

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EU) nr 1072/2012

av den 14 november 2012

om införande av en provisorisk antidumpningstull på import av bords- och köksartiklar av keramiskt material med ursprung i Folkrepubliken Kina

EUROPEISKA KOMMISSIONEN HAR ANTAGIT DENNA
FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om Europeiska unionens funktions-sätt,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 1225/2009 av den 30 november 2009 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen ⁽¹⁾ (nedan kallad *grundförordningen*), särskilt artikel 7,

efter samråd med rådgivande kommittén, och

av följande skäl:

A. FÖRFARANDE

1. Inledande

- (1) Den 16 februari 2012 meddelade Europeiska kommissionen genom ett tillkännagivande (nedan kallat *tillkännagivandet om inledande*) som offentliggjordes i *Europeiska unionens officiella tidning* ⁽²⁾ att ett antidumpningsförfarande hade inletts beträffande import till unionen av bords- och köksartiklar av keramiskt material med ursprung i Folkrepubliken Kina (nedan kallat *Kina* eller *det berörda landet*).
- (2) Klagomålet ingavs den 3 januari 2012 av en företrädare för unionstillverkarna (nedan kallad *klagandena*), vilka svarar för en betydande del, i detta fall mer än 30 %, av unionens sammanlagda tillverkning av bords- och köksartiklar av keramiskt material. Klagomålet innehöll prima facie-bevisning för dumpning av produkten i fråga och för att detta vållat väsentlig skada, och bevisningen ansågs också tillräcklig för att motivera inledandet av ett förfarande.

2. Parter som berörs av förfarandet

- (3) Kommissionen underrättade officiellt klagandena, andra kända tillverkare i unionen, de kända exporterande tillverkarna i Kina, importörer, handlare, användare, leverantörer och intresseorganisationer som man visste var berörda, samt representanterna för Kina om inledandet av förfarandet. Kommissionen underrättade även tillverkare i Ryssland som var det föreslagna jämförbara landet så som angavs i tillkännagivandet om inledande. Berörda parter gavs tillfälle att inom den tidsfrist som angetts i tillkännagivandet om inledande skriftligen lämna syn-

punkter och begära att bli hörda. Alla berörda parter som begärde att bli hörda och visade att det fanns särskilda skäl att höra dem gavs tillfälle att bli hörda.

- (4) Med tanke på det stora antalet exporterande tillverkare och icke-närstående importörer ombads i tillkännagivandet om inledande exporterande tillverkare och icke-närstående importörer att ge sig till känna genom att kontakta kommissionen och lämna grundläggande uppgifter om sin verksamhet när det gäller den berörda produkten under perioden 1 januari 2011 till 31 december 2011. Uppgifterna skulle möjliggöra för kommissionen att avgöra om det krävdes ett stickprovsförfarande och i så fall göra ett urval.
- (5) Eftersom ett stort antal unionstillverkare berördes angavs det i tillkännagivandet om inledande att kommissionen hade gjort ett preliminärt urval av unionstillverkare för att fastställa skadan i enlighet med artikel 17 i grundförordningen. Förurvalet hade gjorts genom att kommissionen använde de uppgifter som var tillgängliga i inledningsskedet och de byggde på tillverkarnas försäljningsvolym, storlek, geografiska läge i unionen och produktsegment. Det omfattade sex unionstillverkare inom alla större produktkategorier i fem olika medlemsstater, varav två var små och medelstora företag. Det preliminära urvalet svarade för drygt 15 % av den beräknade sammanlagda unionstillverkningen. En av de preliminärt utvalda tillverkarna ville dock inte ingå i urvalet, och flera berörda parter påpekade att en medlemsstat med stora tillverkningsvolym hade förbigåtts och borde ingå i ett representativt urval. Med tanke på detta ändrade kommissionen sitt preliminära urval, och det slutliga urvalet omfattade sju unionstillverkare inom alla större produktkategorier i sex olika medlemsstater, varav två var små och medelstora företag. Urvalet stod för 20 % av den beräknade sammanlagda unionstillverkningen.
- (6) Omkring 400 exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare i Kina som svarade för mer än 60 % av den sammanlagda exporten lämnade de begärda upplysningarna och samtyckte till att ingå i urvalet. På grundval av uppgifter som inkommit gjorde kommissionen ett preliminärt urval med de fem exporterande tillverkare som hade den största exportvolymen till unionen, och uppmanade alla exporterande tillverkare kända för kommissionen att lämna synpunkter på det föreslagna urvalet. Två exporterande tillverkare som tidigare valts ut att ingå i urvalet rättade sina urvalsuppgifter, så att deras exportvolym inte räckte för att de skulle ingå i urvalet. Kommissionen gjorde sedan ett slutligt urval med de uppdaterade fem största företagen i fråga om exportvolym. De utvalda företagen svarade för nära 20 % av exporten till unionen av alla samarbetsvilliga exporterande tillverkare.

⁽¹⁾ EUT L 343, 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ EUT C 44, 16.2.2012, s. 22.

