

**ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 1072/2012**

z dnia 14 listopada 2012 r.

**nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej<sup>(1)</sup> („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

**A. PROCEDURA****1. Wprowadzenie**

- (1) Dnia 16 lutego 2012 r. Komisja Europejska ogłosiła wszczęcie postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu do Unii ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („państwo, którego dotyczy postępowanie”, „Chiny” lub „ChRL”), publikując zawiadomienie o wszczęciu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*<sup>(2)</sup> („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Postępowanie wszczęto w wyniku skargi złożonej w dniu 3 stycznia 2012 r. w imieniu producentów UE („skarżący”), reprezentujących ponad 30 % ogólnej unijnej produkcji ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Wspomniana skarga zawierała dowody *prima facie* wskazujące na przywóz wymienionego produktu po cenach dumpingowych i wynikającą z niego istotną szkodę, co uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania.

**2. Strony objęte postępowaniem**

- (3) Komisja oficjalnie zawiadomiła o wszczęciu postępowania skarżących, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących z ChRL, importerów, przedsiębiorców, użytkowników, dostawców, a także zainteresowane stowarzyszenia, jak również przedstawicieli ChRL. Komisja powiadomiła również producentów w Federacji Rosyjskiej, którą wskazano w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania jako ewentualne państwo analogiczne. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały, że istnieją szczególne powody, dla których powinny zostać przesłuchane, uzyskały taką możliwość.
- (4) Z uwagi na wyraźną dużą liczbą producentów eksportujących i importerów niepowiązanych, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania zwrócono się do producentów eksportujących i niepowiązanych importerów

o zgłoszenie się do Komisji i dostarczenie podstawowych informacji na temat ich działalności mającej związek z produktem objętym postępowaniem w dniach od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r. Informacje te umożliwiłyby Komisji, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, podjęcie decyzji o konieczności dokonania kontroli wyrwykowej oraz – w razie stwierdzenia takiej konieczności – dokonania doboru próby.

- (5) Z powodu dużej liczby unijnych producentów, których dotyczy postępowanie, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania ogłoszono, iż Komisja dokonała tymczasowego doboru próby producentów unijnych w celu ustalenia szkody, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Wstępnego doboru dokonano na podstawie informacji, do których Komisja miała dostęp na etapie wszczęcia postępowania, przy czym o doborze decydowały takie czynniki, jak wartość sprzedaży producenta, wielkość producenta, jego lokalizacja geograficzna w Unii i segment produktów. Próba obejmowała sześciu unijnych producentów, którzy dostarczają wszystkie najważniejsze rodzaje produktów i mają siedziby w pięciu państwach członkowskich, z czego dwóch z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Tymczasowo dobrana próba stanowiła ponad 15 % szacowanej ogólnej produkcji Unii. Jeden ze wstępnie wybranych producentów nie wyraził jednak zgody na włączenie go do próby, natomiast kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że jedno państwo członkowskie, wytwarzające produkt w bardzo dużych ilościach, nie zostało uwzględnione, a powinno znaleźć się w reprezentatywnej próbie. W związku z tym Komisja zmieniła dobraną tymczasowo próbę i w ten sposób ostateczna próba objęła siedmiu producentów unijnych, wytwarzających wszystkie główne rodzaje produktów i mających siedzibę w sześciu państwach członkowskich, z czego dwóch producentów zaliczało się do MŚP. Próba stanowiła ponad 20 % szacowanej łącznej produkcji Unii.
- (6) Około 400 producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących w ChRL, którzy mają ponad 60 % udziału w ogólnym wywozie, dostarczyło wymagane informacje i zgodziło się na włączenie do próby. Na podstawie uzyskanych informacji Komisja dokonała tymczasowego doboru próby pięciu producentów eksportujących, którzy mają największy udział w wywozie do Unii, i zwróciła się do wszystkich znanych jej producentów o przedstawienie uwag odnośnie do zaproponowanej próby. Dwóch eksportujących producentów, którzy zostali włączeni do wstępnej próby, wprowadziło zmiany do informacji dostarczonych na potrzeby kontroli wyrwykowej, w wyniku czego okazało się, że wielkość ich wywozu nie była na tyle duża, aby można było włączyć ich do próby. Komisja wybrała następnie ostateczną próbę obejmującą pięć nowo wyznaczonych największych pod względem wielkości wywozu przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa wybrane do próby mają blisko 20 % udziału w wywozie do Unii wszystkich współpracujących producentów eksportujących.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

<sup>(2)</sup> Dz.U. C 44 z 16.2.2012, s. 22.

- (7) Przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw ostatecznie wybrane w celu włączenia ich do próby to:
- Hunan Hualian China Industry Co., Ltd i jej spółki powiązane,
  - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd i jej spółki powiązane,
  - CHL International Ltd i jej spółki powiązane,
  - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited i jej spółki powiązane („Niceton”), oraz
  - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Jedna spółka zakwestionowała wybór spółek do próby, utrzymując, że powinna zostać do niej włączona. Twierdziła, że włączenie jej nie zwiększyłoby nadmierne liczby przedsiębiorstw w próbie ani nie opóźniłoby dochodzenia, zwłaszcza że spółka ta jest stosunkowo niewielkim eksporterem. Ponadto twierdziła, że jest przedsiębiorstwem będącym w posiadaniu kapitału zagranicznego i że bez niej próba nie będzie reprezentatywna.
- (9) Komisja przypomina, że doboru próby przedsiębiorstw dokonano na podstawie największych wielkości zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, uwzględniając przy tym liczbę producentów, która może być właściwie zbadana w dostępnym czasie. Biorąc pod uwagę, że spółka jest stosunkowo niewielkim eksporterem, włączenie jej nie zwiększyłoby poziomu reprezentatywności próby pod względem wielkości wywozu. Ponadto należy zauważyć, że spółka zgłosiła się bardzo późno – cztery miesiące od chwili powiadomienia wszystkich producentów eksportujących o ostatecznym doborze próby, a także po wizytach weryfikacyjnych w wybranych siedzibach przedsiębiorstw. Wniosek o włączenie do próby został więc odrzucony.
- (10) Ponad sześćdziesięciu niepowiązanych importerów odpowiedziało w terminie na pytania zadane na potrzeby kontroli wyrywkowej i zaoferowało współpracę w postępowaniu. Spośród tych przedsiębiorstw wybrano pięć w celu utworzenia próby. Tych pięciu niepowiązanych importerów wybrano na podstawie wielkości i wartości przywozu i odsprzedaży w Unii, ich lokalizację geograficzną, model biznesowy i segment produktów. Przedsiębiorstwa włączone do próby odpowiadały największym reprezentatywnym ilościom i wartościom przywozu i odsprzedaży w Unii, które można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z danymi liczbowymi zgłoszonymi na etapie kontroli wyrywkowej odpowiadały one około 6% przywozu danego wyrobu w okresie objętym dochodzeniem (OD).
- (11) W celu umożliwienia producentom eksportującym w ChRL ewentualnego przedłożenia wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) lub o indywidualne traktowanie („IT”), Komisja przesłała formularze wniosków do chińskich producentów eksportujących, którzy się o takie formularze zwrócili, oraz do chińskich władz.
- (12) Jedenastu chińskich producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących złożyło wniosek o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, lub o IT, jeśli w trakcie dochodzenia zostałyby ustalone, że nie spełniały warunków MET. Trzech z tych wnioskodawców włączono do próby, natomiast pozostałych ośmiu nie uwzględniono w próbie. Jeden z eksportujących producentów, niewłączony do próby, wycofał później wniosek o MET, a pozostawił wniosek o IT. Pozostałych dwóch producentów eksportujących włączonych do próby i cztery inne przedsiębiorstwa, niewłączone do próby, złożyły jedynie wniosek o IT.
- (13) Komisja przesłała kwestionariusze do pięciu producentów eksportujących w ChRL włączonych do próby, a także do niemal 300 innych producentów eksportujących w ChRL, którzy się o takie kwestionariusze zwrócili. Ponadto kwestionariusze przesłano do siedmiu unijnych producentów włączonych do próby, pięciu importerów włączonych do próby, czterech stowarzyszeń detalistów i dystrybutorów, a także do indywidualnych detalistów i dystrybutorów, którzy zwrócili się o takie kwestionariusze. Ponadto kwestionariusze przesłano do producentów eksportujących w Indiach, Turcji, Brazylii, Tajlandii i Rosji, które uznano za kandydatów w doborze odpowiedniego państwa analogicznego.
- (14) Odpowiedzi uzyskano od trzynastu producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących w ChRL oraz od trzech producentów z ewentualnych państw analogicznych (Brazylii, Tajlandii i Rosji). Ponadto odpowiedzi na kwestionariusz otrzymano od siedmiu producentów unijnych włączonych do próby oraz od pięciu importerów włączonych do próby. Odpowiedzi na kwestionariusz uzyskano również od jednego detalisty, jednego dystrybutora i dwóch stowarzyszeń detalistów i dystrybutorów.
- (15) Ponadto Komisja otrzymała odpowiedzi od ponad 20 importerów niepowiązanych z producentem eksportującym, kilku detalistów, dostawcy programów sprzedażowych oraz od Chińskiej Izby Produktów Przemysłu Lekkiego i Rzemiosła (ang. *Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts-Crafts - CCCLA*).
- (16) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne do wstępnego stwierdzenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:
- Producenci unijni
- (17) Wizyty weryfikacyjne przeprowadzono w siedzibach siedmiu producentów unijnych włączonych do próby.
- (18) Producenci unijni włączeni do próby, jak również pozostali współpracujący producenci unijni, zwrócili się o nieujawnianie ich tożsamości zgodnie z przepisami art. 19 rozporządzenia podstawowego. Twierdzili oni, że ujawnienie ich tożsamości mogłoby mieć poważne niekorzystne skutki.

- (19) Niektórzy skarżący producenci unijni zaopatrują w Unii klientów, którzy również sprowadzają swoje produkty z ChRL, a zatem odnoszą bezpośrednią korzyść z tego przywozu. Skarżący ci twierdzą więc, że znaleźli się w delikatnej sytuacji, gdyż niektórzy spośród ich klientów mogą odczuwać niezadowolenie z faktu złożenia lub wspierania przez te podmioty skargi przeciwko szkodliwemu dumpingowi, którego dotyczy zarzut. Z tych powodów uznali, że istnieje ryzyko odwetu ze strony niektórych z ich klientów. Ponadto niektórzy skarżący producenci unijni również eksportują do Chin. Przedsiębiorstwa te uznały, że złożenie lub popieranie skargi przeciwko szkodliwemu dumpingowi, którego dotyczy zarzut, może stanowić zagrożenie dla ich działalności w Chinach. Wniosek został przyjęty, ponieważ był wystarczająco uzasadniony.
- (20) Przedstawiciele niektórych producentów eksportujących, CCCLA oraz niektórych niepowiązanych importerów utrzymywali, że nie mogli należycie skorzystać z prawa do obrony, ponieważ nie ujawniono tożsamości skarżących i popierających skargę. Twierdzili, że w tych okolicznościach strony nie miały możliwości przedstawienia uwag w sprawie badanej sytuacji, istotnej szkody, faktu czy producentów można będzie wyłączyć z przemysłu unijnego zgodnie z art. 4 ust. 1 lit. a) rozporządzenia podstawowego lub z próby jako producentów niereprezentatywnych. Należy jednak zauważyć, że Komisja zapewniła możliwość sprawdzenia i wyjaśnienia tych problemów na podstawie akt udostępnionych zainteresowanym stronom do wglądu, takich jak korespondencja skierowana do zainteresowanych stron, za pośrednictwem pism dotyczących badanej sytuacji oraz doboru próby oraz poprzez wystąpienie o odpowiednio udokumentowane odpowiedzi innych stron. Argument został zatem odrzucony.
- b) *Producenci eksportujący w ChRL*
- Hunan Hualian China Industry Co., Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd oraz Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd („Hunan Hualian”)
  - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd oraz Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd („Guangxi Sanhuan”)
  - CHL International Ltd oraz CHL Porcelain Industries Ltd („CHL”)
  - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited oraz powiązany przedsiębiorca z siedzibą w Hongkongu, Niceton International Limited („Niceton”)
  - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
  - Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
  - Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
  - Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
  - Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd
  - Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd oraz Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd („Grand Collection”)
  - Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd
  - Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited
- c) *Importerzy unijni*
- Symbol srl, Treviso, Włochy;
  - Metro AG, Düsseldorf, Niemcy;
  - Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Niemcy;
  - Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Austria;
  - IKEA Supply AG, Pratteln, Szwajcaria
- d) *Producent eksportujący w państwie analogicznym*
- (21) Współpracujący producent brazylijski zwrócił się o nieujawnianie jego tożsamości, ponieważ mogłoby to mieć poważne niekorzystne skutki dla jego działalności. Wniosek uznano za uzasadniony i został on przyjęty.
- ### 3. Okres objęty dochodzeniem
- (22) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2008 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).
- (23) Skarżący twierdzili, że okres oceny szkody powinno się wydłużyć o rok z początkiem w 2007 r., natomiast wg CCCLA należało go skrócić o rok i rozpocząć dopiero w 2009 r. Jeśli chodzi o pierwszy wniosek, nie został on uznany, ponieważ nic w aktach sprawy nie wskazywało, by okres badany pięciu lat odzwierciedlał tendencje w lepszy sposób, jak sugerowali skarżący. Jeśli chodzi o drugi wniosek, CCCLA odwołała się w sposób ogólny do orzecznictwa WTO, zgodnie z którym członkowie WTO nie mogą przyjąć sposobu odniesienia, które doprowadzi jedynie do porównania okresu między dwoma punktami czasowymi, i jeśli zmiana roku odniesienia może łatwo odwrócić wyniki dochodzenia, członek WTO może mieć trudności w ustaleniu istnienia istotnej szkody. W toku dochodzenia wykazano jednak, że ograniczenie danego okresu w tej sprawie spowodowałoby zbytne skrócenie okresu analizy, co mogłoby doprowadzić do wypaczonego obrazu tendencji w zakresie szkody z uwagi na wpływ kryzysu ekonomicznego na niektóre wskaźniki. Stąd oba wnioski tymczasowo odrzucono.
- ## B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY
- ### 1. Produkt objęty postępowaniem
- (24) Produkt objęty postępowaniem to ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne objęte kodami CN

6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 i ex 6912 00 90, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej („produkt objęty postępowaniem”). Może być wykonany z porcelany, w tym chińskiej, ceramiki zwykłej, kamionki, ceramiki porowatej lub szlachetnej porcelany, lub innych materiałów. Głównymi surowcami są minerały, takie jak kaolin, skałki i kwarc, a skład stosowanych surowców decyduje o rodzaju końcowego produktu ceramicznego.

- (25) Ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne są sprzedawane w różnych formach, które z czasem ulegały zmianie. Są stosowane w różnych miejscach, np. gospodarstwach domowych, hotelach, restauracjach i placówkach opieki zdrowotnej.

#### 1.1. Wnioski o wyłączenia

- (26) W toku dochodzenia rozpatrzono kilka złożonych wniosków o wyłączenia określonych produktów z zakresu produktu. Analizę tych wniosków streszczono poniżej.

##### 1.1.1. (Szlachetna) porcelana kostna

- (27) W swoich oświadczeniach CCCLA twierdziła, że (szlachetna) porcelana kostna powinna zostać wyłączona z zakresu produktu objętego postępowaniem. (Szlachetna) porcelana kostna rzekomo różni się zasadniczo od pozostałych rodzajów zastaw stołowych i naczyń kuchennych ze względu na różnice w fizycznych cechach charakterystycznych, procesach produkcji, przeznaczeniu końcowym i sposobie, w jaki postrzegają ją klienci. Porcelana ta, wykonana ze sproszkowanych kości wołowych, charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem bieli i przezroczystości. Dzięki bardzo wysokiej wytrzymałości i odporności na wyszczerbienia może być wytwarzana w postaci wyrobów o dużo cieńszych przekrojach i w bardziej złożonym i kosztownym procesie produkcji, raczej niestosowanym przez producentów unijnych. Ponadto jedynie kilku producentów unijnych produkuje (szlachetną) porcelanę kostną.

- (28) W odniesieniu do tych zapewnień w toku dochodzenia wykazano przede wszystkim, że nie istnieje powszechnie przyjęta definicja kostnej porcelany. (Szlachetna) porcelana kostna jest tylko jedną z form porcelany miękkiej, w przypadku której znaczna część surowców jest taka sama jak w przypadku innych artykułów ceramicznych. W swoich argumentach CCCLA podała sprzeczne informacje na temat składu i udziału poszczególnych składników. Po drugie, w toku dochodzenia nie można było potwierdzić, że (szlachetna) porcelana kostna wymaga znacznie bardziej złożonego procesu produkcji. Po trzecie, użycie (szlachetnej) porcelany kostnej jako zastawy stołowej jest wszędzie takie samo, czy to w Chinach, czy Unii. Twardość i odporność również nie są cechami charakterystycznymi (szlachetnej) porcelany kostnej. Przykładowo ceramiczne zastawy stołowe przeznaczone dla restauracji i gastronomii są również wyjątkowo twarde i odporne. Na koniec należy dodać, że (szlachetna) porcelana kostna jest produkowana przez kilku producentów unijnych i konkuruje z (szlachetną) porcelaną kostną przywożoną z Chin. Żądania wyłączenia (szlachetnej) porcelany kostnej z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

#### 1.1.2. Ceramiczne noże (kuchenne)

- (29) Dwóch producentów eksportujących, CCCLA i różni importerzy twierdzili, że ceramiczne noże (kuchenne) należałoby wyłączyć z zakresu produktu. Wniosek ten został oparty na zarzucie, że ze względu na specyficzność noży, nie można ich uznać za taki sam produkt jak inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Głównie ceramicznych noży (kuchennych) zazwyczaj są wykonane z tlenku cyrkonu, który nie jest stosowany w przypadku „standardowych” zastaw stołowych, takich jak filiżanki i talerze. Ich stopień wymienności z głównymi kategoriami produktu objętego postępowaniem jest więc ograniczony.
- (30) W toku dochodzenia stwierdzono, że ceramiczne noże (kuchenne) mają takie same fizyczne cechy charakterystyczne (kształt i twardość), wzór przemysłowy i przeznaczenie końcowe (cięcie) jak metalowe noże (kuchenne). W konsekwencji różnią się od pozostałych produktów objętych postępowaniem, ponieważ te ostatnie, ze względu na ich określony wzór i właściwości fizyczne, są głównie przeznaczone do przechowywania w nich środków spożywczych.
- (31) Ponadto twierdzono, że technologia produkcji tych ceramicznych noży (kuchennych) nie istnieje w Unii, tak więc kontynuowanie dochodzenia w zakresie tych ceramicznych noży (kuchennych) naruszyłoby przepisy Unii i WTO. Skarżący przyznają, że według ich wiedzy nie ma takiej produkcji w Unii.
- (32) Dodano również, że ceramiczne noże (kuchenne) są sprzedawane jedynie w ekskluzywnych miejscach i inne są również kanały dystrybucji (dystrybutorzy narzędzi kuchennych) i stowarzyszenie przedstawicielskie (stowarzyszenie producentów sztućców). W toku dochodzenia nie można było jednak potwierdzić, czy kwestie te były równoznaczne z innym postrzeganiem tych noży przez konsumenta niż pozostałych rodzajów ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych.
- (33) Ponadto twierdzono, że środki dotyczące noży kuchennych nie przywróciłyby sprawiedliwych warunków rynkowych dla zastaw stołowych, a raczej działałaby na szkodę konsumentów końcowych (ceramicznych noży (kuchennych)). Niektóre strony stwierdziły, że niemożliwe jest istnienie istotnej szkody dla przemysłu unijnego w tym względzie, ponieważ ceramiczne noże (kuchenne) nie są produkowane w Unii. Komisja podporządkowała analizę tych twierdzeń rozstrzygnięciu, czy ceramiczne noże (kuchenne) i inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych uznaje się za stanowiące jeden produkt.
- (34) W oparciu o rozważania w motywie (30) powyżej w toku dochodzenia tymczasowo uznano, że ceramiczne noże (kuchenne) zasadniczo różnią się od innych rodzajów ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych ze względu na cechy fizyczne, procesy produkcji i przeznaczenie końcowe. Stąd wniosek

o wyłączenie ich z zakresu produktu objętego niniejszym postępowaniem został tymczasowo przyjęty.

