Tento dokument slúži čisto na potrebu dokumentácie a inštitúcie nenesú nijakú zodpovednosť za jeho obsah

►**B**

NARIADENIE RADY (ES) č. 397/2004

z 2. marca 2004,

ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz bavlnenej posteľnej bielizne s pôvodom v Pakistane

(Ú. v. EÚ L 66, 4.3.2004, s. 1)

Zmenené a doplnené:

		Úradný vestník		
		Č.	Strana	Dátum
►**M1**	Nariadenie Rady (ES) č. 695/2006 z 5. mája 2006	L 121	14	6.5.2006
►**M2**	Nariadenie Rady (ES) č. 925/2007 z 23. júla 2007	L 202	1	3.8.2007

▼B

NARIADENIE RADY (ES) č. 397/2004

z 2. marca 2004,

ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz bavlnenej posteľnej bielizne s pôvodom v Pakistane

RADA EURÓPSKEJ ÚNIE,

so zreteľom na Zmluvu o založení Európskeho spoločenstva,

so zreteľom na nariadenie Rady (ES) č. 384/96 z 22. decembra 1995 o ochrane pred dumpingom pri dovoze z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva ([1]) („základné nariadenie“), najmä na jeho článok 9,

so zreteľom na návrh predložený Komisiou po porade s Poradným výborom,

keďže:

A. POSTUP

1. Začatie konania

(1) Dňa 18. decembra 2002 Komisia oznámila vyhláškou („oznámenie o začatí“) uverejnenou v Úradnom vestníku Európskych spoločenstiev začatie amtidumpingového konania týkajúce sa dovozov do spoločenstva posteľnej bielizne z bavlnených vlákien, čistých alebo zmiešaných s umelými vláknami alebo ľanom (pričom ľan nie je prevažujúcim vláknom), bielených, farbených alebo s potlačou („bavlnená posteľná bielizeň“ alebo „posteľná bielizeň“) s pôvodom v Pakistane ([2]).

(2) Konanie začalo na základe sťažnosti podanej v novembri 2002 Výborom pre bavlnu a príbuzné textilné odvetvia Európskych spoločenstiev („Eurocoton“ alebo „sťažovateľ“) v mene výrobcov predstavujúcich väčšinu z celkovej produkcie bavlnenej posteľnej bielizne v spoločenstve. Táto sťažnosť obsahovala na prvý pohľad dôkaz o dumpingu uvedeného výrobku a o vážnom poškodení z neho vyplývajúceho, čo bolo považované za dostatočné na odôvodnenie začatia antidumpingového konania.

(3) Komisia oficiálne informovala vyvážajúcich výrobcov a dovozcov o ktorých bolo známe že sa ich to dotýka, ako aj ich združenia, zástupcov dotknutej vyvážajúcej krajiny, sťažujúcich sa výrobcov spoločenstva, známe združenia výrobcov ako aj známych užívateľov o začatí konania. Zainteresovaným stranám sa poskytla možnosť písomne vyjadriť svoje názory a požiadať o ústne prerokovanie v rámci lehoty uvedenej v ozname o začatí konania.

(4) Určitý počet vyvážajúcich výrobcov v dotknutej krajine, ako aj výrobcovia spoločenstva, užívatelia v spoločenstve a dovozcovia oznámili svoje stanoviská písomnou formou. Všetkým stranám, ktoré predložili svoje žiadosti v rámci vyššie uvedenej lehoty a ktoré dokázali, že existujú konkrétne dôvody, prečo by mali byť vypočuté, sa poskytla možnosť ústneho prerokovania.

(5) Uznáva sa, že medzi dátumom podania a dátumom začatia konania uplynulo viac ako 45 dní. Na základe článku 5 ods. 1 základného nariadenia sa sťažnosť považuje za podanú v prvý pracovný deň nasledujúci odo dňa jej zaslania Komisii doporu-

([1]) Ú. v. ES L 56, 6.3.1996, s. 1. Nariadenie napozledy zmenené a doplnené nariadením (ES) č. 1972/2002 (Ú. v. ES L 305, 7.11.2002, s. 1).
([2]) Ú. v. ES C 316, 18.12.2002, s. 6.

▼B

čenou poštou alebo po vystavení potvrdenia o prijatí zo strany Komisie. Potvrdenie o prijatí bolo vystavené vo štvrtok 31. októbra 2002. Berúc do úvahy, že piatok 1. novembra bol štátny sviatok, prvým pracovným dňom po vystavení potvrdenia o prijatí zo strany Komisie bol pondelok 4. november 2002. Z tohto dôvodu sa za deň podania sťažnosti musí považovať 4. november 2002.

(6) Oznámenie o začatí konania bolo uverejnené 18. decembra 2002, čo je jednoznačne v lehote do 45 dní od podania sťažnosti. Z toho vyplýva, že oznámenie o začatí bolo uverejnené v lehote uvedenej v článku 5 ods. 9 základného nariadenia.

2. **Odoberanie vzoriek**

V ý v o z c o v i a / v ý r o b c o v i a

(7) Vzhľadom na veľký počet vyvážajúcich výrobcov, ktorých sa toto konanie týka, Komisia rozhodla, že je potrebné uplatňovať techniky odoberania vzoriek v súlade s článkom 17 základného nariadenia.

(8) S cieľom umožniť výber vzorky, vyvážajúci výrobcovia boli požiadaní ozvať sa do 15 dní od začatia konania a poskytnúť základné informácie o výbere vzorky.

(9) Celkovo poskytlo požadované informácie 178 spoločností, alebo iba 156 spoločností nahlásilo výrobu a predaj dotknutého výrobku do spoločenstva počas obdobia medzi 1. októbrom 2001 a 30. septembrom 2002 („obdobie vyšetrovania“ alebo „OV“) a vyjadrilo želanie, aby boli zahrnutí vo vzorke. Tieto boli spočiatku považované za spolupracujúce spoločnosti.

(10) Nakoľko žiadna z týchto spoločností nenahlásila reprezentatívne predaje podobného výrobku na vnútornom trhu, ktoré by sa mohli použiť na stanovenie bežnej hodnoty v súlade s článkom 2 ods. 1, 3 alebo 6 základného nariadenia, Komisia vyzvala pakistanské orgány aby sa kontaktovali so všetkými známymi výrobcami posteľnej bielizne predávajúcimi na vnútornom trhu a aby im poskytli ďalšiu možnosť predložiť informácie o takýchto predajoch v novej lehote. Neboli však zaslané žiadne odpovede, v ktorých by boli uvedené spoločnosti s reprezentatívnymi predajmi na vnútornom trhu.

(11) Podľa článku 17 ods. 1 základného nariadenia, Komisia vybrala vzorku založenú na najväčšom reprezentatívnom objeme vývozov, ktorá mohla byť reálne prešetrená v disponibilnom čase v rámci konzultácií s vyvážajúcimi výrobcami, národnými orgánmi a známymi združeniami výrobcov/vývozcov. Komisia pôvodne navrhla vybrať vzorku piatich spoločností predstavujúcich 29,5 % vývozov Pakistanu do spoločenstva a informovala príslušným spôsobom pakistanské orgány a združenia výrobcov/vývozcov. Národné orgány Pakistanu, právny zástupca niektorých spoločností a jedného združenia vývozcov navrhli nahradiť určité navrhované spoločnosti inými, argumentujúc, že týmto spôsobom by sa zabezpečilo väčšie pokrytie, lepšie zemepisné rozšírenie a zahrnutie spoločností vybratých do vzorky v predchádzajúcom antidumpingovom konaní. Záujmy týchto strán boli uspokojené do tej miery, že boli v súlade s kritériami článku 17 ods. 1 základného nariadenia, t. j. ustanovenie, že vzorka by mala pokrývať najväčší reprezentatívny objem výroby, predajov alebo vývozov, ktoré sa dajú reálne prešetriť v čase, ktorý je reálne k dispozícii. Vo svetle uvedeného vzorka bola rozšírená včlenením šiesteho najväčšieho pakistanského vývozcu.

(12) Šesť vybraných spoločností, ktoré reprezentovali viac ako 32 % objemu pakistanského vývozu posteľnej bielizne do spoločenstva počas OV bolo požiadaných predložiť odpovede na dotazník o antidumpingu v súlade s oznámením o začatí konania.

▼B

(13) Žiadosti o individuálne preskúmanie predložili tri spoločnosti, ktoré neboli súčasťou vzorky. Vzhľadom na veľkosť vzorky a komplexnosť prípadu (ako je veľký počet druhov výrobku), Komisia informovala dotknuté spoločnosti o tom, že konečné rozhodnutie o individuálnom preskúmaní bude prijaté až po overovacích návštevách spoločností vybratých do vzorky a náležitá pozornosť bude venovaná času, ktorý je k dispozícii. Z dôvodov uvedených v úvodnej časti 35, podmienky potrebné na vykonanie preskúmania na mieste neboli v Pakistane splnené a z tohto dôvodu nebolo možné akceptovať žiadnu žiadosť o individuálne preskúmanie.

Výrobcovia spoločenstva

(14) Vzhľadom na veľký počet výrobcov spoločenstva podporujúcich sťažnosť a v súlade s článkom 17 základného nariadenia Komisia oznámila vo svojom oznámení o začatí konania svoj zámer vybrať vzorku výrobcov spoločenstva na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu výroby a predaja priemyslu spoločenstva, ktoré sa dajú reálne preskúmať v disponibilnom čase. Na tento účel Komisia požiadala spoločnosti, aby poskytli informácie týkajúce sa výroby a predaja dotknutého výrobku.

(15) Na základe predložených odpovedí Komisia vybrala päť spoločností v troch členských štátoch. Pri tomto výbere sa posudzoval objem výroby a predajov zameraných na pokrytie najreprezentatívnejšej veľkosti trhu.

(16) Vybraným spoločnostiam zaslala Komisia dotazníky. Dve z týchto piatich spoločností neboli schopné predložiť úplný zoznam všetkých transakcií smerom k zákazníkom, ktorí neboli v spojení počas prešetrovaného obdobia a z tohto dôvodu boli považované za spolupracujúce iba čiastočne.

3. **Vyšetrovanie**

(17) Odpovede na dotazník predložilo päť vybratých sťažujúcich sa výrobcov spoločenstva, šesť vybratých vyvážajúcich výrobcov v Pakistane, traja vyvážajúci výrobcovia žiadajúci o individuálne prešetrenie a dvaja dovozcovia v spoločenstve, ktorí neboli v spojení.

(18) Komisia si vyžiadala a overila všetky informácie, ktoré považovala za nevyhnutné s cieľom stanovenia dumpingu, poškodenia, kauzality a záujmu spoločenstva. Overovacie návštevy prebehli v priestoroch týchto spoločností:

Výrobcovia spoločenstva:

— Bierbaum Unternehmensgruppe GmbH & Co.KG, Nemecko,

— Descamps S.A., Francúzsko,

— Gabel Industria Tessile S.p.A., Taliansko,

— Vanderschooten S.A., Francúzsko,

— Vincenzo Zucchi S.p.A., Taliansko;

Dovozcovia v spoločenstve, ktorí nie sú v spojení:

— Blanche Porte S.A., Francúzsko,

— Richard Haworth, Veľká Británia;

Vývozcovia/výrobcovia v Pakistan:

— Gul Ahmed Textile Mills Ltd, Karáči,

— Al-Abid Silk Mills, Karáči (čiastočné overenie).