- (7) De företag eller grupper av företag som slutligen valdes ut att ingå i urvalet är följande:
- a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd och dess närstående företag.
 - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd och dess närstående företag.
 - c) CHL International Ltd och dess närstående företag.
 - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited och dess närstående företag (Niceton).
 - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd
- (8) Ett företag bestred urvalet av företag och hävdade att det borde ha ingått i urvalet. Det hävdade att antalet utvalda företag inte skulle bli orimligt stort eller orsaka förseningar i undersökningen om det ingick, särskilt som företaget är en relativt liten exportör. Det hävdade också att företaget är utlandsägt och att urvalet inte skulle bli representativt om det inte ingick.
- (9) Kommissionen påminner om att urvalet av företag byggde på de största exportvolymerna, i enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen, med hänsyn till det antal tillverkare som rimligen kunde undersökas inom den tid som står till förfogande. Eftersom företaget är en relativt liten exportör skulle det inte tillföra något till urvalets representativitet i fråga om exportvolym. Dessutom noteras också att företaget gav sig tillkänna mycket sent – fyra månader efter det att det slutliga urvalet hade meddelats alla exporterande tillverkare och efter det att kontrollbesök hade gjorts i de utvalda företagens lokaler. Begäran att få ingå i urvalet avsågs därför.
- (10) Över 60 icke-närstående importörer besvarade urvalsfrågorna inom tidsfristen och erbjöd sig att samarbeta i förfarandet. Av dessa företag valdes fem ut att ingå i urvalet. Dessa fem icke-närstående importörer valdes ut på grundval av importens och återförsäljningens volymer och värde i unionen, sitt geografiska läge, sin affärsmodell och sitt produktsegment. De utvalda företagen står för de största representativa volymerna och värdet av import och återförsäljning i unionen som rimligen kan undersökas inom den tid som står till förfogande. Enligt de uppgifter som rapporterade i urvalsstadiet står de för omkring 6 % av importen av den berörda produkten under undersökningsperioden.
- (11) För att de exporterande tillverkare i Kina som så önskade skulle ha möjlighet att ansöka om att bli behandlade som företag som är verksamma under marknadsmässiga förhållanden (nedan kallat *marknadsekonomisk status*) eller om individuell behandling, sände kommissionen ansökningsformulär till de kinesiska exporterande tillverkare som hade begärt det och till de kinesiska myndigheterna.
- (12) Elva exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare ansökte om marknadsekonomisk status enligt artikel 2.7 i grundförordningen, eller om individuell behandling, om det i samband med undersökningen skulle konstateras att de inte uppfyllde villkoren för att beviljas marknadsekonomisk status. Tre av sökandena ingick i urvalet medan övriga åtta inte gjorde det. En av dessa exporterande tillverkare, som inte ingick i urvalet, drog senare tillbaka sin ansökan om marknadsekonomisk status, men ansökte fortsatt om individuell behandling. De båda återstående exporterande tillverkarna i urvalet och fyra andra företag som inte ingick i urvalet ansökte enbart om individuell behandling.
- (13) Kommissionen sände frågeformulär till de fem utvalda exporterande tillverkarna i Kina och till nära 300 andra exporterande tillverkare i Kina som hade begärt det. Frågeformulär sändes även till de sju utvalda unionstillverkarna, de fem utvalda importörerna, fyra sammanslutningar av återförsäljare och distributörer och även till enskilda återförsäljare och distributörer som begärde det. Frågeformulär sändes även till exporterande tillverkare i Indien, Turkiet, Brasilien, Thailand och Ryssland, som ansågs vara kandidater för valet av lämpliga jämförbara länder.
- (14) Svar mottogs från tretton exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare i Kina och från tre tillverkare i tänkbara jämförbara länder (Brasilien, Thailand och Ryssland). Svar på frågeformuläret mottogs även från de sju utvalda unionstillverkarna och de fem utvalda importörerna. Svar på frågeformuläret mottogs även från en återförsäljare, en distributör och två sammanslutningar av återförsäljare och distributörer.
- (15) Kommissionen mottog även inlagor från över 20 importörer som inte är närstående till någon exporterande tillverkare, sju återförsäljare, en leverantör av marknadsföringsprogram och från den kinesiska handelskammaren för lätta industriprodukter och konst och hantverk (CCCLA).
- (16) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för ett preliminärt avgörande i fråga om dumpning, skada och unionens intresse. Kontrollbesök gjordes på plats hos nedanstående företag.
- a) *Unionstillverkare*
- (17) Kontrollbesök gjordes på plats hos sju utvalda tillverkare i unionen.
- (18) De utvalda unionstillverkarna och några andra samarbetsvilliga unionstillverkare begärde, med stöd av artikel 19 i grundförordningen, att få vara anonyma. De hävdade att det var risk för att det skulle kunna få betydande negativa följder om deras identitet röjdes.

- (19) Några av de klagande unionstillverkarna levererade nämligen den berörda produkten till kunder i unionen, som även köpte sina produkter från Kina och alltså direkt gynnades av denna import. De ansåg sig därför i en känslig position: några av deras kunder kanske ogillade att de hade lämnat in eller stödde en framställning om påstådd skadevållande dumpning. Av dessa skäl ansåg de att det fanns en risk för repressalier från några kunder. Dessutom exporterar vissa av de klagande unionstillverkarna också till Kina. Dessa företag ansåg att det faktum att de har lämnat in eller stöder ett klagomål om påstådd skadevållande dumpning skulle kunna hota deras affärer i Kina. Begäran beviljades, eftersom den var tillräckligt väl underbyggd.
- (20) Företrädarna för vissa exporterande tillverkare, CCCLA och några icke-närstående importörer gjorde gällande att de inte kunde utöva sin rätt att försvara sig på rätt sätt eftersom de klagandes och anhängarnas identitet inte hade röjts. De hävdade att under dessa omständigheter hindrades parterna från att kommentera unionsindustrins representativitet, väsentlig skada, huruvida tillverkarna kunde utestängas från unionsindustrin enligt artikel 1.4 i grundförordningen och/eller urvalets representativitet. Kommissionen försäkrade dock att dessa frågor kunde kontrolleras och lösas genom de handlingar som var tillgängliga för berörda parter, bl.a. korrespondens till berörda parter, genom anmärkningar om unionsindustrins representativitet och urvalsprocessen och genom krav på väl underbyggda inlagor från andra parter. Påståendet avvisades därför.

b) Exporterande tillverkare i Kina

- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd och Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd (nedan kallat *Hunan Hualian*).
- Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd och Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd (nedan kallat *Guangxi Sanhuan*).
- CHL International Ltd och CHL Porcelain Industries Ltd (nedan kallat *CHL*).
- Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited och en närstående handlare med bas i Hongkong, Niceton International Limited (nedan kallat *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 och Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd (nedan kallat *Grand Collection*).
- Tianshan (Handan) Tableware Co. Ltd
- Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited.

c) Importörer i unionen

- Symbol srl, Treviso, Italien.
- Metro AG, Düsseldorf, Tyskland.
- Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Tyskland.
- Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Österrike.
- IKEA Supply AG, Pratteln, Schweiz.

d) Exporterande tillverkare i det jämförbara landet

- (21) Den samarbetsvilliga brasilianska tillverkaren begärde att få vara anonym, eftersom det skulle kunna få stora negativa effekter på dess affärer om dess identitet blev känd. Begäran ansågs motiverad och beviljades därför.