#### 1.1.3. Artykuły w stylu chińskim/orientalnym

- (35) Dwóch importerów twierdziło, że zastawy stołowe i naczynia kuchenne w stylu chińskim/orientalnym należy wyłączyć z zakresu produktu. Głównym podawanym powodem był fakt, że artykuły tego rodzaju nie są produkowane w Unii, że w Unii zapotrzebowanie na te dobra zaspokajał zawsze przywóz i że tego rodzaju przywóz nie ma żadnego negatywnego wpływu na jakikolwiek udział przemysłu unijnego w rynku.
- (36) W toku dochodzenia ustalono, że nie istnieje powszechnie przyjęta i obiektywna definicja tej kategorii ani specyficzne cechy, które pozwoliłyby ją zidentyfikować. Ponadto producenci unijni mogą również wytwarzać wyroby w tym stylu. Co więcej zastawy stołowe i naczynia kuchenne w stylu chińskim/orientalnym nie mają niepowtarzalnego lub innego przeznaczenia końcowego. Na koniec należy dodać, że w toku dochodzenia dokładnie określono, że w wielu azjatyckich restauracjach korzysta się z zastaw stołowych w zachodnim stylu i że odnośny produkt można łatwo zastąpić. Wnioski o wyłączenie artykułów w stylu chińskim/orientalnym z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

#### 1.1.4. Trwała porcelana

- (37) Z jednej strony twierdzono, że trwała porcelana powinna zostać wyłączona z zakresu produktu ze względu na jej niepowtarzalne fizyczne cechy charakterystyczne i proces produkcji. Trwała porcelana, charakteryzująca się większą odpornością i wytrzymałością, zawiera od 6 do 10 % sproszkowanego tlenku glinu, natomiast proces przygotowania surowców (kaolinu) jest niepowtarzalny. Produkcja trwałej porcelany wymaga wykwalifikowanych pracowników, a sama porcelana charakteryzuje się wyższą jakością i ceną w porównaniu z tradycyjnymi zastawami stołowymi. Ponadto nie ma unijnych producentów takiej porcelany.
- (38) Z drugiej strony, pewien importer zgłosił, że trwała porcelana, zazwyczaj używana jako zastawy hotelowe, stanowi znaczną część ogólnej chińskiej produkcji ceramicznej, a więc nieuwzględnienie jej prowadziłoby do mylnych wyników w dochodzeniu.
- (39) W toku dochodzenia wykazano, że nie ma powszechnie przyjętej i obiektywnej definicji trwałej porcelany ani niepodważalnych cech, które pozwoliłyby ją zidentyfikować. Ponadto producenci unijni mogą również wytwarzać ten rodzaj zastawy stołowej i w związku tym produkty wytworzone w Unii i produkty chińskie stanowią dla siebie nawzajem bezpośrednią konkurencję. Co więcej trwała porcelana nie ma niepowtarzalnego lub innego przeznaczenia końcowego. Wnioski o wyłączenie trwałej porcelany z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

#### 1.1.5. Porcelana wytwarzana ręcznie

- (40) Szwedzkie stowarzyszenie reprezentujące odpowiednich szwedzkich importerów złożyło oświadczenia na rzecz wyłączenia ręcznie wytwarzanej porcelany z zakresu produktu objętego postępowaniem. Stowarzyszenie powołało się na długą historię tych wyrobów rękodzieła

w Chinach, jego przystępność oraz różny sposób postrzegania przez konsumentów chińskich ręcznie wykonanych artykułów w stosunku do artykułów produkowanych w Unii metodami innymi niż ręczne.

- (41) W toku dochodzenia wykazano jednak, że z jednej strony nie istnieje powszechnie przyjęta/obiektywna definicja tej kategorii, a z drugiej strony, kilku producentów unijnych produkuje prowadzi działalność w zakresie ręcznej produkcji porcelany. W toku dochodzenia nie wykazano innych charakterystycznych cech fizycznych znacznie ją różniących od innych rodzajów ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych ani innego sposobu postrzegania wśród konsumentów w porównaniu z wykonaną ręcznie porcelaną produkowaną w Unii. Wniosek o wyłączenie ręcznie wykonanej porcelany z zakresu produktu objętego postępowaniem zostaje więc tymczasowo odrzucony.

#### 1.1.6. Ręcznie malowane zastawy stołowe

- (42) Różni importerzy składali oświadczenia dotyczące wyłączenia ręcznie malowanych zastaw stołowych z zakresu produktu objętego postępowaniem. Przedstawiane argumenty odnosiły się do faktu, iż malowane ręcznie zastawy stołowe są przeznaczone dla pewnej grupy konsumentów, że mogą być używane do innych celów niż tradycyjne zastawy stołowe (np. jako dekoracja), że nie są produkowane w komercyjnych ilościach w Unii, nie są bezpośrednio konkurencyjne ani wymienne z innymi zastawami stołowymi czy naczyniami kuchennymi, że są w inny sposób postrzegane przez konsumentów, są luksusowe i delikatniejsze, że ich proces produkcji jest specyficzny, bardziej pracochłonny i wymaga wysoce wykwalifikowanych pracowników.
- (43) W toku dochodzenia wykazano, że do etapu malowania produkt jest całkowicie identyczny z mechanicznie malowanymi zastawami stołowymi. Wykazano też, że fakt iż proces produkcji wymaga większego udziału obróbki ręcznej nie powoduje zmiany produktu na inny; wielkości konsumentów końcowych trudno jest odróżnić ręcznie malowaną porcelanę od porcelany malowanej mechanicznie, o ile w ogóle jest to możliwe. W toku dochodzenia wykazano ponadto, że ręcznie malowane zastawy stołowe mają zasadniczo takie same przeznaczenie końcowe jak inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i że niekoniecznie są one bardziej delikatne. Stwierdzono również, że kilku producentów unijnych produkuje ręcznie malowaną porcelanę i że produkty wytworzone w Unii i produkty przywożone są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem. Wnioski o wyłączenie ręcznie malowanych zastaw stołowych z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

#### 1.1.7. Zastawy stołowe zdobione ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną

- (44) Jeden importer złożył oświadczenie dotyczące wyłączenia zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną z zakresu produktu objętego postępowaniem. Przedstawione argumenty dotyczyły faktu, że z zastawami stołowymi zdobionymi ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną wiąże się inny proces produkcji, inne zastosowanie (takie zastawy stołowe są używane do podawania posiłków i napojów, natomiast zastawy zdobione

naszklownie zazwyczaj nie mogą być używane do tego celu) oraz inna jakość i charakterystyczne cechy fizyczne, a mianowicie bezpieczeństwo dla żywności i stuprocentowa odporność na działanie zmywarki do naczyń i kuchenki mikrofalowej. Strona również stwierdziła, że żaden producent unijny nie może ani nie ma zamiaru produkować zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną w ilościach komercyjnych i uznała, że nie ma ryzyka obchodzenia prawa w razie wykluczenia takich zastaw stołowych z zakresu produktu objętego postępowaniem. Stwierdziła również, że konsument postrzega takie artykuły w inny sposób, ponieważ są one raczej odbierane jako przedmioty kolekcjonerskie/luksusowe, a nie jako część marki, i nie są sprzedawane w pełnych zestawach.

- (45) W toku dochodzenia wykazano jednak, że, z jednej strony, nie istnieje powszechnie przyjęta/obiektywna definicja tej kategorii, a z drugiej strony kilku producentów unijnych produkuje takie zastawy. Zauważono ponadto, że produkty wykonane w Unii i produkty przywożone są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem. W toku dochodzenia ujawniono, że z fizycznego punktu widzenia produkt jest całkowicie identyczny z mechanicznie malowanymi zastawami stołowymi i że przeciętny konsument nie odróżnia zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną od innych rodzajów zdobionych zastaw stołowych. Wskazano również, że fakt, iż proces produkcji wymaga bardziej wykwalifikowanej siły roboczej, nie zmienia produktu w inny produkt i że zastawy stołowe zdobione ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną mają zasadniczo takie samo przeznaczenie końcowe jak inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych. Wnioski o wyłączenie zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

#### 1.1.8. Zastawy stołowe wyprodukowane poza UE

- (46) Zgodnie z niektórymi oświadczeniami importerów dochodzenie powinno ograniczać się do rynków obecnie obsługiwanych przez skarżących producentów unijnych. W przeciwnym razie cła mogłyby zaszkodzić niektórym „wyspecjalizowanym” importerom, którzy nie byłiby wtedy w stanie zaopatrywać się u unijnych producentów. Stwierdzono również, że producenci unijni posiadający znaki towarowe nie produkują dla innych przedsiębiorstw i że producenci unijni nie obsługują małych zamówień ani nie stosują odlewów, czego wymagają niektóre kształty. Producenci unijni nie są elastyczni i nie oferują wyrobów upominkowych.
- (47) Tę skargę tymczasowo odrzucono, ponieważ jest zbyt obszerna i niejasna oraz brak jest obiektywnej podstawy dla takiego wykluczenia. Ponadto producenci unijni dysponują szerokim asortymentem produktów i regularnie oferują nowe produkty, przez co kolekcje i asortymenty produktów nieustannie ulegają zmianom. Takie same rodzaje produktów i jakość, jakie oferuje przemysł unijny są również regularnie oferowane przez eksporterów. Ponadto w toku dochodzenia ujawniono, że istnieją producenci unijni produkujący artykuły pod markami innych stron. Stwierdzono również, że produkty wyprodukowane w Unii i produkty przywożone z Chin są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem, można

łatwo je zastępować i mają takie samo końcowe przeznaczenie, nie różnią się procesem produkcji i sposobem postrzegania wśród konsumentów. Kwestia elastyczności została omówiona w części poświęconej interesowi Unii.

#### 1.1.9. Wyroby kamionkowe

- (48) Importer zaangażowany w produkcję w Chinach stwierdził, że przywóz produktów kamionkowych, na które składają się głównie naczynia kuchenne, powinien zostać wyłączony z zakresu produktu. Według tej strony w Unii produkcja wyrobów kamionkowych ma charakter marginalny i istnieje także duże prawdopodobieństwo, że skarżący włączyli produkty kamionkowe, aby zapobiec obejściu ceł. Importer utrzymywał również, że stosowane przez niego ceny przywożonych produktów były znacznie wyższe od cen stosowanych przez innego producenta w Unii i że ten przywóz nie powodował obniżki cen ani szkody.
- (49) W toku dochodzenia wykazano jednak, że wielkość unijnej produkcji wyrobów kamionkowych jest znaczna. Okazało się również, że produkty kamionkowe wytwarzane w Unii i produkty kamionkowe przywożone z Chin są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem, można je łatwo zastąpić i mają takie samo końcowe przeznaczenie, nie różnią się procesem produkcji, sposobem postrzegania przez konsumentów i cechami fizycznymi. Zarzuty dotyczące ceny omówiono w motywie (240). Wniosek o wyłączenie wyrobów kamionkowych z zakresu produktu objętego postępowaniem zostaje więc tymczasowo odrzucony.
- (50) Strona twierdziła też, że glazurowane lub emaliowane wyroby kamionkowe lub wyroby kamionkowe kolorowe, z wyjątkiem koloru białego, lub o kolorach przechodzących w różne odcienie, glazurowane lub emaliowane, powinny zostać wykluczone z zakresu produktu objętego postępowaniem. Na tym etapie postępowania nie można było jednak podjąć decyzji w tej sprawie.

#### 1.1.10. Pozostałe wnioski

- (51) Jeden z importerów twierdził, że zakres produktu objętego postępowaniem był zbyt obszerny, aby możliwe było racjonalne porównanie rodzajów produktów. Inny importer zaangażowany w produkcję w Chinach wyraził podobną opinię. W tym względzie niektóre strony również odniosły się do czysto dekoracyjnych artykułów.
- (52) W związku z tym należy zauważyć, że odpowiednie kryteria zastosowane w celu określenia, czy produkt będący przedmiotem dochodzenia można uznać za jeden produkt, tj. pod względem jego podstawowych cech fizycznych i charakterystyki technicznej, określono szczegółowo poniżej. Czysto dekoracyjne artykuły nie są więc objęte postępowaniem. Ponadto, chociaż różne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych mogą rzeczywiście różnić się od siebie pewnymi cechami szczególnymi, w toku dochodzenia wykazano, że z wyłączeniem noży ceramicznych ich podstawowe cechy charakterystyczne pozostają takie same. Ponadto fakt, że produkt objęty postępowaniem może być wytwarzany w pewnych wariantach w procesie produkcji, sam w sobie nie jest kryterium, które mogłoby prowadzić do ustalenia dwóch lub kilku odrębnych produktów. Na koniec w toku dochodzenia wykazano także, iż różne typy produktu objętego postępowaniem

były na ogół sprzedawane poprzez te same kanały sprzedaży. Niektóre wyspecjalizowane sklepy mogą skupiać się na pewnych określonych rodzajach produktu, jednak znaczna część dystrybutorów (detalistów, domów towarów, supermarketów) sprzedaje różne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w celu zaoferowania szerszego wyboru klientom. Twierdzenia, że zakres produktu objętego postępowaniem jest zbyt szeroki, zostają więc tymczasowo odrzucone.

- (53) Jedna ze stron stwierdziła, że niektóre ceramiczne młynki do przypraw powinny zostać wyłączone z zakresu produktu. W toku dochodzenia nie można było jednak rozstrzygnąć o ich specyfice, wniosek został więc tymczasowo odrzucony.

#### 1.2. Wniosek w sprawie produktu objętego postępowaniem

- (54) W toku dochodzenia wykazano, że wszystkie rodzaje zastaw ceramicznych i naczyń kuchennych, mimo różnic pod względem właściwości i stylu, posiadają takie same podstawowe fizyczne cechy charakterystyczne i charakterystykę techniczną, tj. ich ceramika jest przede wszystkim przeznaczona do kontaktu z żywnością, są one zasadniczo stosowane do tych samych celów i można je odbierać jako różne rodzaje tego samego produktu.
- (55) Oprócz faktu, iż posiadają one jednakowe podstawowe cechy charakterystyczne i charakterystykę techniczną, wszystkie te różne modele i typy są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem i są bardzo dużym zakresem wymienne. Obrazowo ilustruje to brak wyraźnych linii podziału pomiędzy nimi, tzn. poszczególne rodzaje produktu nakładają się na siebie i są konkurencyjne wobec siebie, a typowi nabywcy często nie odróżniają na przykład wyrobów porcelanowych od nieporcelanowych.
- (56) Jak jednak wyjaśniono w motywach (29)-(34) powyżej, za właściwe uznano zawężenie definicji zakresu produktu, który stanowił podstawę dla wszczęcia niniejszego dochodzenia, wyłączając z niego noże ceramiczne. W związku z tym produkt objęty postępowaniem został tymczasowo zdefiniowany jako ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne, z wyłączeniem noży ceramicznych, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej, obecnie objęte kodami CN ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 i ex 6912 00 90.
- (57) Podsumowując, do celów niniejszego postępowania i w zgodzie ze stałą praktyką Unii uznaje się zatem, że wszystkie rodzaje produktu opisanego powyżej, z wyjątkiem noży ceramicznych, powinny być uważane za jeden produkt.

#### 2. Produkt podobny

- (58) W toku dochodzenia wykazano, że ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne produkowane i sprzedawane przez przemysł unijny w Unii, ceramiczne zastawy stołowe produkowane i sprzedawane na krajowym rynku ChRL oraz ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne przywożone do Unii z ChRL, a także produkowane i sprzedawane w Brazylii, która pełni rolę państwa analogicznego, posiadają takie same podstawowe charakterystyczne cechy fizyczne i chemiczne oraz takie samo podstawowe przeznaczenie końcowe.

#### 2.1. Wnioski stron

- (59) W trakcie dochodzenia niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne produkowane przez przemysł unijny i sprzedawane na unijnym rynku nie są podobne do produktu objętego postępowaniem. Strony utrzymywały, że dowodzą tego w szczególności różnice pomiędzy produktami pod względem właściwości, jakości, postrzegania przez konsumentów, kanałów sprzedaży i segmentacji. Ponadto utrzymywano, że konsumenci w Unii zwykle postrzegają produkt objęty postępowaniem jako produkt tańszy oraz że z produktami tymi nie wiążą się żadne dodatkowe korzyści wynikające ze sprzedaży pod określoną marką.
- (60) Pod tym względem w toku dochodzenia ujawniono sprzeczności w twierdzeniach importerów. Niektórzy twierdzili, że produkt objęty postępowaniem jest zazwyczaj niższej jakości i w porównaniu z produktami wytworzonymi w Unii zalicza się do innej kategorii cenowej, według innych natomiast markowe ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne produkowane w państwie, którego dotyczy postępowanie, są przywożone po wyższych cenach z Chin.
- (61) Jeden niewłączony do próby importer twierdził, że niemieccy producenci przywiązują szczególną wagę do jakości, której odzwierciedleniem jest informacja „wyprodukowano w Niemczech (*made in Germany*)”. Strona stwierdziła, że jakość naczyń płaskich dostarczanych przez niektóre niemieckie marki jest znacznie wyższa ze względu na metodę produkcji, natomiast inni importerzy stwierdzili, że zaopatrują się w Chinach ze względu na dobrą jakość, możliwości w zakresie odlewania i wykwalifikowanych pracowników. W toku dochodzenia potwierdzono, że w Unii ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne niskiej i wysokiej jakości są produkowane i sprzedawane przez te same kanały dystrybucji jak produkt objęty postępowaniem, tj. za pośrednictwem niezależnych detalistów, niewyspecjalizowanych supermarketów, domów towarowych itp. Konkuruje one zatem na tym samym rynku.
- (62) Ponadto ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne niekoniecznie wskazują na swój kraj pochodzenia. Często więc bardzo trudno rozróżnić klientów pomiędzy ceramicznymi zastawami stołowymi i naczyniami kuchennymi produkowanymi w państwie, którego dotyczy postępowanie, a produktami wyprodukowanymi w Unii.

