil machte geltend, dass in den Fällen, in denen der Ausführer tatsächlich Vorleistungen eingeführt hat, die zur Herstellung der Ausfuhrwaren verwendet werden, und die DEPB-Gutschriften zur Entrichtung der Zölle auf solche eingeführten Vorleistungen verwendete, nicht davon ausgegangen werden kann, dass dem Ausführer aus der DEPB ein anfechtbarer Vorteil erwachsen ist.

(37) Hierzu sieht Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) der Grundverordnung eine Ausnahme für unter anderem Rückerstattungs- und Ersatzrückerstattungsregelungen vor, die den strikten Auflagen in Anhang I Ziffer i) und Anhang II (Definition des Begriffs „Rückerstattungssysteme“ und dafür geltende Regeln) und Anhang III (Definition des Begriffs „Ersatzrückerstattungssysteme“ und dafür geltende Regeln) entsprechen.

(38) In diesem Fall ist der Ausführer jedoch nicht verpflichtet, die zollfrei eingeführten Waren bei der Herstellung tatsächlich zu verbrauchen, und die Gutschrift wird nicht auf der Grundlage der tatsächlich verwendeten Vorleistungen berechnet.

(39) Außerdem fehlt ein System oder Verfahren, um zu überprüfen, welche Vorleistungen bei der Herstellung der Ausfuhrware verbraucht werden oder ob eine übermäßige Erstattung von Einfuhrabgaben stattgefunden hat im Sinne des Anhangs I Buchstabe i) und der Anhänge II und III der Grundverordnung.

(40) Und schließlich können die Ausführer die DEPB-Regelung unabhängig davon in Anspruch nehmen, ob sie überhaupt Vorleistungen einführen. Denn ein Ausführer muss lediglich Waren ausführen, nicht aber nachweisen, dass er tatsächlich Vorleistungen eingeführt hat. Somit können die DEPB-Vorteile sogar von Ausführern in Anspruch genommen werden, die sämtliche Vorleistungen vor Ort beziehen und keine Waren einführen, die als Vorleistungen verwendet werden können. Daher erfüllt die Nachausfuhr-DEPB nicht die Kriterien der Anhänge I bis III der Grundverordnung.

(41) Da entgegen den Bestimmungen in Anhang II der Grundverordnung erstens die eingeführten Vorleistungen nicht bei der Herstellung verbraucht werden müssen und zweitens ein Überprüfungssystem fehlt, kann die Nachausfuhr-DEPB nicht als zulässige Rückerstattungs- oder Ersatzrückerstattungsregelung (Anhang III) im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) der Grundverordnung angesehen werden.

(42) Da die unter Randnummer 37 erwähnte Ausnahme von der Subventionsdefinition für Rückerstattungs- und Ersatzrückerstattungsregelungen aus diesen Gründen nicht anwendbar ist, stellt sich die Frage der übermäßigen Erstattung nicht, und die Erstattung der gesamten normalerweise auf alle Einfuhren zu entrichtenden Abgaben ist ein anfechtbarer Vorteil.

(43) Auf der Grundlage des Vorstehenden wurde der Schluss gezogen, dass die indische Regierung durch die Ausstellung frei übertragbarer Lizenzen den Ausführern im Rahmen der DEPB-Regelung eine finanzielle Beihilfe gewährt. Diese finanzielle Beihilfe der indischen Regierung verschafft dem DEPB-Inhaber einen Vorteil, weil er ohne Bedingungen Gelder erhält, die so auf dem Markt nicht erhältlich wären. Deshalb stellt die Regelung eine Subvention dar. Da die Subvention nur bei Ausfuhren in Anspruch genommen werden kann, ist sie im

▼B

Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe a) der Grundverordnung rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig. Sie gilt daher als spezifisch und somit anfechtbar.

e) *Berechnung der Höhe der Subvention für die Nachausfuhr-DEPB*

(44) Der Vorteil für die Unternehmen wurde auf der Grundlage der Höhe der im Rahmen der Lizenzen gewährten Gutschriften berechnet, die im UZ in Anspruch genommen oder übertragen wurden.

(45) In den Fällen, in denen die Lizenzen zur Einfuhr von Waren, für die keine Zölle entrichtet wurden, verwendet wurden, wurde der Vorteil auf der Grundlage der gesamten Zölle, auf die verzichtet wurde, errechnet. In den Fällen, in denen die Lizenzen übertragen wurden, wurde der Vorteil auf der Grundlage der Höhe der im Rahmen der Lizenz gewährten Gutschrift (Nennwert) unabhängig vom Verkaufspreis der Lizenz berechnet, da der Verkauf einer Lizenz eine reine Geschäftsentscheidung ist, die nichts an der Höhe des (mit dem Transfer von Geldern durch die indische Regierung äquivalenten) Vorteils ändert, der im Rahmen der Regelung gewährt wird.

(46) Der Subventionsbetrag wurde gemäß Artikel 7 der Grundverordnung auf die gesamten Ausfuhren im UZ verteilt. Bei der Ermittlung des Vorteils wurden die Gebühren, die für den Erhalt der Subvention gezahlt werden mussten, abgezogen.

(47) Die Untersuchung ergab für ein Unternehmen, dass in dem „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokument bestimmte Waren ausdrücklich genannt wurden, für die die DEPB nicht in Anspruch genommen werden kann, weil für die Ausfuhr dieser Waren spezielle Lizenzen eingeholt werden müssen. In diesen Fällen wurde es für die Zwecke der Berechnung der Höhe der Subvention als angemessen erachtet, den DEPB-Vorteil (Zähler) auf den Ausfuhrumsatz der Waren, für die die DEPB in Anspruch genommen werden kann (Nenner), aufzuteilen.

(48) Texprocil und mehrere Unternehmen beantragten, bei der Berechnung des Vorteils aus dieser Regelung die Kosten für Honorare spezialisierter Agenten, Provisionen und verschiedene andere Ausgaben abzuziehen. Hierzu ist zu bemerken, dass die Inanspruchnahme von Dienstleistungen Dritter beim Verkauf von Lizenzen eine reine Geschäftsentscheidung ist, die nichts an der Höhe der Gutschrift ändert, die im Rahmen der Lizenzen gewährt wird. Gemäß Artikel 7 Absatz 1 Buchstabe a) der Grundverordnung können ohnehin nur die Kosten abgezogen werden, die getragen werden mussten, um in den Genuss der Subvention zu gelangen. Da die vorgenannten Kosten nicht getragen werden mussten, um die Voraussetzungen für die Subventionsgewährung zu erfüllen, wurden die Anträge abgelehnt.

(49) Texprocil und mehrere Unternehmen behaupteten, dass beim Verkauf von DEPB-Lizenzen eine Verkaufssteuer erhoben wurde, so dass der Vorteil entsprechend niedriger angesetzt werden müsse. Gemäß dem indischen Steuerrecht muss die Verkaufssteuer jedoch nicht vom Verkäufer, sondern vom Käufer entrichtet werden. Der Verkäufer nimmt die Verkaufssteuer lediglich ein im Namen der zuständigen Behörden. Daher wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

(50) Mehrere Unternehmen machten geltend, dass die Verkäufe ihrer DEPB-Lizenzen zusätzliches Einkommen generierten und daher ihre steuerpflichtigen Gewinne insgesamt und vor allem die Körperschaftsteuer stiegen. Daher, so die Unternehmen, müsse der tatsächlich zu entrichtende Körperschaftsteuerbetrag von den Gewinnen aus den DEPB-Verkäufen dieser Unternehmen abgezogen werden. Die Unternehmen gaben ferner an, dass dieser Abzug nicht vorzunehmen sei, wenn in dem betreffenden Zeitraum keine Körperschaftsteuer zu entrichten war. Texprocil

▼B

behauptete außerdem, dass für DEPB-Einkünfte der einheitliche Steuersatz für Ausführer gilt und dass in den Fällen, in denen der Ausführer tatsächlich Einkommensteuer auf die von der indischen Regierung gewährten DEPB-Vorteile gezahlt hat, der erhaltene Vorteil um den Betrag der Einkommensteuer herabgesetzt wird.

Im Zusammenhang mit der Prüfung dieser Argumente sei zunächst daran erinnert, dass es sich bei einer DEPB-Gutschrift um einen zu einem bestimmten Zeitpunkt gewährten Zuschuss handelt. Den verfügbaren Informationen zufolge kann in der Tat nicht ausgeschlossen werden, dass diese Zuschüsse später unter Umständen zu einer Erhöhung der Steuerschuld insgesamt führen. Dies wäre jedoch ein Ereignis in der Zukunft und hängt von vielen Faktoren ab, die größtenteils durch von den Unternehmen selbst getroffene Geschäftsentscheidungen beeinflusst werden. Bei diesen Faktoren handelt es nicht nur um Fragen in Verbindung mit der Preisfestsetzung und dem Absatz, sondern sie betreffen auch andere Aspekte, die für die Steuergesamtschuld ausschlaggebend sind, wie z. B. Entscheidungen über Abschreibungsraten, das Vortragen von Verlusten und viele andere Faktoren. Alle diese Entscheidungen haben Einfluss auf die Besteuerungsstufe, die letztlich auf das Unternehmen in einem bestimmten Steuerjahr angewandt wird. Daher ist es nicht möglich, genau zu ermitteln, in welchem Umfang Gewinne aus DEPB-Verkäufen zu dem angewandten Steuersatz beigetragen haben. Außerdem hätte das Unternehmen, wenn es seine DEPB-Lizenzen zu ihrem eigentlichen Zweck, nämlich der Einfuhr von Vorleistungen, verwendet hätte, tatsächlich seine Kosten gesenkt und nicht sein Einkommen erhöht, was sich wiederum anders auf die Besteuerung auswirken könnte.

Folglich liegt auf der Hand, dass die Gewährung von DEPB-Gutschriften und eine etwaige spätere Besteuerung zwei verschiedene Maßnahmen der indischen Regierung sind. Es obliegt nicht der Untersuchungsbehörde, zu versuchen, die Situation mit und ohne Besteuerung zu rekonstruieren. Dies hätte ohnehin keinen Einfluss auf die Berechnung der Höhe der für den UZ festgestellten Subvention.

Folglich wurden diese Behauptungen zurückgewiesen.

(51) Acht Unternehmen der Stichprobe nutzten diese Regelung im UZ und erhielten Subventionen in Höhe von 1,45 % bis 8,44 %.

3. **„Duty Free Replenishment Certificate“(DFRC)**

a) *Rechtsgrundlage*

(52) Die Rechtsgrundlage für diese Regelung sind die Abschnitte 4.2.1 bis 4.2.7 des „Aus- und Einfuhrpolitik“-Dokuments und die Abschnitte 4.31 bis 4.36 des Verfahrenshandbuchs.

b) *Bedingungen für die Inanspruchnahme*

(53) Das DFRC wird ausführenden Händlern oder ausführenden Herstellern ausgestellt, damit sie Vorleistungen, die zur Herstellung von Waren verwendet werden, zollfrei einführen können.

c) *Praktische Anwendung*

(54) Das DFRC ist eine Regelung auf Nachausfuhrbasis, die die Beschaffung, d. h. die zollfreie Einfuhr, von Vorleistungen ermöglicht, die die gleichen technischen Eigenschaften, die gleiche Qualität und die gleichen Spezifikationen aufweisen wie die Vorleistungen, die zur Herstellung der ausgeführten Ware verwendet wurden. Die Menge dieser Vorleistungen wird auf der Grundlage der SION ermittelt. Die so eingeführten Waren können entweder auf dem Inlandsmarkt verkauft oder einer anderen Verwendung zugeführt werden.

▼B

(55) Alle Ausführer, die die Bedingungen erfüllen, können ein DFRC beantragen. Das DFRC wird für die Einfuhr von Vorleistungen gemäß den SION nach den Angaben in den Frachtbriefen ausgestellt.

(56) Das DFRC gilt nur für den SION entsprechende Vorleistungen. Die technischen Eigenschaften, die Qualität und die Spezifikationen der Vorleistungen, deren Bestände aufgefüllt werden dürfen, müssen jenen der Vorleistungen entsprechen, die zur Herstellung der Ausfuhrware verwendet wurden.

(57) DFRC sind frei übertragbar und 18 Monate gültig.

d) *Schlussfolgerungen zu der Regelung*

(58) Bei der Ausfuhr von Waren wird dem Unternehmen ein DFRC ausgestellt, das zur Aufrechnung mit Zöllen verwendet werden kann, die auf spätere Einfuhren von Vorleistungen, die materiell in den ausgeführten Waren enthalten sind, zu entrichten sind, oder einfach verkauft werden kann.

(59) Die DFRC gelten als finanzielle Beihilfe, da sie ein Zuschuss sind. Sie beinhalten einen direkten Transfer von Geldern, da sie entweder verkauft und in Bargeld umgewandelt oder zur Aufrechnung mit Einfuhrzöllen verwendet werden können, so dass die Regierung auf normalerweise zu entrichtende Abgaben verzichtet.

(60) Die indische Regierung und Texprocil behaupteten, das DFRC sei eine zulässige Ersatzrückerstattungsregelung, da es die Auffüllung der Bestände an Vorleistungen vorsehe, die zur Herstellung der ausgeführten Ware verwendet wurden. Da die Menge, Qualität und technischen Eigenschaften und Spezifikationen mit jenen der Vorleistungen für die ausgeführte Ware übereinstimmten, sei die Regelung nach Auffassung der indischen Regierung und Texprocils gemäß dem WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen zulässig. Texprocil behauptete ferner, dass das ausschlaggebende Kriterium bei der Beurteilung, ob es sich um eine zulässige Ersatzrückerstattungsregelung handelt, die Frage sei, was eingeführt werde, und nicht, wer einführe. Ferner wurde geltend gemacht, dass seitens der Regierung kein zusätzlicher Vorteil gewährt werde.

(61) Gemäß Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) der Grundverordnung sind unter anderem Rückerstattungs- und Ersatzrückerstattungsregelungen ausgenommen, die den strengen Vorgaben in Anhang I Buchstabe i) und Anhang II (Definition des Begriffs „Rückerstattungssysteme“ und dafür geltende Regeln) und Anhang III (Definition des Begriffs „Ersatzrückerstattungssysteme“ und dafür geltende Regeln) entsprechen.

(62) Es sei hervorgehoben, dass Rückerstattungssysteme die Erstattung von Zöllen vorsehen, die für eingeführte und bei der Herstellung einer Ausfuhrware verbrauchte Vorleistungen entrichtet wurden. Im Fall von DFRC müssen jedoch erst gar nicht Vorleistungen eingeführt worden sein, für die Zölle entrichtet oder die befreit wurden.