3. Undersökningsperioden

- (22) Undersökningen av dumpning och skada omfattade perioden från och med den 1 januari 2011 till och med den 31 december 2011 (nedan kallad *undersökningsperioden* eller i tabeller *UP*). Undersökningen av tendenser som var av betydelse för bedömningen av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 2008 till och med undersökningsperiodens slut (nedan kallad *skadeundersökningsperioden*).
- (23) Klagandena krävde att skadeundersökningsperioden borde utsträckas med ett år och börja 2007, medan CCCLA krävde att den borde kortas med ett år och börja först 2009. När det gäller det första kravet beviljades det inte, eftersom det inte fanns något som motiverade att en skadeundersökningsperiod på fem år skulle spegla tendenserna bättre, som klagandena påstod. När det gäller det andra kravet hänvisade CCCLA i allmänna ordalag till Världshandelsorganisationens prejudikat, enligt vilket medlemmar i Världshandelsorganisationen inte kan välja ett utgångsscenario som enbart leder till en jämförelse under en fast avgränsad period, och att även om en ändring av utgångsscenarioåret lätt kan kullkasta ett undersökningsresultat om skada, kan medlemmen i Världshandelsorganisationen få svårt att visa att det förekommer väsentlig skada. Utredningen visar dock att om skadeundersökningsperioden minskades i detta fall skulle det ge en onödigt kort skadeundersökningsperiod som dessutom, med tanke på effekten av den ekonomiska krisen på vissa indikatorer, skulle ha kunnat ge en icke-representativ bild av skadetendenserna. Därför avvisades preliminärt båda dessa krav.

B. BERÖRD PRODUKT OCH LIKADAN PRODUKT

1. Berörd produkt

- (24) Den berörda produkten är bords- och köksartiklar av keramiskt material som för närvarande omfattas av

KN-nummer 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 och ex 6912 00 90 med ursprung i Folkrepubliken Kina (nedan kallad *den berörda produkten*). De kan vara av porslin, vanligt lergods, stengods, fajans eller fint lergods eller andra material. De viktigaste råvarorna är mineraler som kaolin, fältspat och kvarts, och sammansättningen av de råvaror som används avgör vilken typ av keramisk slutprodukt som tillverkas.

- (25) Bords- och köksartiklar av keramiskt material saluförs i en stor mängd olika former som har utvecklats med tiden. De används på en mängd olika platser, såsom bostäder, hotell, restauranger och vårdinrättningar.

1.1 Ansökan om undantag

- (26) Under undersökningen inlämnades och analyserades flera ansökningar om undantag för vissa produkter från produktdefinitionen. Analysen av ansökningarna sammanfattas nedan.

1.1.1 (Fint) benporslin

- (27) CCCLA hävdade i sina uppgifter att (fint) benporslin borde undantas från den produktdefinition som är föremål för undersökning. Enligt dem skiljer sig (fint) benporslin i grunden från andra slags bords- och köksartiklar på grund av skillnader i fysiska egenskaper, tillverkningsprocesser, slutanvändning och konsumenternas uppfattning. Det görs av malda ben från nötkreatur, och har stor vithet och genomskinlighet. Det kan göras mycket tunnare tack vare sin höga mekaniska hållbarhet och motståndskraft mot flisbildning, och tillverkas på ett mer komplicerat och kostsamt sätt som i regel inte används av unionstillverkarna. Det är därför bara ett fåtal unions-tillverkare som tillverkar (fint) benporslin.
- (28) När det gäller dessa påståenden visade undersökningen för det första att det inte finns någon allmänt vedertagen definition av benporslin. (Fint) benporslin är endast en typ av mjukt porslin, eftersom en stor andel av råvarorna är samma som för andra keramikföremål. CCCLA motsade sig själv i sina inlagor i fråga om sammansättning och andel av de olika ingredienserna. För det andra kunde det i undersökningen inte bekräftas att (fint) benporslin krävde en mycket mer komplicerad tillverkningsprocess. För det tredje är användningen av (fint) benporslin som bordsartiklar likadan överallt, oavsett om det rör sig om Kina eller EU. Hårdhet och tålighet är inte heller specifikt för (fint) benporslin. Bordsartiklar av keramiskt material för restauranger och catering är till exempel särskilt hårda och tåliga. Sist men inte minst tillverkas (fint) benporslin av ett antal unionstillverkare som konkurrerar med import av (fint) benporslin från Kina. Ansökningarna om undantag för (fint) benporslin från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.