#### 2.2. Wniosek

- (63) Z tych względów stwierdza się, że choć istnieją pewne drobne różnice, ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne wyprodukowane w państwie, którego dotyczy postępowanie, i wywożone z niego, ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne wyprodukowane i sprzedawane na brazylijskim rynku oraz ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne wyprodukowane i sprzedawane w Unii mają takie same podstawowe fizyczne cechy charakterystyczne i przeznaczenia końcowe, uznaje się je więc za podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

### C. DUMPING

#### 1. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”)

- (64) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego, w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu z ChRL, wartość normalną należy ustalić zgodnie z ust. 1–6 wyżej wymienionego artykułu w odniesieniu do producentów, co do których stwierdzono, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:
- decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku, bez znacznej ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe;
  - przedsiębiorstwa posiadają jeden przejrzysty zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości oraz jest stosowana do wszystkich celów;
  - nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;
  - prawo upadłościowe i prawo własności gwarantują stabilność i pewność prawną; oraz
  - przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym.
- (65) Jak ustalono w motywie (12) powyżej, jedenastu producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących z ChRL wniosło o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) i odpowiedziało na formularz wniosku o MET w podanym terminie. Jednakże jeden producent eksportujący wycofał później swój wniosek o MET.
- (66) W swoim wyroku w sprawie C-249/10 P – *Brosmann i inni przeciwko Radzie*, Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że technika przeprowadzania kontroli wrywkowej ustanowiona w art. 17 rozporządzenia podstawowego nie może być stosowana do celów rozpatrywania wniosków o traktowanie na zasadach rynkowych na podstawie art. 2 ust. 7 lit. c) tego rozporządzenia. Trybunał uznał też, że zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. c), współpracujący producenci, którzy nie zostali włączeni do kontroli wrywkowej, mają prawo do tego, aby ich wniosek o traktowanie na zasadach rynkowych został rozpatrzony, niezależnie od tego, czy zachodziła potrzeba obliczenia dla tych przedsiębiorstw indywidualnego marginesu dumpingu poza grupą ujętą w próbie<sup>(1)</sup>. W świetle tego wyroku postanowiono rozpatrzeć nie tylko wnioski o MET trzech eksportujących producentów lub grup eksportujących producentów włączonych do próby, ale również siedmiu eksportujących producentów lub grup eksportujących producentów, którzy nie zostali włączeni do próby. Komisja zgromadziła wszelkie informacje, które uznała za potrzebne, i zweryfikowała wszelkie informacje dostarczone we wniosku o MET w siedzibach przedsiębiorstw, o których mowa.
- (67) Zgodnie z utrwaloną i stałą praktyką Unii sprawdza się, czy grupa powiązanych przedsiębiorstw jako całość spełnia warunki MET. W przypadkach, w których spółka zależna czy inna spółka powiązana z wnioskodawcą w ChRL jest zaangażowana, bezpośrednio lub pośrednio, w produkcję lub sprzedaż produktu objętego postępowaniem, analiza pod kątem MET jest zatem przeprowadzana w odniesieniu do każdej spółki indywidualnie oraz do grupy spółek jako całości.
- (68) Wnioski o MET dziesięciu eksportujących producentów, składających się z szesnastu podmiotów prawnych, zostały odpowiednio zweryfikowane.
- (69) Okazało się, że żaden z dziesięciu współpracujących eksportujących producentów lub grup producentów w ChRL nie spełnia kryteriów MET. W toku dochodzenia w sprawie MET wykazano w szczególności, że żaden z eksportujących producentów, ani indywidualnie ani jako grupa, nie posiada przejrzystego zestawu podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. W toku dochodzenia ustalono również, że siedem spółek, lub grup spółek, nie jest w stanie dowieść Komisji, że nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej. Ponadto trzy z dziesięciu spółek nie wykazały, że decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku, bez ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe.
- (70) Ponadto w trakcie wizyty weryfikacyjnej w jednej z powyższych spółek ustalono, że podała w swoim formularzu wniosku o MET informacje mylące i niepełne, w szczególności w odniesieniu do spółki powiązanej. Ogólna współpraca z tą spółką przebiegała wyjątkowo mało sprawnie, dlatego poinformowano ją o możliwości zastosowania art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i zwrócono się do niej o przedstawienie uwag. Otrzymałe uwagi potwierdziły brak współpracy, w szczególności w odniesieniu do kwestii spółki powiązanej. W związku z tym postanowiono tymczasowo, że nie będzie ona odtąd uznawana za współpracującego eksportującego producenta i że wstępne lub ostateczne ustalenia będą oparte na dostępnych faktach zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (71) Komisja oficjalnie poinformowała przedsiębiorstwa objęte postępowaniem w ChRL, władze ChRL oraz skarżącego o wynikach ustaleń w sprawie MET. Dano im również możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz złożenia wniosku o przesłuchanie, w przypadku zaistnienia szczególnych powodów, dla których powinni zostać przesłuchani.

<sup>(1)</sup> Zob. również Wniosek w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej; Bruksela, 8.6.2012 COM(2012) 270 Final, 2012/0145(Cod).



- (72) Kilka spółek twierdziło, że Komisja nie odpowiedziała na ich wnioski o MET w ciągu trzech miesięcy, jak tego wymaga art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Dochodzenie obarczone jest zatem błędem proceduralnym i Komisja powinna je zakończyć zgodnie z wyrokiem w sprawie *Brosmann* <sup>(1)</sup>.
- (73) Komisja przyznała, że z powodu ogromnej liczby wniosków o MET, rozpatrzonych i zweryfikowanych na miejscu w Chinach, w tej konkretnej sprawie nie można było rozstrzygnąć wniosków o MET w wyznaczonym okresie. Należy jednak przypomnieć, że Sąd niedawno uznał, że rozstrzygnięcie o MET po okresie trzech miesięcy, o którym mowa w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, nie jest samo w sobie wystarczające, by doprowadzić do unieważnienia rozporządzenia nakładającego środki antydumpingowe <sup>(2)</sup>. Wniosek został zatem odrzucony.
- (74) Ponadto sześć przedsiębiorstw zakwestionowało ocenę Komisji, według której nie posiadają przejrzystego zestawu podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. Komisja dokładnie przeanalizowała te wnioski i uznała, że przedstawione wyjaśnienia nie są w stanie obalić ogólnych ustaleń dokonanych w wyniku kontroli na miejscu. W szczególności, w niektórych przypadkach nowe dostarczone informacje były sprzeczne z informacjami przedstawionymi wcześniej, natomiast w niektórych innych przypadkach spółki przedłożyły nowy potwierdzający dowód, którego nie dostarczono lub nie udostępniono w trakcie kontroli na miejscu.
- (75) Pięć spółek również zakwestionowało ustalenia Komisji, zgodnie z którymi nie wykazały one, iż nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej. Dostarczone uwagi nie są jednak w stanie wpłynąć na zmianę ustaleń Komisji dokonanych w wyniku kontroli na miejscu. W szczególności spółki nie dostarczyły dowodu, który mógłby unieważnić wstępne ustalenia Komisji, zgodnie z którymi występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej, w odniesieniu do na przykład do aktywów i praw użytkowania gruntu.
- (76) Ponadto dwie spółki kwestionują ustalenia, zgodnie z którymi nie wykazały one, że decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku bez ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe. W szczególności uwagi otrzymane od jednej spółki nie były w stanie obalić ustaleń Komisji, zgodnie z którymi państwo ingerowało w politykę zatrudnienia, natomiast druga spółka dostarczyła nowe i sprzeczne informacje na temat zakupów surowca.
- (77) Z powyższego wynika, że żaden z wysuniętych argumentów nie był w stanie odmienić ustaleń dotyczących rozstrzygnięcia o MET.
- (78) Na podstawie powyższego można stwierdzić, że żaden z dziesięciu współpracujących eksportujących producentów, którzy złożyli wniosek o MET, ani żadna z grup eksportujących producentów w ChRL, które złożyły taki wniosek, nie mogli wykazać, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

## 2. Indywidualne traktowanie (IT)

- (79) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, dla państw, których dotyczy ten artykuł, ustalana jest ogólnokrajowa stawka celna, z wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, że spełniają kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:
- w przypadku przedsiębiorstw, będących całkowicie lub częściowo własnością spółek zagranicznych lub spółek „joint venture”, eksporterzy mają swobodę wycofywania do kraju kapitału i zysków;
  - ceny eksportowe i wywożone ilości oraz warunki sprzedaży są swobodnie ustalane;
  - większość udziałów znajduje się w posiadaniu osób prywatnych, a urzędnicy państwowi znajdujący się w zarządzie lub zajmujący kluczowe stanowiska kierownicze są w mniejszości, lub należy wykazać, że spółka jest wystarczająco niezależna od interwencji państwa;
  - przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym; oraz
  - interwencja państwa nie pozwala na obejście środków, jeżeli indywidualni eksporterzy korzystają z różnych stawek celnych.
- (80) Trzech eksportujących producentów, którzy zostali ujęci w próbie, i siedmiu eksportujących producentów, którzy nie zostali ujęci w próbie, a którzy złożyli wnioski o MET, również ubiegali się o IT w razie nieprzyznania im MET. Ponadto dwóch eksportujących producentów w próbie i czterech eksportujących producentów niewłączonych do próby złożyło wnioski wyłącznie o IT. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego rozpatrywane są jedynie wnioski o IT przedsiębiorstw włączonych do próby.

<sup>(1)</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 2 lutego 2012 r. w sprawie C-249/10 P, *Brosmann Footwear HK i inni przeciwko Radzie*.

<sup>(2)</sup> Wyrok Sądu z dnia 18 września 2012 r. w sprawie T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd przeciwko Radzie*, pkt 167 (dotychczas nieopublikowany) oraz wyrok Sądu z dnia 10 października 2012 r. w sprawie T-170/09; *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd przeciwko Radzie*, pkt 53 (dotychczas nieopublikowany).

(81) Biorąc pod uwagę, że wszystkie wnioski o MET zostały tymczasowo odrzucone, oraz w oparciu o dostępne informacje ustalono tymczasowo, że wszystkie przedsiębiorstwa włączone do próby, które złożyły wnioski o IT, spełniają kryteria przyznania IT.

### 3. Indywidualne badanie („IE”)

(82) Wnioski o indywidualne badanie zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego zostały złożone przez siedmiu współpracujących eksportujących producentów lub grup eksportujących producentów nieujętych w próbie.

(83) Na tym etapie postępowania Komisja nie podjęła żadnej decyzji w kwestii wniosków o indywidualne badanie, zostaną one podjęte we właściwym czasie.

### 4. Wartość normalna

#### 4.1. Wybór państwa analogicznego

(84) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego normalną wartość w odniesieniu do producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, należy ustalić na podstawie krajowych cen lub normalnej wartości skonstruowanej w państwie analogicznym.

(85) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wskazała swój zamiar wykorzystania Federacji Rosyjskiej jako odpowiedniego państwa analogicznego w celu ustalenia wartości normalnej i wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag w tej kwestii.

(86) Komisja otrzymała wiele odpowiedzi stwierdzających, że Rosja nie jest odpowiednim państwem analogicznym. W szczególności uzyskane informacje wskazywały, że Rosja to rynek porcelany wysokiej klasy, specjalizujący się w porcelanie dekoracyjnej wykonanej z drogich materiałów, natomiast krajowa produkcja produktu objętego postępowaniem jest stosunkowo niewielka w porównaniu z krajową konsumpcją. Ponadto rosyjski rynek chronią bariery pozataryfowe, np. systemy certyfikacji GOST. Uznano zatem, że Rosja nie jest odpowiednim państwem analogicznym.

(87) Komisja przeanalizowała zatem, czy istnieją inne państwa, które mogłyby należycie pełnić rolę państwa analogicznego, i przesłała pisma do znanych jej producentów w kilku państwach, w tym Tajlandii, Indiach, Malezji, Turcji, Brazylii, na Ukrainie, w Indonezji, Egipcie, Kolumbii, Korei Południowej, Bangladeszu i Argentynie, w wyniku czego producenci z Indii, Turcji, Brazylii i Rosji potwierdzili chęć współpracy z Komisją. Tylko trzech producentów odpowiednio z Brazylii, Tajlandii i Rosji przedłożyło jednak odpowiedzi na kwestionariusz. W toku dochodzenia wykazano, że Brazylia ma konkurencyjny krajowy rynek ceramicznych zastaw stołowych i naczyní kuchennych charakteryzujący się obecnością wielu producentów i stosunkowo niskimi należnościami celnymi. Ponadto dane przedłożone przez współpracującego brazylijskiego producenta zostały przeanalizowane i uznane za wiarygodne informacje, które mogą stanowić podstawę dla normalnej wartości.

(88) W świetle powyższego i uwzględniając wszystkie informacje dostępne na tym etapie postępowania Brazylia została tymczasowo wybrana na odpowiednie i uzasadnione państwo analogiczne zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

#### 4.2. Określenie wartości normalnej

(89) W świetle faktu, że wszystkie wnioski o MET zostały odrzucone, wartość normalna dla wszystkich chińskich eksportujących producentów została ustalona w oparciu o informacje uzyskane od producenta w państwie analogicznym, zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

(90) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała najpierw, czy sprzedaż produktu podobnego w Brazylii niezależnym klientom była reprezentatywna. Sprzedaż produktu podobnego przez brazylijskiego współpracującego producenta została uznana za reprezentatywną na krajowym rynku w Brazylii w stosunku do produktu objętego postępowaniem wywożonego do Unii przez eksportujących producentów ujętych w próbie.

(91) Następnie Komisja zbadała, czy sprzedaż ta może być uznana za prowadzoną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Stwierdzono to poprzez ustalenie odsetka sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom. Transakcje sprzedaży uznawano za przynoszące zysk, jeżeli cena jednostkowa była równa lub wyższa niż koszt produkcji. W związku z tym określono koszty produkcji brazylijskiego producenta w OD.

(92) W odniesieniu do tych rodzajów produktu, w przypadku których ponad 80 % wielkości sprzedaży danego rodzaju produktu na rynku krajowym zostało zrealizowane powyżej kosztów, a średnia ważona cena sprzedaży danego rodzaju była równa lub wyższa od jednostkowego kosztu produkcji, wartość normalna dla każdego rodzaju produktu została wyliczona jako średnia ważona rzeczywistych cen krajowych całej sprzedaży rozpatrywanego rodzaju, niezależnie od tego, czy była to sprzedaż z zyskiem czy nie.

(93) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu z zyskiem stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju, lub gdy średnia ważona cena danego rodzaju była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalna oparta była na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona cena wyłącznie sprzedaży krajowej z zyskiem dla danego rodzaju w OD.

(94) Jeśli chodzi o rodzaje produktu, które nie przynosiły zysków, wartość normalna została skonstruowana przy użyciu kosztów produkcji brazylijskiego producenta, powiększonych o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne i zysk ze sprzedaży rentownych rodzajów produktów brazylijskiego producenta.

### 5. Ceny eksportowe dla producentów eksportujących, którym przyznano IT

(95) Z uwagi na to, że wszyscy współpracujący producenci eksportujący, którym przyznano IT, dokonywali sprzedaży eksportowej do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych odbiorców w Unii, ceny eksportowe określono zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego na podstawie cen faktycznie płaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem.

## 6. Porównanie

- (96) Wartość normalną i ceny eksportowe porównywano na podstawie ceny ex-works. Marginesy dumpingu zostały ustalone przez porównanie indywidualnych cen ex-works eksporterów włączonych do próby z krajowymi cenami sprzedaży analogicznego producenta lub ewentualnie ze skonstruowaną wartością normalną.
- (97) Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i ich porównywalność zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. W stosownych przypadkach dostosowania zostały przeprowadzone w odniesieniu do poziomu handlu, różnic w fizycznych cechach charakterystycznych produktów oraz innych czynników wpływających na porównywalność cen, w szczególności „efekt marki”.
- (98) W pierwszej kolejności zbadano, czy uzasadnione było dostosowanie poziomu handlu zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego. Uznano, że pod tym względem przywóz z Chin był zasadniczo prowadzony na poziomie hurtowym, natomiast sprzedaż w państwie analogicznym była prowadzona również na poziomie detalicznym. W toku dochodzenia wykazano ponadto, że na obu rynkach różne kanały dystrybucji wpływają na poziom ceny, wpływając tym samym na rzetelną porównywalność cen pomiędzy ceną eksportową a wartością normalną. Ponadto w toku dochodzenia również ujawniono, że większość sprzedaży przywozu z Chin była dokonywana w dużych ilościach, natomiast większość sprzedaży krajowej w państwie analogicznym była dokonywana w niewielkich ilościach, co prowadzi do różnic w cenie na tym samym poziomie handlu na dwóch odpowiednich rynkach. Zatem w celu rzetelnego porównania ceny eksportowej i wartości normalnej wartość normalną dostosowano na podstawie różnic w cenach w obrębie tego samego poziomu handlu w państwie analogicznym oraz, w stosownych przypadkach, różnic w cenie ustalonych w odniesieniu do ilości sprzedanych na każdym poziomie handlu.
- (99) Po drugie sprawdzono, czy uzasadnione jest dostosowanie, o którym mowa w art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego, ze względu na różnice w cechach fizycznych produktów. W toku dochodzenia wykazano, że pod tym względem chińscy producenci eksportujący klasyfikowali swoje produkty nawet w pięciu różnych klasach od A do E ze znacznymi różnicami w cenach. Ogromna większość przywozu do Unii składała się jednak z produktów klasy A, klasy B lub klasy C, lub ich kombinacji. Ta klasyfikacja nie jest jednak powszechna ani oparta na ogólnych normach stosowanych w całej branży, a jest raczej charakterystyczna dla danej firmy i pozwala na różnicowanie cen. Z drugiej strony producent z państwa analogicznego sprzedaje jedynie produkt równoważny produktowi klasy A na krajowym rynku w Brazylii, co wpływa na porównywalność cen. Zatem dostosowano cenę eksportową, podwyższając ją do ceny chińskich produktów klasy A, by była porównywalna z produktem sprzedawanym przez analogicznego producenta na brazylijskim rynku.
- (100) Po trzecie, w toku dochodzenia wykazano, że brazylijski producent sprzedaje jedynie markowe produkty na brazylijskim rynku, natomiast chińscy producenci eksportujący nie sprzedają markowych produktów, lecz raczej tzw. produkty „własnej marki” lub ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne bez nazwy handlowej. Produkty markowe są zazwyczaj postrzegane przez konsumentów jako produkty oznaczające pewien prestiż, zagwarantowaną jakość i wzór, wymagające więc wyższej ceny rynkowej, natomiast produkty nieoznakowane (własnej marki), choć posiadają te same fizyczne cechy charakterystyczne i charakterystykę techniczną, zazwyczaj są sprzedawane po znacznie niższych cenach. Choć zasadniczo nie można dokładnie oszacować dodatkowej wartości markowego produktu, ponieważ zależy ona od wielu różnych czynników, takich jak postrzeganie przez konsumentów, uznanie marki i innych trudnych do oszacowania wskaźników, brazylijski producent potwierdził w tym konkretnym przypadku, że jego ceramiczne markowe produkty można sprzedawać po znacznie wyższych cenach na rynku brazylijskim niż produkty niemarkowe (nieoznakowane). Wartość normalna podlegała zatem dalszemu dostosowaniu na mocy art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego.
- (101) W stosownych przypadkach dokonano dalszych dostosowań w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, kosztów manipulacyjnych i dodatkowych, opakowania, opłat związanych z kredytem, opłat bankowych i prowizji we wszystkich przypadkach, w których uznano je za uzasadnione, prawidłowe i poparte materiałami dowodowymi.

## 7. Marginesy dumpingu

- (102) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu dla producentów eksportujących, którym przyznano IT, ustalono na podstawie porównania średniej ważonej dostosowanej wartości normalnej ustalonej dla państwa analogicznego z dostosowaną średnią ważoną ceną eksportową dla każdego przedsiębiorstwa, wyrażoną jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem.
- (103) Średnią ważoną marginesów dumpingu producentów eksportujących objętych próbą obliczono dla współpracujących producentów eksportujących niewłączonych do próby. Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu dla producentów eksportujących niewłączonych do próby, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, wynosi 26,6 %.
- (104) Aby obliczyć ogólnokrajowy margines dumpingu mający zastosowanie do niewspółpracujących lub nieznanych producentów eksportujących w ChRL, ustalono najpierw poziom współpracy przez porównanie wielkości wywozu do Unii zgłoszonego przez współpracujących producentów eksportujących z odpowiednimi danymi statystycznymi Eurostatu.
- (105) W przypadku tego dochodzenia uznano, że współpraca z ChRL była na wysokim poziomie jak na tak

rozdrobiony przemysł, ponieważ eksportujący producenci, którzy zgodzili się na współpracę, odpowiadali za ponad 60 % całkowitego wywozu produktu objętego postępowaniem, z ChRL do Unii. W związku z tym ogólnokrajowy margines, mający zastosowanie do wszystkich pozostałych eksportujących producentów, ustalono za pomocą średniej ważonej najwyższych marginesów dumpingu ustalonych dla reprezentatywnych rodzajów produktu i wielkości wywozu eksportujących

producentów objętych próbą. Na tej podstawie poziom dumpingu dla całego kraju został tymczasowo ustalony jako 58,8 % ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem.