(63) Rückerstattungssysteme können die Rückerstattung von Einfuhrabgaben auf Vorleistungen zulassen, die bei der Herstellung einer anderen Ware verbraucht werden, wenn in der letztgenannten, für die Ausfuhr bestimmten Ware inländische Vorleistungen enthalten sind, die die gleiche Qualität und Beschaffenheit aufweisen wie die eingeführten Vorleistungen, die sie ersetzen (so genannte „Ersatzrückerstattungsregelungen“). So wäre es beispielsweise zulässig, dass ein Unternehmen im Fall eines Engpasses eingeführter Vorleistungen bei der Herstellung der Ausfuhrwaren zunächst inländische Vorleistungen verwendet und später die entsprechende Menge Vorleistungen zollfrei einführt. In diesem Zusammenhang ist das Bestehen eines Nachprüfungssystems oder -verfahrens wichtig, da es der Regierung des Ausfuhrlands ermöglicht, sicherzustellen und nachzuweisen, dass die Menge der Vorleistungen, für die die Rückerstattung

▼B

beansprucht wird, die Menge gleichartiger ausgeführter Waren, in welcher Form auch immer, nicht überschreitet und dass nicht mehr Einfuhrabgaben erstattet werden, als ursprünglich auf die fraglichen eingeführten Vorleistungen erhoben wurden.

(64) Gemäß der DFRC-Regelung, bei dem es sich, wie unter Randnummer 54 erwähnt, um eine Nachausfuhrregelung handelt, dürfen nur Vorleistungen eingeführt werden, die bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verbraucht wurden. Diese Vorleistungen müssen in Menge und Eigenschaften den bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verbrauchten inländischen Vorleistungen entsprechen. Auf dieser Grundlage weist die DFRC-Regelung einige Merkmale eines Ersatzrückerstattungssystems im Sinne des Anhangs III der Grundverordnung auf. Die Untersuchung ergab jedoch, dass es kein System oder Verfahren gab, um zu überprüfen, ob bzw. welche Vorleistungen bei der Herstellung der für die Ausfuhr bestimmten Ware verbraucht wurden oder ob es zu einem übermäßigen Erlass von Einfuhrabgaben im Sinne des Anhangs I Buchstabe i) und der Anhänge II und III der Grundverordnung kam.

(65) Außerdem sind DFRC, wie unter Randnummer 57 erwähnt, frei übertragbar. Dies bedeutet, dass der Ausführer, dem ein DFRC ausgestellt wird, um Zölle auf künftige Einfuhren von Vorleistungen zu verrechnen, nicht verpflichtet ist, die eingeführten Vorleistungen bei der Herstellung tatsächlich zu verbrauchen, und das DFRC noch nicht einmal zur Einfuhr von Vorleistungen verwenden muss (d. h. es besteht keine „Actual User"-Bedingung). Stattdessen kann der Ausführer beschließen, das DFRC an Einführer zu verkaufen. Folglich kann die DFRC-Regelung nicht als Ersatzrückerstattungssystem im Sinne der Grundverordnung angesehen werden ([1]).

(66) Folglich gewährt die indische Regierung durch die Ausstellung der frei übertragbaren DFRC Ausführern eine finanzielle Beihilfe. Unter diesen Umständen stellen die DFCR einen direkten Zuschuss der indischen Regierung für die betreffenden Ausführer dar.

(67) Diese finanzielle Beihilfe der indischen Regierung verschafft dem DFRC-Inhaber einen Vorteil, weil er ohne Bedingungen Gelder erhält, die so auf dem Markt nicht erhältlich wären. Deshalb stellt die Regelung eine Subvention dar. Da die Subvention nur bei Ausfuhren in Anspruch genommen werden kann, ist sie im Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe a) der Grundverordnung rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig. Sie gilt daher als spezifisch und somit anfechtbar.

e) *Berechnung der Höhe der Subvention*

(68) Ein Ausführer nahm die DFRC-Regelung als Ersatzrückerstattungsregelung in Anspruch. Dieses Unternehmen konnte nachweisen, dass es nicht mehr Vorleistungen zollfrei eingeführt hatte, als für die Herstellung der ausgeführten Waren verbraucht wurden. Außerdem konnte das Unternehmen nachweisen, dass nicht mehr Einfuhrabgaben erstattet wurden, als ursprünglich auf die fraglichen eingeführten Vorleistungen erhoben worden waren. Deshalb wurde der Schluss gezogen, dass im Fall dieses Unternehmens die Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Vorleistungen im Einklang mit den Bestimmungen der Anhänge I bis III der Grundverordnung stand und ihm daher im UZ kein Vorteil verschafft wurde.

(69) Zwei Unternehmen verkauften die ihnen gewährten DFRC. Da das DFRC nur die in den SION genannten Vorleistungen

([1]) Die Tatsache, dass die DFRC-Regelung nicht als Ersatzrückerstattungssystem im Sinne der Grundverordnung angesehen werden kann (weil die indischen Rechtsvorschriften nicht garantieren, dass es wie ein ordnungsgemäßes Erstattungssystem angewendet wird), schließt nicht aus, dass einzelne Ausführer die DFRC-Regelung möglicherweise wie ein Erstattungssystem nutzen.

▼B

abdeckt, wäre es angebracht gewesen, die Höhe des Vorteils anhand derselben Methode zu ermitteln wie beim DEPB, d. h. als Prozentsatz des Wertes der fertigen Ausfuhrware. Wie bereits dargelegt wurden solche Standardsätze von den indischen Behörden für die meisten Waren, einschließlich der betroffenen Ware, festgelegt.

(70) Das DFRC gemäß dieser Regelung hat jedoch ebenso wenig einen Nennwert wie die Gutschriften gemäß der DEPB-Regelung. Das DFRC weist die Menge der Vorleistungen aus, die eingeführt werden dürfen, sowie einen Gesamthöchstwert, bis zu dem solche Vorleistungen eingeführt werden können. Da auf den einzelnen DFRC kein konkreter Geldwert ausgewiesen ist, war es in diesem Fall nicht möglich, ausgehend vom Wert oder der Menge der Ausfuhrwaren die Höhe eines Vorteils zu ermitteln. In den Fällen, in denen die DFRC übertragen (verkauft) wurden, wurde es daher als vertretbar angesehen, den Vorteil anhand des Verkaufspreises des DFRC zu bestimmen.

(71) Der Subventionsbetrag wurde gemäß Artikel 7 der Grundverordnung auf die gesamten Ausfuhren im UZ verteilt.

(72) Zwei Unternehmen erwuchs aus dieser Regelung im UZ ein Vorteil. Für ein Unternehmen belief sich die gewährte Subvention auf 3,08 %, für das andere war die festgestellte Subvention geringfügig.

4. **„Export Promotion Capital Goods"-Regelung (EPCG)**

a) *Rechtsgrundlage*

(73) Die EPCG-Regelung wurde am 1. April 1992 verkündet. Während des UZ galten für die Regelung die Zollnotifikationen Nrn. 28/97 und 29/97, die am 1. April 1997 in Kraft traten. Die Regelung wird in Kapitel 5 des „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokuments 2002 bis 2007 und in Kapitel 5 des einschlägigen Verfahrenshandbuchs eingehend erläutert.

b) *Bedingungen für die Inanspruchnahme*

(74) Die Regelung kann von „ausführenden Herstellern mit und ohne unterstützende Hersteller/Vertriebsgesellschaften, von mit unterstützenden Herstellern und Dienstleistungserbringern verbundenen ausführenden Händlern" in Anspruch genommen werden (sinngemäßes Zitat aus Kapitel 5.2 des „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokuments 2002 bis 2007).

c) *Praktische Anwendung*

(75) Unternehmen, die diese Regelung in Anspruch nehmen wollen, müssen den zuständigen Behörden Angaben zu Art und Wert der Investitionsgüter machen, die sie einführen möchten. Je nach Umfang der Ausfuhrverpflichtung, zu der das Unternehmen bereit ist, darf es Investitionsgüter entweder zollfrei oder zu einem verringerten Zollsatz einführen. Um die Ausfuhrverpflichtung zu erfüllen, müssen die eingeführten Investitionsgüter zur Herstellung von Ausfuhrwaren verwendet werden. Auf Antrag des Ausführers wird eine Lizenz für die Einfuhr zu präferenziellen Zollsätzen erteilt. Die Ausstellung der Lizenz ist gebührenpflichtig.

(76) Der EPCG-Lizenzinhaber kann die Investitionsgüter auch im Inland beziehen. In diesem Fall kann der inländische Investitionsgüterhersteller die Teile, die er für die Herstellung solcher Investitionsgüter benötigt, zollfrei einführen. Oder der inländische Hersteller kann den im Fall einer Ausfuhr vorgesehenen Vorteil für die Lieferung von Investitionsgütern an einen EPCG-Lizenzinhaber beanspruchen.

(77) Für die Inanspruchnahme der EPCG-Regelung muss eine Ausfuhrverpflichtung eingegangen werden. Zur Einhaltung der Ausfuhrverpflichtung müssen die unter Verwendung der im

▼B

Rahmen der Regelung eingeführten Investitionsgüter hergestellten Waren ausgeführt werden. Gemäß der Ausfuhrverpflichtung muss die Ausfuhrmenge den Durchschnitt der in den drei vorausgegangenen Lizenzjahren von dem Unternehmen ausgeführten Mengen derselben Ware übersteigen.

(78) Unlängst wurden die Bedingungen der Regelung für die Berechnung der Ausfuhrverpflichtung geändert. Dies gilt jedoch nur für Lizenzen, die nach dem 1. April 2003, d. h. nicht im UZ, ausgestellt wurden. Gemäß den neuen Bestimmungen müssen die Unternehmen die Ausfuhrverpflichtung innerhalb von acht Jahren erfüllen (der Wert der Ausfuhren muss mindestens dem Sechsfachen des Wertes der gesamten Zollbefreiung für eingeführte Investitionsgüter entsprechen).

d) *Schlussfolgerung zur EPCG-Regelung*

(79) Die Gewährung eines verringerten Zollsatzes bzw. der Zollfreiheit für einen Ausführer stellt eine finanzielle Beihilfe der indischen Regierung dar, die auf normalerweise zu entrichtende Abgaben verzichtet und dem Empfänger durch die Verringerung der Zölle bzw. die Befreiung von den Einfuhrabgaben einen Vorteil gewährt. Folglich stellt die EPCG-Regelung eine Subvention dar.

(80) Die Lizenz wird somit nicht ohne eine Verpflichtung zur Ausfuhr von Waren erteilt. Da die Subvention im Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe a) der Grundverordnung rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig ist, gilt sie als spezifisch und damit anfechtbar.

(81) Es wurde geltend gemacht, dass Investitionsgüter auch unter die Definition „Vorleistung“ in Anhang I Buchstabe i) der Grundverordnung fielen, weil Investitionsgüter wesentliche Vorleistungen für die Herstellung seien, ohne deren Verwendung die Fertigware nicht hergestellt werden könne. Ferner wurde geltend gemacht, dass die Rohstoffe nur mit Hilfe von Investitionsgütern zu Fertigwaren umgewandelt werden könnten und dass die Abschreibungen für die Investitionsgüter dem Wert der bei der Herstellung der Fertigware verbrauchten Investitionsgüter entsprächen. Daher müsse die Zollbefreiung von Investitionsgütern, die bei der Herstellung der Ausfuhrware verwendet werden, mit der Zollbefreiung von Vorleistungen, die bei der Herstellung der Ausfuhrware verbraucht werden, gleichgestellt und dürfe nicht als anfechtbarer Vorteil im Sinne der Grundverordnung angesehen werden.

Hierzu ist zu bemerken, dass Investitionsgüter keine Vorleistungen im Sinne der Grundverordnung sind, da sie nicht materiell in der Ausfuhrware enthalten sind. Folglich werden die vorstehenden Argumente zurückgewiesen.

e) *Berechnung der Höhe der Subvention*

(82) Der Vorteil für die Unternehmen wurde gemäß Artikel 7 der Grundverordnung auf der Grundlage der für die eingeführten Investitionsgüter nicht entrichteten Zölle berechnet, wobei dieser Betrag über einen Zeitraum verteilt wurde, der dem normalen Abschreibungszeitraum für solche Investitionsgüter in dem betreffenden Wirtschaftszweig entspricht. Gemäß der üblichen Vorgehensweise wurde der auf diese Weise für den UZ berechnete Betrag durch Zurechnung der im UZ angefallenen Zinsen berichtigt, um die Entwicklung des Werts des Vorteils über die Zeit widerzuspiegeln und somit den gesamten, dem Empfänger aus dieser Regelung erwachsenden Vorteil zu ermitteln. Angesichts der Art dieser Subvention, die einem einmaligen Zuschuss entspricht, wurde der (auf 10 % geschätzte) marktübliche Zinssatz während des UZ in Indien als angemessen erachtet. Der Subventionsbetrag wurde dann gemäß Artikel 7 der Grundverordnung auf die gesamten Ausfuhren im UZ verteilt.

(83) Im Zusammenhang mit der Berechnung der Höhe der Subvention wurde geltend gemacht, dass im Rahmen einer Subventionsbe-

▼B

rechnung auf der Grundlage der „Vorteil für den Hersteller“-Perspektive der für den UZ festgestellte Subventionsbetrag (nicht entrichtete Zölle) auf die gesamte Produktion (Inland und Ausfuhren) der betroffenen Ware aufgeteilt werden müsse. Ferner wurde geltend gemacht, dass Unternehmen, die auch Bettwäsche auf dem Inlandsmarkt verkauften, dieselben Investitionsgüter für die gesamte Bettwäscheproduktion verwendeten.

In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass die Inanspruchnahme dieser Regelung ausschließlich von der Ausfuhrleistung abhängig ist. Gemäß Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung sollte der aus dieser Regelung erwachsende Vorteil nur auf den Ausfuhrumsatz aufgeteilt werden, da die Subvention nach Maßgabe der Ausfuhr von Waren in einem bestimmten Wert innerhalb einer bestimmten Frist gewährt wird. Die Forderung nach einer Aufteilung der aus dieser Regelung erwachsenden Vorteile auf den Gesamtumsatz wird daher abgelehnt.

(84) Drei Unternehmen erwuchs aus dieser Regelung im UZ ein Vorteil. Zwei Unternehmen erhielten Subventionen von 0,38 % bzw. 2,0 %, während die für das dritte Unternehmen festgestellte Subvention geringfügig war.

5. **Vorablizenz (ALS)**

a) *Rechtsgrundlage*

(85) Die ALS-Regelung ist seit 1977/78 in Kraft. Die Regelung wird in den Abschnitten 4.1.1 bis 4.1.7 des „Aus- und Einfuhrpolitik“-Dokuments und in Teilen des Kapitels 4 des Verfahrenshandbuchs näher erläutert.

b) *Bedingungen für die Inanspruchnahme*

(86) Die so genannten „Vorablizenzen“ werden Ausführern erteilt, damit sie Vorleistungen, die bei der Herstellung von Ausfuhrwaren verwendet werden, zollfrei einführen können.

c) *Praktische Anwendung*

(87) Die Menge, die im Rahmen dieser Regelung eingeführt werden kann, wird als Prozentsatz der fertigen Ausfuhrwaren ermittelt. Auf den Vorablizenzen werden die Menge und der Wert der zulässigen Einfuhren angegeben. In beiden Fällen werden bei den meisten Waren, einschließlich der betroffenen Ware, die Sätze zur Ermittlung der zulässigen zollfreien Einfuhren anhand der SION festgesetzt. Die in den Vorablizenzen aufgeführten Vorleistungen werden bei der Herstellung der betreffenden fertigen Ausfuhrwaren verwendet.