1.1.2 Keramiska knivar (köksknivar)

- (29) Två exporterande tillverkare, CCCLA och flera importörer ansökte om att keramiska knivar (köksknivar) skulle undantas från produktdefinitionen. Till stöd för sitt argument anförde de att sådana knivar inte kunde betraktas som samma produkt som andra typer av bords- och köksartiklar av keramiskt material, på grund av sina särskilda egenskaper. Keramiska knivar (köksknivar) har vanligen ett blad av keramiskt material gjort av zirkonioxid som inte används för sedvanliga bordsartiklar som muggar och tallrikar. De skulle endast i begränsad omfattning vara utbytbara med den undersökta produktens huvudkategorier.
- (30) I undersökningen framkom att keramiska knivar (köksknivar) har samma fysiska egenskaper (vassa och hårda), utformning och slutanvändning (skärning) som metalliska knivar (köksknivar). De skiljer sig därför från övriga produkter i förfarandet, eftersom sistnämnda främst används för att lägga maten i, på grund av sin särskilda utformning och sina fysiska egenskaper.
- (31) Det hävdades även att tekniken för att tillverka keramiska knivar (köksknivar) inte finns inom unionen, och att det därför skulle vara ett brott mot unionens och Världshandelsorganisationens lagstiftning att fortsätta undersökningen av keramiska knivar (köksknivar). Klagandena medgav att det enligt deras vetenskap inte fanns någon sådan tillverkning i unionen.
- (32) Det påpekades även att keramiska knivar (köksknivar) endast säljs på exklusiva ställen, och distributionskanalerna (distributörer av köksredskap) och intresseorganisationen (knivförbund) också skiljer sig. Det kunde dock inte fastslås i undersökningen att dessa frågor skulle motsvaras av skillnader i konsumenternas uppfattning jämfört med andra typer av bords- och köksartiklar av keramiskt material.
- (33) Det hävdades likaså att åtgärder mot keramiska knivar inte skulle leda till att rättvisa marknadsvillkor för bordsartiklar återupprättades, utan i stället missgynna slutkonsumenterna av keramiska knivar (köksknivar). Några parter gjorde gällande att eftersom keramiska knivar (köksknivar) inte tillverkas i unionen är det inte möjligt att unionsindustrin har lidit väsentlig skada i detta avseende. Kommissionen lät analysen av dessa påståenden stå tillbaka för en slutsats om huruvida keramiska knivar (köksknivar) och andra typer av bords- och köksartiklar av keramiskt material anses utgöra en enda produkt.
- (34) På grundval av beaktandena i skäl 30 drogs preliminärt slutsatsen i undersökningen att keramiska knivar (köksknivar) i grunden skiljer sig från andra slags bords- och köksartiklar av keramiskt material på grund av skillnader

i fysiska egenskaper, tillverkningsprocesser och slutanvändning. Ansökan att undanta dem från den produktdefinition som är föremål för undersökning beviljades därför preliminärt.

1.1.3 Föremål av kinesiskt/orientalistiskt utseende

- (35) Två importörer hävdade att bords- och köksartiklar av kinesiskt/orientalistiskt utseende borde undantas från produktdefinitionen. Den främsta anledningen var att detta slags föremål inte tillverkas i unionen, att efterfrågan på dessa varor i unionen alltid hade tillgodosetts genom import och att import av detta slag inte har någon negativ påverkan på någon av unionsindustrins marknadsandelar.
- (36) Undersökningen visade att det varken finns någon allmänt godtagen, objektiv definition av denna kategori, eller några särskilda egenskaper att identifiera den med. Unionstillverkare kan dessutom också tillverka denna stil. Bords- och köksartiklar av kinesiskt/orientalistiskt utseende har inte heller någon unik eller annorlunda slutanvändning. Sist men inte minst underströks i undersökningen att i många asiatiska restauranger används bordsartiklar av västerländskt utseende och att produkterna i fråga enkelt kan bytas ut. Ansökningarna om undantag för föremål av kinesiskt/orientalistiskt utseende från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.

1.1.4 Hållbart porslin

- (37) Å ena sidan hävdades det att hållbart porslin borde undantas från produktdefinitionen på grund av sina unika fysiska egenskaper och tillverkningsprocess. För högre tålighet och styrka ingår 6–10 % aluminiumpulver i råvarorna till hållbart porslin, och bearbetningen av råvarorna (kaolin) är unik. Tillverkningen av hållbart porslin sades kräva specialiserade arbetare och är av högre kvalitet och kostar mer än vanliga bordsartiklar. Det påstods inte heller finnas någon i unionen som tillverkar det.
- (38) Å andra sidan påpekade en importör att hållbara bordsartiklar, som till exempel används på hotell, svarar för en stor del av Kinas totala keramiska produktion och att det skulle ge missvisande resultat i undersökningen om de undantogs.
- (39) Undersökningen visade att det varken finns någon allmänt godtagen, objektiv definition av hållbart porslin, eller några obestridda egenskaper att identifiera den med. Unionstillverkarna kan dessutom också tillverka detta slags bordsartiklar, och unionstillverkade och kinesiska produkter konkurrerar direkt med varandra. Hållbart porslin har inte heller någon unik eller annorlunda slutanvändning. Ansökningarna om undantag för hållbart porslin från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.

1.1.5 Handgjort porslin

- (40) En svensk sammanslutning som företrädde relevanta svenska importörer yrkade på att handgjort porslin skulle undantas från den produktdefinition som är föremål för undersökning. Den nämnde den långa traditionen av sådant hantverk i Kina, de överkomliga priserna och skillnader i konsumenternas uppfattning av kinesiska handgjorda föremål och icke handgjorda föremål tillverkade i unionen.
- (41) Undersökningen visade dock att det å ena sidan inte finns någon allmänt godtagen/objektiv definition av denna kategori och att det å andra sidan finns flera unionstillverkare som tillverkar handgjort porslin. Undersökningen visade varken grundläggande skillnader i fysiska egenskaper från andra typer av bords- och köksartiklar av keramiskt material eller några skillnader i konsumenternas uppfattning av handgjort porslin tillverkat i unionen. Ansökningen om undantag för handgjort porslin från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.