- (106) Na tej podstawie wstępne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Wstępny margines dumpingu
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebellion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd oraz Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd i Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą	26,6 %
Ogólnokrajowy margines dumpingu	58,8 %

#### D. SZKODA

##### 1. Produkcja unijna i przemysł unijny

- (107) W celu określenia ogólnej produkcji unijnej wykorzystano wszelkie dostępne informacje dotyczące producentów unijnych, w tym dane przekazane w skardze i w później składanych dokumentach w odniesieniu do producentów, którzy nie podjęli współpracy w tym dochodzeniu. Ogólną produkcję unijną produktu podobnego oszacowano poprzez ekstrapolację danych dostarczonych przez europejskie i krajowe stowarzyszenia, porównanych z danymi dostarczonymi przez indywidualnych producentów, a także ze źródłami naukowymi i statystycznymi.

- (108) W trakcie OD produkt podobny wytwarzało ponad 200 producentów w Unii. W oparciu o informacje zawarte w poprzednim motywie ogólną produkcję unijną oszacowano na około 240 200 ton w OD. Producenci unijni, których produkcja stanowi ogólną produkcję Unii, tworzą przemysł unijny w myśl art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i będą poniżej określani jako „przemysł unijny”. Przemysł unijny podzielono na dwa segmenty: MŚP oraz większe przedsiębiorstwa. MŚP odpowiadają za 42 % ogólnej produkcji unijnej w tym okresie. Produkcja unijna jest bowiem mocno rozdrobniona, chociaż koncentruje się w Republice Czeskiej, Republice Francuskiej (Francji), Niemczech, Włoszech, Rzeczypospolitej Polskiej (Polsce), Republice Portugalskiej

(Portugali), Rumunii, Królestwie Hiszpanii (Hiszpanii) oraz Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej (Zjednoczonym Królestwie).

##### 2. Konsumpcja w Unii

- (109) Konsumpcję w Unii ustalono w oparciu o statystyki przywozowe Eurostatu dla produktu objętego dochodzeniem i dostarczone dokumenty na temat sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym.
- (110) Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące konsumpcję w Unii:

Tabela 1

Wielkość (w tonach)	2008	2009	2010	OD
Konsumpcja w Unii	826 896	687 609	750 830	726 614
Indeks (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) W okresie badanym ogólna konsumpcja ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w Unii uległa zmniejszeniu o 12 %. Główny spadek, wynoszący 17 %, miał miejsce w latach 2008–2009.

(112) This overall decrease in consumption during the period considered has to be seen in conjunction with a recovery situation following the 2009 economic crisis. There are good prospects for the market for ceramic tableware and kitchenware <sup>(1)</sup>.

### 3. Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie

#### 3.1. Wielkość, cena i udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie

(113) Na podstawie danych Eurostatu sporządzono następujące zestawienie, obrazujące wielkość, udział w rynku i średnie ceny przywozu produktu objętego postępowaniem:

Tabela 2

Przywóz z ChRL	2008	2009	2010	OD
Wielkość przywozu (w tonach)	535 593	449 346	516 618	485 814
Indeks (2008 = 100)	100	84	96	91
Udział w rynku	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Średnia cena importowa (EUR/tona)	1 274	1 307	1 473	1 499
Indeks (2008 = 100)	100	103	116	118

(114) Wielkość całkowitego przywozu z Chin zmalała o 9 % w okresie badanym i wyniosła 485 814 ton w OD. Należy jednak zauważyć, że w ujęciu procentowym przywóz z Chin zmalał w mniejszym stopniu niż ogólna konsumpcja UE. Analiza udziału przywozu z Chin w rynku z perspektywy całego okresu badanego wskazuje, że faktycznie wzrósł on z 64,8 % w 2008 r. do 66,9 % w OD.

<sup>(1)</sup> Dostępna publicznie analiza rynku przeprowadzona przez CBI „Rynek zastaw stołowych, naczyń kuchennych i innych artykułów gospodarstwa domowego w UE, listopad 2009” wskazuje na kilka trendów (demograficzny, społeczny, kulturowy, modowy i techniczny), które wynikają ze stałej, mocno zaznaczającej się obecności produktów ceramicznych na unijnym rynku zastaw stołowych i naczyń kuchennych i analiza prognozuje jego ogólny wzrost. Powody przedstawione w analizie to rosnący popyt na zastawy stołowe i naczynia kuchenne przeznaczone w większym stopniu do użytku codziennego, tj. łatwe w stosowaniu produkty użytkowe, nowe produkty i nowe wzory, a także zmieniający się rozmiar gospodarstw domowych. W obecnym dochodzeniu duży importer włączony do próby, który jest również detalistą, także zgłosił, że oczekuje wysokiej konsumpcji w przyszłości, ponieważ prognozuje się, że konsumenci będą nadal przedkładali talerze ceramiczne nad inne – z tego względu ogłosił ambitne plany rozwoju w tym obszarze.

(115) Cena importowa wzrosła o 17,7 % w okresie badanym, z 1 274 EUR/tona do 1 499 EUR/tona. Jest to średnia cena importowa za tonę całego przywozu produktu objętego postępowaniem, a zatem na trend mogły mieć wpływ zmiany w asortymencie produktu.

#### 3.2. Podcięcie cenowe

(116) Do celów podjęcia cenowego średnie ważone ceny, po jakich producenci unijni objęci próbą sprzedają swoje produkty niepowiązanym klientom na rynku unijnym, dostosowane do poziomu ex-works, tj. z wyłączeniem kosztów frachtu w Unii oraz po odliczeniu zniżek i rabatów, zostały porównane z odpowiednimi średnimi ważonymi cenami współpracujących eksporterów z ChRL stosowanymi w odniesieniu do pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, tj. cenami bez zniżek i dostosowanymi w odpowiednich przypadkach do ceny CIF na granicy Unii, a także po właściwym uwzględnieniu istniejących należności celnych, kosztów odprawy celnej i kosztów poniesionych po przywozie. Ceny produktów niższych klas dostosowano do cen produktów klasy A, ponieważ uznano, że produkty niższej klasy, z perspektywy klienta, konkurują z produktami klasy A, co również stwierdzono w motywie (61) powyżej. Ceny przemysłu unijnego również dostosowano pod kątem różnic w poziomie handlu, a w odpowiednich przypadkach zneutralizowano składnik ceny związany z marką.

(117) Porównanie pokazało, że w OD produkty objęte postępowaniem pochodzące z ChRL i sprzedawane w Unii po cenie dumpingowej powodują podcięcie cen sprzedaży przemysłu unijnego o 26,3 % – 47,6 % cen przemysłu unijnego.

## 4. Sytuacja przemysłu unijnego

### 4.1. Uwagi ogólne

(118) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie istotne czynniki i wskaźniki gospodarcze mające wpływ na sytuację przemysłu unijnego.

(119) Wskaźniki makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, zatrudnienie, wydajność i wielkość marginesów dumpingu) oceniono na poziomie całego przemysłu unijnego. Ocenę oparto na informacjach przedstawionych przez stowarzyszenia europejskie i krajowe, porównanych z danymi przedstawionymi przez producentów unijnych i dostępnymi oficjalnymi statystykami.

(120) Analiza wskaźników mikroekonomicznych (zapasy, ceny sprzedaży, rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do podwyższenia kapitału, płace i koszty produkcji) została przeprowadzona na poziomie producentów unijnych objętych próbą. Ocenę przeprowadzono na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane.

(121) W przypadku niektórych wskaźników mikroekonomicznych (ceny sprzedaży, rentowność, zwrot z inwestycji i koszty produkcji) wyniki przedsiębiorstw objętych próbą w określonym segmencie wazono zgodnie z udziałem tego segmentu w ogólnej produkcji unijnej (przy użyciu określonej wagi dla wielkości produkcji każdego segmentu w odniesieniu do całego sektora ceramicznych zastaw stołowych – 42 % dla MŚP, 58 % dla pozostałych przedsiębiorstw). W efekcie dopilnowano, aby wyniki dużych przedsiębiorstw nie zaburzyły analizy szkody, a jednocześnie, na ile to możliwe, aby należycie została uwzględniona sytuacja małych przedsiębiorstw, które łącznie mają duży udział w produkcji unijnej.

#### 4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

##### 4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

(122) W okresie badanym sporządzono następujące zestawienie obrazujące produkcję, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych w przemyśle unijnym:

Tabela 3

	2008	2009	2010	OD
Wielkość produkcji (w tonach)	281 300	230 300	235 700	240 200
Indeks (2008 = 100)	100	82	84	85
Moce produkcyjne (w tonach)	371 540	361 253	326 573	324 072
Indeks (2008 = 100)	100	97	88	87
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Indeks (2008 = 100)	100	84	95	98

(123) Produkcja przemysłu unijnego spadła w okresie badanym o 15 %. Spadek ten jest zasadniczo wyraźniejszy niż spadek konsumpcji w Unii w tym samym okresie. Produkcja nie poprawiła się w taki sam sposób jak konsumpcja w 2010 r.

(124) Moce produkcyjne przemysłu unijnego spadły w okresie badanym o 13 %. Mimo tego wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu zmalał w okresie badanym ogólnie o 2 % do poziomu 74,1 %.

##### 4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

(125) Sprzedaż przemysłu unijnego na rynku unijnym na rzecz niepowiązanych klientów spadała szybciej (o 8 % więcej) niż konsumpcja w okresie badanym. Należy zauważyć,

że okresie od 2009 r. do 2010 r. wielkość sprzedaży nadal spadała, natomiast konsumpcja w Unii wzrosła o 8 %.

Tabela 4

Wielkość (w tonach)	2008	2009	2010	OD
Sprzedaż w Unii	190 332	156 798	152 609	152 095
Indeks (2008 = 100)	100	82	80	80

(126) Udział w rynku przemysłu unijnego spadł o 9 % w okresie badanym, tj. o 2,1 punktu procentowego.

Tabela 5

	2008	2009	2010	OD
Udział w rynku w Unii	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Indeks (2008 = 100)	100	99	88	91

##### 4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

(127) Zatrudnienie spadało w całym okresie badanym, obniżając się o 21 %. Trend ten odpowiada spadkowi wielkości sprzedaży na rynku unijnym na rzecz niepowiązanych klientów.

Tabela 6

	2008	2009	2010	OD
Liczba pracowników	31 559	26 146	24 993	25 093
Indeks (2008 = 100)	100	83	79	79

(128) Wydajność siły roboczej przemysłu unijnego, mierzona jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną, wzrosła w okresie badanym o 8 %. Jest to częściowo wynik starań przemysłu unijnego chcącego sprostać presji wywieranej przez przywóz z Chin po cenach dumpingowych.

Tabela 7

	2008	2009	2010	OD
Wydajność (tony/pracownik)	8,9	8,8	9,4	9,6
Indeks (2008 = 100)	100	99	106	108

## 4.2.4. Wielkość marginesu dumpingu

- (129) Marginesy dumpingu przedstawiono powyżej w części poświęconej dumpingowi. Wszystkie ustalone marginesy znacznie przekraczają poziom *de minimis*. Ponadto, biorąc pod uwagę wielkości i ceny przywozu po cenach dumpingowych, nie można uznać, że wpływ rzeczywistego marginesu dumpingu jest nieistotny.

## 4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

## 4.3.1. Zapasy

- (130) Stan zapasów przemysłu unijnego na koniec okresu sprawozdawczego spadł w ujęciu bezwzględny o 14 % w okresie badanym. W toku dochodzenia wykazano, że nie jest to kluczowy wskaźnik dla tego rodzaju przemysłu, który opiera swoją działalność głównie na zamówieniach.

Tabela 8

	2008	2009	2010	OD
Zapasy (tony)	7 754	6 647	7 611	6 647
Indeks (2008 = 100)	100	86	98	86

## 4.3.2. Ceny sprzedaży

- (131) Ceny sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym spadły o 12 % w okresie badanym.

Tabela 9

	2008	2009	2010	OD
Średnia cena sprzedaży w UE na rzecz niepowiązanych klientów (EUR/tona)	4 103	3 818	3 811	3 615
Indeks (2008 = 100)	100	93	93	88

## 4.3.3. Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do podwyższenia kapitału i płace

- (132) Sporządzono następujące zestawienie obrazujące rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do podwyższenia kapitału i płace przemysłu unijnego w okresie badanym:

Tabela 10

	2008	2009	2010	OD
Zysk netto sprzedaży niepowiązanym klientom w Unii (% przychodów ze sprzedaży netto)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Przepływy pieniężne (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Indeks (2008 = 100)	100	59	88	114
Inwestycje netto (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Indeks (2008 = 100)	100	69	79	71
Zwrot z inwestycji (zysk netto w ujęciu procentowym wartości księgowej netto inwestycji)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Indeks (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Roczne koszty pracy w przeliczeniu na pracownika	20 436	20 526	21 619	20 832
Indeks (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) Rentowność przemysłu unijnego spadła o 0,7 punktu procentowego w okresie badanym. Rentowność była najniższa w 2010 r., gdy spadek osiągnął poziom 4,1 punktu procentowego pomiędzy 2008 r. a 2010 r.

- (134) Należy podkreślić, że przemysł unijny był już w trudnej sytuacji na początku okresu badanego, ze względu na duże ilości przywozu z Chin towarów po niskich cenach

na rynek unijny, które zwiększyły się znacznie w latach 2002–2004 i osiągnęły bardzo poważny udział w rynku po usunięciu kontyngentu przywozowego dla takiego przywozu w 2005 r. To doprowadziło do znaczącej zmiany struktury sektora, której zakończenie przypadało na początek okresu badanego.

- (135) W związku z tym, zysku osiągniętego na początku okresu badanego nie można uznać za normalny zysk

ze względu na rozwój wydarzeń poprzedzających okres badany. Wobec braku jakichkolwiek dokumentów w tym względzie uznaje się, że poziom normalnego zysku dla innego szeroko stosowanego i ważnego produktu konsumpcyjnego, który był przedmiotem dochodzenia antidumpingowego – skórzanego obuwia – może zastępczo i tymczasowo posłużyć jako właściwe odniesienie. Poziom zysku wynosi 6 %<sup>(1)</sup>. Jest zatem jasne, że przez cały okres badany ogólnie przemysł unijny nie był w stanie osiągnąć poziomu zysku, który można uznać za możliwy do przyjęcia dla tego produktu.

- (136) Ogólnie przepływy pieniężne przemysłu unijnego znacznie zwiększyły się w okresie badanym. Należy to jednak przypisać niektórym większym przedsiębiorstwom o ugruntowanej pozycji – w przypadku MŚP taka sytuacja nie miała miejsca. Poziom inwestycji netto spadł o 33 %. Należy jednak zauważyć, że pod koniec okresu badanego poziom inwestycji w przypadku MŚP zmalał niemal do zera. Jedynie dwa przedsiębiorstwa, niezaliczające się do MŚP, mogły pozwolić sobie na znaczne inwestycje w okresie badanym. Spadek zwrotu z inwestycji był wyższy niż spadek rentowności w całym okresie badanym.
- (137) Między 2008 r. a OD średnia płaca na pracownika zwiększyła się o 2 %. Ten wzrost kosztów pracy jest znacznie niższy od ogólnego przyrostu kosztów pracy w Unii w okresie badanym, co sugeruje, że przemysł unijny starał się utrzymać płace na jak najniższym poziomie.

#### 4.3.4. Koszty produkcji

- (138) W okresie badanym koszty produkcji spadły o 10 %.

Tabela 11

	2008	2009	2010	OD
Koszty produkcji (EUR/tona)	3 578	3 583	3 514	3 230
Indeks (2008 = 100)	100	100	98	90

#### 5. Wnioski dotyczące szkody

- (139) W toku dochodzenia wykazano, że wskaźniki szkody, takie jak wielkość produkcji, moce produkcyjne, sprzedaż niepowiązanym klientom i zatrudnienie, pogorszyły się w okresie badanym.
- (140) Ponadto wskaźniki szkody odnoszące się do wyników finansowych producentów unijnych, takie jak rentowność, inwestycje i zwrot z inwestycji, wykazywały tendencje niżkowe w okresie badanym.

- (141) Podsumowując, rentowność nie tylko nigdy nie osiągnęła zadowalającego poziomu zysku w sektorze, ale również uległa spadkowi w okresie badanym. Stały spadek cen sprzedaży przemysłu unijnego powodował, że w pewnym momencie przemysł niemal nie był w stanie osiągnąć jakiegokolwiek zysku.
- (142) Wydajność przemysłu unijnego wzrosła w okresie badanym, było to jednak wynikiem usilnych prób konkurowania z wszechobecnym przywozem z Chin po cenach dumpingowych.
- (143) Uwzględniając powyższe uwagi, tymczasowo stwierdza się, że przemysł unijny odniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

### E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

#### 1. Wprowadzenie

- (144) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i ust. 7 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy przywóz po cenach dumpingowych z Chin spowodował szkodę dla przemysłu unijnego w takim stopniu, aby można było ją sklasyfikować jako istotną. Ponadto zbadano znane czynniki, inne niż przywóz towarów po cenach dumpingowych, które mogły spowodować jakąkolwiek szkodę dla przemysłu unijnego, aby sprawdzić, czy nie przypisano temu przywozowi ewentualnej szkody spowodowanej przez inne czynniki.

#### 2. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (145) W toku dochodzenia wykazano, że konsumpcja w Unii spadła w okresie badanym o 12 %. Jednocześnie wraz ze spadkiem wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin o około 9 % zwiększył się jego udział w rynku. Ponadto wielkość sprzedaży przemysłu unijnego zmniejszyła się o 20 %, a udział w rynku spadł z 23 % w 2008 r. do 20,9 % w OD.
- (146) W okresie od 2009 r. do końca OD, konsumpcja w Unii wzrosła, natomiast udział przemysłu unijnego w rynku zmniejszył się w odróżnieniu od wzrostu przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin, co przyczyniło się do znacznego wzrostu udziału w rynku tych towarów w tym okresie.

- (147) Ceny towarów przywożonych po cenach dumpingowych z Chin wzrosły w okresie badanym. Pomimo że w okresie badanym średnia cena importowa z Chin wzrosła o 18 %, ceny te nadal pozostawały znacząco niższe od cen sprzedaży przemysłu unijnego, szczególnie w OD, co utrzymywały presję na ceny na rynku unijnym. W konsekwencji spadek cen sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym oraz spadek jego rentowności można przypisać obniżce cen wywołanej na rynku unijnym przywozem towarów po cenach dumpingowych z Chin. Obniżenie kosztów produkcji i poziomu zatrudnienia w przemyśle unijnym wskazuje na starania czynione przez przemysł w odpowiedzi na ten przywóz.

<sup>(1)</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 1472/2006, opublikowane w Dz.U. L 275 z 6.10.2006, s. 36 (motyw 292).



(148) Na podstawie powyższego stwierdzono, że obecność przywozu z Chin oraz wzrost udziału w rynku przywozu po cenach dumpingowych z Chin po cenach stale podcinających ceny oferowane przez przemysł unijny, odegrały decydującą rolę jeśli chodzi o spowodowanie istotnej szkody, którą poniósł przemysł unijny, co znajduje szczególne odzwierciedlenie w jego słabej kondycji finansowej oraz pogorszeniu większości wskaźników szkody.

### 3. Wpływ innych czynników

(149) W kontekście związku przyczynowego przeanalizowano następujące inne czynniki: rozwój popytu na rynku

unijnym i jego segmentacja, wyniki wywozu przemysłu unijnego, przywóz produktu objętego dochodzeniem z innych państw, antykonkurencyjne praktyki na rynku unijnym, różnice w metodach produkcji oraz rynek towarów używanych. Analizie poddano również inne czynniki.