(88) Vorablizenzen können ausgestellt werden für:

i) „Tatsächliche Ausfuhren: Vorablizenzen können ausführenden Herstellern oder mit unterstützenden Herstellern verbundenen ausführenden Händlern für die Einfuhr von für die Ausfuhrware benötigten Vorleistungen ausgestellt werden.“ (sinngemäßes Zitat aus Kapitel 4.1.1 Buchstabe a) des „Aus- und Einfuhrpolitik“-Dokuments 2002 bis 2007).

ii) Lieferung von Zwischenprodukten: Vorablizenzen können für die Lieferung von Zwischenprodukten an einen ausführenden Hersteller ausgestellt werden, d. h. für Vorleistungen, die für die Herstellung von Waren zur Lieferung an den endgültigen Ausführer/vorgesehenen Ausführer, der auch Inhaber einer Vorablizenz ist, benötigt werden. Die Inhaber von Vorablizenzen, die die Vorleistungen nicht direkt einführen, sondern von inländischen Anbietern beziehen wollen, können dafür Vorablizenzen für Zwischenprodukte verwenden. In solchen Fällen werden die auf dem Inlandsmarkt bezogenen Mengen von den Vorablizenzen abgezogen, und dem Anbieter im Inland wird eine Vorablizenz für Zwischenprodukte ausgestellt. Der Inhaber

▼B

einer solchen Vorablizenz für Zwischenprodukte kann die Waren, die zur Herstellung der an den endgültigen Ausführer gelieferten Vorleistungen benötigt werden, zollfrei einführen.

iii) „Deemed exports“: Vorablizenzen können im Fall der vorgesehenen Ausfuhr dem Hauptlieferanten für die Einfuhr von Vorleistungen ausgestellt werden, die für die Herstellung von Lieferungen der unter Nummer 8.2 des Politik-Dokuments genannten Kategorien benötigt werden. Nach Aussagen der indischen Regierung handelt es sich bei „deemed exports“ um die Geschäfte, in denen die gelieferten Waren das Land nicht verlassen. Einige Lieferkategorien gelten als „deemed exports“, wenn die Waren in Indien hergestellt werden, wie z. B. die Lieferung von Waren an Exportorientierte Betriebe (EOB), die Lieferung von Investitionsgütern an Inhaber von EPCG-Lizenzen.

iv) „Advance Release Orders“ (ARO): Die Inhaber von Vorablizenzen, die die Vorleistungen nicht direkt einführen, sondern von inländischen Anbietern beziehen wollen, können dafür so genannte „Advance Release Orders“ (ARO) verwenden. In diesem Fall werden die Vorablizenzen in ARO umgewandelt und nach Lieferung der darauf angegebenen Waren auf den Lieferanten übertragen. Dadurch ist der Lieferant berechtigt, die im Fall einer Ausfuhr vorgesehenen Vorteile in Anspruch zu nehmen wie die Erstattung von Zöllen bei der Ausfuhr und die Erstattung der Verbrauchsteuer. So werden im Rahmen des ARO-Mechanismus dem Lieferanten der Ware Steuern und Abgaben erstattet und nicht dem Ausführer im Rahmen der Rückerstattung/Erstattung von Zöllen. Die Erstattung von Steuern/Abgaben kann sowohl für im Inland bezogene als auch für eingeführte Vorleistungen in Anspruch genommen werden.

(89) Den Feststellungen zufolge wurde nur die unter Ziffer i) beschriebenen ALS (tatsächliche Ausfuhren) von einem ausführenden Hersteller im UZ in Anspruch genommen. Im Rahmen dieser Untersuchung ist es daher nicht notwendig, die Anfechtbarkeit der Regelungen ii), iii) und iv) festzustellen.

d) *Schlussfolgerungen zur Regelung*

(90) Lizenzen werden nur ausführenden Unternehmen erteilt und können zur Aufrechnung mit Einfuhrzöllen verwendet werden. Deshalb ist die Regelung von der Ausfuhrleistung abhängig.

(91) Wie bereits erwähnt wurde festgestellt, dass ALS für „tatsächliche Ausfuhren“ im UZ von einem untersuchten Unternehmen in Anspruch genommen wurden. Das Unternehmen nutzte die ALS, um Vorleistungen für Ausfuhrwaren zollfrei einzuführen.

(92) Die indische Regierung behauptete, dass die ALS eine auf Mengen basierende Regelung sei und dass die im Rahmen dieser Regelung zulässigen Einfuhren im Verhältnis zur Menge der Ausfuhren stünden. Es wurde ferner geltend gemacht, dass die im Rahmen der ALS eingeführten Vorleistungen bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verbraucht oder zur Auffüllung der Bestände an Vorleistungen, die für die bereits ausgeführten Waren verbraucht wurden, verwendet werden müssen. Der indischen Regierung zufolge müssen die eingeführten Vorleistungen vom Ausführer verbraucht werden und dürfen nicht verkauft oder übertragen werden.

(93) Es wurde festgestellt, dass, obwohl für die ALS dem Anschein nach die „Actual User“-Bedingung gilt, kein System oder Verfahren existierte, um zu überprüfen, ob und welche Vorleistungen bei der Herstellung der für die Ausfuhr bestimmten Ware verbraucht werden. Das System zeigt nur, dass die zollfrei eingeführten Waren bei der Herstellung verbraucht wurden und unterscheidet nicht zwischen der Bestimmung der Waren (Inlands- oder Ausfuhrmarkt).

▼B

(94) Für die Zwecke dieser Untersuchung konnte das fragliche Unternehmen jedoch nachweisen, dass es nicht mehr Waren zollfrei eingeführt hatte, als es für die Herstellung der ausgeführten Waren verbraucht hatte. Deshalb wurde der Schluss gezogen, dass in dem fraglichen Fall die Befreiung der für die Ausfuhrware benötigten Vorleistungen von den Einfuhrzöllen im Einklang mit den Bedingungen der Anhänge I bis III der Grundverordnung gewährt wurde.

(95) Aus diesem Grund wird festgestellt, dass dem Unternehmen im Rahmen dieser Regelung kein Vorteil gewährt wurde.

6. **Freie Exportzonen (FEZ)/Exportorientierte Betriebe (EOB)**

a) *Rechtsgrundlage*

(96) Die 1965 eingeführte FEZ-/EOB-Regelung ist ein Instrument, das in den „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokumenten aufgeführt ist und Ausfuhranreize beinhaltet. Während des UZ stützte sich die Regelung auf die Zollnotifikationen Nrn. 53/97, 133/94 und 126/94. Die Regelung wird in Kapitel 6 des „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokuments 2002 bis 2007 und in Kapitel 6 des einschlägigen Verfahrenshandbuchs eingehend erläutert.

b) *Bedingungen für die Inanspruchnahme*

(97) Unternehmen können den FEZ-/EOB-Status grundsätzlich dann erhalten, wenn sie sich verpflichten, alle von ihnen hergestellten Waren und alle ihre Dienstleistungen auszuführen. Nachdem dieser Status erteilt wurde, können die Unternehmen bestimmte Vorteile in Anspruch nehmen. In Indien sind sieben Gebiete als FEZ ausgewiesen. EOB können ihren Standort überall in Indien haben. Gemäß Section 65 des Zollgesetzes befinden sie sich unter Zollverschluss und werden zollamtlich überwacht. Obwohl Unternehmen mit FEZ-/EOB-Status ihre gesamte Produktion ausführen müssen, gestattet ihnen die indische Regierung, unter bestimmten Bedingungen einen Teil ihrer Produktion auf dem Inlandsmarkt abzusetzen.

c) *Praktische Anwendung*

(98) Unternehmen, die den EOB-Status zuerkannt haben oder sich in einer FEZ ansiedeln möchten, müssen bei den zuständigen Behörden einen entsprechenden Antrag stellen. In diesem Antrag sind unter anderem nähere Angaben zu den geplanten Produktionsmengen, dem voraussichtlichen Wert der Ausfuhren und dem Bedarf an Einfuhren und inländischen Erzeugnissen in den nächsten fünf Jahren zu machen. Geben die Behörden dem Antrag eines Unternehmens statt, so teilen sie ihm die damit verbundenen Voraussetzungen und Bedingungen mit. Unternehmen mit FEZ-/EOB-Status können beliebige Waren herstellen. Die Anerkennung als Unternehmen in einer FEZ bzw. als EOB ist fünf Jahre lang gültig. Dieser Zeitraum kann verlängert werden.

(99) Unternehmen mit FEZ-/EOB-Status können die folgenden Vorteile in Anspruch nehmen:

i) Befreiung von den Einfuhrabgaben auf sämtliche Waren (Investitionsgüter, Rohstoffe und Betriebsstoffe), die für die Herstellungs- und Verarbeitungsvorgänge bzw. in Verbindung damit benötigt werden;

ii) Verbrauchsteuerbefreiung für im Inland bezogene Waren;

iii) Befreiung von der Einkommen-/Körperschaftsteuer auf Gewinne aus Ausfuhrverkäufen gemäß Section 10A bzw. 10B des Einkommen-/Körperschaftsteuergesetzes für zehn Jahre bis 2010;

iv) Erstattung der Umsatzsteuer auf im Inland erworbene Waren;

v) Zulassung von 100%igem Auslandseigentum;

▼B

vi) Möglichkeit des Absatzes eines Teils der Produktion auf dem Inlandsmarkt gegen Entrichtung der geltenden Zölle als Ausnahme zu der generellen Verpflichtung, die gesamte Produktion auszuführen.

(100) EOB oder Unternehmen in einer FEZ müssen alle betroffenen Einfuhren, den Verbrauch und die Verwendung sämtlicher eingeführten Vorleistungen und die Ausfuhren in einer bestimmten Form ordnungsgemäß erfassen. Diese Aufstellungen sind nach entsprechender Aufforderung regelmäßig den zuständigen Behörden vorzulegen.

(101) Der Einführer muss auch ein gewisses Minimum an Netto-Deviseneinnahmen erwirtschaften, deren Höhe in einem bestimmten, im „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokument festgelegten Verhältnis zu den Ausfuhren steht. Unternehmen mit EOB-/FEZ-Status dürfen ausschließlich in Räumlichkeiten unter Zollverschluss arbeiten.

d) *Schlussfolgerungen zu den FEZ/EOB*

(102) In diesem Verfahren wurde die FEZ-/EOB-Regelung von einem Unternehmen für die Einfuhr von Rohstoffen und Investitionsgütern sowie für Käufe auf dem Inlandsmarkt genutzt. Außerdem nutzte das Unternehmen die Möglichkeit, einen Teil seiner Produktion auf dem Inlandsmarkt abzusetzen. Die Untersuchung ergab, dass das Unternehmen folgende Vorteile in Anspruch nahm: Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Rohstoffe, Verbrauchsteuerbefreiung für im Inland bezogene Waren und Erstattung der zentralen Verkaufssteuer auf vor Ort erworbene Waren. Daher prüfte die Kommission die Anfechtbarkeit dieser Vorteile. In dieser Hinsicht beinhaltet die FEZ/EOB-Regelung die Gewährung von Subventionen, da die Zugeständnisse finanzielle Beihilfen der indischen Regierung darstellen, die auf normalerweise zu entrichtende Abgaben verzichtet, und dem Empfänger dadurch ein Vorteil gewährt wird. Weil die Gewährung dieser Subvention im Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe a) der Grundverordnung rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig ist, gilt sie daher als spezifisch und damit anfechtbar.

(103) Rohstoffe und Betriebsstoffe kommen für die Ausnahme gemäß Anhang I Buchstabe i) der Grundverordnung nur dann in Frage, wenn sie bei der Herstellung der Ausfuhrware verbraucht werden und wenn ein Kontrollsystem vorhanden ist, um die Art und die Menge der bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verbrauchten Vorleistungen zu prüfen. Hierzu ist zu bemerken, dass die Einfuhren von Maschinen (Investitionsgütern) nicht unter diese Ausnahme fallen.

(104) Texprocil machte geltend, dass aus den unter Randnummer 81 im Zusammenhang mit der EPCG-Regelung angeführten Gründen die Investitionsgütereinfuhren im Rahmen der EOB-Regelung nicht angefochten werden dürften.

(105) Hierzu ist zu bemerken, dass aus den unter Randnummer 81 im Zusammenhang mit der EPCG-Regelung dargelegten Gründen Investitionsgüter keine „Vorleistungen" im Sinne der Grundverordnung sind. Außerdem wurde festgestellt, dass diese Regelung rechtlich ausschließlich von der Ausfuhrleistung abhängig ist. Sie gilt daher als spezifisch und somit anfechtbar.

(106) In Bezug auf die Verbrauchsteuerbefreiung wurde festgestellt, dass die Verbrauchsteuer, die bei Käufen eines Unternehmens ohne EOB-Status anfällt, (im Rahmen von CENVAT) gutgeschrieben und mit der Verbrauchsteuer auf die Inlandsverkäufe aufgerechnet wird. Durch die Befreiung der Käufe eines EOB von der Verbrauchsteuer verzichtet die indische Regierung somit nicht zusätzlich auf Abgaben, so dass dem EOB keine zusätzlichen Vorteile erwachsen.

(107) Dies ist nicht der Fall bei der Erstattung der für vor Ort bezogene Waren entrichteten zentralen Verkaufssteuer, weil diese Steuer

▼B

Unternehmen, die auf dem Inlandsmarkt tätig sind, nicht erstattet wird. Gemäß Nummer 6.12 des „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokuments haben Unternehmen mit FEZ-/EOB-Status Anspruch auf diese Erstattung, wenn die gelieferten Waren in Indien hergestellt werden. Mit anderen Worten haben EOB im Gegensatz zu inländischen Unternehmen Anspruch auf Erstattung der zentralen Verkaufssteuer.

(108) Texprocil machte ferner geltend, dass die zentrale Verkaufssteuer, die auf im Inland bezogene und zur Herstellung der Ausfuhrware verbrauchte Vorleistungen erhoben wird, eine indirekte Steuer im Sinne des Anhangs I Buchstabe h) der Grundverordnung sei und dass dementsprechend die Befreiung von einer solchen kumulativen indirekten, auf einer Vorstufe erhobenen Steuer nicht für anfechtbar befunden werden könne.