1.1.6 Handmålade bordsartiklar

- (42) Flera importörer yrkade på att handmålade bordsartiklar skulle undantas från den produktdefinition som är föremål för undersökning. Deras argument gick ut på att handmålade bordsartiklar är avsedda för en viss konsumentgrupp, att de kan användas för andra syften än vanliga bordsartiklar (t.ex. dekoration), att de inte tillverkas i kommersiell utsträckning i unionen, att de varken konkurrerar direkt med eller är utbytbara mot andra köks-/bordsartiklar, skillnader i uppfattningen hos konsumenterna, att de är lyxigare och ömtåligare, samt har en särskild tillverkningsprocess som är mer arbetsintensiv och kräver högkvalificerade arbetare.
- (43) Undersökningen visade att produkten är absolut identisk med icke handmålade bordsartiklar ända tills handmålningen sker. Den gjorde också klart att även om tillverkningsprocessen medför mer manuell hantering gör det inte produkten annorlunda. För de flesta slutkonsumenter är det svårt eller omöjligt att skilja på handmålade och icke handmålade porslin. Undersökningen visade också att handmålade bordsartiklar normalt har samma slutanvändning som andra typer av bordsartiklar av keramiskt material och inte nödvändigtvis är ömtåligare. Det konstaterades också att flera unionstillverkare faktiskt tillverkar handmålade porslin och att unionstillverkade och importerade produkter står i direkt konkurrens. Ansökningarna om undantag för handmålade bordsartiklar från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.

1.1.7 Underglaserade, figurativa, handmålade bordsartiklar

- (44) En importör yrkade på att underglaserade, figurativa, handmålade bordsartiklar skulle undantas från den produktdefinition som är föremål för undersökning. Enligt

argumenten kräver underglaserade handmålade bordsartiklar en särskild tillverkningsprocess, särskild användning (används till mat och dryck, medan ytglaserade, målade produkter normalt inte lär kunna det) och särskild kvalitet och fysiska egenskaper, nämligen livsmedelsgodkända och 100 % tåliga för diskmaskin och mikrovågsugn. Parten sade också att ingen unionstillverkare är kapabel och villig att framställa kommersiella volymer av underglaserade, figurativa, handmålade bordsartiklar och menade att det inte finns någon risk för kringgående om underglaserade, figurativa, handmålade bordsartiklar undantas från den produktdefinition som är föremål för undersökning. Den hävdade också att konsumenten uppfattar dem på ett annat sätt, eftersom de inte säljs som en del av ett varumärke, utan ses som samlarobjekt eller livsstilsobjekt.

- (45) Undersökningen visade dock att det å ena sidan inte finns någon allmänt godtagen/objektiv definition av denna kategori och att det å andra sidan finns flera unionstillverkare som tillverkar dem. Det noterades även att unionstillverkade och importerade produkter står i direkt konkurrens. Undersökningen visade att produkten fysiskt sett är absolut identisk med icke handmålade bordsartiklar och att genomsnittskonsumenten inte kan göra skillnad mellan underglaserade, figurativa, handmålade bordsartiklar och andra typer av dekorerade bordsartiklar. Den gjorde också klart att även om tillverkningsprocessen medför mer kvalificerat arbete gör det inte produkten till annorlunda och att underglaserade, handmålade bordsartiklar i grunden har samma slutanvändning som andra typer av bordsartiklar av keramiskt material. Ansökningarna om undantag för underglaserade, handmålade bordsartiklar från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.

1.1.8 Bordsartiklar tillverkade utanför EU

- (46) Enligt vissa importörers synpunkter bör undersökningen begränsas till marknader som för närvarande köper från klagande unionstillverkare. I annat fall skulle tullarna skada vissa specialiserade importörer utan att de skulle kunna köpa från unionstillverkarna. Det hävdades också att unionstillverkare med varumärken inte tillverkar för andra företag och att unionstillverkare inte utför små beställningar eller arbetar med former som krävs för vissa figurer. Unionstillverkare är inte heller flexibla och erbjuder inte presentuppläggningar.
- (47) Ansökan avvisades preliminärt, eftersom den är för bred och odefinierad och det inte finns något objektiva skäl till ett sådant undantag. Unionstillverkare har dessutom ett brett produktutbud och erbjuder regelbundet nya produkter, kollektioner och produktserier varierar därför ständigt. De typer av produkter och kvaliteter som unionsindustrin tillverkar återfinns också regelbundet hos exportörer. I undersökningen framkom också att det finns unionstillverkare som tillverkar föremål under andra parter varumärken. Det framkom också att

unionstillverkade produkter och importerade kinesiska produkter står i direkt konkurrens, enkelt kan bytas ut och har samma slutanvändning, liknande tillverkningsprocess och konsumentuppfattning. Frågan om flexibilitet tas upp i avsnittet om unionens intresse.

1.1.9 Stengods

- (48) En importör med tillverkning i Kina hävdade att import av stengods, som främst utgörs av köksartiklar, borde undantas från produktdefinitionen. Enligt denna part finns det bara en marginell tillverkning av stengodsprodukter i unionen och det är mycket troligt att de klagande inkluderade stengodsprodukter för att förekomma kringgående. Importören påstod också att de priser som den tar ut på importerade produkter är mycket högre än de som någon annan unionstillverkare tar ut och att denna import inte orsakar någon prispress eller skada.
- (49) Undersökningen har dock visat att unionstillverkningen av stengods är betydande. Slutsatsen blev också att unionstillverkade produkter och importerade kinesiska stengodsprodukter står i direkt konkurrens, enkelt kan bytas ut och har samma slutanvändning, liknande tillverkningsprocess och konsumentuppfattning och fysiska egenskaper. Prisrelaterade påståenden tas upp i skäl 240. Ansökningen om undantag för stengods från den produktdefinition som är föremål för undersökning avvisades därför preliminärt.
- (50) Parten hävdade dessutom att glaserat stengods och/eller emailerade produkter eller icke-vitt och/eller klassificerat glaserat stengods och/eller emailerade produkter borde undantas från den produktdefinition som är föremål för undersökning. Ingen slutsats kunde dock dras i frågan i detta skede av förfarandet.