#### 3.1. Przywóz z państw trzecich innych niż państwo, którego dotyczy postępowanie

(150) Wielkość przywozu z innych państw trzecich w okresie badanym przedstawiono w poniższej tabeli. Informacje o tendencjach dotyczących wielkości i tendencjach cenowych oparte są na danych Eurostatu.

Tabela 12

	2008	2009	2010	OD
Wielkość przywozu ze wszystkich innych państw trzecich (w tonach)	100 971	81 464	81 602	88 706
Indeks (2008 = 100)	100	81	81	88
Udział w rynku	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Średnia cena importowa (EUR/tona)	2 378	2 354	2 591	2 522
Indeks (2008 = 100)	100	99	109	106
Wielkość przywozu z Turcji (w tonach)	36 952	33 275	32 887	40 553
Indeks (2008 = 100)	100	90	89	110
Udział w rynku	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Średnia cena importowa (EUR/tona)	2 027	2 014	2 171	2 058
Indeks (2008 = 100)	100	99	107	102

(151) Przywóz z państw trzecich zmniejszył się o 12 % w okresie badanym, natomiast udział tego przywozu w rynku utrzymywał się na raczej stałym poziomie.

(152) Należy zauważyć, że w okresie badanym średnie ceny importowe produktów z innych państw trzecich wzrosły o 6 % i stale utrzymywały się na wyższym poziomie niż średnia cena sprzedaży przywozu z Chin (o 68 % w OD).

(153) CCCLA zauważyła, że przywóz z Turcji wzrósł o 8 % między 2010 r. a 2011 r., przy czym ceny importowe z Turcji były rzekomo o około 20 % wyższe od cen importowych z Chin.

(154) W odniesieniu do tej uwagi należy zauważyć, porównując sytuację na początku i na końcu okresu badanego, że wielkość przywozu z Turcji wzrosła o 10 % lub o 1,1 punktu procentowego, ale również średnie ceny tego przywozu utrzymywały się systematycznie na znacząco wyższym poziomie (od 37 % do 60 %) niż ceny przywozu z Chin. Co więcej, wielkość przywozu nie stanowiła nigdy więcej niż 5,6 % udziału w rynku. Tym samym trudno jest wnioskować o istotnej szkodzi poniesionej przez unijny przemysł w związku z przywozem z Turcji.

(155) Z powyższych powodów uznaje się, że przywóz z innych państw trzecich nie miał istotnego negatywnego wpływu na sytuację przemysłu unijnego.

### 3.2. Segmenty rynku

(156) Niemieckie stowarzyszenie importerów i część jego członków twierdziło, na podstawie cen dla klienta końcowego, jakości produktów oraz kanałów sprzedaży, że rynek produktów ceramicznych objęty postępowaniem może być podzielony na co najmniej trzy następujące segmenty: najwyższa klasa (wysoka jakość, wysokie ceny), średnia/niska klasa (średnia lub niska jakość, średnie lub niskie ceny) oraz produkty specjalne (takie jak produkty dekoracyjne, pamiątki, donice i porcelana hotelowa). Większość produkcji unijnej sprzedaje się rzekomo na rynku produktów wysokiej klasy lub na rynku produktów specjalnych, natomiast przywóz z Chin dominuje w segmencie rynkowym produktów średniej i niskiej klasy. Przemysł unijny specjalizuje się w sprzedaży do butików, a nie w sprzedaży do obiektów, w których zakupy robią standardowi konsumenci. W związku z tym przywóz z Chin nie konkuruje bezpośrednio z produkcją unijną.

(157) W toku dochodzenia nie potwierdzono jednak tych zarzutów. Po pierwsze zauważono, że pojęcie produktu podobnego nie obejmuje niektórych wyrobów, do których odnoszą się te strony, w tym wyrobów czysto dekoracyjnych (zobacz motyw (51) i (52)). Po drugie, w toku dochodzenia wykazano, że obecnie unijna produkcja obsługuje wszystkie segmenty rynku, podobnie jak przywóz z Chin. Odpowiednią część przywozu z Chin można faktycznie zakwalifikować do tzw. segmentów produktów wysokiej klasy i produktów specjalnych. Brytyjski importer wskazał, że importuje produkty segmentu wysokiej klasy z Chin, natomiast grupa spółek z UE zaangażowana w produkcję w Chinach również wskazała na bardzo wysokie ceny, jakie stosuje na rynku unijnym na wyroby kamionkowe z Chin.

(158) Na koniec należy odnieść się do rozdziału B.1.2 powyżej, w którym wykazano, że wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem i produkt podobny zostały uznane za jeden produkt. Tym samym, analizę powinno się przeprowadzić na poziomie produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego. W związku z tym żadna skarga odnosząca się do wybranych segmentów nie mogła zostać przyjęta.

### 3.3. Konsumpcja i popyt

(159) Europejskie stowarzyszenie importerów i detalistów oraz CCCLA wskazały na kurczenie się popytu w Unii. Jeden z importerów nieujętych w próbie wskazał, że popyt na porcelanę, w szczególności w ubocznych i pomocniczych asortymentach oraz w sektorze prywatnym, gwałtownie się zmniejszył i że pozostały popyt jest bardzo zróżnicowany. Podobnie kilka stron wskazało, że ze względu na zmieniającą się modę konsumenci szukają obecnie tańszych ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. W opinii hurtownika rynek produktów wysokiej klasy kurczy się i będzie dalej się kurczył w kolejnych latach.

(160) Według wspomnianego wyżej europejskiego stowarzyszenia importerów i detalistów, spadek popytu wyjaśnia spadek sprzedaży i produkcji unijnych producentów w okresie badanym.

(161) CCCLA stwierdziła, że skarga wskazuje na istotne wahania w poziomie konsumpcji na terenie Unii w okresie badanym, zgodnie z ogólnym otoczeniem makroekonomicznym. Według CCCLA, w okresie badanym czynniki szkody występowały równolegle z wahaniami popytu na terenie Unii i na innych rynkach, a zarówno sprzedaż unijnych producentów, jak i chińskich importerów, zmieniała się w zależności od popytu.

(162) Niemieckie stowarzyszenie importerów i niektórzy z jego członków wskazywali, że liczbowe wartości przywozu z Chin po rozszerzeniu Unii w 2004 r. oraz po zniesieniu kontyngentów przywozowych dla tych produktów w dniu 1 stycznia 2005 r. wskazują na ogromny popyt na tańsze ceramiczne zastawy stołowe na rynku unijnym w latach 2002–2005, a następnie na spadek tego popytu w latach 2005–2010. Unijni producenci rzekomo nie byli skłonni lub nie byli w stanie zaspokoić takiego popytu.

(163) W odniesieniu do tych zarzutów należy, po pierwsze, odnieść się do rozdziału B.1.2 powyżej, w którym wykazano, że wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem i produkt podobny zostały uznane za jeden produkt. W związku z tym wszelkie zarzuty odnoszące się do pewnych asortymentów nie mają zastosowania, a analiza powinna być wykonywana na poziomie produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego.

(164) Po drugie, twierdzeniu o występowaniu czynników szkody równolegle do wahań popytu w odniesieniu do innych rynków eksportowych przeczy fakt, że wyniki eksportowe producentów unijnych w próbie były pozytywne w okresie badanym.

(165) Po trzecie, jak wskazano w rozdziale D.2 powyżej, w okresie badanym konsumpcja uległa zmniejszeniu. Nie ma dowodów potwierdzających, że unijni producenci nie byli skłonni lub nie byli w stanie zaspokoić ogromnego popytu na tańsze ceramiczne zastawy stołowe na terenie Unii. Przeciwnie, w toku dochodzenia wykazano, że w okresie badanym producenci unijni zaspokajali popyt różnego typu, w tym popyt na tańsze zastawy stołowe. Nawet jeśli występowały wahania w poziomie konsumpcji na terenie Unii w okresie badanym, które na pewnym etapie mogłyby przyczynić się do słabych wyników unijnego przemysłu, nie można wykazać, że wahania te miały wpływ, który podważałby związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a sytuacją powodującą szkodę dla tego przemysłu w OD.

(166) W związku z tym wnioski te zostały odrzucone.

### 3.4. Wywóz przemysłu unijnego

(167) Według danych Eurostatu (wielkość wywozu) i producentów unijnych objętych próbą (średnia cena wywozu), wywóz przemysłu unijnego w okresie badanym kształtował się następująco:

Tabela 13

	2008	2009	2010	OD
Wielkość wywozu (w tonach)	90 968	73 502	83 091	88 105
Indeks (2008 = 100)	100	81	91	97
Średnia cena wywozu (EUR/tona)	3 136	2 983	3 462	3 125
Indeks (2008 = 100)	100	95	110	100

- (168) W skardze CCCLA wskazywała, że wywóz unijnych producentów w latach 2009–2011 znacząco wzrósł. Strona ta stwierdziła, że czynniki szkody zwiększały się w okresach, w których wyniki eksportowe producentów unijnych pogarszały się. Tym samym szkoda miałyby być spowodowana niekorzystnymi tendencjami sprzedaży eksportowej przemysłu unijnego.
- (169) W tym kontekście należy po pierwsze zauważyć, że analiza szkód skupia się na sytuacji przemysłu unijnego na rynku unijnym. W związku z tym zmiany wyników wywozowych, o ile mają miejsce, nie mają żadnego wpływu na większość wyżej analizowanych wskaźników, takich jak wielkość sprzedaży, udziały w rynku i ceny. Po drugie, wywóz przemysłu unijnego może być interpretowany jako sposób na zrekompensowanie zmniejszającej się sprzedaży na rynku unijnym, tj. tym, na którym wystąpiła szkoda. Po trzecie, zgodnie z powyższymi tabelami, łączny wywóz z Unii zmniejszył się o 3 %. Wreszcie ceny eksportowe współpracujących producentów objętych próbą pozostawały stabilne w okresie badanym.
- (170) Skarga została więc odrzucona i uznaje się, że wyniki osiągnięte w wywozie przez przemysł unijny nie spowodowały żadnej istotnej szkody.

### 3.5. Eliminacja kontyngentów przywozowych

- (171) Do dnia 1 stycznia 2005 r., dla państw członkowskich, które były członkami Unii w tym czasie, produkty pochodzące z Chin, objęte kodami CN, o których mowa w motywie (56), podlegały ilościowym kontyngentom, które łącznie wynosiły 84 473 ton w 2000 r. i które systematycznie zwiększano do 147 744 ton w 2004 r. Dostępne dane statystyczne wskazują, że w 2004 r. przywóz produktu objętego postępowaniem do 27 państw, które są obecnie państwami członkowskimi, wynosił 173 809 ton. Rok później, po zniesieniu kontyngentów, przywóz produktu wzrósł do 530 294 ton. Od tego czasu przywóz z Chin nigdy nie był niższy niż 449 000 ton rocznie.
- (172) Rozważając wpływ kontyngentów przywozowych na powstanie szkody w okresie badanym w pierwszej kolejności należy zauważyć, że w świetle stopniowego

podnoszenia kontyngentów i ich likwidacji na 3 lata przed rozpoczęciem tego okresu oraz na 6 lat przed rozpoczęciem OD, od 2002 r. nastąpiła głęboka restrukturyzacja rynku unijnego i to ona spowodowała zmianę warunków rynkowych. Potwierdzają to również informacje przekazane przez skarżących, dotyczące zamknięć i braku płynności europejskich producentów ceramicznych zastaw stołowych. W rezultacie przemysł unijny w momencie rozpoczęcia okresu badanego był już zmniejszonym i dobrze działającym sektorem.

- (173) W konsekwencji można byłoby twierdzić, że zakończenie kontyngentów przywozowych dla produktów objętych postępowaniem w 2005 r. mogło negatywnie wpłynąć na stan unijnego przemysłu przed rozpoczęciem okresu badanego. Nawet jednak jeśli tak było, to jednak właśnie przywóz po cenach dumpingowych spowodował szkody w OD. Tym samym wyeliminowanie kontyngentów przywozowych od 2005 r. nie podważa związku przyczynowego pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł w okresie badanym oraz w OD.

### 3.6. Praktyki antykonkurencyjne na rynku unijnym

- (174) Niektóre ze stron utrzymywały, że szkoda jest powodowana antykonkurencyjnymi praktykami występującymi na rynku unijnym. Wskazano również, że przedmiotowe postępowanie antydumpingowe zostało wszczęte w celu odrobienia strat związanych z karami za udział w nielegalnych kartelach. CCCLA stwierdziła, że występowanie praktyk kartelowych na rynku unijnym może powodować, że dane o szkodzie (konkretnie ceny sprzedaży, wielkości sprzedaży, udziały w rynku i zyski), zarówno przekazane przez skarżących, jak i zebrane z rynku podczas dochodzenia, mogą być niewiarygodne i mogą nie odzwierciedlać sytuacji normalnego działania rynku.
- (175) Z jednej strony zauważono, że w 2010 r. Komisja nałożyła grzywny na siedemnaście przedsiębiorstw z branży instalacji sanitarnych, które utworzyły kartel cenowy w latach 1992–2004 na terenie sześciu państw członkowskich: Niemiec, Austrii, Włoch, Francji, Królestwa Belgii (Belgii) oraz Królestwa Niderlandów (Niderlandów)<sup>(1)</sup>. Omawiane praktyki miały miejsce przed badanym okresem i dotyczyły innych produktów. Ponadto jedyne przedsiębiorstwo objęte postępowaniem, które działało również w sektorze ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w okresie badanym, wystąpiło do Sądu Unii Europejskiej o anulowanie omawianej kary. Postępowanie w tej sprawie nie zostało zakończone. Z drugiej strony, w lutym 2011 r. niemieckie władze rozpoczęły dochodzenie w sprawie utworzenia kartelu przez niektórych niemieckich producentów ceramicznych zastaw stołowych. Wyniki tego dochodzenia nie zostały do tej pory opublikowane przez niemieckie władze, dlatego na obecnym etapie nie można wyciągać wniosków w tym zakresie. Ponadto powyższe dochodzenie dotyczy tylko jednego z państw członkowskich, natomiast unijny przemysł jest rozległy. W związku z tym wnioski te zostały odrzucone.

<sup>(1)</sup> [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129\(02\):PL:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129(02):PL:NOT)

(176) W odniesieniu do uwagi poczynionej przez niektóre ze stron, że niektórzy z unijnych producentów zmienili swoją działalność i rozpoczęli również handel produktami chińskiego pochodzenia, należy stwierdzić, że taka opcja biznesowa nie może być uznana za antykonkurencyjną.

### 3.7. Metody produkcji

(177) Według niektórych stron wybory poczynione przez unijnych producentów w odniesieniu do metod produkcji w jasny sposób przyczyniły się do poniesienia szkody przez przemysł unijny. Strony te podkreślają, że unijne metody produkcji są o wiele mniej efektywne od chińskich – unijne metody produkcji są w pełni zautomatyzowane, co powoduje wysokie koszty przestawiania linii produkcyjnych w przypadku krótkich serii, wysokie koszty produkcji form, konieczność stosowania droższych surowców oraz, z uwagi na proces podwójnego wypalania, wyższe koszty energii. Ponadto w odróżnieniu od producentów unijnych, chińscy producenci pracują na podstawie zamówień, co skutkuje niższymi kosztami magazynowania, a także sprzedają całą produkcję w partiach, bez różnicowania pod względem jakości i łącznie z obniżkami cenowymi. Wreszcie koszty kalkomanii przeznaczonych do dekoracji wszkliwnych są prawie dwa razy wyższe w Unii. Z drugiej strony, niektóre ze stron wskazały na efektywność unijnych metod produkcji, przykładowo w przypadku dłuższych serii.

(178) W toku dochodzenia wykazano występowanie odpowiedniego transferu technologii na całym świecie. Nie można ustalić związku pomiędzy różnymi metodami produkcji a sukcesami biznesowymi. Nie można również ustalić, czy wybór poszczególnych metod produkcji był dostatecznie istotny, aby podważyć związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z państwa objętego dochodzeniem a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

### 3.8. Rynek produktów używanych

(179) Według jednego z importerów nieobjętych próbą, w ostatnich dziesięcioleciach gospodarstwa domowe stały się mniejsze i pozbywały się zbędnych przedmiotów na pechlim targu, za pośrednictwem aukcji w internecie oraz innych form rynków produktów używanych. Zdaniem tej strony rynek używanych ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych zaspokaja istotną część popytu i w bezpośredni sposób konkuruje z nowymi ceramicznymi zastawami stołowymi i naczyniami kuchennymi. Wskazany importer nieobjęty próbą przekazał odpowiednią dokumentację dotyczącą wartości aukcji internetowych dla kilku asortymentów produktów znanych niemieckich producentów porcelany.

(180) Jednakże nie udało się znaleźć rozsądnej podstawy dla ekstrapolowania ilości i cen z niemieckojęzycznej platformy do bardzo specyficznych kolekcji trzech niemieckich firm na inne kraje unijne i inne asortymenty produktów. W związku z tym ilościowe oszacowanie tego rynku okazało się niemożliwe i w toku dochodzenia nie można było ustalić, czy rynek produktów używanych jest dostatecznie istotny, aby mógł podważyć związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

### 3.9. Kryzys gospodarczy

(181) Według CCCLA domniemana szkoda spowodowana jest wpływem kryzysu finansowego, gospodarczej recesji oraz kryzysu zadłużeniowego na budżety konsumentów. Zdaniem CCCLA skarżący mieli być rentowni na poziomie operacyjnym, natomiast ponoszone straty powinny zostać przypisane spekulacji finansowej (takie jak straty na kapitale lub na obligacjach skarbowych) oraz nieoperacyjnym wydatkom związanym z kryzysem finansowym.

(182) Kryzys gospodarczy może tłumaczyć kurczenie się konsumpcji podczas części okresu badanego. Jednakże warto zwrócić uwagę, że w sytuacji zmniejszającej się konsumpcji w okresie badanym oraz sytuacji zwiększającej się konsumpcji pomiędzy 2009 r. i OD wyniki odnoszące się do przywozu po niskich cenach dumpingowych stoją w sprzeczności z wynikami unijnego przemysłu.

(183) W toku dochodzenia wyraźnie wykazano, że przywóz po cenach dumpingowych z Chin zintensyfikował efekt spowolnienia gospodarczego. Nawet w czasie ogólnej poprawy gospodarczej przemysł unijny nie był w stanie poprawić swojej sytuacji i uzyskać istotnych wielkości sprzedaży oraz utraconych w czasie okresu badanego udziałów w rynku, natomiast przywóz z Chin po cenach dumpingowych zwiększał udział w rynku.

(184) W związku z tym, mimo że kryzys gospodarczy mógł mieć wpływ na słabe wyniki przemysłu unijnego, ogólnie rzecz biorąc nie można uznać, że miał on wpływ, który podważyłby związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych a sytuacją powodującą szkodę dla tego przemysłu w OD.

### 3.10. Pozostałe czynniki

(185) Pewne stowarzyszenie wskazało na inne czynniki, które jego zdaniem podważają związek przyczynowy. Strona ta odniosła się do wewnątrzunijnej konkurencji (powołując się na znaczne różnice cen w obrębie Unii) oraz do wymogów unijnych w dziedzinie bezpieczeństwa i zdrowia, które stają się coraz bardziej rygorystyczne, prowadząc tym samym do zwiększenia kosztów produkcji. Inne przywołane czynniki obejmowały podrabianie towarów przez niektórych chińskich producentów oraz istnienie barier pozataryfowych na kilku pozaunijnych rynkach, które utrudniają wywóz unijnym producentom.