(109) Die Beispielliste von Ausfuhrsubventionen in Anhang I der Grundverordnung sieht unter Buchstabe h) vor: „Freistellung, Erlass oder Stundung von kumulativen indirekten, auf einer Vorstufe erhobenen Steuern auf die bei der Herstellung von für die Ausfuhr bestimmten Waren verwendeten Waren oder Dienstleistungen, wenn sie über Freistellung, Erlass oder Stundung von gleichartigen kumulativen indirekten, auf einer Vorstufe erhobenen Steuern auf die bei der Herstellung gleichartiger, für den inländischen Verbrauch bestimmter Waren verwendeten Waren oder Dienstleistungen hinausgehen; jedoch kann Freistellung, Erlass oder Stundung von kumulativen indirekten, auf einer Vorstufe erhobenen Steuern für Waren, die für die Ausfuhr bestimmt sind, selbst dann gewährt werden, wenn dies für gleichartige, für den inländischen Verbrauch bestimmte Waren nicht der Fall ist, sofern die kumulativen indirekten, auf einer Vorstufe erhobenen Steuern Vorleistungen betreffen, die bei der Herstellung der für die Ausfuhr bestimmten Waren verbraucht werden (wobei entstehender Abfall in normalem Umfang berücksichtigt wird). Dieser Buchstabe ist gemäß den in Anhang II enthaltenen Leitlinien über den Verbrauch von Vorleistungen bei der Herstellung auszulegen".

(110) Es wurde vorgetragen, Anhang I Buchstabe h) der Grundverordnung sehe Folgendes vor:

„i) Auf einer Vorstufe erhobene, kumulative indirekte Steuern auf Vorleistungen, die bei der Herstellung von Ausfuhrwaren verwendet werden, seien befreit.

ii) Die einzige Bedingung sei, dass die auf einer Vorstufe erhobenen, kumulativen indirekten Steuern auf diese Vorleistungen erhoben werden müssten.

iii) Die Befreiung werde selbst dann gewährt, wenn dies für gleichartige, für den inländischen Verbrauch bestimmte Waren nicht der Fall ist."

(111) Hierzu ist zu bemerken, dass für die Zwecke der Grundverordnung „kumulative" indirekte Steuern Mehrphasensteuern sind, die erhoben werden, wenn es für Fälle, in denen die in einem bestimmten Produktionsstadium steuerpflichtigen Waren oder Dienstleistungen in einem späteren Produktionsstadium verwendet werden, keinen Mechanismus für die nachfolgende Anrechnung der Steuer gibt.

(112) Im Zusammenhang mit diesen Argumenten sei daran erinnert, dass EOB gemäß dem „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokument Anspruch auf die Erstattung der Verkaufssteuer haben, die für vor Ort bezogene Waren entrichtet wurde. Folglich müssen die Waren nicht bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verwendet werden. Nach Aussagen der indischen Regierung ist im Fall der Verkaufssteuer der Käufer steuerpflichtig, und die zentrale Verkaufssteuer werde im Allgemeinen nicht erstattet.

(113) Die Erstattung der zentralen Verkaufssteuer auf vor Ort bezogene Waren an EOB gilt aus den folgenden Gründen als anfechtbare Subvention. Gemäß Anhang I Buchstabe h) der Grundverordnung

▼B

stellt die Erstattung der zentralen Verkaufssteuer auf vor Ort bezogene Waren an EOB (die einer Ausfuhrverpflichtung unterliegen) eine übermäßige Erstattung dar im Vergleich zu für den inländischen Verbrauch bestimmten Waren (für die die zentrale Verkaufssteuer nicht erstattet wird). Wie bereits erwähnt haben Unternehmen mit FEZ-/EOB-Status gemäß Nummer 6.12 des „Aus- und Einfuhrpolitik"-Dokuments Anspruch auf diese Erstattung, wenn die gelieferten Waren in Indien hergestellt werden. Im Gegensatz zu Unternehmen, die ihre Waren auf dem Inlandsmarkt verkaufen, haben EOB Anspruch auf Erstattung der zentralen Verkaufssteuer. Außerdem wurde nicht nachgewiesen, dass die Erstattung im Einklang mit den Leitlinien über den Verbrauch von Vorleistungen bei der Herstellung (Anhang II der Grundverordnung) gewährt wird. Es wurden keine Beweise dafür übermittelt, dass die indische Regierung über ein System oder Verfahren verfügt oder ein System oder Verfahren anwendet, um zu prüfen, ob und in welchem Umfang die Vorleistungen bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verbraucht wurden. Außerdem ergab die Untersuchung, dass das betroffene Unternehmen im Rahmen der Befreiung von der zentralen Verkaufssteuer eine Reihe von Waren bezog, die nicht bei der Herstellung der Ausfuhrwaren verbraucht werden. Auf dieser Grundlage kann nur der Schluss gezogen werden, dass eine übermäßige Erstattung stattfindet.

(114) Außerdem wurde geltend gemacht, dass der betreffende EOB in diesem besonderen Fall in dem indischen Bundesstaat Uttar Pradesh seine Niederlassung hat und daher bei der Prüfung, ob in diesem Bundesstaat niedergelassene Unternehmen ohne EOB-Status von der Verkaufssteuer befreit sind oder nicht, das für diesen Bundesstaat geltende Verkaufssteuergesetz berücksichtigt werden müsse. Ferner wurde geltend gemacht, dass gemäß dem Trade Tax Act von Uttar Pradesh beim Kauf von Rohstoffen und Verpackungsmaterial, die zur Herstellung der Ausfuhrwaren verwendet werden, Steuern erlassen oder Zugeständnisse gemacht werden können. Es wurde geltend gemacht, dass in dieser Bestimmung nicht unterschieden wird, ob die Ware von einem EOB oder einem Unternehmen ohne EOB-Status ausgeführt wird.

(115) Im Rahmen des Kontrollbesuchs bei der indischen Regierung wurde jedoch festgestellt, dass bei Verkäufen zwischen Bundesstaaten die zentrale Verkaufssteuer und nicht die lokale Verkaufssteuer erhoben wird. Es wurde erläutert, dass die zentrale Verkaufssteuer im Allgemeinen nicht erstattet wird (abgesehen von der Tatsache, dass EOB Anspruch auf die Erstattung der zentralen Verkaufssteuer auf vor Ort bezogene Waren haben). Was jedoch die lokale Verkaufssteuer angeht, die bei Verkäufen innerhalb eines Bundesstaats in Indien erhoben wird, so entscheidet die Regierung des Bundesstaats über die Gewährung von Befreiungen. Die Tatsache, dass ein Bundesstaat bestimmte Steuerbefreiungen oder -zugeständnisse gewähren kann, ist für die Prüfung der Anfechtbarkeit der Regelung im Zusammenhang mit der Erstattung der zentralen Verkaufssteuer auf vor Ort bezogene Waren nicht relevant. Dieses Argument wurde daher zurückgewiesen.

(116) Abschließend ist zu bemerken, dass die Subvention nur Unternehmen mit FEZ/EOB-Status gewährt wird und somit rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig ist im Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe a) der Grundverordnung. Daher gilt die Subvention als spezifisch und somit anfechtbar.

e) *Berechnung der Höhe der Subvention*

Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Rohstoffe

(117) Während des Kontrollbesuchs wurden die Art und die Mengen der eingeführten Rohstoffe überprüft. Die Untersuchung ergab, dass das Unternehmen Rohstoffe im Inland bezog und nur kleine

▼B

Mengen einführte, so dass sich die Frage, ob eine übermäßige Erstattung von Einfuhrabgaben stattfand, nicht stellte.

Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Investitionsgüter

(118) Im Gegensatz zu Rohstoffen sind Investitionsgüter nicht materiell in der fertigen Ware enthalten. Zu Berechnungszwecken entspricht die Höhe der Einfuhrabgaben, auf die verzichtet wurde, einem Zuschuss für jede Investitionsgütereinfuhr. Gemäß Artikel 7 der Grundverordnung wurde der Vorteil für die Unternehmen auf der Grundlage der für die eingeführten Investitionsgüter nicht entrichteten Zölle berechnet, wobei dieser Betrag über einen Zeitraum verteilt wurde, der dem normalen Abschreibungszeitraum für solche Investitionsgüter in dem betreffenden Wirtschaftszweig entspricht. Der auf diese Weise für den UZ berechnete Betrag wurde durch Zurechnung der im UZ angefallenen Zinsen berichtigt, um die Entwicklung des Werts des Vorteils über die Zeit widerzuspiegeln und somit den gesamten, dem Empfänger aus dieser Regelung erwachsenden Vorteil zu ermitteln. Angesichts der Art dieser Subvention, die einem einmaligen Zuschuss entspricht, wurde der (auf 10 % geschätzte) marktübliche Zinssatz während des UZ in Indien als angemessen erachtet. Gemäß Artikel 7 der Grundverordnung wurde dieser Subventionsbetrag dann auf die gesamten Ausfuhren im UZ verteilt. Diese Berechnung ergab, dass das Unternehmen eine Subvention von 6,85 % erhielt.

Erstattung der zentralen Verkaufssteuer auf vor Ort erworbene Waren

(119) Der Vorteil wurde anhand der zentralen Verkaufssteuer berechnet, die für Käufe im UZ zu erstatten war. Der Subventionsbetrag wurde gemäß Artikel 7 der Grundverordnung auf die gesamten Ausfuhren im UZ verteilt. Auf dieser Grundlage wird festgestellt, dass das Unternehmen eine Subvention von 1,75 % erhielt.

7. **Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung (ITES)**

a) *Rechtsgrundlage*

(120) Das Einkommen-/Körperschaftsteuergesetz („Income Tax Act“) aus dem Jahre 1961 bildet die Rechtsgrundlage für die Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung. Dieses Gesetz, das jährlich durch den „Finance Act“ geändert wird, bildet die Grundlage für die Besteuerung und sieht mehrere Steuerbefreiungen/Abzüge vor, die auf Antrag gewährt werden können. Dazu gehören auch die Befreiungen von der Einkommen-/Körperschaftsteuer auf Gewinne aus Exportverkäufen, die Unternehmen gemäß Section 10A, Section 10B und Section 80HHC des Gesetzes beantragen können.

b) *Bedingungen für die Inanspruchnahme*

(121) Die Befreiungen nach Section 10A können von Unternehmen in Freien Exportzonen (FEZ) in Anspruch genommen werden. Die Befreiungen nach Section 10B gelten für die EOB. Die Befreiungen nach Abschnitt 80HHC können von allen exportierenden Unternehmen geltend gemacht werden.

c) *Praktische Anwendung*

(122) Um die vorstehend genannten Steuerabzüge bzw. Steuerbefreiungen in Anspruch nehmen zu können, muss ein Unternehmen am Ende des Steuerjahres bei den Steuerbehörden zusammen mit seiner Steuererklärung einen entsprechenden Antrag einreichen. Das Steuerjahr beginnt am 1. April und endet am 31. März. Die Steuererklärung ist den Behörden bis zum darauf folgenden 30. November vorzulegen. Die endgültige

▼B

Festsetzung kann bis zu drei Jahre nach Abgabe der Steuererklärung dauern. Ein Unternehmen kann jeweils nur einen der Abzüge beantragen, die in den drei vorgenannten Sections vorgesehen sind.

d) *Schlussfolgerung zur Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung*

(123) Nach Anhang I Buchstabe e) der Grundverordnung stellt die spezifisch ausfuhrbezogene „vollständige oder teilweise, spezifisch ausfuhrbezogene Freistellung von direkten Steuern“ eine Ausfuhrsubvention dar. Im Rahmen der Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung gewährt die indische Regierung den Unternehmen eine finanzielle Beihilfe, da sie auf Abgaben in Form direkter Steuern verzichtet, die ohne entsprechende Befreiungsanträge der Unternehmen zu entrichten wären. Die finanzielle Beihilfe verschafft dem Empfänger insofern einen Vorteil, als sein steuerpflichtiger Gewinn verringert wird.

(124) Da die Steuerbefreiung nur für Gewinne aus Exportverkäufen gilt, ist die Subvention gemäß Artikel 3 Absatz 4 Buchstabe a) der Grundverordnung rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig und daher als spezifisch anzusehen.

(125) Die indische Regierung und Texprocil machten geltend, dass in dem Geschäftsjahr April 2001 bis März 2002 damit begonnen wurde, die Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung nach Section 80HHC schrittweise abzuschaffen. Ihrer Meinung nach war es daher nicht angemessen, diese Regelung anzufechten.

(126) Ferner wurde geltend gemacht, dass gemäß Section 80HHC Subsection 1B des Income Tax Act ein bestimmter Prozentsatz der Ausfuhrgewinne in den entsprechenden Jahren, wie in der nachstehenden Tabelle angegeben, befreit ist:

Geschäftsjahr	Veranlagungsjahr	Prozentsatz der Ausfuhrgewinne, der abgezogen werden darf
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) Bei der Prüfung der vorgebrachten Argumente wurde festgestellt, dass das Programm am Ende des UZ noch in Kraft war. Tatsächlich waren 70 % der Ausfuhrgewinne von der Einkommen-/Körperschaftsteuer befreit, und durch die Regelung werden ausführenden Herstellern in Indien zum Zeitpunkt der Einführung der endgültigen Maßnahmen weiterhin Vorteile gewährt. Gemäß Artikel 15 der Grundverordnung sollten Ausgleichszölle eingeführt werden, es sei denn, die Subventionen werden aufgehoben oder es wird nachgewiesen, dass den betreffenden Ausführern durch die Subventionen nicht länger ein Vorteil gewährt wird. Da die Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung gemäß Section 80HHC die Kriterien für die Einführung von Zöllen nach Artikel 15 der Grundverordnung eindeutig erfüllt, sollten etwaige Vorteile daraus in den Gesamtbetrag des Ausgleichszolls eingehen.

e) *Berechnung der Höhe der Subvention*

(128) Anträge auf Steuerbefreiung gemäß den Sections 10A, 10B oder 80HHC werden bei Abgabe der Steuererklärung am Ende des Steuerjahres gestellt. Da das Steuerjahr in Indien sich über den Zeitraum vom 1. April bis zum 31. März erstreckt, wurde der

▼B

Vorteil auf der Grundlage der tatsächlichen Steuerbefreiung ermittelt, die in dem im UZ endenden Steuerjahr (1. April 2001 bis 31. März 2002) beantragt wurde. Der Befreiungsantrag musste bis spätestens 30. September 2002, d. h. dem Ende des UZ, gestellt werden. Der Vorteil für die Ausführer wurde daher anhand der Differenz zwischen der Höhe der Steuern mit und jener ohne Befreiung berechnet. In diesem Steuerjahr betrug der Körperschaftsteuersatz 35,7 %. Der Subventionsbetrag wurde gemäß Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung auf die gesamten Ausfuhren verteilt.

(129) Obwohl argumentiert wurde, dass der Subventionsbetrag mit Null angesetzt werden müsse, wurden für die Berechnung der Subventionsspanne, vor allem bezüglich der geltenden Steuersätze, alternative Methoden vorgeschlagen.