1.1.10 Övriga påståenden

- (51) En importör hävdade att den produktdefinition som är föremål för undersökning var för bred för att det skulle gå att göra en rimlig jämförelse mellan produkttyperna. En importör med tillverkningsintressen i Kina uttryckte en liknande uppfattning. I detta sammanhang hänvisade några parter också till rena dekorationsföremål.
- (52) I detta sammanhang noteras att de relevanta kriterierna för att fastställa om den produkt som omfattas av en undersökning kan betraktas som en enda produkt eller inte, dvs. dess grundläggande fysiska och tekniska egenskaper, redovisas närmare nedan. Rena dekorationsföremål omfattas därmed inte. Även om de olika typerna av bords- och köksartiklar av keramiskt material visserligen kan ha olika egenskaper visade undersökningen att med undantag för keramiska knivar har de samma grundläggande egenskaper. Det faktum att den berörda produkten kan tillverkas med olika tillverkningsprocesser ska inte i sig läggas till grund för slutsatsen att det rör sig om två eller flera skilda produkter. Det framgick slutligen av

undersökningen att de olika typerna av den berörda produkten i regel säljs via samma försäljningskanaler. En del specialaffärer inriktar sig kanske på vissa specifika typer, men de flesta distributionsföretagen (detaljhandlare, varuhus, stormarknader) för olika typer av bords- och köksartiklar av keramiskt material, så att de kan erbjuda sina kunder ett brett produktsortiment. Påståendena att den produktdefinition som är föremål för undersökning är för bred avvisades därför preliminärt.

- (53) En part ansökte om att vissa keramiska kryddkvarnar skulle undantas från produktdefinitionen. Det gick dock inte att fastställa deras särdrag i undersökningen, och ansökningen avvisades därför preliminärt.

1.2 Slutsatser angående den berörda produkten

- (54) Undersökningen har visat att alla typer av bords- och köksartiklar av keramiskt material, trots skillnader i fråga om egenskaper och modell, har samma grundläggande fysiska och tekniska egenskaper: det rör sig om keramikartiklar avsedda för kontakt med livsmedel, de används på det hela taget för samma ändamål och de kan betraktas som olika typer av en och samma produkt.
- (55) Förutom att de har samma grundläggande fysiska och tekniska egenskaper konkurrerar alla dessa olika modeller och typer direkt med varandra och är i mycket stor utsträckning sinsemellan utbytbara. Detta belyses tydligt av att det inte finns några klara skiljelinjer mellan de olika typerna, och det finns med andra ord en hel del överlappning och konkurrens mellan snarlika typer, vilket innebär att standardkonsumenterna oftast inte skiljer mellan till exempel porslinsartiklar och andra artiklar.
- (56) Som framgår av skälen 29–34 ansågs det också lämpligt att minska omfattningen på den produktdefinition som ligger till grund för den aktuella undersökningen genom att utesluta keramiska knivar. Den berörda produkten definieras därför preliminärt som bords- och köksartiklar av keramiskt material, med undantag för keramiska knivar, med ursprung i Folkrepubliken Kina och som för närvarande omfattas av KN-nummer 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 och ex 6912 00 90.
- (57) För detta förfarande och i enlighet med gällande unionspraxis görs därför bedömningen att alla typer av den produkt som beskrivits ovan, med undantag för keramiska knivar, bör betraktas som en och samma produkt.

2. Likadan produkt

- (58) Undersökningen har visat att bords- och köksartiklar av keramiskt material som tillverkas och säljs av unionsindustrin i unionen, bords- och köksartiklar av keramiskt material som tillverkas och säljs på Kinas hemmamarknad och bords- och köksartiklar av keramiskt material som importeras till unionen från Kina samt sådana som tillverkas och säljs i Brasilien, som används som

jämförbart land, har samma grundläggande fysiska och kemiska egenskaper och samma grundläggande slutanvändningsområde.

2.1 Påståenden

- (59) Under undersökningens gång hävdade vissa berörda parter att bords- och köksartiklar av keramiskt material som tillverkas och säljs av unionsindustrin i unionen inte är likadana som den berörda produkten. Detta visades, ansåg de, särskilt av att produkterna skilde sig åt när det gäller egenskaper, kvalitet, konsumenternas uppfattning om produkten, försäljningskanaler och marknadssegmentering. De påstod vidare att konsumenterna i unionen normalt uppfattade den berörda produkten som en billigare produkt och att priset på produkten inte inbegrep ett påslag för varumärke.
- (60) Undersökningen visade att importörerna hade lämnat motstridiga uppgifter i detta avseende. Medan vissa hävdade att den berörda produkten vanligen är av lägre kvalitet och ligger i en annan priskategori än unionstillverkade produkter, hävdade andra att bords- och köksartiklar av keramiskt material av varumärken som tillverkas i det berörda landet importeras till högre priser från Kina.
- (61) Å ena sidan medgav en importör som inte ingick i urvalet att tyska tillverkare sätter särskilt stor vikt vid kvalitetsstämpeln "tillverkad i Tyskland". Parten slog fast att kvaliteten på tallrikar och fat från vissa tyska varumärken är mycket bättre på grund av tillverkningsmetoden, medan andra importörer slog fast att de köpte från Kina på grund av den höga kvaliteten, gjutningskapaciteten och de kvalificerade arbetarna. I undersökningen bekräftades att det i unionen tillverkas bords- och köksartiklar av keramiskt material av både låg och hög kvalitet som säljs via samma distributionskanaler som den berörda produkten: oberoende detaljhandlare, icke specialiserade stormarknader, varuhus m.m. De konkurrerar därför på samma marknad.
- (62) På bords- och köksartiklar av keramiskt material behöver det inte heller nödvändigtvis stå ursprungsland. Det är därför ofta mycket svårt för konsumenten att skilja mellan bords- och köksartiklar av keramiskt material tillverkade i det berörda landet och i unionen.