(186) W odniesieniu do argumentu dotyczącego wewnątrzunijnej konkurencji w toku dochodzenia nie wykazano żadnego związku pomiędzy szkodą, lokalizacją unijnych producentów a cenami w danym państwie członkowskim. W odniesieniu do wymogów unijnych w dziedzinie bezpieczeństwa i zdrowia należy zauważyć, że mają one zastosowanie do produktów zarówno wyprodukowanych w Unii, jak i przywiezionych, przez co wpływają na ceny wszystkich podmiotów. Ponieważ nie dostarczono żadnych informacji na poparcie twierdzenia o podrabianiu towarów, nie można było przeanalizować skutków

takiego twierdzenia. Nie sposób było przyjąć twierdzenia o istnieniu barier pozataryfowych na kilku pozaunijnych rynkach: takie bariery mogłyby uniemożliwić unijnym producentom wykorzystanie ich potencjału eksportowego, nie mają jednak wpływu na spadające ceny na unijnym rynku, tj. tam gdzie zaistniała szkoda.

- (187) CCCLA wskazała na inne czynniki, tj. brak wykwalifikowanej siły roboczej na rynku unijnym i szkoda powstała z własnej winy, ponieważ niektórzy unijni producenci importują produkt objęty postępowaniem. W oparciu o dostępne informacje należy jednak stwierdzić, że cały przemysł unijny był ogólnie w złej kondycji i fakt, że kilka modeli działalności rozpowszechniło się, nie stanowił szkody dla przemysłu unijnego i należy go raczej interpretować jako sposób na zaradzenie spadającej sprzedaży na unijnym rynku. W odniesieniu do braku wykwalifikowanej siły roboczej w sektorze ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w Unii, żadna z zainteresowanych stron nie wskazała na taką kwestię.
- (188) Jeden z importerów zwrócił się do instytucji o przeanalizowanie wpływu zastaw stołowych i naczyń kuchennych wykonanych z innych materiałów, takich jak tworzywa sztuczne, aluminium, melamina i szkło. Wniosku nie uzasadniono jednak żadnymi informacjami. W toku dochodzenia nie można było dokonać żadnych ustaleń w tej sprawie.
- (189) Niektóre strony widzą związek pomiędzy szkodą poniesioną przez przemysł unijny a sytuacją przemysłu unijnego sprzed okresu badanego. W tym względzie kilku importerów twierdziło, że pogorszenie sytuacji przemysłu unijnego rozpoczęło się już w latach 1975–2002. Analiza Komisji nie może jednak w żadnym razie sięgać tak daleko, między innymi ze względu na niedostępność wiarygodnych danych z tego okresu. Dotyczy to również innego zdarzenia, które miało miejsce na długo przed okresem badanym: pomoc państwa, jaką otrzymał niemiecki przemysł porcelany, a która zdaniem jednego importera nieuwjętego w próbie miałyby dowodzić, że przemysł unijny nie zwiększył swojej wydajności<sup>(1)</sup>.
- (190) Analiza pozostałych znanych czynników, które mogły spowodować szkodę poniesioną przez przemysł unijny, pokazała, że czynniki te nie są w stanie podważyć związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych z ChRL a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

#### 4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (191) Na podstawie powyższej analizy, w której odpowiednio rozróżniono i oddzielono wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwego wpływu przywozu po cenach dumpingowych, tymczasowo stwierdza się, że przywóz po cenach dumpingowych z Chin przynosi istotną szkodę przemysłowi unijnemu w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

## F. INTERES UNII

### 1. Uwagi wstępne

- (192) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy pomimo wstępnego stwierdzenia szkodliwego dumpingu istnieją istotne powody, aby stwierdzić, że wprowadzenie tymczasowych środków antidumpingowych w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Unii. Analiza interesu Unii oparta została na ocenie wszystkich wchodzących w grę interesów, w tym interesu przemysłu unijnego, importerów i użytkowników produktu objętego postępowaniem.

### 2. Interes przemysłu unijnego

- (193) Przemysł unijny składa się z ponad 200 producentów, których zakłady produkcyjne są zlokalizowane w różnych państwach członkowskich, zatrudniających ponad 25 000 osób w OD przy produkcji i sprzedaży podobnych produktów.
- (194) W toku dochodzenia wykazano, że przemysł unijny odniósł istotną szkodę w związku z przywozem po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem. W szczególności wskaźniki szkody odnoszące się do wyników finansowych przemysłu unijnego, takie jak produkcja, rentowność i zwrot z inwestycji, charakteryzowały się spadkową tendencją w okresie badanym. Najbardziej ucierpiał MŚP: w okresie badanym odnotowały straty od 2010 r. Uwzględniając brak środków, uznaje się, że działania już podjęte w sektorze nie będą wystarczające, by umożliwić uzdrowienie sytuacji finansowej przemysłu unijnego, która może nadal się pogarszać.
- (195) Ustaleń dokonanych w toku niniejszego dochodzenia nie podważa fakt, że niektórzy producenci unijni są w lepszej kondycji niż inni, ani sytuacja przemysłu unijnego sprzed okresu badanego.
- (196) Oczekuje się, że nałożenie środków przywróci warunki skutecznego i sprawiedliwego handlu na unijnym rynku. Miałoby to z kolei dalszy pozytywny wpływ na jego sytuację ekonomiczną i rentowność.
- (197) Niektórzy importerzy twierdzili, że jeśli środki zostaną nałożone, produkt objęty postępowaniem zostanie zastąpiony innymi rodzajami produktów (niż produkowane w Unii ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne), takimi jak wyroby włókiennicze (np. w przypadku zakupów przeznaczonych na prezenty) lub plastikowe zastawy stołowe, co będzie wspierać sektory nieceramiczne. W toku dochodzenia nie można było jednak potwierdzić, że taka zamiana będzie istotna.
- (198) W związku z tym stwierdzono, że nałożenie tymczasowych środków antydumpingowych na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chin będzie leżało w interesie producentów unijnych.

<sup>(1)</sup> Sprawa T-20/03 Kahla/Thüringen Porzellan przeciwko Komisji.

### 3. Interes niepowiązanych importerów

- (199) Jak wspomniano w motywie (4) powyżej, w związku z niewątpliwie wysoką liczbą importerów niepowiązanych zastosowano kontrolę wyrywkową.
- (200) Ogólnie rzecz ujmując, w OD importerzy włączeni do próby zaopatrywali się głównie w państwie, którego dotyczy postępowanie, i zatrudniali ponad 350 osób w sektorze przywozu i odsprzedaży ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Ich działalność obejmowała różnego rodzaju produkty, od porcelany przeznaczonej na prezent poprzez markową ceramikę porowatą, po proste zastawy stołowe przeznaczone dla gospodarstw domowych. Ich poziom współpracy był różny. Przykładowo dwóch największych importerów w próbie, którzy prowadzą również szeroko zakrojoną sprzedaż detaliczną, nie dostarczyli pełnych danych na temat rentowności i marży pomiędzy cenami nabycia i odsprzedaży niepowiązanym klientom, a jeden z nich odmówił nawet dostępu do swoich ksiąg. Strony te dostarczyły jedynie ceny transferowe zakupu lub ceny transferowe sprzedaży. Stąd, mimo ponagień nie uzyskano istotnych informacji, które umożliwiłyby oszacowanie reprezentatywnej marży netto i brutto importerów nakładanej na produkt objęty postępowaniem, dla próby jako całości.
- (201) Podobnie dane dostarczone przez dwóch importerów/detalistów z próby nie umożliwiły oszacowania marży zysku netto i brutto detalistów nakładanej na produkt objęty postępowaniem, ponieważ pod wieloma względami były one niedostateczne. W związku z tym w oparciu o współpracę importerów objętych próbą nie sposób było określić zdolności unijnego łańcucha dostaw do wchłonięcia zaproponowanego cła antydumpingowego, a tym samym wpływu takiego cła na cenę detaliczną, a więc na konsumentów.
- (202) Jednakże po pierwsze, w odniesieniu do importerów ogromna większość tych, którzy odpowiedzieli na pytania kontroli wyrywkowej dla importerów, zgłosiła marżę brutto pomiędzy ceną sprzedaży a ceną odsprzedaży w przedziale od 50 % do 200 %. Sprawdzone dane liczbowe wyłącznie dla importerów z próby potwierdzają, że takie marże brutto są reprezentatywne. Po drugie, z dostępnej publicznie dokumentacji wynika, że łańcuch dostaw w Unii (tj. importerzy i kolejne kanały) jest jak najbardziej w stanie przyjąć cło antydumpingowe na zaproponowanym poziomie bez szkody dla rentowności odnośnych podmiotów gospodarczych. Zgodnie z najnowszą publikacją<sup>(1)</sup> chiński kubek ceramiczny kupowany przez dystrybutorów unijnych za 0,70 USD będzie sprzedawany detalicznie w UE za 3,50 USD, tj. z marżą w wysokości ponad 150 % dla dystrybutora/detalisty. W takim wariantcie cła antydumpingowe w proponowanej postaci dla większości przywozu obciążąłyby dodatkowym kosztem 0,16 EUR (i 0,36 EUR w przypadku niewspółpracujących producentów) łańcuch dostaw UE, który ogólnie posiadałby marżę brutto 2,08 EUR na tym konkretnym produkcie. Ponadto
- analiza rynku przeprowadzona przez CBI w 2009 r. dotycząca „zastaw stołowych, naczyń kuchennych i innych rynków gospodarstw domowych”, o której mowa w motywie (112) powyżej, zawiera ceny CIF na granicy UE – ceny konsumpcyjne w przedziale od 2,6 do 5,3<sup>(2)</sup>. Poza tym importerzy/detalisci ujęci w próbie nigdy nie stwierdzili, że wyłącza ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne ze swojego przywozu lub sprzedaży w razie nałożenia ceł antydumpingowych.
- (203) Biorąc pod uwagę powyższe oraz przy braku innych wiarygodnych informacji zebranych do tej pory w toku dochodzenia, tymczasowo stwierdza się, że łańcuch dystrybucji w ogólności, w tym importerzy, prawdopodobnie wchłonienie podwyżkę cen CIF na zaproponowanych poziomach bez większych trudności i że konsumenci prawdopodobnie nie staną w obliczu wzrostu cen. Tym razem również strony zainteresowane są stanowczo proszone o przedstawienie w tej sprawie dodatkowych, ilościowych i potwierdzalnych danych, które umożliwią dalszą analizę wpływu środków na łańcuch dostaw i ewentualnie na konsumentów na dalszym etapie niniejszego postępowania.
- (204) Odpowiedzi dotyczące interesu Unii otrzymano od ponad 20 importerów nieobjętych próbą, głównie od małych przedsiębiorstw, jednego stowarzyszenia na rzecz europejskiego i międzynarodowego handlu, szwedzkiego stowarzyszenia importerów i detalistów, holenderskiego stowarzyszenia importerów z Dalekiego Wschodu oraz ze stowarzyszenia i sieci importerów z siedzibą w Niemczech. Główna obawa importerów dotyczyła ewentualnego wzrostu ceny importowej w wyniku wprowadzenia środków, a także (częściowego) ograniczenia ich działalności, a więc negatywnego wpływu środków na te podmioty w ogólności pod względem marż, rentowności itp. Argumentów tych nie sposób przyjąć w o oparciu o wnioski wysunięte w kolejnym motywie i motywie (202).
- (205) Kilku importerów twierdziło, że w razie wprowadzenia środków więcej miejsc pracy zostanie utraconych u importerów niż zachowanych wśród producentów unijnych. Jest to jednak sprzeczne z innymi oświadczeniami importerów, według których mogą oni zastąpić wyroby ceramiczne wyrobami nieceramicznymi (takimi jak wyroby włókiennicze przeznaczone na prezenty) lub będą zainteresowani większymi zleceniami w obrębie Unii.
- (206) Szwedzkie stowarzyszenie uznało, że środki miałyby negatywne skutki ekonomiczne dla importerów w formie znacznych kosztów administracyjnych i kosztów wiążących się ze zmianą dostawców, gdyby musieli oni znaleźć alternatywę dla przywozu z Chin. Stowarzyszenie na rzecz europejskiego i międzynarodowego handlu wyraźnie zazaczyło, że zmiana dostawców jest trudna, ponieważ importerzy wiele w nich zainwestowali.

<sup>(1)</sup> „Dumping case likely to harm ceramic makers”, China Daily, 17 lutego 2012 r.

<sup>(2)</sup> Należy zauważyć, że ta analiza rynku obejmuje asortyment produktów, który jest szerszy niż zakres produktu objęty niniejszym dochodzeniem, ponieważ uwzględnia również naczynia plastikowe, produkty drewniane, szklane, metalowe oraz sztuczne.

Wydaje się jednak, że nie jest to główne zmartwienie niektórych importerów, którzy wolą mieć możliwość zmiany źródła zaopatrzenia. Ponadto fakt, że oferowane produkty i konsumpcja w Unii ulegają zmianie pod wpływem mody, sugeruje, że ponoszenie kosztów na potrzeby rozwijania sprzedaży nowych produktów (od nowych dostawców) jest naturalne dla tego sektora.

- (207) Kilku importerów nieobjętych próbą twierdziło, że fabryki w Unii nie są zainteresowane produkcją markowych produktów innych producentów. Zaprzeczają temu jednak wyniki dochodzenia w odniesieniu do producentów unijnych objętych próbą (które wykazało, że produkowali markowe wyroby dla stron trzecich), skarga złożona przez innego importera oraz z fakt, że wielu importerów, którzy dystrybuują produkty pod własną marką, nabywa część swojego asortymentu w obrębie Unii.
- (208) Jeden importer nieobjęty próbą wyraził sprzeciw wobec dzielenia się koncepcją produkcji, wzorem przemysłowym i wewnątrzzakładowymi osiągnięciami z niektórymi konkurencyjnymi producentami unijnymi ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. W toku dochodzenia nie wykazano jednak, że był to powód do niepokoju wśród wszystkich importerów. Należy zauważyć, że odnośny importer prowadzi spory sądowe z niektórymi niemieckimi producentami i że część jego kolekcji bezpośrednio konkuruje z produkcją unijnych producentów.
- (209) Niektórzy importerzy twierdzili, że nie mogą zaopatrywać się u unijnych producentów ze względu na ich wyższe koszty, brak mocy w zakresie produkcji rękodzieł, brak możliwości dostarczania niewielkich ilości, nieelastyczność, brak odpowiedniej organizacji, by odpowiednio obsłużyć dużych detalistów oferujących różne produkty lub brak pewnych procesów produkcyjnych, jakości, rodzajów dekoracji lub kształtów. Strony te twierdziły, że trudności napotymano szczególnie w przypadku rękodzieł i artykułów przeznaczonych na promocję (np. wyroby garncarskie), niektórych markowych produktów sprzedawanych na licencji, wytwarzania niektórych zarejestrowanych wzorów użytkowych oraz wyrobów nietypowych lub przeznaczonych dla gastronomii (np. wyroby porcelanowe o dużych rozmiarach). Niektórzy twierdzili, że nie mają innej możliwości oprócz przywozu z Chin. W toku dochodzenia wykazano jednak, że większość importerów, którzy zaoferowali współpracę, dostarcza ceramiczne zastawy stołowe lub naczynia kuchenne z kilku źródeł, w tym od producentów unijnych w różnych rodzajach i różnej jakości. Ponadto unijni producenci oferują szeroki wachlarz produktów i mają moce produkcyjne pozwalające na zwiększenie sprzedaży na unijnym rynku.
- (210) Podsumowując można stwierdzić, że nałożenie środków może faktycznie mieć ewentualny negatywny wpływ na sytuację finansową niektórych importerów. Jednak ogólnie rzecz biorąc, ten negatywny wpływ nie powinien mieć znaczącego finansowego wpływu na ogólną sytuację importerów. Zasadniczo oczekuje się, że są oni w stanie (częściowo) sprostać wzrostowi cen lub (czę-

ściowo) przenieść ciężar na swoich klientów (tj. hurtowników, dystrybutorów, detalistów), tym bardziej, że ci mają wpływ na główne źródło na rynku. W przypadku importerów, którzy podjęli współpracę i którzy jednocześnie są detalistami, w toku dochodzenia wykazano, że produkt objęty postępowaniem ma bardzo niewielki udział w ich całej działalności. Informacje przedstawione przez te strony nie pozwoliły na właściwe oszacowanie, w jakim zakresie byłyby one w stanie wchłonąć podwyżkę ceny nabywcy o zaproponowane stawki cła, jak wyjaśniono w motywach (202)-(203), zgromadzone dotychczas informacje nie sugerują, by nie były one w stanie tego uczynić.

- (211) Stwierdza się więc tymczasowo, że nałożenie środków na proponowanych poziomach nie ma istotnego niekorzystnego wpływu na sytuację niepowiązanych importerów produktu objętego postępowaniem.

#### 4. Interes innych sektorów gospodarczych

- (212) Kilku importerów twierdziło, że nałożenie środków prawdopodobnie odbije się negatywnie na partnerach biznesowych importerów, tj. przedsiębiorstwach oferujących usługi wykończeniowe, dekoracyjne, hurtownikach, dystrybutorach lub detalistach. Twierdzili, że nałożenie środków może doprowadzić do likwidacji większej liczby miejsc pracy w „branżach satelickich”, takich jak projektanci lub podmioty zajmujące się logistyką, niż liczba miejsc pracy utrzymanych/utworzonych przez przemysł unijny. Niektórzy importerzy również wnosili, że sektor wyrobów upominkowych, przemysł reklamowy, przemysł hotelowy i cateringowy, catering grupowy i inni odbiorcy instytucjonalni w ogólności również odczuliby brak produktów. To prowadziłoby w krótkim okresie do wzrostu konkurencji cenowej, na poziomie dużych punktów sprzedaży rabatowej. Instytucje, które zazwyczaj borykają się z problemami budżetowymi, takie jak placówki opieki zdrowotnej, również by na tym ucierpiały. Ponadto niektóre strony twierdziły, że środki antidumpingowe doprowadziłyby do niedoboru surowców do prac artystycznych i kreatywnych, takich jak surowce dla zdobników porcelany lub dla warsztatów rękodzielniczych.
- (213) Wszystkie te twierdzenia uznano za nieuzasadnione. Z jednej strony, twierdzenia tych importerów zdają się być sprzeczne z tymi fragmentami ich oświadczeń, w których zaznaczają, że mogą zastąpić ceramiczne wyroby wyrobami nieceramicznymi (takimi jak wyroby włókiennicze na prezenty), tym samym zwracając się w razie czego do swoich typowych partnerów biznesowych, o których mowa powyżej. Ponadto można oczekiwać, że „przedsiębiorstwa okołobranżowe” wobec przemysłu unijnego skorzystają na wprowadzeniu środków. Z jednej strony, w toku dochodzenia nie można było rozstrzygnąć, czy nastąpiłyby niedobór produktów, gdyby przywóz z Chin konkurował po cenach niedumpingowych. Środki opracowano z zamiarem stworzenia równych warunków działania dla wszystkich dostawców ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych, a nie w celu nadmiernego ograniczenia przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie. Jeśli chodzi

o sugerowany wzrost konkurencji cenowej, można go również postrzegać jako pozytywny skutek, na przykład dla instytucji, które zazwyczaj borykają się z problemami budżetowymi, takich jak placówki opieki zdrowotnej.