(130) In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass gemäß Artikel 5 der Grundverordnung die Höhe der anfechtbaren Subventionen anhand des dem Empfänger erwachsenden Vorteils berechnet werden sollte, der für den untersuchten Subventionierungszeitraum festgestellt wird. Wie bereits erwähnt wurde der Vorteil auf der Grundlage des Betrags der regulären steuerpflichtigen Gewinne im Steuerjahr 2001/02 (1. April 2001 bis 31. März 2002), das mitten im UZ endete, ermittelt. Im Steuerjahr 2001/02 (dem Veranlagungsjahr 2002/03) belief sich der tatsächliche Prozentsatz der Ausfuhrgewinne (d. h. der Prozentsatz der Ausfuhrgewinne, für den eine Steuerbefreiung in Anspruch genommen werden konnte), der von der Einkommen-/Körperschaftsteuer freigestellt wurde, auf 70 %. Für das darauf folgende Steuerjahr (1. April 2002 bis 31. März 2003) beträgt der Prozentsatz der von der Einkommen-/Körperschaftsteuer freigestellten Ausfuhrgewinne 50 %. Da ein Teil dieses Steuerjahrs in den UZ dieses Verfahrens fällt, wird es als angemessen erachtet, bei der Berechnung der Höhe der anfechtbaren Subventionen beide im Untersuchungszeitraum geltenden Steuersätze anteilmäßig (d. h. 60 %) zu berücksichtigen. Die Höhe der Subventionen, die den von dieser Regelung Gebrauch machenden Unternehmen gewährt wurden, wurde entsprechend berichtigt.

(131) Ferner wurde geltend gemacht, dass die DEPB-Vorteile von dem Betrag der steuerpflichtigen Einkünfte abgezogen werden müssten. Es wurde argumentiert, dass in Ermangelung von DEPB-Vorteilen bei den Ausfuhrverkäufen keine steuerpflichtigen Gewinne erzielt worden wären. Dieses Argument ist nicht stichhaltig. Abgesehen davon, ob die Berücksichtigung der DEPB-Vorteile angemessen war, wird der DEPB-Vorteil berechtigten Unternehmen in Form eines Barzuschusses (d. h. eines direkten Transfers von Geldern) gewährt, während es sich bei der Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung um eine Regelung handelt, gemäß der die Regierung auf normalerweise zu entrichtende Abgaben verzichtet. Die DEPB-Vorteile sind zwar eindeutig Teil der Gesamteinkünfte von Unternehmen, aber die beiden Subventionen werden von der indischen Regierung jeweils separat gewährt. Es obliegt nicht der Untersuchungsbehörde, zu versuchen, die Situation ohne bestimmte Subventionen zu rekonstruieren. Die steuerpflichtigen Gewinne von Unternehmen aus Ausfuhren oder aus allen Geschäften werden ohnehin anhand eines Vergleichs der gesamten Einkünfte und Kosten ermittelt, die sich aus vielen verschiedenen Elementen zusammensetzen und auf unterschiedlichste Geschäftsentscheidungen und Marktkräfte zurückzuführen sind. Es wäre nicht vertretbar, ein Element (wie z. B. die DEPB-Vorteile) herauszugreifen und bei der Berechnung nicht zu berücksichtigen. Wie bereits erläutert wurde der Vorteil ohnehin für alle Unternehmen anhand der tatsächlichen Einkommen-/Körperschaftsteuerbefreiung ermittelt, die während des im UZ (1. April 2001 bis 31. März 2002) endenden Steuerjahres beantragt wurde.

(132) Sechs Unternehmen erwuchs aus dieser Regelung im UZ ein Vorteil. Fünf Unternehmen erhielten Subventionen von 0,32 %

▼B

bis 3,70 %, während die für das sechste Unternehmen festgestellte Subvention geringfügig war.

8. **Höhe der anfechtbaren Subventionen**

(133) Gemäß der Grundverordnung ergaben sich für die untersuchten ausführenden Hersteller, ad valorem, anfechtbare Subventionen in Höhe von 3,09 % bis 10,44 %.

(134) Gemäß Artikel 15 Absatz 3 der Grundverordnung wurde für die kooperierenden, aber nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen eine Subventionsspanne auf der Grundlage der gewogenen durchschnittlichen Subventionsspanne, die für die kooperierenden Unternehmen der Stichprobe festgestellt wurde, ermittelt, die 7,67 % beträgt. Da die Mitarbeit für Indien insgesamt gut war (über 90 %), wurde die residuale Subventionsspanne für alle übrigen Unternehmen in Höhe der höchsten individuellen Spanne (10,44 %) festgesetzt.

Art der Subvention	DEPB	DFRC	EPCG	FEZ/EOB	ITES	Insgesamt
	Nachausfuhr					
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 %
Kooperierende, aber nicht in die Stichprobe einbezogene Unternehmen						7,67 %
Alle übrigen Unternehmen						10,44 %

(135) Für ein Unternehmen der Stichprobe, Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd, wurde festgestellt, dass dieses Unternehmen Lizenzen verwendete, die es von zwei verbundenen Unternehmen, Nowrosjee Wadia & Sons Limited und N. W. Exports Limited, erhalten hatte. Die Untersuchung ergab, dass die beiden verbundenen Unternehmen von Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd hergestellte Waren ausführten. Für die verbundenen Unternehmen sollte daher die für Bombay Dyeing and Manufacturing Co. Ltd festgestellte Subventionsspanne gelten.

D. **WIRTSCHAFTSZWEIG DER GEMEINSCHAFT**

(136) In der Gemeinschaft wird die betroffene Ware von folgenden Wirtschaftsbeteiligten hergestellt:

— Hersteller, in deren Namen der Antrag gestellt wurde; alle Hersteller, die in die Stichprobe einbezogen wurden

▼B

(nachstehend „die Gemeinschaftshersteller der Stichprobe“ genannt) und ebenfalls zu den Antragstellern gehörten;

— andere Gemeinschaftshersteller, die nicht zu den Antragstellern zählten und nicht an der Untersuchung mitarbeiteten; ein herstellendes Unternehmen, auf das weniger als 1 % der Gemeinschaftsproduktion entfiel, lehnte das Verfahren ab.

(137) Die Kommission prüfte, ob alle vorgenannten Unternehmen als Gemeinschaftshersteller im Sinne des Artikels 9 Absatz 1 der Grundverordnung angesehen werden konnten. Die Produktion der vorgenannten Unternehmen bildet die Gemeinschaftsproduktion.

(138) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft besteht aus 29 Gemeinschaftsherstellern, die mit der Kommission zusammenarbeiteten und zu denen auch die fünf Gemeinschaftshersteller der Stichprobe zählen. Auf diese Hersteller entfallen 45 % der Gemeinschaftsproduktion von Baumwollbettwäsche. Sie werden daher als der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Sinne des Artikels 9 Absatz 1 und des Artikels 10 Absatz 8 der Grundverordnung angesehen.

E. **SCHÄDIGUNG**

1. **Vorbemerkungen**

(139) Da beschlossen worden war, im Hinblick auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft mit einer Stichprobe zu arbeiten, wurde die Schädigung sowohl anhand der für den gesamten Wirtschaftszweig gesammelten Informationen über Entwicklungen in Bezug auf Produktion, Produktivität, Verkäufe, Marktanteil, Beschäftigung und Wachstum als auch anhand der bei den Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe eingeholten Informationen im Hinblick auf Entwicklungen in Bezug auf Preise und Rentabilität, Cashflow, Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten und Investitionen, Lagerbestände, Kapazitäten, Kapazitätsauslastung, Kapitalrendite und Löhne geprüft.

2. **Gemeinschaftsverbrauch**

(140) Der Gemeinschaftsverbrauch wurde anhand der von Eurocoton angegebenen Produktionsmengen der Gemeinschaftshersteller abzüglich der laut Eurostat erfolgten Ausfuhren und zuzüglich der Einfuhren aus Indien und anderen Drittländern (ebenfalls Eurostat-Daten) ermittelt. Zwischen 1999 und dem UZ stieg der sichtbare Gemeinschaftsverbrauch kontinuierlich von 173 651 Tonnen auf 199 881 Tonnen, d. h. um 15 %.

3. **Einfuhren aus dem betroffenen Land**

a) *Volumen und Marktanteil*

(141) Im Bezugszeitraum gingen die Einfuhren von Baumwollbettwäsche aus Indien in die Gemeinschaft von 15 700 Tonnen im Jahr 1999 auf 14 300 Tonnen im UZ, d. h. um 9 %, zurück. Nach einem geringfügigen Anstieg zwischen 1999 und 2000 gingen die Einfuhren im Jahr 2001 erneut zurück. Der Marktanteil der indischen Ausführer sank von 9,1 % im Jahr 1999 auf 7,2 % im UZ.

(142) Auch wenn die Einfuhren aus Indien während des gesamten Bezugszeitraums an Marktanteilen verloren, so liegt die Einfuhrmenge dennoch erheblich über den in Artikel 10 Absatz 11 der Grundverordnung festgelegten Werten. Ein Vergleich mit dem Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verdeutlicht den Stellenwert dieser Einfuhren. Der Marktanteil der Einfuhren mit Ursprung in Indien entspricht mehr als einem Drittel des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass die Einfuhren in den

▼B

ersten neun Monaten von 2003 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 11 % zunahmen.

b) *Preise*

(143) Die Durchschnittspreise der in Indien hergestellten Ware lagen sowohl 1999 als auch 2000 bei rund 5,65 EUR/kg, stiegen 2001 auf rund 5,80 EUR/kg und fielen dann im UZ um 5 % auf ungefähr 5,50 EUR/kg.

c) *Preisunterbietung*

(144) Zur Ermittlung der Preisunterbietungsspannen wurden die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft unabhängigen Abnehmern auf dem Gemeinschaftsmarkt für die einzelnen Warentypen in Rechnung stellte, mit den entsprechenden gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreisen der betroffenen Einfuhren verglichen. Der Vergleich wurde nach Abzug aller Preisnachlässe und Mengenrabatte vorgenommen. Die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurden auf die Stufe ab Werk berichtigt. Bei den betroffenen Einfuhren wurden die cif-Preise zugrunde gelegt, die zur Berücksichtigung der Zölle und der nach der Einfuhr angefallenen Kosten angemessen berichtigt wurden.

(145) Dieser Vergleich ergab, dass im UZ Baumwollbettwäsche mit Ursprung in Indien in der Gemeinschaft zu Preisen verkauft wurde, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 26 % bis 77 % (ausgedrückt als Prozentsatz der Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft) unterboten. In mehr als 75 % der Fälle lagen die Preisunterbietungsspannen sogar bei 60 % bis 70 %.

4. **Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

(146) Es wurde untersucht, ob sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft noch in einer Phase befand, in der er sich von den nachteiligen Auswirkungen früherer Subventionierungs- oder Antidumpingpraktiken erholte; es lagen keine Beweise vor, dass dies der Fall war.

(147) Es wurde geltend gemacht, dass dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft keine bedeutende Schädigung verursacht wurde, da er durch Kontingente geschützt war. Es stimmt, dass im UZ Kontingentsregelungen galten. Rechtsgrundlage dieser Regelungen ist nach internationalem Recht das WTO-Übereinkommen über Textilwaren und Bekleidung. Diese Kontingente werden bis zum 31. Dezember 2004 schrittweise abgeschafft. Es sei in diesem Rahmen angemerkt, dass diese Kontingente im UZ nicht voll ausgeschöpft wurden. Die Mengen, die im Rahmen dieser Kontingente eingeführt werden können, entsprechen einem großen Anteil des Gemeinschaftsmarktes. Den Verbrauchsdaten für den UZ zufolge entspricht im Fall Indiens das Jahreskontingent für 2002 einem Marktanteil von 12 %. Diese Kontingente für Textilwaren werden allerdings in Verhandlungen festgelegt, die außerhalb des in der Grundverordnung vorgesehenen Untersuchungsrahmens liegen. Selbst wenn nicht ausgeschlossen werden kann, dass sich Kontingente auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirken, schützen sie den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft dennoch nicht automatisch vor einer Schädigung. Die Analyse der Daten für den vorliegenden Fall ergab, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft trotz der geltenden Kontingente im UZ eine bedeutende Schädigung erlitt. Die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verschlechterte sich sogar, obwohl die indischen Ausführer die ihnen zugeteilten Kontingente im UZ nicht voll ausschöpften. Dem Vorbringen wird daher nicht stattgegeben.

▼B

a) *Angabe über den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft insgesamt*

Produktion, Beschäftigung und Produktivität

(148) In Bezug auf die Produktionsmenge des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurde zwischen 1999 und dem UZ ein leichter Anstieg, d. h. von 37 700 Tonnen auf 39 500 Tonnen bzw. 5 %, verzeichnet.

(149) Die Beschäftigungslage blieb mit rund 5 500 Beschäftigten im Wesentlichen unverändert. Entsprechend stieg die Produktivität von 6,8 Tonnen/Beschäftigten im Jahr 1999 auf 7,2 Tonnen/Beschäftigten im UZ, d. h. sie stieg im Bezugszeitraum um 6 %.

Absatzvolumen und Marktanteil

(150) Im Bezugszeitraum stieg das Absatzvolumen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 4 % von 36 200 Tonnen im Jahr 1999 auf 37 800 Tonnen im UZ. Während es 2001 auf 38 300 Tonnen angestiegen war, ging es im UZ wieder zurück. Der mit diesen Verkäufen erzielte Umsatz stieg von 410 Mio. EUR im Jahr 1999 auf 441 Mio. EUR im Jahr 2001 und fiel anschließend im UZ um 5 Prozentpunkte auf 420 Mio. EUR.

(151) Obwohl der Verbrauch in der Gemeinschaft im selben Zeitraum um 15 % stieg, ging der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im UZ von 20,8 % auf 18,9 % zurück. Der Marktanteil bewegte sich zwischen 1999 und 2001 um die 20 % und fiel zwischen 2001 und dem UZ um 1,5 Prozentpunkte.

Wachstum

(152) Trotz eines Anstiegs des Gemeinschaftsverbrauchs zwischen 1999 und dem UZ um 15 % verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in Bezug auf das Absatzvolumen nur einen Zuwachs von 4 %. Demgegenüber stiegen im selben Zeitraum die Gesamteinfuhren um 35 % mit einem besonders markanten Zuwachs von 2001 bis zum UZ, als die Einfuhren von 120 000 (2001) auf 139 000 Tonnen (ZU) stiegen. Während der Marktanteil aller Einfuhren um mehr als 10 Prozentpunkte wuchs, ging der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft von 20,8 % auf 18,9 % zurück. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft konnte somit zwischen 1999 und dem UZ nicht in angemessener Weise an dem Marktwachstum teilhaben.

b) *Daten zu den Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe*

Lagerbestände, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

(153) Die Lagerbestände fluktuierten erheblich, da der überwiegende Teil der Produktion auftragsbezogen erfolgt, um zu verhindern, dass ausschließlich auf Lager produziert wird. Auch wenn bei den Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe ein Anwachsen der Lagerbestände zu beobachten war, vertritt die Kommission die Auffassung, dass angesichts der für die Branche typischen, stark schwankenden Lagerbestände diese im vorliegenden Fall keinen relevanten Schadensindikator darstellen.