(19) Obdobie vyšetrovania dumpingu a poškodenia pokrývalo obdobie od 1. októbra 2001 do 30. septembra 2002. Skúmanie trendov

▼B

relevantných na posúdenie poškodenia prebiehalo v období od roku 1999 do konca OV („posudzované obdobie“).

(20) Vzhľadom na potrebu ďalšieho preskúmania určitých aspektov dumpingu, poškodenia, kauzality a záujmov spoločenstva neboli uložené žiadne dočasné antidumpingové opatrenia.

B. PRÍSLUŠNÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK

1. Príslušný výrobok

(21) Príslušným výrobkom je posteľná bielizeň z bavlnených vlákien, čistých alebo zmiešaných s umelými vláknami alebo ľanom (pričom ľan nie je prevládajúcim vláknom), bielených, farbených alebo s potlačou s pôvodom v Pakistane, obvykle zatriedených pod číselné znaky KN ex 6302 21 00 (číselné znaky TARIC 6302 21 00 81, 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (číselný znak TARIC 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (číselný znak TARIC 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (číselný znak TARIC 6302 31 90 90) a ex 6302 32 90 (číselný znak TARIC 6302 32 90 19). Medzi posteľnú bielizeň patria posteľné plachty (skladané alebo rovné), návliečky na paplóny a návliečky na vankúše, zabalené na predaj buď samostatne alebo v súpravách.

(22) Tkaniny vyrobené z bavlnených vlákien používané na výrobu posteľnej bielizne, sú označené dvomi pármi čísel. Prvý označuje počet (alebo hmotnosť) použitých priadzí pre osnovu alebo útok. Druhá označuje počet nití na centimeter resp. na palec osnovy alebo útku.

(23) Tkaniny sú bielené, farbené alebo s potlačou. Potom sú nastrihané a prešité na ploché plachty rôznej veľkosti, skladané plachty, návliečky na paplóny a návliečky na vankúše. Konečný výrobok je balený na predaj buď samostatne alebo v súpravách.

(24) Bol uplatňovaný nárok, aby bola bielená posteľná bielizeň predávaná inštitúciám vyňatá z rozsahu skúmania na základe toho, že by sa nemala pokladať za dotknutý výrobok. Tvrdilo sa, že bielená posteľná bielizeň i) je technicky odlišná od potlačenej a/alebo farbenej posteľnej bielizne; ii) nie je nahraditeľná výrobou spoločenstva, ktorá je založená na potlačenej a/alebo farbenej posteľnej bielizni; a iii) je určená pre iných konečných užívateľov (nemocnice a hotely).

(25) Skúmanie odhalilo, že hoci existujú rôzne procesy konečnej úpravy tkanín (bielenie, farbenie, potlač), výrobky so všetkými konečnými úpravami sú zameniteľné a konkurujú si na trhu spoločenstva. Ďalej sa zistilo, že v spoločenstve existuje výroba bielenej posteľnej bielizne a že tento druh dotknutého výrobku nepoužíva výlučne konkrétna kategória užívateľov.

(26) Napriek rôznym možným druhom výrobkov v dôsledku rôznej konštrukcie osnovy, konečnej úpravy tkaniny, obchodnej úpravy a veľkosti, balenia atď., všetky z nich predstavujú jeden výrobok na účely tohto konania, nakoľko majú rovnaké fyzikálne charakteristiky a v zásade rovnaké použitie.

2. Podobný výrobok

(27) Bolo preskúmané, či bavlnená posteľná bielizeň vyrobená priemyslom spoločenstva a predávaná na trhu spoločenstva, ako aj bavlnená posteľná bielizeň vyrobená v Pakistane a predávaná na trhu spoločenstva a na vnútornom trhu bola podobná ako dotknutý výrobok.

(28) Skúmanie odhalilo, že hoci existujú rôzne procesy konečnej úpravy tkanín (bielenie, farbenie, potlač), výrobky so všetkými konečnými úpravami majú rovnaké fyzikálne charakteristiky a v zásade aj rovnaké použitie.

▼B

(29) Z tohto dôvodu sa dospelo k záveru, že hoci v určitých prípadoch existovali rozdiely medzi druhmi výrobkov vyrábanými v spoločenstve a druhmi predávanými na vývoz do spoločenstva, neexistovali žiadne rozdiely v základných charakteristikách a použitiach rôznych druhov a kvalít výrobkov posteľnej bielizne z bavlnených vlákien. Z tohto dôvodu výrobok vyrábaný a predávaný na vnútornom trhu v Pakistane a výrobok vyvážaný do spoločenstva z Pakistanu, ako aj výrobok vyrobený a predávaný v spoločenstve výrobcami spoločenstva sa považujú za podobné výrobky podľa článku 1 ods. 4 základného nariadenia.

C. **DUMPING**

Analýza informácií predložených vybranými vývozcami pred overovaním

(30) Všetkých šesť spoločností vybraných ako súčasť vzorky odpovedalo na dotazník. Analýza odpovedí pred overovaním predložených týmito vyvážajúcimi výrobcami ukázala, že všetci vyvážajúci výrobcovia nahlásili podhodnotené náklady, čo viedlo k nereálnym a abnormálne vysokým ziskom pri predajoch dotknutého výrobku do spoločenstva. Porovnaním vývozných cien s výrobnými nákladmi nahlásenými každou spoločnosťou, zisky pri predajoch dotknutého výrobku do spoločenstva sa pohybovali od viac ako 20 % do takmer 40 % pre každú spoločnosť, vyjadrené ako percento z obratu, v priemere viac ako 30 %. Tieto rozpätia boli v ostrom protiklade s priemernými negatívnymi ziskovými rozpätiami (- 9,4 % z obratu) nahlásené tými istými spoločnosťami pre predaje dotknutého výrobku do iných krajín a taktiež boli v protiklade s 1,6 % ziskovým rozpätím z priemerného nahláseného obratu pri vývozoch iných textilných výrobkov vrátane veľmi podobných výrobkov (spracované tkaniny, stolová bielizeň, záclony) s podobnou štruktúrou nákladov, predávaných rovnakému typu zákazníkov alebo dokonca rovnakým zákazníkom. Taktiež treba poznamenať, že auditované účty dotknutých spoločností, počas OV alebo obdobia pokrývajúceho väčšinu OV, ktoré sú výrobcami a predajcami takmer výlučne textilných výrobkov, vykázali v priemere celkové ziskové rozpätie z obratu približne 5 %.

(31) Okrem ich podozrivej komerčnej nereálnosti boli nahlásené výšky zisku pri vývozoch dotknutého výrobku do spoločenstva v protiklade so všetkými ostatnými dostupnými informáciami o výške zisku pri dotknutom výrobku vyvážanom z Pakistanu do spoločenstva, vrátane informácií sprístupnených samotnými vybratými vyvážajúcimi výrobcami.

(32) Pri svojom tvrdení o poškodení, vyvážajúci výrobcovia vyhlásili, že nízka ziskovosť posteľnej bielizne je vlastná pre tento priemysel, ktorý je charakterizovaný vysokým objemom výroby a vysokým stupňom konkurencie. Taktiež bolo špecifikované, že ziskové rozpätie 2 % až 3 % treba považovať za primerané. Iný vyvážajúci výrobca, ktorý nebol vybratý do vzorky tvrdil, že bežným ziskovým rozpätím sú 2 % až 5 %. Po uverejnení týchto informácií všetci vyvážajúci výrobcovia sa bránili tým, že takéto vyhlásenia boli vykonané vzhľadom na ziskovosť ich vývozu posteľnej bielizne do spoločenstva. Vyhlásili, že tieto prehlásenia sa týkali ziskových rozpätí považovaných za prijateľné pre predaje realizované priemyslom spoločenstva. V tomto ohľade upozorňujeme, že tieto vyhlásenia i) boli vyhlásené počas ústneho prerokovania; ii) sa týkali priemyslu posteľnej bielizne vo všeobecnosti; a iii) boli ďalej potvrdené odpoveďami na konkrétne otázky o ziskovosti vývozov posteľnej bielizne realizovaných pakistanskými výrobcami do spoločenstva. Navyše, podobné informácie predložil aj nezávislý agent konajúci v mene dovozcov. Ďalej je všeobecne známou skutočnosťou, že trh spoločenstva s posteľnou bielizňou je naozaj konkurenčný a že

▼B

v dôsledku mnohých hráčov a otvoreného trhu sa ziskové rozpätia nahlásené pakistanskými vyvážajúcimi výrobcami nemohli považovať za dôveryhodné.

(33) Zo všetkých dostupných informácií vyplývalo, že nahlásené údaje o zisku boli nadhodnotené a vzhľadom na skutočnosť, že vývozné ceny boli v súlade s Eurostat-om, existuje opodstatnená domnienka, že to bolo dôsledkom podhodnotenia nahlásených výrobných nákladov dotknutého výrobku. Toto všetko je ešte dôležitejšie vzhľadom na skutočnosť, že pri neexistencii reprezentatívnych predajov na vnútornom trhu bolo jasné, že bežná hodnota musela byť vytvorená na základe výrobných nákladov.

Prerušenie overovaní na mieste

(34) Komisia sa snažila overiť vysoko nepravdepodobné číselné údaje hlásené v odpovediach na dotazník o antidumpingu predložených šiestimi spoločnosťami vybraných do vzorky, v súlade s článkom 16 základného nariadenia.

(35) Počas overovania druhej spoločnosti bol Komisii zaslaný anonymný výhražný list adresovaný osobne úradníkom vykonávajúcim overovania. Vzhľadom na špecifický a osobný charakter výhražného listu, ktorý prijali úradníci Komisie, Komisia dospela k záveru, že nevyhnutné podmienky na vykonanie overovaní neboli splnené a že tieto okolnosti výrazne bránia v ďalšom pokračovaní overovania. V dôsledku vyššie uvedeného museli byť overovacie návštevy prerušené.

(36) Z týchto dôvodov bolo možné vykonať úplné overenie iba u jedného vyvážajúceho výrobcu, zatiaľ čo čiastočné overenie bolo vykonané u iného vyvážajúceho výrobcu. Vývozy týchto dvoch spoločností predstavujú viac ako 50 % celkovej cif hodnoty vývozu do spoločenstva vybratých vyvážajúcich výrobcov.

Výsledky čiastočných overovaní na mieste

(37) Overovanie prvej spoločnosti potvrdilo, že boli predložené zavádzajúce informácie týkajúce sa nákladov a cenovej politiky spoločnosti. Napriek vyhláseniu spoločnosti, že boli vedené podrobné účty nákladov pre dotknutý výrobok, na mieste sa tvrdilo, že nie sú k dispozícii žiadne takéto účty a ani podporná dokumentácia. Nebol teda poskytnutý žiadny opodstatňujúci dôkaz, aký sa bežne vedie v evidencii spoločností, ktorý by bol mohol preukázať, že hlásené náklady na dotknutý výrobok boli skutočne presné a že takéto náklady reálne odrážali náklady spojené s výrobou a predajom dotknutého výrobku. Dokonca aj vtedy, keď bolo spoločnosti preukázané, že na základe informácií, ktoré poskytla spoločnosť samotná, takýto dôkaz by mal existovať, prístup k tomuto dôkazu bola zamietnutý. Navyše boli požadované informácie o nákladoch na podobný výrobok vyvážaný do iných krajín, avšak tieto informácie neboli poskytnuté.