- (214) Szwedzkie stowarzyszenie uznało, że środki miałyby negatywny wpływ ekonomiczny na sektor hurtowy i detaliczny w Szwecji. Oszacowało, że nastąpi spadek zatrudnienia o 2–3 % (większy w przypadku osób młodych) i spadek przywozu o 20 %. Sugerowany wpływ wydaje się jednak przeszacowany. Należy tu zauważyć, że żaden z importerów, którzy są jednocześnie detalistami i którzy złożyli wnioski w ramach dochodzenia, nie stwierdził, że cały produkt zostanie wyłączony z ich asortymentu w razie wprowadzenia środków antydumpingowych. Prognozy zatrudnienia, jakie opracował jeden z nich na wypadek nałożenia środków, są zasadniczo takie same jak w przypadku nienałożenia takich środków.
- (215) CCCLA wskazała na duńskie badanie, zgodnie z którym za każde euro, jakie producenci unijni zyskują z ochrony handlu, przedsiębiorstwa wykorzystujące produkty objęte postępowaniem w Unii muszą zapłacić ponad 60 razy tyle. Stwierdzenie to jest jednak bardzo ogólne, nie jest konkretnie związane z tym dochodzeniem i brak dowodów wskazujących, że taki jest właśnie skutek w niniejszym dochodzeniu.
- (216) Organizator specjalnych działań promocyjnych w sektorze detalicznym na rzecz głównych detalistów na całym świecie stwierdził, że jego działalność wymaga dużych ilości na przestrzeni krótkich okresów czasu w przypadku promocji detalicznych trwających kilka miesięcy. Według tej strony, która pozyskuje około dwóch trzecich produktów z Azji, głównie z Chin, wysokie cło uniemożliwiłoby jej sprzedaż po cenach promocyjnych w przyszłości. Należy uznać, że cła antydumpingowe mogą negatywnie wpłynąć na tego rodzaju działalność. Jednak celem tych ciał nie jest wykluczenie chińskich towarów z rynku. Ponadto przez ostatnie trzy lata unijni producenci pokrywali 33 % zapotrzebowania określanego przez tę stronę jako zmienny popyt.
- (217) Na tym wstępnym etapie należy więc stwierdzić, że potencjalne negatywne skutki dla niektórych innych sektorów gospodarczych nie mogą przeważać nad korzyściami, jakie uzyskano by w wyniku zapobiegania szkodzi w pozostałym okresie tego dochodzenia poprzez nałożenie tymczasowych środków na przywóz produktu objętego postępowaniem.

#### 5. Interes konsumentów (gospodarstw domowych)

- (218) Nie otrzymano wniosków od żadnej strony bezpośrednio reprezentującej interesy nabywców końcowych, takich jak stowarzyszenia konsumentów.
- (219) Jednak w świetle publicznie dostępnych danych, zgodnie z motywem (202) powyżej, stwierdza się tymczasowo, że środki z zaproponowanym poziomem cła zostaną

wchłonięte przez łańcuch dostaw, a więc nie doprowadzą do wzrostu cen dla konsumentów na poziomie detalicznym.

- (220) Według CCCLA i kilku stron reprezentujących interesy importerów i detalistów w razie nałożenia ciał antydumpingowych najbardziej ucierpią konsumenci UE. W Unii konsumenci o niskich dochodach mają największy udział wśród wszystkich konsumentów i staną w obliczu mniejszego wyboru i wyższych cen, które nie wiążą się z jakąkolwiek dodatkową wartością, i to w tych trudnych czasach dla gospodarki UE. Strony te twierdzą, że produkt ten ma psychologiczny limit cenowy, powyżej którego konsumenci nie zdecydują się na zakup. Niektóre rodzaje produktu znikną z rynku lub zostaną zastąpione przez inne materiały, takie jak tworzywo sztuczne, melamina, metal lub drewno. Ogólnie opcje te będą bardziej nieprzyjemne dla środowiska. Stwierdzono również, że zmniejszy się również wybór, ponieważ przywóz objęty dochodzeniem, zaspokajający ponad 60 % zapotrzebowania, zostanie usunięty z unijnego rynku, a niedobór po stronie podaży górę spowoduje podwyżki cen. Podobnie niektóre strony twierdzą, że klienci robią zakupy w swoim bliskim sąsiedztwie, natomiast producenci unijni nie są w stanie ani nie mają zamiaru oferować niskokosztowych produktów w lokalnych punktach zaopatrzenia. Fakt, że niemieccy producenci mogą zaoferować większe standardowe ilości za niższą cenę, nie zaspokoi unijnego rynku, który wymaga różnorodności zgodnie ze zmieniającą się modą i trendami. W niektórych wnioskach podkreślano, że jeśli przywóz z Chin nadal pozostanie na unijnym rynku, będzie występował w znacznie niższych ilościach po znacznie wyższych cenach z powodu wyższych płac w Chinach i dodatkowych ciał. Stwierdzono również, że jeśli produkt jest niedostępny cenowo, nowe pokolenia nie nabeżdżą nawyku używania go.
- (221) W odniesieniu do twierdzeń związanych z bardziej ograniczonym wyborem należy zauważyć, że w toku dochodzenia wykazano, iż przemysł unijny oferuje bardzo szeroki asortyment produktów przeznaczonych na różne segmenty rynku i dla różnych kanałów dystrybucji. Środki mają umożliwić przemysłowi unijnemu pełne wykorzystanie potencjału i dalsze wzbogacanie rynku swoimi produktami. Ponadto żaden z importerów, którzy są jednocześnie detalistami, nie wskazał, że mógłby rozważyć wycofanie produktu ze swojego asortymentu w razie wprowadzenia ciał antydumpingowych.
- (222) Jeśli chodzi o twierdzenia dotyczące wyższych cen, dochodzenie ma na celu tworzenie równych warunków działania, a nie wyłączenie chińskiego towaru z unijnego rynku. Nie sposób było ustalić limitów cenowych, powyżej których konsumenci zrezygnaliby z zakupu tego rodzaju produktu. Ponadto, biorąc pod uwagę, że tabele cen często obowiązują importerów przez co najmniej jeden rok, nie oczekuje się zasadniczo, by mogli oni przenieść wzrost cen na klientów w krótkim okresie. Co ważniejsze, biorąc pod uwagę poziom środków i znaczną różnicę pomiędzy ceną importową a ceną odsprzedaży, jest mało prawdopodobne, by użytkownicy i konsumenci płacili znacznie wyższe ceny – cło jest obliczane w oparciu o cenę importową CIF, a ceny



detaliczne są wielokrotnością ceny importowej. Tym samym cło zostanie wchłonięte przez łańcuch dostaw rozciągający się od importera po końcowego konsumenta. Gdyby wystąpiły jakieś wzrosty cen, będą one niewielkie i nie wpłyną na wybór konsumentów. Środki antydumpingowe nie powinny skłaniać nowych pokoleń do rezygnacji z zakupu ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Należy ponadto zauważyć, że w toku dochodzenia wykazano, że przemysł unijny może oferować konkurencyjne ceny.

- (223) Nie można było również stwierdzić, czy środki miałyby znaczny wpływ na materiały stosowane w naczyniach kuchennych i zastawach stołowych. Rodzaj materiału nie zawsze jest głównym bodźcem dla wyboru ceramicznego wyrobu przeznaczonego na przykład na prezent. Oczywiście jest jednak że materiały nie zawsze można zamienić: na przykład przepisy unijne dotyczące materiałów pozostających w kontakcie z żywnością nakładają pewne wymogi w odniesieniu do materiałów, które mają mieć kontakt ze środkami spożywczymi. Należy również zwrócić uwagę, że importer mający ugruntowaną pozycję i będący zarazem detalistą także uważa, że do podawania posiłków nadal będą wykorzystywane ceramiczne talerze, a nie talerze wykonane z innych rodzajów materiałów i jego plany rozszerzenia działalności są odpowiednio dostosowane.
- (224) Wniosków dotyczących problemów z podażą nie można przyjąć, ponieważ z jednej strony tworzenie równych warunków działania ze sprawiedliwymi cenami nie jest równoważne z całkowitym wyeliminowaniem przywozu z Chin. Wręcz przeciwnie – wszystkie podmioty na globalnym rynku powinny zyskać na bardziej sprawiedliwej sytuacji handlowej. Z drugiej strony, uznano, że chociaż obecnie przemysł unijny jest w stanie zaspokoić jedną trzecią całej konsumpcji w Unii, nie zmienia to faktu, że przywóz z Chin nie powinien wchodzić na rynek unijny po dumpingowych cenach. Zarówno wyniki eksportowe przemysłu unijnego jak i fakt, że nie wykorzystywał on pełnych mocy w okresie badanym sugerują, że producenci unijni mogliby w rzeczywistości sprzedać większe ilości produktów na rynku unijnym, gdyby wyeliminowano przywóz po cenach dumpingowych. Ponadto Chiny nie są jedynym źródłem przywozu do Unii.
- (225) Zarówno duńskie badanie, o którym mówi CCCLA, i szwedzka analiza, na którą powołało się stowarzyszenie szwedzkie, sugerują, że środki antydumpingowe w ogólności mają cenowe skutki dla konsumentów. Stwierdzenie to jest jednak bardzo ogólne, nie jest konkretnie powiązane z tym dochodzeniem i brakuje dowodów wskazujących, że taki byłby faktycznie wpływ w niniejszym dochodzeniu.
- (226) W związku z powyższym stwierdza się tymczasowo, że nałożenie środków nie miałyby w ujęciu ogólnym znacznego wpływu na konsumentów, takich jak gospodarstwa domowe.

## 6. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (227) Uwzględniając powyższe ustalenia, stwierdza się tymczasowo, że ogólnie rzecz biorąc, na podstawie dostępnych

informacji dotyczących interesu Unii, nie ma istotnych argumentów przemawiających przeciwko wprowadzeniu tymczasowych środków w odniesieniu do przywozu ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chin.

- (228) Wniosku tego nie mogą przekreślić względy przedstawiane przez szereg stron, a mianowicie że ogólnie rzecz biorąc cła antydumpingowe są kompromisem wobec ich wysiłków zmierzających do przeszczerpienia pewnych wartości unijnych do państw spoza Unii, takich jak ulepszenie społecznych norm dostawców, zapobieganie pracy dzieci czy programy na rzecz środowiskowego lub ogólnego rozwoju. Kwestie te nie mogą przysłać celu, jakim jest osiągnięcie otwartego i sprawiedliwego handlu dzięki ochronie produkcji unijnej przed zakłóceniami w handlu międzynarodowym, takimi jak dumping, poprzez stosowanie instrumentów ochrony handlu zgodnych z prawem UE i zasadami WTO.
- (229) Bez uszczerbku dla powyższego, taka wstępna ocena może wymagać dalszej dogłębnej analizy w oparciu o uwagi zainteresowanych stron.

## G. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

### 1. Poziom usuwający szkodę

- (230) Biorąc pod uwagę wnioski wyciągnięte w odniesieniu do dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzeniu szkody przemysłowi unijnemu w wyniku przywozu towarów po cenach dumpingowych.
- (231) Do celów określenia poziomu wspomnianych środków pod uwagę wzięto ustalone marginesy dumpingu oraz kwotę opłat celnych niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (232) Przy obliczaniu poziomu opłat celnych niezbędnych do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że środki powinny umożliwić przemysłowi unijnemu pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie ze sprzedaży produktu podobnego w Unii takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy do osiągnięcia dla tego rodzaju przemysłu w takim sektorze w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał przywóz towarów po cenach dumpingowych. Zgodnie z motywem (135) powyżej marżę zysku w wysokości 6 % obrotu uznaje się tymczasowo za odpowiednie minimum, jakiego spodziewałby przemysł unijny, gdyby nie istniał wyrządzający szkodę przywóz po cenach dumpingowych.
- (233) Na tej podstawie obliczono cenę produktu podobnego niewyrządzającą szkody przemysłowi unijnemu. Cenę niewyrządzającą szkody uzyskano poprzez odliczenie faktycznego zysku od ceny ex-works i dodatnie wyższej wspomnianej marży zysku 6 % do tak obliczonej ceny sprzedaży będącej progiem rentowności dla przemysłu unijnego.

(234) Niezbędną podwyżkę cen ustalono następnie na podstawie porównania średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących w ChRL, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, z niewyrządzającą szkody ceną produktów sprzedawanych przez przemysł unijny na rynku unijnym w OD. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej całkowitej wartości importowej CIF.

## 2. Środki tymczasowe

(235) W związku z powyższym uznaje się, że zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy nałożyć tymczasowe środki antydumpingowe na przywóz pochodzący z ChRL na poziomie marginesu dumpingu lub marginesu szkody, w zależności od tego, która wartość jest niższa, zgodnie z zasadą niższego cła.

(236) W oparciu o powyższe ustalono stawki cła antydumpingowego, w niniejszym przypadku na poziomie marginesów dumpingu.

(237) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Wspomniane stawki celne (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”) mają wyłączne zastosowanie do przywozu towarów pochodzących z ChRL i wyprodukowanych przez dane przedsiębiorstwa tj. przez konkretne wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, które nie zostały konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązаныmi z przedsiębiorstwami

konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i do ich produktów stosowane są stawki dla „wszystkich innych przedsiębiorstw”.

(238) Wszelkie wnioski o zastosowanie wspomnianych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po utworzeniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) należy kierować do Komisji<sup>(1)</sup> wraz z wszystkimi odpowiednimi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą krajową i eksportową, wynikających np. z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W razie potrzeby rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione poprzez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek cła.

(239) Aby zapewnić należyte egzekwowanie cła antydumpingowego, poziom cła rezydualnego powinien mieć zastosowanie nie tylko do niewspółpracujących producentów eksportujących, lecz również do tych producentów, którzy nie wywozili towarów do Unii w OD.

(240) Jedna ze stron zwróciła się o nałożenie ewentualnych środków w formie ceny minimalnej. Strona stwierdziła, że stawka celna ad valorem godziłaby wyjątkowo w klientów kupujących przywożone produkty wysokiej jakości lub o dużym ciężarze. W toku dochodzenia wykazano jednak, że żadna inna forma środków nie jest bardziej odpowiednia, biorąc pod uwagę wyroby mieszczące się w zakresie produktu.

(241) Na podstawie powyższego margines dumpingu i szkody oraz tymczasowe stawki celne zostały ustalone następująco:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Tymczasowa stawka celna
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd oraz Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd oraz Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd i CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd i Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Wszyscy pozostali współpracujący producenci eksportujący	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	58,8 %	109,3 %	58,8 %

<sup>(1)</sup> European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Brussels, Belgium.

## H. PRZEPISY KOŃCOWE

- (242) Aby zapewnić dobre zarządzanie należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu, mogłyby przedstawić swoje opinie na piśmie oraz złożyć wnioski o przesłuchanie. Ustalenia dotyczące nałożenia ceł, dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia, mają charakter tymczasowy i mogą wymagać ponownego rozważenia w celu nałożenia wszelkich środków ostatecznych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

### Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych, z wyłączeniem noży ceramicznych, obecnie objętych kodami CN ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 i ex 6912 00 90 (kody TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 i 6912 00 90 10) i pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej.

2. Stawki tymczasowego cła antydumpingowego, mające zastosowanie do ceny netto produktu opisanego w ust. 1 i wytworzonego przez poniższe przedsiębiorstwa na granicy Unii, przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Cło	Dodatkowy kod TARIC
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Przedsiębiorstwa wymienione w załączniku I	26,6 %	B354
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	58,8 %	B999

3. Stosowanie tymczasowych antydumpingowych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi być zgodna z wymogami określonymi w załączniku II. W razie braku takiej faktury stosuje się cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

4. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaconiem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.

5. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

### Artykuł 2

1. Nie naruszając przepisów art. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień w ciągu jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

2. Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009 zainteresowane strony mogą przedstawiać uwagi dotyczące zastosowania niniejszego rozporządzenia przez okres jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

*Artykuł 3*

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 14 listopada 2012 r.

*W imieniu Komisji*  
José Manuel BARROSO  
*Przewodniczący*

---

## ZAŁĄCZNIK I

Współpracujący chińscy producenci eksportujący nieujęci w próbie (dodatkowy kod TARIC B354):

- 1) Amaida Ceramic Product Co., Ltd.
- 2) Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.
- 3) Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.
- 4) Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.
- 5) Beiliu Jiasheng Porcelain Co., Ltd.
- 6) Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.
- 7) Beiliu Windview Industries Ltd.
- 8) Betterway International Co., Ltd.
- 9) Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.
- 10) Changsha Ellen-Design Art.s & Crafts Co., Ltd.
- 11) Changsha Happy Go Products Developing Co., Ltd.
- 12) Chao Ao Huadayu Craftwork Factory
- 13) Chao'an Lian Xing Yuan Ceramics Co., Ltd.
- 14) Chaoan Oh Yeah Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 15) Chaoan Xin Yuan Ceramics Factory
- 16) Chao'an Yongsheng Ceramic Industry Co., Ltd.
- 17) Chaozhou Baode Ceramics Co., Ltd.
- 18) Chaozhou Baodyai Porcelain Co., Ltd.
- 19) Chaozhou Baolian Ceramics Co., Ltd.
- 20) Chaozhou Big Arrow Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 21) Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd.
- 22) Chaozhou Cantake Craft Co., Ltd.
- 23) Chaozhou Ceramics Industry and Trade General Corp.
- 24) Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd.
- 25) Chaozhou Chengxi Jijie Art. & Craft Painted Porcelain Fty.
- 26) Chaozhou Chengxinda Ceramics Industry Co., Ltd.
- 27) Chaozhou Chenhui Ceramics Co., Ltd.
- 28) Chaozhou Chonvson Ceramics Industry Co., Ltd.
- 29) Chaozhou Daxin Art. & Crafts Co., Ltd.
- 30) Chaozhou Dayi Ceramics Industries Co., Ltd.
- 31) Chaozhou Dehong Ceramics Making Co., Ltd.
- 32) Chaozhou Deko Ceramic Co., Ltd.
- 33) Chaozhou Diamond Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 34) Chaozhou Dongyi Ceramics Co., Ltd.
- 35) Chaozhou Dragon Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 36) Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 37) Chaozhou Feida Ceramics Industries Co., Ltd.
- 38) Chaozhou Fengxi Baita Ceramics Fty.
- 39) Chaozhou Fengxi Canhui Ceramics Manufactory
- 40) Chaozhou Fengxi Dongtian Porcelain Fty. No.2
- 41) Chaozhou Fengxi Fenger Ceramics Craft Fty.

- 42) Chaozhou Fengxi Hongrong Color Porcelain Fty.
- 43) Chaozhou Fengxi Shengshui Porcelain Art Factory
- 44) Chaozhou Fengxi Zone Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory
- 45) Chaozhou Fromone Ceramic Co., Ltd.
- 46) Chaozhou Genol Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 47) Chaozhou Good Concept Ceramics Co., Ltd.
- 48) Chaozhou Grand Collection Tableware Co. Ltd.
- 49) Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 50) Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd.
- 51) Chaozhou Haihong Ceramics Making Co., Ltd.
- 52) Chaozhou Hengchuang Porcelain Co., Ltd.
- 53) Chaozhou Henglibao Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 54) Chaozhou Hongbo Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 55) Chaozhou Hongjia Ceramics Making Co., Ltd.
- 56) Chaozhou Hongye Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 57) Chaozhou Hongye Porcelain Development Co., Ltd.
- 58) Chaozhou Hongyue Porcelain Industry Co., Ltd.
- 59) Chaozhou Hongzhan Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 60) Chaozhou Hua Da Ceramics Making Co., Ltd.
- 61) Chaozhou Huabo Ceramic Co., Ltd.
- 62) Chaozhou Huade Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 63) Chaozhou Huashan Industrial Co., Ltd.
- 64) Chaozhou Huayu Ceramics Co., Ltd.
- 65) Chaozhou Huazong Ceramics Industries Co., Ltd.
- 66) Chaozhou Huifeng Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 67) Chaozhou J&M Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 68) Chaozhou Jencymic Co., Ltd.
- 69) Chaozhou Jiahua Ceramics Co., Ltd.
- 70) Chaozhou Jiahuabao Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 71) Chaozhou JiaHui Ceramic Factory
- 72) Chaozhou Jiaye Ceramics Making Co., Ltd.
- 73) Chaozhou Jiayi Ceramics Making Co., Ltd.
- 74) Chaozhou Jiayu Ceramics Making Co., Ltd.
- 75) Chaozhou Jin Jia Da Porcelain Industry Co., Ltd.
- 76) Chaozhou Jingfeng Ceramics Craft Co., Ltd.
- 77) Chaozhou Jinqiangyi Ceramics Co., Ltd.
- 78) Chaozhou Jinyuanli Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 79) Chaozhou Kaibo Ceramics Making Co., Ltd.
- 80) Chaozhou Kedali Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 81) Chaozhou King's Porcelain Industry Co., Ltd.
- 82) Chaozhou Kingwave Porcelain & Pigment Co., Ltd.
- 83) Chaozhou Lemontree Tableware Co., Ltd.
- 84) Chaozhou Lianfeng Porcelain Co., Ltd.
- 85) Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd.