(154) Bei fast allen Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe war die Produktionskapazität schwer zu ermitteln, da der Produktionsprozess der gleichartigen Ware je nach Auftrag stark variiert und jeweils verschiedene Kombinationen von Maschinen erfordert. Es ist daher nicht möglich, anhand der Kapazität der einzelnen Maschinen eine allgemeingültige Schlussfolgerung zur Produktionskapazität in Bezug auf die gleichartige Ware zu ziehen. Außerdem haben einige der in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller einen Teil des Produktionsprozesses an Subunternehmen vergeben.

▼B

(155) Im Fall zu bedruckender Waren wurde allerdings für die von allen Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe hergestellte bedruckte Bettwäsche die Druckereiabteilung als der für die Produktionskapazität ausschlaggebende Faktor angesehen. Die Untersuchung ergab, dass die Kapazitätsauslastung in der Druckereiabteilung kontinuierlich zurückging, und zwar von 90 % auf 82 %.

(156) Es wurde geltend gemacht, dass die Entwicklung der Produktionskapazität und der Kapazitätsauslastung nicht als Beweis für die Feststellung einer Schädigung herangezogen werden könnten. Diesbezüglich wurde — wie auch schon in früheren Untersuchungen für dieselbe Ware — eingeräumt, dass es nicht möglich ist, eine allgemeingültige Schlussfolgerung zur Produktionskapazität der einzelnen Maschinen zu ziehen. Dennoch ergab die Analyse der Druckkapazität, selbst wenn diese nur auf einen Teil der gleichartigen Ware beschränkt war, Hinweise auf eine Schädigung.

Preise

(157) Die durchschnittlichen Kilogrammpreise der Gemeinschaftshersteller der Stichprobe stiegen im Bezugszeitraum nach und nach von 13,3 EUR auf 14,2 EUR. Dies erklärt sich aus der Tatsache, dass sich der Durchschnittspreis sowohl auf hochwertige Produkte als auch Billigprodukte der betroffenen Ware bezieht und sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gezwungen sah, höhere Verkäufe bei hochwertigeren Nischenprodukten zu erzielen, denn dessen Verkäufe auf dem Massenmarkt wurden durch die Einfuhren aus Niedrigpreisländern erheblich beeinträchtigt. Dennoch gingen die durchschnittlichen Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft insgesamt geringfügig von 11,3 EUR/kg (1999) auf 11,5 EUR/kg (2001) nach oben; sie fielen dann allerdings im UZ auf 11,1 EUR/kg.

(158) Es wurde geltend gemacht, die Preisentwicklung könne nicht als Beweis für die Feststellung einer Schädigung herangezogen werden. Diese Behauptung stützte sich ausschließlich auf die Tatsache, dass die Verkaufspreise der in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen — aus den zuvor unter Randnummer 157 erläuterten Gründen — nur geringfügig gestiegen waren. Außerdem ist die Entwicklung der Preise nur einer der zu untersuchenden Faktoren. Da aber auch die Gesamtkosten pro Stück stiegen und der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft sich zunehmend auf die Herstellung von Nischenware mit hoher Wertschöpfung umstellen musste, führte dies auch zu höheren Preisen. Steigende Durchschnittspreise sind deshalb nicht notwendigerweise ein Beweis dafür, das keine Schädigung erfolgte. Dem Vorbringen wird daher nicht stattgegeben.

Investitionen und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

(159) Zwischen 1999 und 2001 gingen die Investitionen erheblich zurück, und zwar von 7 Mio. EUR auf 2,5 Mio. EUR. Demgegenüber waren die Investitionen zwischen 2001 und dem UZ relativ konstant und lagen im UZ bei nur 41 % des Investitionsvolumens von 1999.

(160) Es lagen keine Klagen seitens des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft oder anderweitige Hinweise über eventuelle Kapitalbeschaffungsschwierigkeiten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft vor.

Rentabilität, Kapitalrendite und Cashflow

(161) Im Bezugszeitraum verzeichneten die Gemeinschaftshersteller der Stichprobe einen erheblichen Rentabilitätseinbruch von 42 %, d. h. von 7,7 % im Jahr 1999 auf 4,4 % im UZ. Diesem Trend folgte auch die Kapitalrendite (return on investment — RoI): sie

▼B

fiel von 10,5 % im Jahr 1999 auf 5,9 % im UZ, was einem Rückgang von 44 % entspricht.

(162) Es wurde geltend gemacht, dass die im Bezugszeitraum verzeichneten durchschnittlichen Rentabilitätseinbußen von über 5 % nicht als Beweis für die Feststellung einer Schädigung herangezogen werden könnten. In diesem Fall ist die Schädigung vor allem in Bezug auf den UZ zu ermitteln. Im UZ lag die Rentabilität bei nur 4,4 %. Demgegenüber lag die Rentabilität im Jahr 1999, als der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht durch die Konkurrenz seitens der subventionierten Einfuhren beeinträchtigt wurde, bei 7,7 %; erst im Bezugszeitraum erfolgte ein Rentabilitätseinbruch von 43 %, und zwar aufgrund der ausgesprochen hohen Konkurrenz durch die subventionierten Einfuhren. Die Rentabilität im UZ erreichte daher nicht den Stand, der ohne subventionierte Einfuhren hätte erreicht werden können (d. h. 6,5 %).

(163) Es wurde behauptet, dass der für die in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen verzeichnete Rentabilitätsrückgang nicht auf die subventionierten Einfuhren, sondern auf gestiegene Lohnkosten und einen Investitionsrückgang zurückzuführen sei. Da die durchschnittlichen Lohnkosten der Stichprobe im Bezugszeitraum allerdings nur um 4,2 % stiegen, können sie nicht als Grund für den Rentabilitätseinbruch angeführt werden. Außerdem führt ein Rückgang bei den Investitionen nicht notwendigerweise zu einem Rückgang der Rentabilität. Die Behauptung wird daher zurückgewiesen.

(164) Ferner wurde geltend gemacht, der Rückgang der Kapitelrendite (RoI) spiegele lediglich den Investitionsrückgang wider. Es sei in diesem Zusammenhang daran erinnert, dass die Kapitalrendite als das Verhältnis des Gewinns zum gesamten investierten Kapital definiert ist. Ein Rückgang der Investitionen würde somit zu einem Rückgang des insgesamt investierten Kapitals führen und gleichzeitig einen Anstieg der Kapitalrendite bedeuten. Dem Vorbringen wird daher nicht stattgegeben.

(165) Der durch die gleichartige Ware erzeugte Cashflow erlebte im UZ einen drastischen Einbruch und sank von 16,8 Mio. EUR im Jahr 1999 auf 11,3 Mio. EUR im UZ. Der größte Rückgang erfolgte 2000, als der Cashflow um 27 % fiel. Von 2000 bis zum UZ ging er nochmals um 5 % zurück.

(166) Es wurde geltend gemacht, die Kommission betrachte den Cashflow als einen nicht relevanten Faktor. In diesem Zusammenhang sei angemerkt, dass der Cashflow je nach Lagerbestand variiert und daher nur begrenzt als Schadensindikator dienen kann. Die negative Cashflow-Entwicklung im Bezugszeitraum entspricht jedoch durchaus dem Trend bei anderen Schadensindikatoren und bestätigt somit ebenfalls die negative Entwicklung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft; sie sollte deshalb auf keinen Fall als unbedeutend betrachtet werden.

Löhne

(167) Die Lohnkosten stiegen im Bezugszeitraum um 3,3 %, und zwar von 35,2 Mio. EUR im Jahr 1999 auf 36,3 Mio. EUR im UZ. Da die Beschäftigtenzahl im Wesentlichen unverändert blieb, stiegen die durchschnittlichen Lohnkosten von 29 100 EUR auf 30 300 EUR. Hierbei handelt es sich um nominale Erhöhungen, die deutlich unter den im Bezugszeitraum um 7,8 % gestiegenen Verbraucherpreisen liegen.

(168) Es wurde behauptet, dass aus den Lohnerhöhungen keine Schädigung abzuleiten sei. Diesbezüglich ist anzuführen, dass die durchschnittlichen Lohnkosten der in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen im gesamten Bezugszeitraum nominal nur um 4,2 % stiegen, so dass es sich in Anbetracht der gestiegenen Verbraucherpreise um einen realen Rückgang von rund 3,6 % handelt.

▼B

Höhe der anfechtbaren Subventionen

(169) Angesichts des Volumens und des Preises der subventionierten Einfuhren können die Auswirkungen der tatsächlichen und in der Tat beträchtlichen Subventionsspanne nicht als unerheblich angesehen werden.

Relevanz der Indikatoren

(170) Es wurde geltend gemacht, dass die Zahlen für Output, Produktivität und Verkaufsmengen eine positive Entwicklung erkennen ließen und die Beschäftigung stabil sei, was also eine Schädigung nicht bestätige. Des Weiteren wurde behauptet, dass auch die Analyse der Lagerbestände und die Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten eine Schädigung nicht bestätigten und deshalb diese Faktoren keiner weiteren Erläuterung bedürften. Diesbezüglich ist festzuhalten, dass für die Feststellung einer eventuellen Schädigung zahlreiche Wirtschaftsfaktoren geprüft werden und laut Artikel 8 Absatz 5 der Grundverordnung weder eines noch mehrere dieser Kriterien notwendigerweise ausschlaggebend sind. Das Argument ist nicht überzeugend, da kein einzelner Indikator allein relevant ist und andere Indikatoren einen negativen Trend erkennen lassen. Dieses Argument wurde daher zurückgewiesen.

5. **Schlussfolgerung zur Schädigung**

(171) Die Untersuchung der vorgenannten Faktoren ergab, dass sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zwischen 1999 und dem UZ verschlechterte. Im Bezugszeitraum ging die Rentabilität drastisch zurück und der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verringerte sich um 9,1 %. Bei anderen Schadensindikatoren wie Kapazitätsauslastung, Cashflow, Kapitalrendite und Investitionen wurden ebenfalls rückläufige Trends festgestellt. So mussten die Gemeinschaftshersteller der Stichprobe ihre Investitionen erheblich zurückschrauben und erhebliche Einbußen bei der Kapitalrendite hinnehmen. Die Beschäftigungslage blieb relativ stabil. Einige Indikatoren zeigten einen Aufwärtstrend: So stiegen sowohl der Umsatz als auch die Verkaufsmengen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Bezugszeitraum leicht an. Auch die Produktivität und die Löhne verzeichneten einen leichten Zuwachs. Ein Aufwärtstrend konnte im Bezugszeitraum ebenfalls bei den durchschnittlichen Verkaufspreisen der Gemeinschaftshersteller der Stichprobe verzeichnet werden, der allerdings zum Teil auf eine Verlagerung des Schwerpunkts der Verkäufe auf hochwertigere Nischenprodukte zurückzuführen ist. Gleichzeitig ist darauf hinzuweisen, dass im selben Zeitraum der Gemeinschaftsverbrauch um 15 % stieg, der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft jedoch um 9,1 % schrumpfte. Außerdem gingen im Bezugszeitraum die durchschnittlichen Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zurück.

(172) Aus dieser Analyse zog die Kommission den Schluss, dass dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung im Sinne von Artikel 8 der Grundverordnung verursacht wurde.

F. **SCHADENSURSACHE**

1. **Einführung**

(173) Gemäß Artikel 8 Absatz 6 der Grundverordnung prüfte die Kommission, ob die subventionierten Einfuhren mit Ursprung in Indien den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in einem solchen Ausmaß geschädigt hatten, dass diese Schädigung als bedeutend bezeichnet werden kann. Zusätzlich zu den subventionierten Einfuhren prüfte sie andere bekannte Faktoren, die gleichzeitig zu einer Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft geführt haben könnten, um so sicherzustellen, dass eine auf

▼B

diese anderen Faktoren zurückzuführende Schädigung nicht den subventionierten Einfuhren angelastet wurde.

2. **Auswirkungen der subventionierten Einfuhren**

(174) Im UZ gingen die Einfuhren von Baumwollbettwäsche aus Indien in die Gemeinschaft von 15 700 Tonnen im Jahr 1999 auf 14 300 Tonnen im UZ, d. h. um 9 %, zurück. Nach einem geringfügigen Anstieg zwischen 1999 und 2000 gingen die Einfuhren im Jahr 2001 erneut zurück und blieben dann im UZ konstant. Der Marktanteil der indischen Ausführer sank von 9,1 % im Jahr 1999 auf 7,2 % im UZ.

(175) Bei den durchschnittlichen Preisen der Einfuhren aus Indien war im Bezugszeitraum ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Die Durchschnittspreise der indischen Ware betrugen sowohl 1999 als auch 2000 rund 5,65 EUR/kg, stiegen 2001 auf 5,80 EUR/kg an und fielen aber dann im UZ um 5 % auf rund 5,50 EUR/kg.

(176) In der Analyse der Auswirkungen der subventionierten Einfuhren wurde der Preis als der entscheidende Wettbewerbsfaktor ermittelt. Letztendlich bestimmen die Käufer die Qualität und das Design der Ware, die sie bestellen wollen. Bei der Analyse der Kauf- und Verkaufsabläufe zeigte sich in diesem Fall, dass die Einführer und Händler vor der endgültigen Bestellung bei einem ausführenden Hersteller in Indien alle gewünschten Merkmale der Ware (z. B. Design, Farbe, Qualität und Maße) genau festlegen; beim anschließenden Vergleich der Angebote der verschiedenen Hersteller ist im Wesentlichen der Preis ausschlaggebend, da alle anderen Faktoren bereits bei der Angebotsanfrage festgelegt wurden oder aber die Folge späterer Maßnahmen des Einführers in Bezug auf ähnliche Waren (z. B. Verkauf unter einem Markenzeichen) sind. Bei der Untersuchung wurde festgestellt, dass die Preise der subventionierten Einfuhren nicht nur weit unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und den Preisen der Ausführer aus anderen Drittländern lagen, sondern außerdem im UZ weiter sanken. Des Weiteren ergab die Untersuchung, dass sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft weitestgehend aus Marktsegmenten für Billigprodukte, wo die Einfuhren aus Indien besonders stark vertreten sind, zurückziehen musste, was den ursächlichen Zusammenhang zwischen den subventionierten Einfuhren aus Indien und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft weiter unterstreicht.