(38) Našiel sa taktiež dôkaz o tom, že účtovné záznamy spoločnosti neboli v súlade s Všeobecne akceptovanými účtovnými princípmi (GAAP) Pakistanu, najmä pokiaľ ide o oceňovanie zásob. Ďalej spoločnosť potvrdila na mieste a v súlade s inými dostupnými informáciami (pozri úvodnú časť 32), že existovala značná konkurencia na trhu spoločenstva medzi rôznymi vyvážajúcimi krajinami, z čoho ďalej vyplynulo, že údaje o vysokom zisku pri predaji dotknutého výrobku hlásené touto spoločnosťou boli skutočne nereálne.

(39) Vzhľadom na čiastočnú overovaciu návštevu vykonanú v druhej spoločnosti, sa zistilo, že cenová politika pri predaji posteľnej bielizne do spoločenstva a na ostatné trhy sa významne nelíšila a nemohla mať za následok také výrazne rozdielne ziskové rozpätia, aké uvádzala spoločnosť. Ziskové rozpätia uvádzané pri predaji dotknutého výrobku do spoločenstva ďaleko presaho-

▼B

vali rozpätia používané pri určovaní cien na vnútornom trhu a pri rokovaniach so zákazníkmi. Nebol poskytnutý žiadny dôkaz, ktorý by bol mohol potvrdiť, že predaje posteľnej bielizne do spoločenstva by mohli vytvoriť zisky tak podstatne rozdielne od ziskov dosiahnutých pri predajoch do tretích krajín. Navyše, nebolo možné overiť ani informácie týkajúce sa výrobných nákladov a oceňovania zásob dotknutého výrobku, ktoré mali byť sprístupnené.

(40) Vzhľadom na skutočnosti opísané v úvodnej časti 35 Komisia bola nútená usúdiť, že informácie poskytnuté zostávajúcimi vybranými vyvážajúcimi výrobcami sa nedajú overiť, nakoľko overovacie návštevy museli byť prerušené.

(41) V článku 18 ods. 1 základného nariadenia je uvedené, že v prípade, keď sa zistí, že zainteresovaná strana predložila nesprávne alebo zavádzajúce informácie, na takéto informácie sa nebude brať ohľad a je možné použiť dostupné fakty. Overovacie návštevy neodstránili dôvodnú domnienku, že informácie predložené každou z ostatných spoločností vybraných do vzorky boli nepravdivé. Informácie týkajúce sa nákladov a zisku dotknutého výrobku nemožno na základe tohto dôvodu akceptovať ako oznámené, pretože nemohli byť overené a dostupné informácie jasne naznačovali, že tieto údaje sú nepravdivé. Z tohto dôvodu sa muselo dospieť k záveru, že všetky spoločnosti vybraté do vzorky nespolupracovali podľa článku 18 ods. 1

(42) Podľa článku 17 ods. 4 základného nariadenia, pokiaľ existuje nespolupráca zo strany niektorej alebo všetkých vybratých strán v takom rozsahu, pri ktorom je pravdepodobnosť, že by mohol zásadným spôsobom negatívne ovplyvniť výsledok vyšetrovania, je možné vybrať novú vzorku. Treba však upozorniť, že vyhrážka, ktorá bola zaslaná úradníkom Komisie, nebola odstránená a nič nenaznačuje tomu, že táto vyhrážka bola obmedzená na overovacie návštevy úradníkov Komisie vo vybraných spoločnostiach. Z tohto dôvodu nebolo možné, aby Komisia vybrala novú vzorku a vykonala overovacie návštevy. Vzhľadom na vyššie uvedené sa muselo rozhodnúť na základe dostupných faktov v súlade s článkom 18 základného nariadenia.

(43) Vyvážajúci výrobcovia boli informovaní o zistení, že predložili nepravdivé alebo zavádzajúce informácie, o dôvode takéto nepravdivé alebo zavádzajúce informácie odmietnuť a použiť podľa článku 18 základného nariadenia najlepšie dostupné fakty. Bola im poskytnutá možnosť podať ďalšie vysvetlenia v určenej lehote podľa článku 18 ods. 4 základného nariadenia.

(44) V súlade s článkom 18 ods. 1 základného nariadenia na nepravdivé alebo zavádzajúce informácie sa neprihliada a použijú sa dostupné fakty. Komisia preskúmala dostupné informácie, ktoré umožnili vypočítať dumpingové rozpätie, t. j. sťažnosť, odpovede na dotazník od vybraných vyvážajúcich výrobcov a troch ďalších vyvážajúcich výrobcov, ktorí požiadali o individuálne prešetrenie v súlade s článkom 17 ods. 3 základného nariadenia, informácie predložené niekoľkými zainteresovanými stranami a úradné štatistické údaje o dovoze od Eurostat-u.

(45) Pokiaľ ide o sťažnosť podanú priemyslom spoločenstva, ktorá obsahovala evidentný dôkaz o dumpingovom rozpätí 45,1 %, bolo zistené, že údaje použité na výpočet dumpingového rozpätia boli menej reprezentatívne ako informácie dodané vyvážajúcimi výrobcami, najmä pokiaľ ide o množstvo druhov dotknutého výrobku vyvážaného z Pakistanu.

(46) Odpovede na dotazník o antidumpingu od troch spoločností požadujúcich individuálne prešetrenie boli taktiež preskúmané a zistilo sa, že boli nedostačujúce a nesprávne do takej miery, že by to mohlo spôsobovať neúnosné ťažkosti pri dosiahnutí reálne správneho záveru.

▼B

(47) V konečnom dôsledku sa zobralo do úvahy, že napriek nepravdivým informáciám, odpovede vyvážajúcich výrobcov, pôvodne zozbierané s cieľom vytvorenia vzorky by sa dali v určitom rozsahu použiť ako najlepšie dostupné fakty. Toto sa muselo korigovať tam, kde nastal rozpor so závermi overovaní na mieste a informáciami, ktoré poskytli tieto strany vo svojich ďalších vyhláseniach.

(48) Treba poznamenať, že článok 18 základného nariadenia stanovuje, že výsledok uplatňovania dostupných faktov môže byť menej priaznivý pre danú stranu, ako keby bola táto strana spolupracovala. Avšak vzhľadom na skutočnosť, že stanovené dumpingové rozpätie by sa malo uplatňovať na všetkých pakistanských vyvážajúcich výrobcov dotknutého výrobku, Komisia venovala mimoriadnu pozornosť eliminovaniu represívneho prvku nespolupráce.

Potreba výpočtu celkového dumpingového rozpätia

(49) Informácie predložené zainteresovanými stranami a použité na korigovanie hlásených nákladov každej zo šiestich pôvodne vybratých spoločností obsahovali odkazy na priemerné ziskové rozpätie pri vývozoch dotknutého výrobku 2 % až 5 %. Toto rozpätie bolo potvrdené aj samotnými vyvážajúcimi výrobcami a bolo považované za primerané, tak ako je to opísané v úvodnej časti 32. Dospelo sa však k záveru, že toto ziskové rozpätie, hoci vo všeobecnosti platné pre všetkých vyvážajúcich výrobcov, nemusí nevyhnutne odzrkadľovať ziskové rozpätie pre každú z jednotlivých spoločností. Vzhľadom na skutočnosť, že dostupné informácie umožnili Komisii iba vypočítať priemerné ziskové rozpätie pri vývozoch dotknutého výrobku, považovalo sa za vhodné vypočítať jedno celkové dumpingové rozpätie uplatniteľné na všetkých vyvážajúcich výrobcov.

(50) Vyvážajúci výrobcovia sa domáhali stanovenia individuálneho ziskového rozpätia pre každú spoločnosť jednotlivo. Bolo konštatované, že podľa výpočtov Komisia bola schopná vypočítať individuálne dumpingové rozpätie.

(51) Nevyhnutnosť vypočítať celkové dumpingové rozpätie vyplýva z nasledujúcich úvah: Ziskové rozpätia pri predajoch na vývoz predložené vyvážajúcimi výrobcami v ich odpovediach na dotazníky sa nedali použiť a z tohto dôvodu museli byť korigované. Táto oprava sa vykonala tak, že pre všetkých vyvážajúcich výrobcov sa použilo ziskové rozpätie pri predajoch na vývoz 3,5 % (problém je vysvetlený úplne v úvodnej časti 56). Toto taktiež znamenalo, že rozvrhy nákladov na výrobu dotknutého výrobku tak, ako bolo podané v odpovediach na dotazník, neboli správne a z tohto dôvodu museli byť príslušne upravené podľa článku 18 základného nariadenia. Tým pádom malo nesprávne vykazovanie zisku z predajov na vývoz dôležitý vplyv na účinky, pokiaľ ide o rozvrhy nákladov pre každého vyvážajúceho výrobcu. A čo je ešte dôležitejšie, skutočnosť, že priemerné ziskové rozpätie sa muselo použiť ako dostupné fakty pre všetkých vyvážajúcich výrobcov, bola hlavným dôvodom záveru, že by nebolo vhodné stanoviť individuálne colné sadzby pre každého jednotlivého vyvážajúceho výrobcu. V skutočnosti už samotný charakter priemerného ziskového rozpätia má za následok, že zodpovedajúce jednotlivé ziskové rozpätia do určitej miery kolíšu. V takomto prípade bolo toto kolísanie dôležité, nakoľko rozsah uvádzaných ziskových rozpätí sa pohyboval od 2 % do 5 %. Inými slovami, zatiaľ čo inštitúcie sú patrične spokojné s tým, že použité priemerné ziskové rozpätie je primerané, takéto priemerné ziskové rozpätie – vzhľadom na dôležité stimulačné účinky na ostatné zložky zostrojenej bežnej hodnoty, a tým aj na výpočty dumpingu celkovo – jednoznačne nepredstavuje základ na stanovenie individuálnej colnej sadzby. Je to tak preto že by to viedlo k neopodstatnene vysokým dumpin-

▼B

govým rozpätiam pre určitých vyvážajúcich výrobcov a k neopodstatnene nízkym dumpingovým rozpätiam pre niektorých iných vyvážajúcich výrobcov v porovnaní so situáciou keď boli použité skutočné individuálne údaje o zisku, t. j. stanovené v prípade plnej spolupráce. Tým skutočnosť, že sa museli použiť údaje o priemernom zisku pri predajoch dotknutého výrobku na vývoz, vnútorne prepojila stanovenia každého samostatného výrobcu.

(52) Vyvážajúci výrobcovia tvrdili, že skutočnosť, že im boli predložené údaje o individuálnych výpočtoch a o individuálnych dumpingových čiastkach potvrdzuje, že im inštitúcie taktiež mohli stanoviť individuálne colné sadzby. Avšak otázka, že individuálne colné sadzby nie sú vhodné z vyššie uvedených dôvodov by, sa nemala zamieňať s informáciami, ktoré boli poskytnuté každému jednotlivému vyvážajúcemu výrobcovi v rámci sprístupnenia údajov. V skutočnosti, s cieľom zabezpečiť transparentnosť a umožniť každému jednotlivému vyvážajúcemu výrobcovi krížovú kontrolu výpočtov Komisie, všetkým boli predložené úplné výpočty, ktoré odzrkadľovali vyššie uvedené ziskové rozpätie 3,5 %. Tým však nie sú spochybnené dôvody celoštátneho dumpingového rozpätia/colnej sadzby, ako je uvedené v predchádzajúcom odseku.