2.2 Slutsatser

- (63) Av dessa skäl dras slutsatsen att, även om det föreligger mindre skillnader, bords- och köksartiklar av keramiskt material som tillverkas av och exporteras från det berörda landet, bords- och köksartiklar av keramiskt material som tillverkas av och säljs på den brasilianska marknaden och bords- och köksartiklar av keramiskt material som tillverkas och säljs i unionen i huvudsak har samma grundläggande fysiska egenskaper och slutanvändningsområde och därför anses vara likadana produkter i den mening som avses i artikel 1.4 i grundförordningen.

C. DUMPNING

1. Marknadsekonomisk status

- (64) Enligt artikel 2.7 b i grundförordningen ska, vid antidumpningsundersökningar avseende import med ursprung i Kina, normalvärdet bestämmas i enlighet med punkterna 1–6 i denna artikel för de tillverkare som uppfyller kriterierna som anges i artikel 2.7 c i grundförordningen. Upplysningsvis är kriterierna i korthet följande:
- Företagens beslut rörande verksamheten fattas utifrån marknadssignaler, utan något större statligt inflytande, och kostnader återspeglar marknadsvärdet.
 - Företagen har en enda uppsättning räkenskaper som är föremål för en självständig revision i överensstämmelse med internationella redovisningsnormer och som tillämpas för alla ändamål.
 - Det förekommer inte några betydande snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet.
 - Lagar om konkurser och ägandeförhållanden garanterar stabila villkor och rättssäkerhet.
 - Valutaomräkning sker till marknadskurser.
- (65) Som anges i skäl 12 ansökte elva exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare i Kina om marknadsekonomisk status och besvarade ansökningsformuläret inom den fastställda tidsfristen. En exporterande tillverkare drog senare tillbaka sin ansökan om marknadsekonomisk status.
- (66) I sin dom i mål C-249/10 P – *Brosmann m.fl. mot rådet* fastslog domstolen att den urvalsmetod som fastställs i artikel 17 i grundförordningen inte kan tillämpas för att avgöra ansökningar om individuell, marknadsekonomisk behandling enligt artikel 2.7 c i grundförordningen. Domstolen fann att enligt artikel 2.7 c i grundförordningen har samarbetsvilliga tillverkare som inte ingår i urvalet rätt att få sina ansökningar om marknadsekonomisk status utredda, oavsett om en individuell dumpningsmarginal ska beräknas för de företag som inte ingår i urvalet⁽¹⁾. Mot bakgrund av denna dom beslutades det att inte endast utreda ansökningarna om marknadsekonomisk status från de tre exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare som ingår i urvalet, utan även från de sju exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare som inte ingår i urvalet. Kommissionen inhämtade alla uppgifter som ansågs nödvändiga och kontrollerade på plats uppgifter som lämnats av de berörda företagen i ansökan om marknadsekonomisk status.
- (67) Unionens etablerade praxis är att konsekvent undersöka huruvida en grupp närstående företag i sin helhet uppfyller villkoren för marknadsekonomisk status. I fall där ett dotterbolag eller annat närstående företag till sökanden i Kina är direkt eller indirekt inblandat i tillverkning eller försäljning av den berörda produkten utförs utredningen av marknadsekonomisk status följaktligen för varje företag för sig samt företagsgruppen i sin helhet.
- (68) Således kontrollerades ansökningarna om marknadsekonomisk status för tio exporterande tillverkare som består av sexton juridiska enheter.
- (69) Ingen av de tio samarbetsvilliga exporterande tillverkarna eller grupperna av exporterande tillverkare i Kina befanns uppfylla kriterierna för att beviljas marknadsekonomisk status. I undersökningen om marknadsekonomisk status framkom i synnerhet att ingen av de exporterande tillverkarna, vare sig enskilt eller som grupp, har en enda uppsättning räkenskaper som är föremål för en självständig revision i överensstämmelse med internationella redovisningsnormer. I undersökningen fastställdes också att sju företag eller grupper av företag inte kunde visa för kommissionen att det inte förekom några betydande snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet. Dessutom kunde tre av de tio företagen inte visa att beslut fattas som svar på marknadssignaler utan något större statligt inflytande och att dess kostnader återspeglar marknadsvärden.
- (70) Det framkom också under kontrollbesöket att ett av ovannämnda företag hade lämnat vilseledande och bristfälliga uppgifter i sin ansökan om marknadsekonomisk status, särskilt i fråga om ett närstående företag. Dess samarbete hade överlag stora brister och företaget informerades därför om att artikel 18.1 i grundförordningen kunde komma att tillämpas och ombads att komma med synpunkter. Synpunkterna bekräftade den bristande samarbetsviljan, särskilt med avseende på det närstående företaget. Det har därför preliminärt beslutats att företaget inte längre kan ses som en samarbetsvillig exporterande tillverkare och att eventuella preliminära eller slutliga avgöranden kommer att bygga på tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen.
- (71) Kommissionen underrättade officiellt den berörda gruppen av närstående företag i Kina, de kinesiska myndigheterna och klaganden om resultaten från undersökningen om marknadsekonomisk status. De gavs tillfälle att skriftligen lämna synpunkter och begära att bli hörda om det fanns särskilda skäl till detta.

⁽¹⁾ Se även förslaget till Europaparlamentets och rådets förordning om ändring av rådets förordning (EG) nr 1225/2009 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen, COM(2012) 270 final, 8.6.2012, 2012/0145(Cod).