(177) Es wurde geltend gemacht, dass die Einfuhren mit Ursprung in Indien schon ohne Zölle in absoluten Zahlen wie auch relativ zurückgingen und nur einen geringen Marktanteil ausmachten und deshalb keine Schädigung verursacht hätten.

(178) Die Einfuhren mit Ursprung in Indien waren in der Tat rückläufig. Für die Schadensursache spielen jedoch mehrere Faktoren eine Rolle: Erstens wurden im UZ auf diese Einfuhren bis Dezember 2001 Zölle in Höhe von 10,2 % und ab Januar 2002 Zölle in Höhe von 9,6 % erhoben, während für die Einfuhren mit Ursprung in Pakistan, dem größten Lieferanten der betroffenen Ware, seit Januar 2002 keine Zölle mehr gelten. Zweitens ist, was die Größe des Marktanteils anbetrifft, nicht entscheidend, wie groß oder klein der entsprechende Marktanteil ist, sondern ob er groß genug ist, um eine bedeutende Schädigung verursachen zu können. Diesbezüglich ist festzuhalten, dass es sich um erhebliche Einfuhrmengen handelte und die Einfuhren zu niedrigen und subventionierten Preisen verkauft wurden, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft unterboten. Des Weiteren ergab die Untersuchung, dass ein zeitlicher Zusammenhang zwischen diesen Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bestand. Alle diese Elemente spielen für die in diesem Abschnitt erfolgende Schlussfolgerung, dass die Einfuhren eine bedeutende Schädigung verursachten, eine wichtige Rolle.

▼B

(179) Da die Einfuhren aus Indien in die Gemeinschaft im Hinblick sowohl auf Menge als auch auf Preise eine große Rolle spielen, trugen sie sowohl in Bezug auf die Verkaufsmengen als auch die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erheblich zum Preisverfall auf dem Gemeinschaftsmarkt bei. Der schlechte Absatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Markt für Billigprodukte konnte nicht durch die Verkäufe hochwertiger Nischenprodukte kompensiert werden, so dass er insbesondere in Bezug auf Marktanteil, Investitionen, Rentabilität und Kapitalrendite deutliche Einbußen hinnehmen musste.

(180) Demgegenüber war der Marktanteil der indischen Einführer im UZ beträchtlich und lag deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle. Der moderate Rückgang der Einfuhrmengen war nicht so groß, als dass für die indischen Ausführer Anlass zur Sorge bestanden hätte, sie könnten in eine Randposition gedrängt oder gar vom Gemeinschaftsmarkt verdrängt werden. Somit ist festzustellen, dass die subventionierten Einfuhren aus Indien für sich genommen die Ursache einer bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft waren. Zur Veranschaulichung sei zusätzlich angemerkt, dass die Einfuhren aus Indien in den ersten sechs Monaten von 2003 im Vergleich zur ersten Jahreshälfte von 2002 erneut um mehr als 8 % anstiegen, so dass zu vermuten ist, dass der verzeichnete Abwärtstrend wahrscheinlich nicht von langer Dauer sein wird.

(181) Es wurde vorgebracht, dass die Subventionierung bei durchschnittlich 8 % lag und die durchschnittliche Preisunterbietung wesentlich höher war, weil die von den Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe in Rechnung gestellten Preise gestiegen waren.

(182) Diesbezüglich ist festzuhalten, dass in vielen Fällen die Ausfuhrpreise etwaige Kosten für Design und Vermarktung der Baumwollbettwäsche nicht beinhalteten, da diese Dienste vom Einführer in der Gemeinschaft erbracht wurden. Diese Kosten können nicht in angemessener Weise für die gleichartige Ware insgesamt abgeschätzt werden, aber eine Berücksichtigung solcher Kosten würde sicherlich niedrigere Preisunterbietungsspannen ergeben. Außerdem beziehen sich die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in einigen Fällen auf Markenware, für die höhere Preise verlangt werden. Darüber hinaus muss gemäß Artikel 8 Absatz 6 der Grundverordnung die Prüfung des Volumens und der Auswirkungen der subventionierten Einfuhren den Nachweis beinhalten, dass das Volumen und/oder Preisniveau für die Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ursächlich sind. Daher ist in diesem Fall letztendlich nicht die Preisunterbietung, sondern der Preis der Einfuhren ausschlaggebend. Aus diesem Grund kann nicht der Schluss gezogen werden, dass die subventionierten Einfuhren keine bedeutende Schädigung verursachen.

3. **Auswirkungen anderer Faktoren**

a) *Angeblich gedumpte Einfuhren mit Ursprung in Pakistan*

(183) Der Marktanteil Pakistans stieg kontinuierlich von 20,8 % im Jahr 1999 auf 24,7 % im UZ, d. h. von 36 000 Tonnen im Jahr 1999 auf 49 400 Tonnen im UZ. Angesichts der Tatsache, dass die durchschnittlichen Ausfuhrpreise Pakistans im gleichen Bereich liegen wie jene Indiens, kann davon ausgegangen werden, dass die Einfuhren aus Pakistan ebenfalls eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht haben. In diesem Zusammenhang sollte angemerkt werden, dass parallel zu dieser Antisubventionsuntersuchung für dieselbe Ware mit Ursprung in Pakistan eine Antidumpinguntersuchung eingeleitet wurde, die zurzeit durchgeführt wird und sich auf die Behauptung stützt, dass die Einfuhren aus Pakistan in die Gemeinschaft durch Dumping der betroffenen Waren einen größeren Marktanteil erzielten und daher eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachten. Wird dies im

▼B

Rahmen der laufenden Untersuchung bestätigt, werden zu gegebener Zeit entsprechende Maßnahmen ergriffen werden.

(184) Daher wird der Schluss gezogen, dass die Einfuhren mit Ursprung in Pakistan wahrscheinlich zu der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben. Auch wenn die Einfuhren aus Pakistan eine Schädigung verursacht haben können, wird damit nicht ausgeschlossen, dass die Einfuhren aus Indien für sich genommen nicht auch eine bedeutende Schädigung verursachten.

b) *Einfuhren mit Ursprung in anderen Drittländern als Indien und Pakistan*

(185) Einfuhren mit Ursprung in anderen Drittländern als Indien und Pakistan stiegen von 51 400 Tonnen im Jahr 1999 auf 75 300 Tonnen im UZ. Ihr Marktanteil stieg von 29,6 % im Jahr 1999 auf 37,7 % im UZ. Der größte Teil der Einfuhren aus dieser Ländergruppe stammte aus der Türkei. Angesichts der Unternehmensverbindungen zwischen türkischen Unternehmen und in der Gemeinschaft ansässigen Unternehmen besteht eine gewisse Marktintegration in Form eines unternehmensinternen Handels zwischen ausführenden Herstellern in der Türkei und Wirtschaftsbeteiligten in der Gemeinschaft, die die Annahme zulässt, dass die Entscheidung, die betroffene Ware aus diesem Land einzuführen, nicht nur preislich begründet ist. Die für den UZ ermittelten durchschnittlichen Preise für die betroffene Ware mit Ursprung in der Türkei bestätigen dies: sie lagen um fast 45 % über den entsprechenden Preisen der indischen und um 34 % über den Preisen der pakistanischen Ausführer. Es ist daher unwahrscheinlich, dass die Einfuhren mit Ursprung in der Türkei den ursächlichen Zusammenhang zwischen den subventionierten Einfuhren aus Indien und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft widerlegten.

(186) Die jeweiligen Marktanteile der anderen Drittländer sind erheblich niedriger und liegen bei höchstens 3,9 %, so dass es unwahrscheinlich ist, dass ein etwaiger bedeutender Schaden den Einfuhren aus diesen Ländern zugeschrieben werden könnte.

(187) Die durchschnittlichen Preise der Einfuhren mit Ursprung in anderen Drittländern außer Indien und Pakistan stiegen von 7,18 EUR/kg im Jahr 1999 auf 7,47 EUR/kg im Jahr 2001 und gingen im UZ geringfügig auf 7,40 EUR/kg zurück. Dennoch waren diese Preise im UZ rund 34 % höher als die Preise der Einfuhren aus Indien. Folglich übten die Einfuhren aus Drittländern keinen so starken Preisdruck auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft aus wie die Einfuhren aus Indien. Des Weiteren betrug der jeweilige Marktanteil dieser Drittländer weniger als 4 %. Daher wird der Schluss gezogen, dass die Einfuhren mit Ursprung in anderen Drittländern als Indien und Pakistan den ursächlichen Zusammenhang zwischen den subventionierten Einfuhren aus Indien und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht widerlegten.

c) *Nachfragerückgang*

(188) Es wurde geltend gemacht, dass die mengenmäßige Nachfrage nach vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellter Bettwäsche zurückging, weil sich dieser auf Waren des oberen Marktsegments konzentrierte, wo der Absatz geringer ist. Wie jedoch bereits zuvor herausgestellt, ging der Gesamtverbrauch der Gemeinschaft für Bettwäsche nicht zurück, sondern stieg vielmehr im Bezugszeitraum. Die meisten Gemeinschaftshersteller haben unterschiedliche Produktlinien für unterschiedliche Marktsegmente. Mit den teuren Markenprodukte werden zwar höhere Gewinnspannen erzielt, sie wird aber auch nur in sehr kleinen Mengen verkauft. Um eine möglichst hohe Kapazitätsauslastung zu erzielen und die Fixkosten der Produktion zu decken, benötigt der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auch hohe Absätze im niedrigeren Marktsegment. Es gibt keine Anzeichen

▼B

dafür, dass die Nachfrage in diesem Marktsegment gesunken ist. Auf diesem Marktsegment nehmen allerdings die Billigeinfuhren, die eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachen, immer weiter zu. Angesichts des insgesamt gestiegenen Verbrauchs, der sich nicht auf ein bestimmtes Marktsegment beschränkt, kann die Nachfrage in der Gemeinschaft als solche nicht als ein Faktor betrachtet werden, der den ursächlichen Zusammenhang zwischen den subventionierten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft widerlegt.

d) *Einfuhren der Gemeinschaftsindustrie*

(189) Es wurde behauptet, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft führe Baumwollbettwäsche aus Indien ein und trage somit selbst zur Schädigung bei. Nur einer der in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller führte im UZ tatsächlich Bettwäsche aus Indien ein, auf die allerdings nur ein geringer Teil seines Gesamtumsatzes entfiel (rund 10 %). Die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft getätigten Einfuhren der betroffenen Ware können daher nicht als ein Faktor betrachtet werden, der den ursächlichen Zusammenhang zwischen den subventionierten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft widerlegt.

e) *Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

(190) Auf die Ausfuhren der in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller entfielen nur knapp 0,5 % ihres Gesamtverkaufsvolumens. Dieser äußerst geringfügige Anteil von Ausfuhren an den Gesamtverkäufen kann nicht zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben.

f) *Produktivität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

(191) Auf die Produktivitätsentwicklung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurde in Abschnitt E dieser Verordnung („Schädigung“) eingegangen. Da die Produktivität von 6,8 Tonnen/Beschäftigen im Jahr 1999 auf 7,2 Tonnen/Beschäftigten im UZ, d. h. um 6 % stieg, kann dieser Faktor nicht zur Schädigung des Wirtschaftszweigs beigetragen haben.

4. **Schlussfolgerung**

(192) Im UZ erreichten die subventionierten Einfuhren mit Ursprung in Indien einen nicht unerheblichen Marktanteil von 7,2 %; in einer Zeit, als der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft erhebliche Einbußen in Bezug auf Marktanteile, Kapazitätsauslastung, Investitionen, Rentabilität, Kapitalrendite und Cashflow erlitt, erfolgten diese Einfuhren zu niedrigeren und weiter sinkenden Preisen.

(193) Die Einfuhren aus Pakistan haben wahrscheinlich auch zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen. Diese Tatsache bedeutet jedoch nicht, dass die Schädigung aufgrund der Einfuhren aus Indien nicht bedeutend ist. Für die anderen noch möglichen Ursachen der Schädigung (d. h. Einfuhren aus anderen Drittländern als Indien und Pakistan, Nachfrage, Einfuhren des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sowie dessen Ausfuhrleistung und Produktivität) wurde bei der Untersuchung festgestellt, dass sie nicht als Faktoren betrachtet werden können, die den ursächlichen Zusammenhang zwischen den subventionierten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft widerlegen. Das enorme Einfuhrvolumen und die ausgesprochen niedrigen Preise der indischen Ausfuhren sind für sich genommen eine unabhängige Ursache der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Keiner der anderen möglichen Faktoren ändert etwas an der Feststellung, dass tatsächlich ein erheblicher und ursächlicher Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren

▼B

aus Indien und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft besteht.

(194) Aufgrund der vorstehenden Analyse, bei der die Auswirkungen aller bekannten Faktoren auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ordnungsgemäß gegenüber den schädigenden Auswirkungen der subventionierten Einfuhren abgegrenzt wurden, wird der Schluss gezogen, dass die Einfuhren aus Indien dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung im Sinne von Artikel 8 Absatz 6 der Grundverordnung verursacht haben.

G. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

1. Allgemeine Bemerkungen

(195) Die Kommission prüfte, ob trotz der Schlussfolgerung zur subventionsbedingten Schädigung zwingende Gründe für den Schluss vorlagen, dass die Einführung von Maßnahmen in diesem Fall dem Interesse der Gemeinschaft zuwiderlaufen würde. In diesem Zusammenhang wurde gemäß Artikel 31 Absatz 1 der Grundverordnung untersucht, welche Auswirkungen die Einführung von bzw. der Verzicht auf Maßnahmen für alle vom Verfahren betroffenen Parteien hätte.

2. Wirtschaftszweig der Gemeinschaft

(196) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wurde bedeutend geschädigt. Er erwies sich als eine überlebensfähige Industrie, die unter fairen Marktbedingungen konkurrieren kann. Die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ist auf dessen Schwierigkeit zurückzuführen, mit den subventionierten Billigeinfuhren zu konkurrieren. Unter dem Druck der subventionierten Einfuhren sahen sich zudem mehrere Gemeinschaftshersteller gezwungen, ihre Produktion von Baumwollbettwäsche einzustellen.

(197) Es wird die Auffassung vertreten, dass durch die Einführung von Maßnahmen ein lauterer Wettbewerb auf dem Markt wiederhergestellt werden wird. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft dürfte dann in der Lage sein, seinen Absatz zu steigern und seine Verkaufspreise anzuheben und damit die erforderlichen Gewinne zu erwirtschaften, um weitere Investitionen in seine Fertigungsstätten zu rechtfertigen.

(198) Sollten keine Maßnahmen eingeführt werden, wird sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft weiter verschlechtern. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wäre nicht in der Lage, Investitionen zur Ausweitung seiner Produktionskapazität zu tätigen und wirksam mit den Einfuhren aus Drittländern zu konkurrieren. Einige Unternehmen müssten ihre Produktion einstellen und ihre Beschäftigten entlassen.