Bežná hodnota

(53) Nakoľko spoločnosti vybraté do vzorky nerealizovali predaje podobného výrobku na vnútornom trhu, ktoré by predstavovali aspoň 5 % predajov na vývoz dotknutého výrobku do Spoločenstva, tak ako to vyžaduje článok 2 ods. 2 základného nariadenia, predaje na vnútornom trhu podobného výrobku realizované dotknutými spoločnosťami nemohli byť použité ako platný základ na stanovenie bežnej hodnoty.

(54) Pri neexistencii reprezentatívnych predajov na vnútornom trhu realizovaných inými výrobcami, bežná hodnota musela byť zostavená v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia, tak že sa k výrobným nákladom vyvážaných druhov dotknutého výrobku pripočítala primeraná čiastka za predajné, všeobecné a správne náklady („SG&A“) a za zisk, stanovená v súlade s článkom 2 ods. 6 základného nariadenia.

(55) Ako bolo uzavreté v úvodnej časti 41, zistilo sa, že hlásené výrobné náklady a v dôsledku toho aj hlásené ziskové rozpätia pri vývoze dotknutého výrobku boli nepravdivé.

(56) Spomedzi hlásených výrobných nákladov boli korigované len náklady na výrobu, nakoľko sa zistilo, že hlásené výdavky SG&A boli v súlade s kontrolovanými účtami spoločností. Zisk z vývozov dotknutého výrobku pre každú spoločnosť pôvodne vybratú do vzorky bol korigovaný na 3,5 % z obratu, pričom priemerné ziskové rozpätia boli uznané za bežné ziskové rozpätia pre takéto predaje. Suma zníženia zisku z vývozov dotknutého výrobku bola vymedzená na základe obratu z predajov na vývoz ostatných výrobkov a z predajov na vnútornom trhu, s cieľom udržať celkový zisk v súlade s kontrolovanými účtami spoločností.

(57) Vyvážajúci výrobcovia a dve združenia argumentovali tým, že je neprimerané považovať takýto zisk za primeraný zisk pri pakistanských vývozoch na trh spoločenstva a zároveň považovať ziskové rozpätie 6,5 % za primerané minimum pre priemysel spoločenstva.

(58) Ako bolo uvedené v úvodnej časti 105, prešetrovania odhalili, že vývozy z Pakistanu boli realizované prevažne v segmente nízkych cien, zatiaľ čo predaje priemyslu spoločenstva sa týkali hlavne značkových výrobkov. Z tohto dôvodu sa dospelo

▼B

k záveru, že takýto rozdiel v zisku je na základe uvedených faktorov neprimeraný.

(59) Do metód rozvrhnutia nákladov, ktoré spoločnosti vypracovali pre potreby súčasného prešetrovania, vrátane rozvrhu vrátenia cla a nákladov na balenie, musel byť na základe záverov overovaní na mieste a analýzy odpovedí zavedený celý rad korekcií.

(60) Pre spoločnosť, ktorá bola celkovo preverená, bola potrebná taktiež korekcia hláseného zisku z predajov na vnútornom trhu s cieľom uviesť ich do súladu s GAAP uplatňovaných v Pakistane.

(61) Nakoľko neboli k dispozícii žiadne reálne údaje o SG&A a o zisku týkajúce sa výroby a predaja podobného výrobku pre žiadneho z prešetrovaných vyvážajúcich výrobcov a ani pre žiadnych ďalších známych vývozcov alebo výrobcov, a nakoľko neboli žiadne podobné informácie k dispozícii pre rovnakú všeobecnú kategóriu výrobkov, neexistovala žiadna iná možnosť ako použiť akúkoľvek primeranú metódu podľa článku 2 ods. 6 písm. c) základného nariadenia na stanovenie sumy pre SG&A a pre zisky.

(62) S cieľom stanoviť výšku výdavkov SG&A a zisku sa použil priemer čiastok nahlásených všetkými šiestimi spoločnosťami pôvodne vybratými do vzorky pre výdavky na SG&A a zisk z predajov na vnútornom trhu zákazníkom, ktorí nie sú v spojení, po korekciách, ktoré sú vysvetlené v úvodných častiach 56 a 60. Tieto údaje sa považovali za vhodný základ, nakoľko sa týkali predajov na vnútornom trhu zákazníkom textilných výrobkov, ktorí nie sú v spojení (vrátane priadze, surovej priadze, spracovaných tkanín a odevov) a boli to jediné dostupné údaje o predajoch na vnútornom trhu v Pakistane. Neboli k dispozícii žiadne informácie, ktoré by umožnili dospieť k záveru, že takto stanovený zisk presahuje zisk bežne dosahovaný inými vývozcami alebo výrobcami pri predajoch výrobkov rovnakej všeobecnej kategórie na vnútornom trhu v Pakistane, ako to vyžaduje článok 2 ods. 6 písm. c) základného nariadenia.

Vývozná cena

(63) Bola preskúmaná primeranosť vývozných cien hlásených vyvážajúcimi výrobcami. Všetky dostupné informácie vrátane čiastočného preverenia vykonaného v Pakistane, preverovania dovozcov a štatistické údaje Eurostat-u naznačujú, že tieto nahlásené informácie boli správne.

(64) Všetky spoločnosti realizovali svoje predaje na vývoz do spoločenstva priamo nezávislým dovozcom. V súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia boli ich vývozné ceny stanovené na základe cien skutočne zaplatených, alebo ktoré majú zaplatiť títo nezávislí dovozcovia.

(65) Na žiadosť dotknutých spoločností boli predaje na vývoz realizované zo starých zásob a predaje doručované leteckou poštou vyňaté z výpočtov o dumpingu, nakoľko tieto predaje neboli údajne realizované za obvyklých obchodných podmienok. Tieto predaje predstavovali zanedbateľnú časť všetkých udávaných predajov na vývoz.

Porovnanie

(66) Na účely zabezpečenia korektného porovnania medzi bežnou hodnotou a vývoznou cenou bol priznaný vo forme úprav primeraný zreteľ na dovozné platby a nepriame dane, zľavy a rabaty, dopravné, poistné, náklady na manipuláciu, nakládku a pomocné činnosti, balenie, úver, provízie a výmenné kurzy valút, ovplyvňujúce cenovú porovnateľnosť v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia.

▼B

(67) Všetky spoločnosti si nárokovali úpravu vrátenia cla podľa článku 2 ods. 10 písm. b) základného nariadenia. Avšak čiastky vrátené pakistanskou vládou výrazne presahovali čiastky dovozných platieb alebo nepriamych daní zaplatených za materiály včlenené do dotknutého výrobku. V dôsledku vyššie uvedeného Komisia akceptovala úpravu do tej miery, že nárokované čiastky skutočne znášal podobný výrobok a materiály fyzický včlenené do výrobku, ak boli určené na spotrebu vo vyvážajúcej krajine a boli refundované vzhľadom na výrobok vyvezený do spoločenstva.

(68) Vyvážajúci výrobcovia argumentovali tým, že by sa mala zohľadniť celá čiastka vráteného cla refundovaná vládou Pakistanu nezávisle od toho, či clo zaplatili vyvážajúci výrobcovia alebo ich miestni dodávatelia materiálov. Nebol však k dispozícii žiadny dôkaz o tom, že materiály kúpené od miestnych dodávateľov znášali dovozné platby alebo nepriame dane. Tento argument bol preto odmietnutý.

Dumpingové rozpätie

(69) V súlade s článkom 2 ods. 11 základného nariadenia bola výška dumpingu stanovená na základe porovnania váženej priemernej bežnej hodnoty každého druhu výrobku s váženou priemernou vývoznou cenou rovnakého druhu výrobku.

(70) Na základe vyššie uvedeného je celkové priemerné dumpingové rozpätie uplatniteľné na všetkých pakistanských vyvážajúcich výrobcov 13,1 %, vyjadrené ako percento cif netto ceny na hranici spoločenstva pred vymeraním cla.

D. **PRIEMYSEL SPOLOČENSTVA**

(71) V rámci spoločenstva dotknutý výrobok vyrábajú:

— výrobcovia, v mene ktorých bola sťažnosť podaná; všetci výrobcovia, ktorí boli vybratí do vzorky („vybratí výrobcovia spoločenstva“) boli taktiež sťažovateľmi,

— ostatní výrobcovia spoločenstva ktorí neboli sťažovateľmi a ktorí nespolupracovali.

(72) Komisia posúdila, či možno všetky uvedené spoločnosti považovať za výrobcov spoločenstva podľa článku 4 ods. 1 základného nariadenia. Výroba všetkých uvedených spoločností predstavuje celkovú výrobu spoločenstva.

(73) Priemysel spoločenstva pozostáva z 29 výrobcov spoločenstva, ktorí spolupracovali s Komisiou, medzi ktorými sú taktiež piati vybratí výrobcovia spoločenstva. Títo výrobcovia zabezpečujú 45 % výroby bavlnenej posteľnej bielizne spoločenstva. Z tohto dôvodu sa považujú za výrobcov, ktorí tvoria „priemysel spoločenstva“ podľa článku 4 ods. 1 a článku 5 ods. 4 základného nariadenia.

E. **POŠKODENIE**

1. **Úvodné poznámky**

(74) Vzhľadom na skutočnosť, že pre priemysel spoločenstva sa použilo vzorkovanie, poškodenie bolo posúdené na jednej strane na základe informácií získaných na úrovni celého priemyslu spoločenstva pokiaľ ide o trendy týkajúce sa výroby, produktivity, predajov, podielu na trhu, zamestnanosti a rastu. Na druhej strane boli analyzované informácie získané na úrovni vybratých výrobcov spoločenstva, pokiaľ ide o trendy týkajúce sa cien a ziskovosti, peňažného toku, schopnosti navŕšiť kapitál a investície, zásob, výrobnej kapacity a jej využívania, návratnosti investícií a miezd.

▼B

2. **Spotreba v spoločenstve**

(75) Spotreba spoločenstva bola stanovená na základe objemu výroby výrobcov spoločenstva podľa Eurocoton-u mínus vývozy podľa údajov Eurostat-u plus dovozy z Pakistanu a z ostatných tretích krajín, taktiež na základe údajov Eurostat-u. Medzi rokom 1999 a OV, zjavná spotreba spoločenstva permanentne rástla zo 173 651 ton na 199 881 ton, t. j. o 15 %.

3. **Dovozy z dotknutej krajiny**

a) *Objem a podiel na trhu*

(76) Dovozy bavlnenej posteľnej bielizne z Pakistanu do spoločenstva vzrástli v objeme z 36 000 ton v roku 1999 na 49 300 ton v OV, t. j. o 37 % za posudzované obdobie. Po poklese na 31 800 ton v roku 2000 dovozy vyskočili späť na 35 500 ton v roku 2001. Medzi rokom 2001 a obdobím vyšetrovania prudko vzrástli o takmer 14 000 ton; t. j. o viac ako o jednu tretinu.