- 86) Chaozhou Lianyu Ceramics Co., Ltd.
- 87) Chaozhou Lianyuan Ceramic Making Co., Ltd.
- 88) Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd.
- 89) Chaozhou Loving Home Porcelain Co., Ltd.
- 90) Chaozhou Maocheng Industry Dve. Co., Ltd.
- 91) Chaozhou MBB Porcelain Factory
- 92) Chaozhou Mingyu Porcelain Industry Co., Ltd.
- 93) Chaozhou New Power Ltd.
- 94) Chaozhou Ohga Porcelain Co.,Ltd.
- 95) Chaozhou Oubo Ceramics Co., Ltd.
- 96) Chaozhou Pengfa Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 97) Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd.
- 98) Chaozhou Qingfa Ceramics Co., Ltd.
- 99) Chaozhou Raoping Xinfeng Yangda Porcelain Factory
- 100) Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd.
- 101) Chaozhou Ronglibao Porcelain Co., Ltd.
- 102) Chaozhou Rui Cheng Porcelain Industry Co., Ltd.
- 103) Chaozhou Rui Xiang Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 104) Chaozhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
- 105) Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 106) Chaozhou Sanming Industrial Co., Ltd.
- 107) Chaozhou Santai Porcelain Co., Ltd.
- 108) Chaozhou Shunqiang Ceramics Making Co., Ltd.
- 109) Chaozhou Shuntai Ceramic Manufactory Co., Ltd.
- 110) Chaozhou Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- 111) Chaozhou Sundisk Ceramics Making Co., Ltd.
- 112) Chaozhou Teemjade Ceramics Co., Ltd.
- 113) Chaozhou Thyme Ceramics Co., Ltd.
- 114) Chaozhou Tongxing Huajiang Ceramics Making Co., Ltd
- 115) Chaozhou Totye Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 116) Chaozhou Trend Art & Crafts Co., Ltd.
- 117) Chaozhou Uncommon Craft Industrial Co., Ltd.
- 118) Chaozhou Weida Ceramic Making Co., Ltd.
- 119) Chaozhou Weigao Ceramic Craft Co., Ltd.
- 120) Chaozhou Wingoal Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 121) Chaozhou Wood House Porcelain Co., Ltd.
- 122) Chaozhou Xiangye Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 123) Chaozhou Xin Weicheng CP., Ltd.
- 124) Chaozhou Xincheng Ceramics Co., Ltd.
- 125) Chaozhou Xinde Ceramics Craft Factory
- 126) Chaozhou Xingguang Ceramics Co., Ltd.
- 127) Chaozhou Xinhui Porcelain Co., Ltd.
- 128) Chaozhou Xinkai Porcelain Co., Ltd.
- 129) Chaozhou Xinlong Porcelain Industrial Co., Ltd.

- 130) Chaozhou Xinyu Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 131) Chaozhou Xinyue Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 132) Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd.
- 133) Chaozhou Yaran Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 134) Chaozhou Yinhe Ceramics Co., Ltd.
- 135) Chaozhou Yongsheng Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 136) Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 137) Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd.
- 138) Chaozhou Yuefeng Ceramics Ind. Co., Ltd.
- 139) Chaozhou Yufeng Ceramics Making Factory
- 140) Chaozhou Zhongxia Porcelain Factory Co., Ltd.
- 141) Chaozhou Zhongye Ceramics Co., Ltd.
- 142) Dabu Yongxingxiang Ceramics Co., Ltd.
- 143) Dapu Fuda Ceramics Co., Ltd.
- 144) Dapu Taoyuan Porcelain Factory
- 145) Dasheng Ceramics Co., Ltd. Dehua
- 146) De Hua Hongshun Ceramic Co., Ltd.
- 147) Dehua Hongsheng Ceramic Co., Ltd.
- 148) Dehua Jianyi Porcelain Industry Co., Ltd.
- 149) Dehua Kaiyuan Porcelain Industry Co., Ltd.
- 150) Dehua Ruyuan Gifts Co., Ltd.
- 151) Dehua Xinmei Ceramics Co., Ltd.
- 152) Dongguan Kenney Ceramic Ltd.
- 153) Dongguan Shilong Kyocera Co., Ltd.
- 154) Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd.
- 155) Evershine Fine China Co., Ltd.
- 156) Excellent Porcelain Co., Ltd.
- 157) Fair-Link Limited (Xiamen)
- 158) Far East (Boluo) Ceramics Factory Co., Ltd.
- 159) Far East (chaozhou) Ceramics Factory Co., Ltd.
- 160) Fengfeng Mining District Yuhang Ceramic Co. Ltd. (Yuhang)
- 161) Foshan Metart Company Limited
- 162) Fujian De Hua Jiashun Art&Crafts Co., Ltd.
- 163) Fujian Dehua Chengyi Ceramics Co., Ltd.
- 164) Fujian Dehua Five Continents Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 165) Fujian Dehua Fujue Ceramics Co., Ltd.
- 166) Fujian Dehua Full Win Crafts Co., Ltd.
- 167) Fujian Dehua Fusheng Ceramics Co., Ltd.
- 168) Fujian Dehua Gentle Porcelain Co., Ltd.
- 169) Fujian Dehua Guanhong Ceramic Co., Ltd.
- 170) Fujian Dehua Guanjie Ceramics Co., Ltd.
- 171) Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.
- 172) Fujian Dehua Hongda Ceramics Co., Ltd.
- 173) Fujian Dehua Hongsheng Art. & Crafts Co., Ltd.



- 174) Fujian Dehua Hongyu Ceramic Co., Ltd.
- 175) Fujian Dehua Huachen Ceramics Co., Ltd.
- 176) Fujian Dehua Huaxia Ceramics Co., Ltd.
- 177) Fujian Dehua Huilong Ceramic Co., Ltd.
- 178) Fujian Dehua Jingyi Ceramics Co., Ltd.
- 179) Fujian Dehua Jinhua Porcelain Co., Ltd.
- 180) Fujian Dehua Jinzhu Ceramics Co., Ltd.
- 181) Fujian Dehua Lianda Ceramic Co., Ltd.
- 182) Fujian Dehua Myinghua Ceramics Co., Ltd.
- 183) Fujian Dehua Pengxin Ceramics Co., Ltd.
- 184) Fujian Dehua Rongxin Ceramic Co., Ltd.
- 185) Fujian Dehua Shisheng Ceramics Co., Ltd.
- 186) Fujian Dehua Will Ceramic Co., Ltd.
- 187) Fujian Dehua Xianda Ceramic Factory
- 188) Fujian Dehua Xianghui Ceramic Co., Ltd.
- 189) Fujian Dehua Xingye Ceramic Co., Ltd.
- 190) Fujian Dehua Yonghuang Ceramic Co., Ltd.
- 191) Fujian Dehua Yousheng Ceramics Co., Ltd.
- 192) Fujian Dehua You-Young Crafts Co., Ltd.
- 193) Fujian Dehua Zhenfeng Ceramics Co., Ltd.
- 194) Fujian Dehua Zhennan Ceramics Co., Ltd.
- 195) Fujian Jackson Art. and Crafts Co., Ltd.
- 196) Fujian Jiamei Group Corporation
- 197) Fujian Profit Corp
- 198) Fujian Province Dehua County Beatrot Ceramic Co., Ltd.
- 199) Fujian Province Yongchun County Foreign Processing and Assembling Corporation
- 200) Fujian Quanzhou Longpeng Group Co., Ltd.
- 201) Fujian Quanzhou Shunmei Group Co., Ltd.
- 202) Fung Lin Wah Group
- 203) Ganzhou Koin Structure Ceramics Co., Ltd.
- 204) Global Housewares Factory
- 205) Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co., Ltd.
- 206) Guangdong Bening Ceramics Industries Co., Ltd.
- 207) Guangdong Daye Porcelain Co., Ltd.
- 208) Guangdong Dongbao Group Co., Ltd.
- 209) Guangdong Huaxing Ceramics Co., Ltd.
- 210) Guangdong Quanfu Ceramics Ind. Co., Ltd.
- 211) Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.
- 212) Guangdong Sitong Group Co., Ltd.
- 213) Guangdong Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- 214) Guangdong Yutai Porcelain Co., Ltd.
- 215) Guangxi Beiliu City Ming Chao Porcelain Co., Ltd.
- 216) Guangxi Beiliu Guixin Porcelain Co., Ltd.
- 217) Guangxi Beiliu Huasheng Porcelain Ltd.

- 218) Guangxi Beiliu Newcentury Ceramic Llc.
- 219) Guangxi Beiliu Qinglang Porcelain Trade Co., Ltd.
- 220) Guangxi Beiliu Rili Porcelain Co.,Ltd.
- 221) Guangxi Beiliu Xiongfa Ceramics Co., Ltd.
- 222) Guangxi Beiliu Yujie Porcelain Co., Ltd.
- 223) Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd
- 224) Guangxi Nanshan Porcelain Co., Ltd.
- 225) Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd.
- 226) Guangxi Yulin Rongxing Ceramics Co., Ltd.
- 227) Guangzhou Chaintime Porcelain Co., Ltd.
- 228) Guangzhou Xiongji Imp. & Exp. Co., Ltd.
- 229) Haofa Ceramics Co., Ltd. of Dehua Fujian
- 230) Hebei Dersun Ceramic Co., Ltd.
- 231) Hebei Great Wall Ceramic Co., Ltd.
- 232) Hunan Baihua Ceramics Co., Ltd.
- 233) Hunan Eka Ceramics Co., Ltd.
- 234) Hunan Fungdeli Ceramics Co., Ltd.
- 235) Hunan Gaofeng Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 236) Hunan Greture Co., Ltd.
- 237) Hunan Huawei China Industry Co., Ltd
- 238) Hunan Huayun Ceramics Factory Co., Ltd
- 239) Hunan Liling Tianxin China Industry Ltd.
- 240) Hunan Provincial Liling Chuhua Ceramic Industrial Co., Ltd.
- 241) Hunan Quanxiang Ceramics Corp. Ltd.
- 242) Hunan Taisun Ceramics Co., Ltd.
- 243) Hunan Victor Imp. & Exp. Co., Ltd
- 244) Hunan Wing Star Ceramic Co., Ltd.
- 245) Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co.,Ltd
- 246) Jiangsu Gaochun Ceramics Co., Ltd.
- 247) Jiangsu Yixing Fine Pottery Corp., Ltd.
- 248) Jiangxi Global Ceramic Co., Ltd.
- 249) Jiangxi Kangshu Porcelain Co.,Ltd.
- 250) Jingdezhen F&B Porcelain Co., Ltd.
- 251) Jingdezhen Yuanjing Porcelain Industry Co., Ltd.
- 252) Jiyuan Jukang Xingxing Ceramics Co., Ltd.
- 253) Joyye Art. & Crafts Co., Ltd.
- 254) Junior Star Ent's Co., Ltd.
- 255) K&T Ceramics International Co., Ltd.
- 256) Kam Lee (Xing Guo) Metal and Plastic Fty. Co., Ltd.
- 257) Karpery Industrial Co., Ltd.
- 258) Kilncraft Ceramics Ltd.
- 259) Lian Jiang Golden Faith Porcelain Co., Ltd.
- 260) Liling Esion Homeware Co., Ltd.
- 261) Liling Gaopeng Ceramic Industry Co., Ltd.

- 262) Liling GuanQian Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 263) Liling Huahui Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 264) Liling Huawang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 265) Liling Kaiwei Ceramic Co., Ltd.
- 266) Liling Liangsheng Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 267) Liling Minghui Ceramic Factory
- 268) Liling Only Co., Ltd.
- 269) Liling Quanhu Industries General Company
- 270) Liling Rongxiang Ceramic Co., Ltd.
- 271) Liling Ruixiang Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 272) Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 273) Liling Shenghua Industrial Co., Ltd.
- 274) Liling Swan Household Co., Ltd.
- 275) Liling Tengrui Industrial and Trading Co.,Ltd.
- 276) Liling United Ceramic-Ware Manufacturing Co., Ltd.
- 277) Liling Yihong Art. & Crafts Co., Ltd.
- 278) Liling Yonghe Porcelain Factory
- 279) Liling Yucha Ceramics Co., Ltd.
- 280) Linyi Jinli Ceramics Co., Ltd.
- 281) Linyi Pengcheng Industry Co., Ltd.
- 282) Linyi Wanqiang Ceramics Co., Ltd.
- 283) Linyi Zhaogang Ceramics Co., Ltd.
- 284) Liveon Industrial Co., Ltd.
- 285) Long Da Bone China Co., Ltd.
- 286) Meizhou Gaoyu Ceramics Co., Ltd.
- 287) Meizhou Lianshunchang Trading Co., Ltd.
- 288) Meizhou Xinma Ceramics Co., Ltd.
- 289) Meizhou Yuanfeng Ceramic Industry Co., Ltd.
- 290) Meizhou Zhong Guang Industrial Co., Ltd.
- 291) Miracle Dynasty Fine Bone China (Shanghai) Co., Ltd.
- 292) Photo USA Electronic Graphic Inc.
- 293) Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd.
- 294) Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd.
- 295) Quanzhou Dehua Fangsheng Art. Co., Ltd.
- 296) Quanzhou Haofu Gifts Co., Ltd.
- 297) Quanzhou Hongsheng Group Corporation
- 298) Quanzhou Jianwen Craft Co., Ltd.
- 299) Quanzhou Kunda Gifts Co., Ltd.
- 300) Quanzhou Yongchun Shengyi Ceramics Co., Ltd.
- 301) Raoping Bright Future Porcelain Factory (RBF)
- 302) Raoping Sanrao Yicheng Porcelain Factory
- 303) Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd.
- 304) Raylon Enterprise Co., Ltd.
- 305) Rong Lin Wah Industrial (Shenzhen) Co., Ltd.

- 306) Shandong Futai Ceramics Co., Ltd.
- 307) Shandong Gaode Hongye Ceramics Co., Ltd.
- 308) Shandong Kunlun Ceramic Co., Ltd.
- 309) Shandong Zhaoding Porcelain Co., Ltd.
- 310) Shantou Ceramics Industry Supply & Marketing Corp.
- 311) Shantou Jinyuan Huajing Economic Trading Co., Ltd.
- 312) Sheng Hua Ceramics Co., Ltd.
- 313) Shenzhen Baoshengfeng Imp. & Exp. Co., Ltd.
- 314) Shenzhen Bright Future Industry Co., Ltd. (SBF)
- 315) Shenzhen Donglin Industry Co., Ltd.
- 316) Shenzhen Ever Nice Industry Co., Ltd.
- 317) Shenzhen Evergrows Trading Co., Ltd.
- 318) Shenzhen Fuliuyan Porcelain Co., Ltd.
- 319) Shenzhen Fuxingjiayun Ceramics Co., Ltd.
- 320) Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.
- 321) Shenzhen Hiker Housewares Ltd.
- 322) Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co. Ltd.
- 323) Shenzhen Tao Hui Industrial Co., Ltd.
- 324) Shenzhen Topchoice Industries Limited
- 325) Shenzhen Trueland Industrial Co., Ltd.
- 326) Shenzhen Universal Industrial Co., Ltd.
- 327) Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd.
- 328) Shijiazhuang Kuangqu Huakang Porcelain Co., Ltd.
- 329) Shun Sheng Da Group Co., Ltd. Quanzhou Fujian
- 330) Stechcol Ceramic Crafts Development (Shenzhen) Co., Ltd.
- 331) Tangshan Beifangcidu Ceramic Group Co., Ltd.
- 332) Tangshan Boyu Osseous Ceramic Co., Ltd.
- 333) Tangshan Daxin Ceramics Co., Ltd.
- 334) Tangshan Golden Ceramic Co., Ltd.
- 335) Tangshan Haigelei Fine Bone Porcelain Co., Ltd.
- 336) Tangshan Hengrui Porcelain Industry Co., Ltd.
- 337) Tangshan Huamei Porcelain Co., Ltd.
- 338) Tangshan Huaxincheng Ceramic Products Co., Ltd.
- 339) Tangshan Huyuan Bone China Co., Ltd.
- 340) Tangshan Imperial-Hero Ceramics Co., Ltd.
- 341) Tangshan Jinfangyuan Bone China Manufacturing Co., Ltd.
- 342) Tangshan Keyhandle Ceramic Co., Ltd.
- 343) Tangshan Longchang Ceramics Co., Ltd.
- 344) Tangshan Masterwell Ceramic Co., Ltd.
- 345) Tangshan Red.rose Porcelain Products Co., Ltd.
- 346) Tangshan Shiyu Commerce Co., Ltd.
- 347) Tangshan Xueyan Industrial Co., Ltd.
- 348) Tangshan Yida Industrial Corp.
- 349) Tao Yuan Porcelain Factory

- 
- 350) Teammann Co., Ltd.
  - 351) The China & Hong Kong Resources Co., Ltd.
  - 352) The Great Wall Group Holding Co., Ltd.
  - 353) Tienshan (Handan) Tableware Co., Ltd. (Tienshan)
  - 354) Topking Industry (China) Ltd.
  - 355) Tschinawares Co., Ltd.
  - 356) Weijian Ceramic Industrial Co., Ltd.
  - 357) Weiye Ceramics Co., Ltd.
  - 358) Winpat Industrial Co., Ltd.
  - 359) Xiamen Acrobat Splendor Ceramics Co., Ltd.
  - 360) Xiamen Johnchina Fine Polishing Tech Co., Ltd.
  - 361) Xiangqiang Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
  - 362) Xin Fu Yuan Co. Ltd.
  - 363) Xin Xing Xian Xinjiang Pottery Co., Ltd.
  - 364) Xinhua County Huayang Porcelain Co., Ltd.
  - 365) Xuchang Jianxing Porcelain Products Co., Ltd.
  - 366) Yangjiang Shi Ba Zi Kitchen Ware Manufacturing Co., Ltd.
  - 367) Yanling Hongyi Import N Export Trade Co., Ltd.
  - 368) Ying-Hai (Shenzhen) Industry Dev. Co., Ltd.
  - 369) Yiyang Red Star Ceramics Ltd.
  - 370) Yong Feng Yuan Industry Co., Ltd. (Yong Feng Yuan Industry)
  - 371) Yongchun Dahui Crafts Co., Ltd.
  - 372) Youzhou City Kongjia Porcelain Co., Ltd.
  - 373) Yu Yuan Ceramics Co., Ltd.
  - 374) Yuzhou Huixiang Ceramics Co., Ltd.
  - 375) Yuzhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
  - 376) Zhangjiakou Xuanhua Yici Ceramics Co., Ltd. (Xuanhua Yici)
  - 377) Zhejiang Nansong Ceramics Co., Ltd.
  - 378) Zhuhai Luckyman Electronic Co., Ltd.
  - 379) Zibo Boshan Shantou Ceramic Factory
  - 380) Zibo CAC Chinaware Co., Ltd.
  - 381) Zibo Fortune Light Industrial Products Co., Ltd.
  - 382) Zibo Fuxin Porcelain Co., Ltd.
  - 383) Zibo GaoDe Ceramic Technology & Development Co., Ltd.
  - 384) Zibo Hongda Ceramics Co., Ltd.
  - 385) Zibo Jinxin Light Industrial Products Co., Ltd.
  - 386) Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited
-

## ZAŁĄCZNIK II

Ważna faktura handlowa, o której mowa w art. 1 ust. 3, musi zawierać oświadczenie podpisane przez pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, w następującej formie:

- 1) Nazwisko i funkcja pracownika podmiotu, który wystawił fakturę.
- 2) Oświadczenie o następującej treści: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych sprzedanych na wywóz do Unii Europejskiej objętych niniejszą fakturą zostało wytworzonych przez (nazwa przedsiębiorstwa i adres) (kod dodatkowy TARIC) w (państwo, którego dotyczy postępowanie). Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.”.
- 3) Data i podpis.

---