(199) Daher wird der Schluss gezogen, dass die Einführung von Ausgleichsmaßnahmen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft liegt.

3. Einführer und Verwender

(200) Den im Antrag genannten Einführern und Verwendern sowie allen der Kommission bekannten Verbänden wurde ein Fragebogen zugeschickt. Nur ein unabhängiger Einführer der betroffenen Ware in der Gemeinschaft antwortete auf diesen Fragebogen.

(201) Die Verkäufe der betroffenen Ware mit Ursprung in Indien machen weniger als 20 % des Gesamtumsatzes dieses Unternehmens aus. Die Rentabilität des Unternehmens liegt insgesamt bei rund 10 %. Angesichts mangelnder Informationen war es somit nicht möglich, die wahrscheinlichen Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf die Einführer und Verwender zu prüfen. Da jedoch nur relativ niedrige Zölle in

▼B

Betracht gezogen werden und viele Länder weder von Antidumping- noch Ausgleichszöllen betroffen sind, können die Auswirkungen der Einführung von Ausgleichszöllen als geringfügig erachtet werden.

(202) Auf den Fragebogen gingen keine Antworten seitens der Verwender ein, aber in Stellungnahmen von Ikea und der Foreign Trade Association (FTA) wurden verschiedene Einwände vorgebracht.

(203) So wurde geltend gemacht, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft sei nicht in der Lage, die gesamte Nachfrage in der Gemeinschaft nach Bettwäsche zu decken. Diesbezüglich sei daran erinnert, dass die Maßnahmen nicht darauf abzielen, Einfuhren in die Gemeinschaft zu verhindern, sondern sicherzustellen, dass diese Einfuhren nicht zu schädigenden subventionierten Preisen erfolgen. Die Einfuhren aus den verschiedenen Ländern werden auch weiterhin einen erheblichen Teil der Nachfrage in der Gemeinschaft decken. Da nur relativ niedrige Ausgleichszölle erwogen werden und viele Länder weder von Antidumping- noch Ausgleichszöllen betroffen sind, werden keine Lieferengpässe erwartet.

(204) Es wurde behauptet, dass der Endverbraucher, aber auch Großabnehmer wie Hotels und Krankenhäuser nicht auf billige Einfuhren von Bettwäsche verzichten könnten, da der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft keine Waren der billigeren Marktsegmente herstelle. Die Untersuchung ergab jedoch, dass fünf Gemeinschaftshersteller der Stichprobe nach wie vor Ware dieser niedrigeren Marktsegmente herstellen. Es ist kein technischer Grund ersichtlich, warum die Produktion dieser Ware in der Gemeinschaft nicht intensiviert werden könnte. Da außerdem nur relativ niedrige Ausgleichszölle erwogen werden und viele Länder weder von Antidumping- noch Ausgleichszöllen betroffen sind, werden weiterhin andere Bezugsquellen zur Verfügung stehen.

4. **Schlussfolgerung zum Interesse der Gemeinschaft**

(205) Aus den vorgenannten Gründen wird der Schluss gezogen, dass im Hinblick auf das Interesse der Gemeinschaft in diesem Fall keine zwingenden Gründe gegen die Einführung von Ausgleichszöllen sprechen.

H. **AUSGLEICHSMASSNAHMEN**

1. **Schadensbeseitigungsschwelle**

(206) Um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durch die subventionierten Einfuhren zu verhindern, erscheint es angemessen, Ausgleichsmaßnahmen einzuführen.

(207) Bei der Festsetzung der Höhe dieser Zölle trug die Kommission den ermittelten Subventionsspannen sowie dem Zollbetrag Rechnung, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erforderlich ist.

(208) Unter Berücksichtigung der vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Zeitraum 1999-2000 erzielten Rentabilität wurde festgestellt, dass eine Gewinnspanne von 6,5 % als das angemessene Minimum angesehen werden kann, das der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ohne schädigende Subventionierung erzielen könnte. Die notwendige Preiserhöhung wurde anschließend auf der Grundlage eines Vergleichs des bei der Untersuchung der Preisunterbietung bestimmten gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises mit dem nicht schädigenden Preis der verschiedenen vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften Warentypen ermittelt. Der nicht schädigende Preis wurde durch eine Berichtigung des Verkaufspreises des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um die tatsächlichen Verluste/Gewinne im UZ zuzüglich der

▼B

vorgenannten Gewinnspanne ermittelt. Jegliche sich aus dem Vergleich ergebende Differenz wurde als Prozentsatz des cif-Einfuhrgesamtwerts ausgedrückt.

2. **Endgültige Maßnahmen**

(209) Da die Schadensbeseitigungsschwelle über den festgestellten Subventionsspannen lag, sollten sich die endgültigen Maßnahmen auf die Subventionsspannen stützen. Aufgrund der umfangreichen Mitarbeit Indiens (mehr als 90 %) wurde für alle übrigen Unternehmen die höchste Subventionspanne zugrunde gelegt, die bei einem Unternehmen ermittelt wurde, d. h. eine Spanne von 10,4 %.

(210) Die Untersuchung ergab, dass es sich bei den Unternehmen Texcellence Overseas und Jindal Worldwide um verbundene Parteien handelte. Des Weiteren ergab die Untersuchung, dass diese Unternehmen dieselben Anteilseigner haben. Diese beiden Unternehmen sind daher für Zollerhebungszwecke als eine einzige Einheit zu betrachten und unterliegen somit demselben Ausgleichszoll. Um eine ordnungsgemäße Gewichtung zu gewährleisten, wurden die von beiden Unternehmen im UZ in die Gemeinschaft eingeführten Mengen herangezogen. Der gewogene durchschnittliche Ausgleichszoll für diese beiden Unternehmen beträgt 7,8 %.

(211) Es gelten somit folgende Zölle:

Unternehmen	Zollsatz
The Bombay Dyeing and Manufacturing Co., Mumbai, N. W. Exports Limited, Mumbai Nowrosjee 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 %
Kooperierende, aber nicht in die Stichprobe einbezogene Unternehmen	7,6 %
Alle übrigen Unternehmen	10,4 %

(212) Die in dieser Verordnung angegebenen unternehmensspezifischen Ausgleichszölle wurden anhand der Feststellungen im Rahmen dieser Untersuchung festgesetzt. Sie spiegeln somit die Lage dieser Unternehmen während der Untersuchung wider. Im Gegensatz zum landesweiten Zoll für „alle übrigen Unternehmen“ gelten diese Zollsätze daher ausschließlich für die Einfuhren der Waren, die ihren Ursprung in dem betroffenen Land haben und von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt werden. Eingeführte Waren, die andere, nicht mit Name und Anschrift im verfügenden Teil dieser Verordnung genannte Unternehmen einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen geschäftlich verbundenen Unternehmen herstellen, unterliegen nicht diesen individuellen

▼B

Zollsätzen, sondern dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz.

(213) Etwaige Anträge auf Anwendung dieser unternehmensspezifischen Zollsätze (z. B. infolge einer Namensänderung des betreffenden Unternehmens oder nach Gründung neuer Produktions- oder Verkaufseinheiten) sind umgehend unter Beifügung aller relevanten Informationen an die Kommission zu richten. Beizufügen sind insbesondere Informationen über etwaige Änderungen der Unternehmenstätigkeit in den Bereichen Produktion, Inlandsverkäufe, Ausfuhrverkäufe im Zusammenhang mit z. B. der Namensänderung oder der Gründung von Produktions- und Verkaufseinheiten. Gegebenenfalls wird die Verordnung dann geändert und die Liste der Unternehmen, für die individuelle Zollsätze gelten, sowie die Liste der im Anhang zum verfügenden Teil der Verordnung aufgeführten Unternehmen entsprechend aktualisiert —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von Bettwäsche aus reiner Baumwolle oder aus Baumwolle gemischt mit Chemiefasern oder Flachs (jedoch nicht mehrheitlich aus Flachs bestehend), gebleicht, gefärbt oder bedruckt, mit Ursprung in Indien, die derzeit den KN-Codes ex 6302 21 00 (TARIC-Codes 6302 21 00 81 und 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (TARIC-Code 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (TARIC-Code 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (TARIC-Code 6302 31 90 90) und ex 6302 32 90 (TARIC-Code 6302 32 90 19) zugewiesen wird, wird ein endgültiger Ausgleichszoll eingeführt.

(2) Für die von den nachstehend genannten Unternehmen hergestellten Waren gelten folgende Zollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt:

Unternehmen	Zollsatz (in %)	TARIC-Zusatzcode
The Bombay Dyeing and Manufacturing Co., Mumbai	5,3 %	A488
N. W. Exports Limited, Mumbai	5,3 %	A489
Nowrosjee 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
Gentil 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) Für Waren, die von den im Anhang genannten Unternehmen hergestellt werden, gilt ein Zollsatz auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, in Höhe von 7,6 % (TARIC-Zusatzcode A498).

▼B

(4) Für Waren, die von Unternehmen hergestellt werden, die nicht in den Absätzen 2 und 3 genannt sind, gilt ein Zollsatz auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, in Höhe von 10,4 % (TARIC-Zusatzcode A999).

(5) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollbestimmungen Anwendung.

Artikel 2

Legt ein neuer ausführender Hersteller in Indien der Kommission ausreichende Beweise dafür vor,

— dass er die in Artikel 1 Absatz 1 genannten Waren im Untersuchungszeitraum (1. Oktober 2001 bis 30. September 2002) nicht in die Gemeinschaft ausführte und

— dass er mit keinem der Ausführer oder Hersteller in Indien, deren Ware Gegenstand der mit dieser Verordnung eingeführten Antisubventionsmaßnahmen ist, verbunden ist und

— dass er die betroffenen Waren nach dem Untersuchungszeitraum, auf den sich die Maßnahmen stützen, tatsächlich in die Gemeinschaft ausführte oder eine unwiderrufliche vertragliche Verpflichtung zur Ausfuhr einer bedeutenden Menge in die Gemeinschaft eingegangen ist,

kann der Rat auf einen nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss von der Kommission unterbreiteten Vorschlag mit einfacher Mehrheit Artikel 1 Absatz 3 ändern und diesen neuen ausführenden Hersteller in die im Anhang befindliche Liste der Unternehmen aufnehmen.

Artikel 3

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

▼B

ANHANG

Ajit Impex	Mumbai
▼M2	
Alok Industries Limited	Mumbai
▼M1	
Alps Industries Ltd	Ghaziabad
Ambaji Marketing Pvt. Ltd	Ahmedabad
▼B	
Anglo French textiles	Pondicherry
Anjal Garments	Ghaziabad
Anunay Fab. Pvt. Ltd	Ahmedabad
Aravali	Jaipur
Ashok Heryani Exports	Neu-Delhi
▼M1	
At Home India Pvt. Ltd	Neu-Delhi
▼B	
Atul Impex Pvt. Ltd	Dombivli
▼M1	
Balloons	Neu-Delhi
▼B	
Beepee Enterprise	Mumbai
▼M1	
Bhairav India International	Ahmedabad
▼B	
Chemi Palace	Mumbai
Consultech Dynamics	Mumbai
Cotfab Exports	Mumbai
Country House	Neu-Delhi
Creative Mobus Fabrics Limited	Mumbai
Deepak Traders	Mumbai
Eleganza Furnishings Pvt. Ltd	Mumbai
Emperor Trading Company	Tirupur
Estocorp (India) Pvt. Ltd	Neu-Delhi
Exemplar International	Hyderabad
Falcon Finstock Pvt. Ltd	Ahmedabad
▼M1	
G-2 International export Ltd	Ahmedabad
▼B	
Gauranga Homefashions	Mumbai
Good Shepherd Health Education & Dispensary	Tamilnadu
▼M1	
Harimann International	Mumbai
▼B	
Heirloom Collections (P) Ltd	Neu-Delhi
Hemlines Textile Exports Pvt. Ltd	Mumbai
Himalaya Overseas	Neu-Delhi
Ibats	Neu-Delhi
Indian Craft Creations	Neu-Delhi
Indo Euro Textiles Pvt. Ltd	Neu-Delhi
Intex Exports	Mumbai
▼M1	
Kabra Brothers	Mumbai
▼B	
Kanodia Fabrics (International)	Mumbai
Karthi Krishna Exports	Tirupur
Kaushalya Export	Ahmedabad
Kirti Overseas	Ahmedabad
La Sorogeeka Incorporated	Neu-Delhi
Lalit & Company	Mumbai
Madhu Industries Ltd	Ahmedabad
Madhu International	Ahmedabad
Manubhai Vithaldas	Mumbai
Marwaha Exports	Neu-Delhi
Milano International (India) Pvt. Ltd	Chennai
▼M1	
Mohan Overseas (P) Ltd	Neu-Delhi
▼B	
Nandlal & Sons	Mumbai
Natural Collection	Neu-Delhi
Pacific Exports	Ahmedabad
Pattex Exports	Mumbai
Petite Point	Neu-Delhi
Pradip Exports	Ahmedabad
▼M1	
Pradip Overseas Pvt. Ltd.	Ahmedabad

▼B

Prem Textiles	Indore
Punch Exporters	Mumbai
Radiant Expo Global Pvt. Ltd	Neu-Delhi
Radiant Exports	Neu-Delhi
Raghuvir Exim Limited	Ahmedabad
Ramesh Textiles	Indore
Redial Exim Pvt. Ltd	Mumbai
S. D. Entreprises	Mumbai
Samria Fabrics	Indore
Sanskrut Intertex Pvt. Ltd	Ahmedabad

▼M1

Sarah Exports	Mumbai

▼B

Shades of India Crafts Pvt. Ltd	Neu-Delhi
Shanker Kapda Niryat Pvt. Ltd	Baroda
Shivani Exports	Mumbai
Shrijee Enterprises	Mumbai

▼M1

S.P.Impex	Indore

▼B

Starline Exports	Mumbai
Stitchwell Garments	Ahmedabad
Sumangalam Exports Pvt. Ltd	Mumbai
Sunny Made-ups	Mumbai
Surendra Textile	Indore
Suresh & Co.	Mumbai

▼M1

►C1 Synergy Lifestyles Pvt. Ltd ◄	Mumbai

▼B

Syntex Corporation Pvt. Ltd	Mumbai

▼M2

Texel Industries	Chennai

▼M1

Texmart Import export	Ahmedabad

▼M2

Textrade International Private Limited	Mumbai

▼B

The Hindoostan Spinning & Weaving Mills Ltd	Mumbai
Trend Setters	Mumbai
Trend Setters K.F.T.Z.	Mumbai
Utkarsh Exim Pvt Ltd	Ahmedabad
V&K Associates	Mumbai

▼M1

Valiant Glass Works Private Ltd	Mumbai

▼B

Visma International	Tamilnadu
VPMSK A Traders	Karur
V.S.N.C. Narasimha Chettiar Sons	Karur

▼M2

Welspun India Limited	Mumbai
Yellows Spun and Linens Private Limited	Mumbai