(77) Zodpovedajúci podiel na trhu poklesol z 20,7 % v roku 1999 na 17,2 % v roku 2000. Následne, vzrástol na 18,9 % v roku 2001 a na 24,7 % počas OV.

b) *Ceny*

(78) Priemerné ceny z Pakistanu vzrástli z 5,95 EUR/kg v roku 1999 na 6,81 EUR/kg v roku 2000. V nasledujúcich rokoch postupne klesali na 6,34 EUR/kg v roku 2001 a na 5,93 EUR/kg počas OV.

c) *Predaj za nižšie ceny*

(79) Na účely analýzy predaja za nižšie ceny boli porovnané vážené priemerné predajné ceny pre daný druh výrobku priemyslu spoločenstva pre zákazníkov na trhu spoločenstva, ktorí nie sú v spojení, so zodpovedajúcimi váženými priemernými vývoznými cenami dotknutých dovozov. Porovnanie sa vykonalo po odpočítaní rabatov a zliav. Ceny v priemysle spoločenstva boli upravené na základ franko-závod. Ceny dotknutých dovozov boli na základe cif s príslušnou úpravou týkajúcou sa cla a nákladov po dovoze.

(80) Toto porovnanie potvrdilo, že počas OV sa dotknuté výrobky s pôvodom v Pakistane predávali v spoločenstve za ceny, ktoré boli nižšie ako ceny priemyslu spoločenstva o viac ako 50 %, vyjadrené ako percento naposledy uvedených cien.

4. **Stav priemyslu spoločenstva**

(81) V súlade s článkom 3 ods. 5 základného nariadenia, Komisia preskúmala všetky relevantné ekonomické faktory a ukazovatele, ktoré majú vplyv na stav priemyslu spoločenstva.

(82) Analyzovalo sa, či sa priemysel spoločenstva ešte stále nachádza v procese zotavovania sa z účinkov minulého subvencovania alebo dumpingu, avšak nenašiel sa žiadny dôkaz, že by tomu tak bolo.

(83) Bolo konštatované, že priemysel spoločenstva neutrpel žiadnu významnú ujmu, nakoľko bol chránený existenciou kvót. Je naozaj pravda, že počas OV platili kvóty. Podľa medzinárodného práva mali tieto kvóty právnu oporu v Dohode WTO o textile a odevoch. Tieto budú zrušené 31. decembra 2004. Množstvá, ktoré môžu byť dovezené podľa kvót, zodpovedajú podstatným podielom na trhu spoločenstva. Na základe údajov o spotrebe počas OV ročná kvóta na rok 2002 naozaj zodpovedá v prípade Pakistanu podielu na trhu približne 25 %. Treba taktiež poznamenať, že stanovenie úrovne týchto textilných kvót je výsledkom priamych rokovaní mimo analytického rámca uvažovaného podľa základného nariadenia. Zatiaľ čo nemožno vylúčiť, že kvóty by mohli mať vplyv na stav priemyslu spoločenstva,

▼B

púha existencia kvót nemôže zabrániť tomu, aby priemysel spoločenstva utrpel ujmu. Analýza údajov v súčasnom prípade potvrdila, že priemysel spoločenstva utrpel počas OV významné poškodenie napriek existencii kvót. Toto tvrdenie sa preto zamieta.

a) *Údaje týkajúce sa priemyslu spoločenstva ako celku*

— Výroba, zamestnanosť a produktivita

(84) Objem výroby priemyslu spoločenstva v období medzi rokom 1999 a OV mierne vzrástol, z 37 700 ton na 39 500 ton, t. j. o 5 %.

(85) Zamestnanosť zostala v zásade stabilná na úrovni okolo 5 500 zamestnancov. Produktivita teda vzrástla zo 6,8 ton/zamestnanec v roku 1999 na 7,2 ton/zamestnanec počas OV, t. j. o 6 % počas posudzovaného obdobia.

— Objem predaja a podiel na trhu

(86) Počas posudzovaného obdobia vzrástol objem predaja priemyslu spoločenstva o 4 %, z 36 200 ton v roku 1999 na 37 800 ton počas OV. V roku 2001 vzrástol na 38 300 ton, avšak počas OV poklesol. Obrat docielený týmito predajmi vzrástol zo 410 miliónov EUR v roku 1999 na 441 miliónov EUR v roku 2001, avšak následne poklesol v priebehu OV o 5 percentuálnych bodov na 420 miliónov EUR.

(87) Napriek skutočnosti, že spotreba na trhu Spoločenstva v rovnakom období vzrástla o 15 %, podiel priemyslu spoločenstva na trhu počas OV poklesol z 20,8 % na 18,9 %. Podiel na trhu v období medzi rokom 1999 a 2001 kolísal v rozmedzí približne 20 % a v období medzi rokom 2001 a OV poklesol o 1,5 percentuálneho bodu.

— Rast

(88) Zatiaľ čo spotreba spoločenstva vzrástla medzi rokom 1999 a OV o 15 %, objem predajov priemyslu spoločenstva vzrástol iba o 4 %. Na druhej strane objem celkových dovozov vzrástol v rovnakom období o 35 %, pričom najvýraznejší rast bol zaznamenaný zo 120 000 ton v roku 2001 na 139 000 ton počas OV. Zatiaľ čo podiel všetkých dovozov na trhu vzrástol o viac ako 10 percentuálnych bodov, podiel priemyslu spoločenstva na trhu poklesol z 20,8 % na 18,9 %. To znamená, že priemysel spoločenstva sa nemohol podieľať primerane na raste trhu medzi rokom 1999 a OV.

b) *Údaje týkajúce sa vybratých výrobcov spoločenstva*

— Zásoby, výrobné kapacity a využitie kapacít

(89) Pokiaľ ide o zásoby, tieto značne kolísali, nakoľko najväčšia časť výroby bola realizovaná ako odpoveď na objednávky, čím sa znížila možnosť vyrábať výlučne na sklad. Zatiaľ čo sa u vybratých výrobcov spoločenstva pozoroval nárast zásob, dospelo sa k názoru, že v tomto prípade zásoby neboli relevantným ukazovateľom ujmy zapríčinenej vysokými kolísaniami zásob špecifickými pre daný priemysel.

(90) Výrobnú kapacitu bolo ťažké stanoviť takmer u všetkých vybratých výrobcov spoločenstva, nakoľko výrobný proces podobného výrobku je individualizovaný a z tohto dôvodu si vyžaduje rôzne kombinácie využívania strojového vybavenia. Z uvedeného dôvodu je teda nemožné formulovať celkový záver z výrobnej kapacity jednotlivých strojov, pokiaľ ide o výrobnú kapacitu. Navyše, časť výrobného procesu je subkontrahovaná u niektorých z vybratých výrobcov spoločenstva.

(91) Avšak v prípade tých výrobkov, ktoré sú podrobené procesu potlače, úsek potlače bol považovaný za faktor, ktorý určoval

▼B

výrobnú kapacitu vzťahujúcu sa na výrobu potlačenej posteľnej bielizne u všetkých vybratých výrobcov spoločenstva. Zistilo sa, že využívanie výrobnej kapacity v úseku potlače trvale klesalo z 90 % na 82 %.

— Ceny

(92) Priemerné ceny za kilogram u vybratých výrobcov spoločenstva počas sledovaného obdobia postupne vzrástli z 13,3 EUR na 14,2 EUR. Toto treba posudzovať vzhľadom na fakt, že takáto priemerná cena pokrýva tak položky s vysokou hodnotou ako aj s nízkou hodnotou dotknutého výrobku a že priemysel spoločenstva bol nútený preorientovať sa na väčší objem predajov výrobkov doplňujúcich sortiment s vyššou hodnotou, nakoľko ich predaje na vysoko objemovom trhu boli prevzaté dovozmi z krajín s nízkymi cenami. Na druhej strane priemerné predajné ceny za kilogram v priemysle spoločenstva celkove vzrástli bezvýznamne z 11,3 EUR v roku 1999 na 11,5 EUR v roku 2001, avšak následne počas OV poklesli na 11,1 EUR.

— Investície a schopnosť navŕšiť kapitál

(93) V období medzi rokom 1999 a 2001 investície výrazne poklesli zo 7 miliónov EUR na 2,5 miliónov EUR. V období medzi rokom 2001 a OV boli investície pomerne stabilné a počas OV boli iba 41 % z čiastky investovanej v roku 1999.

(94) Zo strany priemyslu spoločenstva nebolo formulované žiadne tvrdenie a ani náznak, že priemysel pri navršovaní kapitálu pre svoju činnosť narazil na problémy.

(95) Bolo vyhlásené, že pokles investícií nevedie k poškodeniu, nakoľko priemysel spoločenstva nevyhlásil, že by pri navršovaní kapitálu narazil na problémy. Tento argument sa musel zamietnuť, nakoľko pokles nových investícií nie je spojený s ťažkosťami pri navršovaní kapitálu, ale bol spôsobený stratou podielu priemyslu spoločenstva na trhu a výrazným cenovým tlakom na trhu spoločenstva.

— Ziskovosť, návratnosť investícií a peňažný tok

(96) Počas sledovaného obdobia ziskovosť vybratých výrobcov spoločenstva významne poklesla zo 7,7 % v roku 1999 na 4,4, % počas OV, t. j. o 42 %. Návratnosť investícií sledovala rovnaký trend, pričom poklesla z 10,5 % na 5,9 % počas OV, čo predstavuje zníženie o 44 %.

(97) Pakistanskí vyvážajúci výrobcovia vyhlásili, že pokles ziskovosti u piatich vybratých výrobcov zodpovedá nárastu miezd. Ako je uvedené ďalej, priemerné mzdové náklady vo vybratých spoločnostiach poklesli reálne o približne 3,6 %. Navyše, mzdy predstavujú iba jednu z niekoľkých nákladových položiek vo výrobnom procese a z tohto dôvodu nárast miezd neznamená automaticky pokles ziskovosti spoločnosti. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(98) Peňažný tok generovaný podobným výrobkom sa znížil z 16,8 miliónov EUR v roku 1999 na 11,3 miliónov EUR počas OV. Najvýraznejšie zníženie bolo zaznamenané v roku 2000, keď peňažný tok poklesol o 27 %. Medzi rokom 2000 a OV poklesol o ďalších 5 %. Nakoľko peňažný tok bol ovplyvnený kolísaním skladových zásob, peňažný tok predstavuje ukazovateľ s obmedzeným významom. V každom prípade je potrebné poznamenať, že negatívny vývoj peňažného toku v sledovanom období je v súlade s inými ekonomickými ukazovateľmi potvrdzujúcimi negatívny vývoj priemyslu spoločenstva a z tohto dôvodu ho nemožno posudzovať za nevýznamný.

▼B

— Mzdy

(99) Mzdové náklady v posudzovanom období vzrástli o 3,3 % z 35,2 miliónov EUR v roku 1999 na 36,3 miliónov EUR počas OV. Nakoľko počet zamestnancov zostal v podstate konštantný, priemerné mzdové náklady taktiež vzrástli z 29 100 EUR (zaokrúhlené čísla) na 30 300 EUR, t. j. o 4,2 %. Tieto nárasty sú nominálnymi nárastmi a sú výrazne pod nárastom spotrebiteľských cien, ktorý v posudzovanom období predstavoval viac ako 7,8 %, čo znamená, že reálne mzdy poklesli o 3,6 %.

— Veľkosť čiastky dumpingu

(100) Vzhľadom na objem a cenu dumpingových dovozov sa vplyv skutočného dumpingového rozpätia, ktorý je taktiež významný, nedá považovať za zanedbateľný.

5. **Záver o poškodení**

(101) Preskúmanie uvedených faktorov potvrdilo, že v období medzi rokom 1999 a OV sa situácia priemyslu spoločenstva zhoršila. Ziskovosť počas posudzovaného obdobia významne poklesla a podiel priemyslu spoločenstva na trhu sa znížil o 9,1 %. U vybratých výrobcov spoločenstva investície významne poklesli, ziskovosť, návratnosť investícií, ako aj peňažný tok výrazne poklesli. Zamestnanosť zostala v zásade konštantná. Niektoré ukazovatele potvrdili pozitívny trend: počas posudzovaného obdobia obrat a objem predajov priemyslu spoločenstva mierne vzrástol. Produktivita a mzdy vzrástli marginálne. Pokiaľ ide o priemerné predajné ceny vybratých výrobcov, tieto vykazovali počas posudzovaného obdobia vzostupný trend, čo je však sčasti výsledkom posunu k väčšiemu objemu predajov výrobkov dopĺňujúcich sortiment s vyššou hodnotou. Treba však poznamenať, že počas rovnakého obdobia spotreba spoločenstva vzrástla o 15 %, zatiaľ čo podiel priemyslu spoločenstva na trhu poklesol o 9,1 %. Navyše, priemerné predajné ceny priemyslu spoločenstva v posudzovanom období poklesli.

(102) Vzhľadom na uvedené sa dospelo k záveru, že priemysel spoločenstva utrpel závažné poškodenie podľa článku 3 ods. 6 základného nariadenia.

F. **KAUZALITA**

1. **Úvod**

(103) V súlade s článkom 3 ods. 6 a 7 základného nariadenia bolo preskúmané, či dumpingový dovoz s pôvodom v Pakistane spôsobil priemyslu spoločenstva poškodenie v takej miere, že ho možno klasifikovať ako závažné. Boli preskúmané aj známe faktory iné ako dovoz za dumpingové ceny, ktoré mohli v tom istom čase poškodzovať priemysel spoločenstva, s cieľom zabezpečiť, aby sa možná ujma spôsobená týmito inými faktormi nepripisovala dovozu za dumpingové ceny.

2. **Účinky dovozu za dumpingové ceny**

(104) Dovozy bavlnenej posteľnej bielizne z Pakistanu do spoločenstva vzrástli v objeme z 36 000 ton v roku 1999 na 49 300 ton v OV, t. j. o 37 %. Po miernom poklese v období rokov 1999 a 2000 sa dovozy v roku 2001 zotavili a v období 2001 a OV vzrástli o 13 900 ton. Zodpovedajúci podiel na trhu spočiatku poklesol z 20,7 % v roku 1999 na 17,2 % v roku 2000. Následne značne vzrástol a počas OV predstavoval 24,7 %.

(105) Pri analýze účinkov dumpingových dovozov sa zistilo, že hlavným prvkom hospodárskej súťaže je cena. V skutočnosti sú to kupujúci, ktorí si sami určujú kvalitu a vzor výrobku, ktorý zamýšľajú objednať. Z analýzy procesu predaj – kúpa sa v tomto prípade javí, že dovozcovia a obchodníci, skôr ako zadajú objednávku vyvážajúcemu výrobcovi v Pakistane, presne stanovia

▼B

všetky vlastnosti výrobku (vzor, farbu, kvalitu, veľkosť…), ktorý sa má dodať a tým porovnávajú ponuky rôznych výrobcov hlavne na základe ceny, nakoľko všetky ostatné rozlišujúce prvky sú vopred definované v ponuke, alebo následne vyplynú z vlastného úsilia dovozcu vzhľadom na podobný tovar (napr. opatrenie značkou). Pokiaľ ide o ceny, zistilo sa, že ceny dumpingových dovozov boli podstatne nižšie ako ceny priemyslu spoločenstva, ako aj nižšie ako ceny vývozcov z iných tretích krajín. Navyše sa zistilo, že priemysel spoločenstva sa musel v značnej miere stiahnuť zo segmentov trhu s nízkymi cenami, tam kde sú dovozy z Pakistanu veľké, čo tiež zdôrazňuje príčinné prepojenie medzi dumpingovými dovozmi a ujmou, ktorú utrpel priemysel spoločenstva.

(106) Priemerné ceny dovozov z Pakistanu spôsobili tlak na priemysel spoločenstva a donútili priemysel spoločenstva znížiť ceny a na druhej strane preorientovať sa viac na predaje výrobkov s vyššou hodnotou doplňujúcich sortiment.

(107) Pokiaľ ide o vplyv dovozov z Pakistanu na trh spoločenstva z hľadiska objemu, ako aj cien, tieto dovozy spôsobovali značný tlak na priemysel spoločenstva, pokiaľ ide o pokles objemov predaja a ceny. Chýbajúci objem predajov priemyslu spoločenstva v segmentoch trhu s nízkymi cenami sa nemohol kompenzovať predajmi výrobkov s vysokým ziskom doplňujúcich sortiment, čo malo za následok značné zníženie podielu na trhu, investícií, ziskovosti a návratnosti investícií priemyslu spoločenstva. Taktiež sa zistilo, že existovala časová zhoda medzi týmito dovozmi a ujmou, ktorú utrpel priemysel spoločenstva.

3. **Účinky ďalších faktorov**

a) *Subvencované dovozy s pôvodom v Indii*

(108) Súbežne s antisubvenčným šetrením sa zistilo, že subvencované dovozy s pôvodom v Indii spôsobili priemyslu spoločenstva značnú ujmu. Hoci subvencované dovozy s pôvodom v Indii sa z tohto dôvodu považujú za dovozy, ktoré prispeli k ujme, ktorú utrpel priemysel spoločenstva, treba poznamenať, že vzhľadom na podstatné a rastúce objemy a nízke ceny dovozov s pôvodom v Pakistane nemožno poprieť, že dumpingové dovozy z Pakistanu rovnako spôsobili značnú ujmu samé o sebe.

b) *Dovozy s pôvodom v tretích krajinách okrem Indie a Pakistanu*

(109) Dovozy s pôvodom v tretích krajinách, okrem Indie a Pakistanu, vzrástli z 51 400 ton v roku 1999 na 75 300 ton počas OV. Ich podiel na trhu vzrástol z 29,6 % v roku 1999 na 37,7 %. Najväčšia časť dovozov v tejto skupine krajín mala svoj pôvod v Turecku. Vzhľadom na firemné prepojenia medzi tureckými spoločnosťami a spoločnosťami spoločenstva existuje určitá trhová integrácia vo forme obchodu medzi spoločnosťami medzi tureckými vyvážajúcimi výrobcami a operátormi spoločenstva, z čoho vyplýva, že rozhodnutie dovážať z takejto krajiny nesúvisí len s cenou. Toto bolo potvrdené priemernými cenami dovozov posteľnej bielizne s pôvodom v Turecku počas OV, ktoré boli vyššie o takmer 45 % v porovnaní s indickými cenami a o 34 % v porovnaní s pakistanskými cenami. Z tohto dôvodu je nepravdepodobné, že dovozy s pôvodom v Turecku narušili príčinnú súvislosť medzi dumpingovými dovozmi z Pakistanu a poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

(110) Podiely zostávajúcich krajín na trhu (napr. Rumunsko, Bangladéš a Egypt) sú jednotlivo významne nižšie a nepresahujú 3,9 %, preto je nepravdepodobné, že by sa akákoľvek významné poškodenie malo pripísať dovozom z týchto krajín.

(111) Priemerná cena dovozov s pôvodom v krajinách iných ako India a Pakistan vzrástla zo 7, 18 EUR/kg v roku 1999 na 7,47 EUR/

▼B

kg v roku 2001 a počas OV mierne poklesla na 7,40 EUR/kg. V každom prípade boli tieto ceny počas OV približne o 25 % vyššie ako ceny dovozov z Pakistanu. V dôsledku uvedeného dovozy z ostatných tretích krajín nevytvárali cenový tlak na priemysel spoločenstva v takej miere, ako dovozy z Pakistanu. Taktiež podiel ktorejkoľvek jednotlivej krajiny z tejto skupiny na trhu bol menší ako 4 %. Z tohto dôvodu sa dospelo k záveru, že dovozy z ostatných tretích krajín nenarušili príčinnú súvislosť medzi dumpingovými dovozmi z Pakistanu a poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

c) *Pokles dopytu*

(112) Bolo vyhlásené, že dopyt po posteľnej bielizni vyrobenej priemyslom spoločenstva poklesol v objeme, nakoľko priemysel spoločenstva sa zameral na vyšší segment trhu, kde sa realizuje menší objem predaja. Avšak, ako je uvedené vyššie, celková spotreba posteľnej bielizne EÚ neklesla, ale skôr vzrástla počas posudzovaného obdobia. Väčšina výrobcov spoločenstva má rôzne výrobné linky pre rôzne segmenty trhu. Značky v hornom segmente vytvárajú vyššie rozpätia, avšak predávajú sa iba vo veľmi malých množstvách. S cieľom maximalizovať využívanie výrobných kapacít a pokryť fixné výrobné náklady, priemysel spoločenstva by potreboval taktiež predaje vo veľkých objemoch v trhovom segmente nižších cien. Neexistujú žiadne náznaky, že by dopyt v tomto trhovom segmente poklesol. Tento segment na druhej strane v stále väčšej miere preberajú lacné dovozy, čo spôsobuje ujmu priemyslu spoločenstva. Vzhľadom na celkový nárast spotreby, ktorý nie je obmedzený na konkrétny trhový segment, situáciu s dopytom v spoločenstve nemožno z tohto dôvodu považovať za takú, ktorá by narušila príčinnú súvislosť medzi dumpingovými dovozmi z Pakistanu a poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

d) *Dovozy zo strany priemyslu spoločenstva*

(113) Bolo vyhlásené, že priemysel spoločenstva dovážal bavlnenú posteľnú bielizeň z Pakistanu a tým prispel k utrpenej ujme. Avšak iba jeden z vybratých výrobcov spoločenstva skutočne dovážal v OV posteľnú bielizeň z Pakistanu a predaje týchto dovozov tvorili iba malú časť celkového obratu tohto výrobcu (približne 2 %). Z tohto dôvodu, dovozy priemyslu spoločenstva dotknutého výrobku z Pakistanu nemožno považovať za dovozy, ktoré narušili príčinnú súvislosť medzi dumpingovými dovozmi z Pakistanu a závažným poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva ako celok.

e) *Exportná výkonnosť priemyslu spoločenstva*

(114) Vývozy vybratých výrobcov predstavovali iba približne 0,5 % ich celkových predajov. Vzhľadom na zanedbateľný podiel vývozov na celkovej činnosti, tento faktor nemohol prispieť k utrpenej ujme.

f) *Produktivita priemyslu spoločenstva*

(115) Vývoj produktivity bol uvedený v časti tohto dokumentu o poškodení. Nakoľko produktivita vzrástla zo 6,8 ton/zamestnanec v roku 1999 na 7,2 ton/zamestnanec počas OV, t. j. o približne 6 %, tento faktor nemohol prispieť k utrpenej ujme.

4. **Záver**

(116) Podstatný nárast objemu a podielu dovozov s pôvodom v Pakistane na trhu, najmä medzi rokmi 2001 a počas OV, ako aj značný pokles ich predajných cien a úroveň predaja za nižšie ceny zistená počas OV sa časovo zhodovala so závažným poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

▼B

(117) Súbežne s antisubvenčným šetrením sa zistilo, že subvencované dovozy s pôvodom v Indii prispeli k ujme, ktorú utrpel priemysel spoločenstva. Účinok týchto dovozov však nebol taký, aby mohol zvrátiť záver o príčinnej súvislosti, pokiaľ ide o dumpingové dovozy s pôvodom v Pakistane. Boli analyzované zostávajúce možné ostatné príčiny poškodenia, t. j. dovozy z iných krajín ako z Indie a Pakistanu, situácia v oblasti dopytu, dovozy realizované priemyslom spoločenstva ako aj výkonnosť vývozu a produktivita, zistilo sa však, že nenarušili príčinnú súvislosť medzi pakistanskými dovozmi a poškodením, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

(118) Na základe uvedenej analýzy, ktorá správne rozlišovala a oddelila účinky všetkých známych faktorov na situáciu v priemysle spoločenstva od škodlivých účinkov dumpingových dovozov, sa dospelo k záveru, že dovozy z Pakistanu spôsobili spoločenstvu značnú ujmu podľa článku 3 ods. 6 základného nariadenia.

G. ZÁUJEM SPOLOČENSTVA

1. Všeobecné poznámky

(119) V súlade s článkom 21 základného nariadenia bolo preskúmané, či napriek konečnému záveru o existencii škodlivého dumpingu, existujú pádne dôvody, ktoré by viedli k záveru, že nie je v záujme spoločenstva prijať opatrenia v tomto konkrétnom prípade. Bol posúdený vplyv možných opatrení na všetky strany zainteresované v tomto konaní a taktiež následky neprijatia opatrení.

2. Priemysel spoločenstva

(120) Priemysel spoločenstva utrpel značné poškodenie. Potvrdilo sa, že to bol životaschopný priemysel, ktorý bol schopný konkurencie za korektných trhových podmienok. Škodlivá situácia priemyslu spoločenstva vyplývala z jeho ťažkostí konkurovať lacným dumpingovým dovozom. Tlak dumpingových dovozov taktiež donútil značný počet výrobcov spoločenstva ukončiť výrobu bavlnenej posteľnej bielizne.

(121) Dospelo sa k záveru, že uloženie opatrení obnoví korektnú hospodársku súťaž na trhu. Priemysel spoločenstva bude potom schopný zvýšiť objem a ceny svojich predajov, čím vytvorí potrebnú úroveň zisku, ktorá opodstatní trvalé investície do jeho výrobných zariadení.

(122) Ak nebudú opatrenia uložené, zhoršovanie situácie v priemysle spoločenstva bude pretrvávať. Nebude schopný investovať do nových výrobných kapacít a účinne konkurovať dovozom z tretích krajín. Niektoré spoločnosti budú musieť výrobu ukončiť a svojich zamestnancov prepustiť.

(123) Z tohto dôvodu sa dospelo k záveru, že uloženie antidumpingových opatrení je v záujme priemyslu spoločenstva.

3. Dovozcovia a užívatelia

(124) Dotazníky boli zaslané 17 dovozcom a dvom združeniam dovozcov. Od dovozcov v spoločenstve, ktorí neboli v spojení, boli predložené iba dve odpovede na dotazník.

(125) U obidvoch dovozcov predaje dotknutého výrobku predstavovali menej ako 5 % z celkového obratu. Celková ziskovosť dovozcov sa pohybovala od 2 % do 10 %. Berúc do úvahy, že iba malý podiel obratu týchto dvoch dovozcov bol tvorený predajmi dotknutého výrobku dovážaného z Pakistanu a že mnohých krajín sa netýkajú ani antidumpingové clá a ani vyrovnávacie clá, vplyv uloženia antidumpingových ciel týmto dovozcom sa môže považovať za mierny.

▼B

(126) Dotazníky boli zaslané šiestim užívateľom a jednému združeniu užívateľov. Užívatelia neposkytli žiadne informácie, avšak Ikea a Foreign Trade Association uviedli vo svojom vyhlásení niekoľko argumentov.

(127) Bolo prehlásené, že priemysel spoločenstva nie je v takej pozícii, aby mohol uspokojiť celkový dopyt po posteľnej bielizni v spoločenstve. Je potrebné pripomenúť, že opatrenia nie sú určené na to, aby zamedzili dovozom do spoločenstva, ale aby zabezpečili, že sa tieto nebudú realizovať za škodlivé dumpingové ceny. Dovozy rôznych pôvodov budú naďalej uspokojovať podstatnú časť dopytu v spoločenstve. Nakoľko mnohých krajín sa netýkajú ani antidumpingové clá a ani vyrovnávacie clá, neočakáva sa krátenie dodávok.

(128) Bolo vyhlásené, že lacné dovozy posteľnej bielizne sú potrebné pre konečného spotrebiteľa, ako aj pre „inštitucionálnych“ užívateľov, ako sú hotely, nemocnice atď., nakoľko výrobky lacnejšieho segmentu rozpätia výrobcovia spoločenstva nevyrábajú. Skúmanie potvrdilo, že piati vybratí výrobcovia spoločenstva stále vyrábajú takéto výrobky. Neexistoval žiaden technický dôvod, prečo by sa nemohla zvýšiť výroba týchto výrobkov v spoločenstve. Skutočnosť, že mnohých ostatných krajín sa netýkajú antidumpingové clá a ani vyrovnávacie clá, znamená, že stále budú k dispozícii alternatívne zdroje dodávok.

4. **Záver o záujme spoločenstva**

(129) Na základe vyššie uvedeného sa dospelo k záveru, že neexistujú žiadne pádne dôvody na základe záujmov spoločenstva, prečo by nemohli byť v danom prípade uložené antidumpingové clá.

H. **ANTIDUMPINGOVÉ OPATRENIA**

1. **Definitívne opatrenia**

(130) S cieľom zabrániť ďalšiemu poškodeniu spôsobenému dumpingovými dovozmi sa považuje za vhodné prijať antidumpingové opatrenia.

(131) Na účely stanovenia výšky týchto ciel sa brali do úvahy zistené dumpingové rozpätia a výška cla nevyhnutná na odstránenie poškodenia, ktoré utrpel priemysel spoločenstva.

(132) Berúc do úvahy úroveň ziskovosti dosiahnutú priemyslom spoločenstva v rokoch 1999 a 2000, zistilo sa, že ziskové rozpätie na úrovni 6,5 % z obratu by sa mohlo považovať za primerané minimum, ktorého dosiahnutie by priemysel spoločenstva mohol očakávať pri neexistencii škodlivého dumpingu. Potrebný nárast cien bol potom stanovený na základe porovnania váženej priemernej dovoznej ceny, stanovenej na výpočty predaja za nižšie ceny, s neškodlivou cenou výrobkov predávaných priemyslom spoločenstva na trhu spoločenstva. Neškodlivá cena bola dosiahnutá upravením predajnej ceny priemyslu spoločenstva o skutočnú stratu/zisk dosiahnutý počas OV a pripočítaním vyššie uvedeného ziskového rozpätia. Akýkoľvek rozdiel vyplývajúci z takéhoto porovnania bol potom vyjadrený ako percento z celkovej cif dovoznej hodnoty.

(133) Pakistanskí vyvážajúci výrobcovia vyhlásili, že ziskové rozpätie 6,5 % z obratu bolo vyššie ako príslušný minimálny zisk stanovený v rámci iných šetrení týkajúcich sa rovnakého výrobku. Tento argument sa musel zamietnuť, nakoľko príslušný minimálny zisk, ktorého dosiahnutie mohol priemysel spoločenstva očakávať pri neexistencii škodlivého dumpingu bol stanovený nanovo, na základe konkrétnych okolností každého konania, berúc do úvahy trhové podmienky a výkonnosť priemyslu spoločenstva v takomto konaní v minulosti. V tomto prípade sa zistilo, že ziskové rozpätie 6,5 % môže byť považované za primerané

▼B

minimum, vypočítané ako priemer úrovne ziskovosti dosiahnutej priemyslom spoločenstva rokoch 1999 a 2000.

(134) Nakoľko úroveň odstránenia poškodenia je vyššia ako stanovené dumpingové rozpätie, definitívne opatrenia musia byť založené na uvedenom dumpingovom rozpätí.

2. **Záväzok**

(135) Pakistanskí vyvážajúci výrobcovia predložili návrh cenového záväzku. V tomto procese je však zaangažovaných viac ako 170 vývozcov a posteľná bielizeň je charakterizovaná stovkami rôznych druhov výrobku, pričom niektoré charakteristiky nie sú pri dovoze ľahko rozoznateľné. Toto skutočne znemožňuje stanoviť zmysluplné minimálne ceny pre každý druh výrobku, ktorý by mohla Komisia riadne monitorovať. Vysoký počet vývozcov taktiež robí monitorovanie cenového záväzku v praxi neuplatniteľným.

(136) Taktiež sa zistilo, že navrhované kategórie dotknutého výrobku, na ktoré bol ponúknutý záväzok boli nevhodné, nakoľko v každej z nich existovalo výrazné kolísanie cien. Napokon navrhované ceny neodstránili škodlivý dumping.

(137) Na základe týchto okolností sa dospelo k záveru, že cenový záväzok bol v praxi neuplatniteľný a nemohol sa akceptovať,

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

Článok 1

1. Týmto sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz posteľnej bielizne z bavlnených vlákien, čistých alebo zmesových s umelými vláknami alebo ľanom (pričom ľan nie je prevládajúcim vláknom), bielených, farbených alebo s potlačou s pôvodom v Pakistane, obvykle zatriedených pod číselné znaky KN ex 6302 21 00 (číselné znaky TARIC 6302 21 00 81 a 6302 21 00 89), ex 6302 22 90 (číselný znak TARIC 6302 22 90 19), ex 6302 31 10 (číselný znak TARIC 6302 31 10 90), ex 6302 31 90 (číselný znak TARIC 6302 31 90 90) a ex 6302 32 90 (číselný znak TARIC 6302 32 90 19).

▼M1

2. Sadzba konečného antidumpingového cla uplatniteľná na čistú franko cenu na hranici Spoločenstva pred preclením pre výrobky vyrábané uvedenými spoločnosťami je táto:

Výrobca	Sadzba cla %	Doplnkový kód TARIC
Yunus Textile Mills H-23/1, Landhi Industrial Area, Karachi	8,5	A698
Lucky Textile Mills L-8, Block 21, F. B Area, Karachi	7,2	A699
Nishat Mills Limited Nishatabad, Faisalabad	6,1	A700
Chenab Limited Nishatabad, Faisalabad	5,7	A701
Gul Ahmed Textile Mills Ltd Plot No. HT/3A, Landhi Industrial Area, Landhi, Karachi	5,6	A702

▼M1

Výrobca	Sadzba cla %	Doplnkový kód TARIC
Al-Abid Silk Mills Ltd A-39, S.I.T.E., Manghopir Road, Karachi	3,9	A704
Mohammad Farooq Textile Mills Ltd 1st floor, Finlay House, I.I Chundrigar Road, Karachi	3,5	A703
Fairdeal Textiles (Pvt) Ltd A/15-D, Binoria Chowk, S.I.T.E., Karachi	0	A705
Výrobcovia uvedení v prílohe	5,8	A706
Všetky ostatné spoločnosti	8,5	A999

▼B

3. Ak nie je stanovené inak, uplatňujú sa platné ustanovenia o clách.

▼M1

4. V prípade, že akýkoľvek nový vyvážajúci výrobca poskytne Komisii postačujúce dôkazy o tom, že:

— od 1. apríla 2003 do 31. marca 2004 nevyvážal do Spoločenstva výrobok uvedený v odseku 1,

— nie je prepojený so žiadnymi vývozcami alebo výrobcami, na ktorých sa vzťahujú opatrenia uložené týmto nariadením, a

— po období prešetrovania, na ktorom sa opatrenia zakladajú, skutočne vyvážal príslušný výrobok do Spoločenstva alebo je neodvolateľne zmluvne viazaný k vývozu značného množstva do Spoločenstva,

Rada, konajúc jednoduchou väčšinou, na návrh predložený Komisiou po porade s poradným výborom môže zmeniť a doplniť odsek 2 pridaním nového vyvážajúceho výrobcu medzi spoločnosti, na ktoré sa vzťahuje vážená priemerná sadzba cla vo výške 5,8 %.

▼B

Článok 2

Toto nariadenie nadobúda účinnosť v deň nasledujúci odo dňa jeho uverejnenia v *Úradnom vestníku Európskej únie*.

Toto nariadenie je záväzné vo svojej celosti a je priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch.

▼**M1**

PRÍLOHA

Zoznam spolupracujúcich výrobcov uvedených v článku 1 ods. 2 pod doplnkovým kódom TARIC A706:

▼**M2**

Názov	Adresa
A.B. Exports (PVT) Ltd	Off. No 6, Ground Floor, Business Center, New Civil Lines, Faisalabad
A.S.T. (PVT) Limited	Saba Square 2-C, Saba Commercial Street No 3, Phase V Extension, D.H. Authority, Karachi
Abdur Rahman Corporation (Pvt) Ltd	P-214 Muslim Town #1, Sarghoda Road, Faisalabad
Adil Waheed Garments	66-Zubair Colony, Jaranwala Road, Faisalabad
Afroze Textile Industries (Pvt) Ltd	LA 7/1-7, Block 22 F.B. Area, Karachi
Al Musawar Textile (PVT) Ltd	Atlas Street, Maqbool Road, Faisalabad
M/S Al-Ghani International	202 Bhaiwala, Ghona Road, Faisalabad
Al-Karam Textile Mills (PVT) Ltd	3rd floor, K.D.L.B. Building, 58-West Wharf Road, Karachi
Al-Latif	W,S, 24, Block-2, Azizabad, F.B. Area, Karachi-75950
Al-Noor Processing & Textile Mills	Sargodha Road, Near Bava Chak, Faisalabad
Al-Raheem Textile	F/40, Block-6, P.E.C.H.S., Karachi
Ameer Enterprises	3rd floor, Bismillah Centre, Street No 2, Karkhana Bazar, Yanr Market, Faisalabad
Amsons Textile Mills (PVT) Ltd	D-14/B, S.I.T.E., Karachi
Amtex (Private) Limited	1-Km, Khurrianwala-Jaranwala Road, Faisalabad
Anjum Textile Mills (PVT) Ltd	Anjum Street, Nalka Kohala, Sarghoda Road, Faisalabad
Apex Corporation	1-19, Arkay Square, PO Box 13373, Karachi
M/S Arif Textiles Private Limited	Karim Bibi Street, Bawa Chak, Sargodha Road Faisalabad
Arshad Corporation	1088/2, Jail Road Faisalabad 38000
Arzoo Textile Mills Ltd	2.6 km, Jaranwala Road, Khurrinwala, Faisalabad
Asia Textile Mills	D-156, S.I.T.E. Avenue, Karachi

▼**M2**

Názov	Adresa
Aziz Sons	D21/Karach, S.I.T.E., Karachi-75700
B.I.L. Exporters	15/5, Sector 12/C, North Karachi Industrial Area, Karachi
Baak Industries	P-107, Akbarabad, Near Allied Hospital, Faisalabad
Be Be Jan Pakistan Limited	Square No 7, Chak No 204/R.B., Faisalabad
Bela Textiles Ltd	A-29/A, S.I.T.E., Karachi
Bismillah Fabrics (PVT) Ltd	3 Km, Jhumbra Road, Khurrianwala, Faisalabad
Bismillah Textiles (PVT) Ltd	1. KM, Jaranwala Road, Khurrianwala, Faisalabad
Classic Enterprises	B-1/1, Sector 15, Korangi Industrial Area, Karachi
M/S Club Textile	Sargodha Road, Ali Block Faisalabad
Cotton Arts (PVT) Ltd	613/1, Dagrawaan Road, Faisalabad
D.L. Nash (Private) Ltd	11, Timber Pond, Keamari Road, Karachi-75620
Dawood Exports PVT Ltd	PO Box 532, Sarghoda Road, Faisalabad
Decent Textiles	P-1271, Abdullahpur, West Canal Road, Faisalabad
En Em Fabrics (Pvt) Ltd	10th Km, Sarghoda Road, Faisalabad
En Em Industries Ltd	10th Km, Sargodha Road, Faisalabad
Enn Eff Exports	4th floor, Business Centre, New Civil Lines, Faisalabad
Faisal Industries	Office 205, Madina City Mall, Abdullah Haroon Road, Saddar, Karachi
Fashion Knit Industries	5-Business Centre, Ground Floor, Mumtaz Hassan Road, Karachi
Fateh Textile Mills Limited	PO Box No 69, Hali Road, S.I.T.E., Hyderabad
Gerpak Textile (PVT) Ltd	317 Clifton Centre, Schon Circle, Kehkashan Clifton, Karachi
Gohar Textile mills	208 Chak Road, Zia Town, Faisalabad
H.A. Industries (PVT) Ltd	10 KM, Jaranwala Road, Faisalabad
Haroon Fabrics (Private) Limited	P-121, Rafique Colony, Jail Road, Faisalabad
Hay's (PVT) Limited	A-33, (C), Textile Avenue, S.I.T.E., Karachi-75700

▼M2

Názov	Adresa
M/S Home Furnishings Limited	Plot No 1, 2, 10, 11, Sector IX-B., Karachi Export Processing Zone, Karachi
Homecare Textiles	D-115, S.I.T.E., Karachi
Husein Industries Ltd	HT-8 Landhi Industrial & Trading Estate, Landhi, Karachi
Ideal International	A-63/A, SIND Industrial Trading Estate, Karachi-75700
J.K. Sons Private Limited	3-1/A, Peoples Colony Jaranwala Road Faisalabad
Jaquard Weavers	811 Mahmoodabad Colony, Multan
Kam International	F-152, S.I.T.E., Karachi
Kamal Spinning Mills	4th KM, Jranwala Road, Khurrianwala, Faisalabad
Kausar Processing Industries (PVT) Ltd	P-61 Gole Chiniot Bazar, Faisalabad
Kausar Textile Industries (PVT) Ltd	Maqbool Road, Faisalabad
Khizra Textiles International	P-68, First Floor, Tawakal Cloth Market, Gol Chiniot Bazar, Faisalabad-38000
Kohinoor Textile Mills Limited	Peshawar Road, Rawalpindi
Latif International (PVT) Ltd	Street No 1, Abdullahpur, Faisalabad
Liberty Mills Limited	A/51-A, S.I.T.E., Karachi
M/s M.K. SONS Pvt Limited	2 KM, Khurrianwala, Jarranwala Road, Faisalabad
MSC Textiles (PVT) Ltd	P-19, 1st floor, Montgomery Bazar, Faisalabad
Mughanum (PVT) Ltd	P-162, Circular Road, Faisalabad
Mustaqim Dyeing & Printing Industries (Pvt) Ltd	D-14/A, Bada Board, S.I.T.E., Karachi
Naseem Fabrics	Suite #404, 4th floor, Faisalcomplex, Bilal Road, Civil Lines, Faisalabad
Nawaz Associates	87 D/1 Main Boulevard Gulberg III, Lahore
Nazir Industries	Suite 3, 7th floor, Textile Plaza, M.A. Jinnah Road, Karachi-74000
Niagara Mills (PVT) Ltd	Kashmir Road, Nishatabad, Faisalabad
Nina Industries Limited	A-29/A, S.I.T.E., Karachi

▼M2

Názov	Adresa
Nishitex Enterprises	P-224, Tikka Gali No 2, Y.Y. Plaza., 1st floor, Montgomery Bazar, Faisalabad
Parsons Industries (PVT) Ltd	E-53 S.I.T.E., Karachi
Popular Fabrics (PVT) Limited	Plot 115, Landhi Industrial Area, Karachi
Rainbow Industries	810/A, Khanewal Road, Multan
Rehman International	P-2, Al Rehman House, Ghulam Rasool Nagar Main Road, Sarfraz Colony, Faisalabad
Sadaqat Textile Mills Pvt Ltd	Sadaqat Street, Sarghoda Road, Faisalabad
Sadiq Siddique Co.	170-A, Latif Cloth Market, M.A. Jinnah Road, Karachi
Sakina Exports International	#313, Dada Chambers, M.A. Jinnan Road, Karachi-74000
Samira Fabrics (PVT) Ltd	401-403, Chapal Plaza, Hasrat Mohani Road, Karachi
Sapphire Textile Mills Limited	313, 3rd floor, Cotton exchange Bldg. I.I., Chundrigar Road, Karachi
Shahzad Siddique (PVT) Ltd	4,5 KM, Khurrainwala Jaranwala Road, Faisalabad
Shalimar Cotton Export (PVT) Ltd	Yousaf Chowk, Sarghoda Road, Faisalabad
Sharif Textiles Industries (PVT) Ltd	PO Box 265, Satiana Road, Faisalabad
Shercotex	39/c, Peoples Colony, Faisalabad
Sitara Textile Industries Limited	6- K.M., Sargodha Road, Faisalabad
South Asian Textile Inds.	Street No 3, Hamedabad Colony, Vehari Road, Multan
Sweety Textiles Pvt Ltd	P-237, 2nd floor, Hassan Arcade Montgomery Bazar, Faisalabad
Tex-Arts	P-22, 1st floor, Montgomery Bazar, Faisalabad
The Crescent Textile Mills Ltd	Sargodha Road, Faisalabad
Towellers Limited	WSA 30-31, Block 1, Federal B, Karachi
Union Exports (PVT) Limited	D-204/A, S.I.T.E., Karachi-75700
United Finishing Mills Ltd	2nd floor, Regency Arcade, The Mall, Faisalabad
United Textile Printing Industries (Pvt) Ltd	PO Box 194, Maqbool Road, Faisalabad
Wintex Exports PVT Ltd	P-17/A, Main Road, Sarfaraz Colony, Faisalabad

▼**M2**

Názov	Adresa
Zafar Fabrics (PVT) Limited	Chak No 119, J.B. (Samana), Sarghoda Road, Faisalabad
Zamzam Weaving and Processing Mills	Bazar 1, Razabad, Faisalabad
ZIS Textiles Private Limited	3Km Sheikhupaura Road Khurrianwala Faisalabad