- (72) Flera företag hävdade att kommissionen inte hade besvarat deras ansökan om marknadsekonomisk status inom tre månader enligt kravet i artikel 2.7 c i grundförordningen. Undersökningen är därmed ogiltig genom ett formellt fel och kommissionen bör i enlighet med Brosmanndomen ⁽¹⁾ avbryta undersökningen.
- (73) Kommissionen medger att på grund av att ett stort antal ansökningar om marknadsekonomisk status bedömdes och kontrollerades på plats i Kina var det, i det aktuella fallet, inte möjligt att bedöma ansökningarna om marknadsekonomisk status inom den fastställda tidsramen. Den påminde dock om att tribunalen nyligen har fastslagit att om beslut fattas om en ansökning om marknadsekonomisk status efter tidsfristen på tre månader som föreskrivs i artikel 2.7 c i grundförordningen är detta i sig inte tillräckligt för att en förordning om antidumpningsåtgärder ska bli ogiltig ⁽²⁾. Ansökan avslogs därför.
- (74) Sex företag bestrider dessutom kommissionens bedömning att de inte har en enda uppsättning räkenskaper som är föremål för en självständig revision i överensstämmelse med internationella redovisningsnormer. Kommissionen undersökte noggrant dessa påståenden och fann att de förklaringar som lämnats inte räckte för att vederlägga alla undersökningsresultaten från kontrollbesöken på plats. I några fall stod de nya uppgifterna i strid med de uppgifter som lämnats tidigare, medan företagen i några andra fall lämnade nya uppgifter som inte hade lämnats eller gjorts tillgängliga under kontrollbesöken på plats.
- (75) Fem företag bestrider också kommissionens slutsatser att de inte kunnat visa att det inte förekom några betydande snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet. De synpunkter som mottogs är dock inte av sådant slag att de kan ändra kommissionens slutsatser från kontrollbesöken. I synnerhet gav inte företagen några bevis som kunde kullkasta kommissionens ursprungliga slutsatser att det förekom snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet i fråga om t.ex. tillgångar och rätt till markanvändning.
- (76) Slutligen bestrider två företag att de inte har kunnat visa att affärsbeslut fattas som svar på marknadssignaler utan statligt inflytande och att deras kostnader återspeglar marknadsvärden. I synnerhet var synpunkterna från ett företag inte sådana att de kunde kullkasta kommissionens slutsats att staten blandade sig i dess rekryteringsprocess, medan det andra företaget lämnade nya och motsägelsefulla uppgifter om inköpen av råvaror.

- (77) Det följer av ovanstående att inget av de argument som framhölls var sådant att de ändrade slutsatserna i bedömningen om marknadsekonomisk status.

- (78) På grundval av ovanstående kunde ingen av de tio samarbetsvilliga exporterande tillverkarna eller grupperna av exporterande tillverkare i Kina som hade begärt marknadsekonomisk status visa att de uppfyllde kriterierna i artikel 2.7 c i grundförordningen.

2. Individuell behandling

- (79) Enligt artikel 2.7 a i grundförordningen ska en eventuell landsomfattande tull fastställas för de länder som omfattas av den artikeln, utom i de fall där företagen kan visa att de uppfyller alla kriterier i artikel 9.5 i grundförordningen. Dessa kriterier anges upplysningsvis och är i korthet följande:

— Exportören kan fritt ta hem kapital och vinster, i de fall företaget helt eller delvis är i utländsk ägo eller ett samriskföretag.

— Exportpriser, exportkvantiteter och försäljningsvillkor bestäms fritt.

— Majoriteten av aktierna tillhör enskilda personer. Statliga tjänstemän i styrelsen eller i viktiga ledningspositioner ska utgöra en minoritet, och i annat fall måste det påvisas att företaget ändå är tillräckligt oberoende i fråga om statlig inblandning.

— Valutaomräkning sker till marknadskurser.

— Den statliga inblandningen är inte av sådant slag att åtgärderna kan kringgå om enskilda exportörer beviljas olika tullsatser.

- (80) Tre exporterande tillverkare som ingick i urvalet och sju exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet och som ansökte om marknadsekonomisk status ansökte även om individuell behandling, om de inte skulle beviljas marknadsekonomisk status. Dessutom ansökte två exporterande tillverkare i urvalet och fyra exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet enbart om individuell behandling. I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen undersöktes endast de utvalda företagens ansökningar om individuell behandling.

- (81) Eftersom alla ansökningar om marknadsekonomisk status preliminärt avslagits, och på grundval av tillgängliga uppgifter, har det preliminärt beslutats att alla utvalda företag som har ansökt om individuell behandling uppfyller kriterierna för att beviljas individuell behandling.

⁽¹⁾ Domstolens dom av den 2 februari 2012 i mål C-249/10, P. Brosmann Footwear HK m.fl. mot rådet.

⁽²⁾ Tribunalens dom av den 18 september 2012 i mål T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd mot rådet*, punkt 167 (ännu ej offentliggjord) och domstolens dom av den 10 oktober 2012 i målet T-170/09, *Ningbo Yonghong Fasteners Co. Ltd mot rådet*, punkt 53 (ännu ej offentliggjord).

3. Individuell undersökning

- (82) Ansökningar om individuell undersökning enligt artikel 17.3 i grundförordningen lämnades in av sju samarbetsvilliga exporterande tillverkare eller grupper av exporterande tillverkare som inte ingår i urvalet.
- (83) I detta skede av förfarandena har kommissionen inte fattat några beslut om ansökningarna om individuell undersökning, utan detta kommer att ske inom rimlig tid.

4. Normalvärde

4.1 Val av jämförbart land

- (84) Enligt artikel 2.7 a i grundförordningen ska normalvärdet för exporterande tillverkare som inte beviljas marknads-ekonomisk status fastställas på grundval av de inhemska priserna eller på grundval av det konstruerade normalvärdet i ett jämförbart land.
- (85) I tillkännagivandet om inledande angav kommissionen att den hade för avsikt att använda Ryska federationen som lämpligt jämförbart land för fastställande av normalvärdet och uppmanade berörda parter att lämna synpunkter på detta val.
- (86) Kommissionen mottog många synpunkter om att Ryssland inte var ett lämpligt jämförbart land. I synnerhet uppgavs att Ryssland är en marknad för kvalitetsporslin, specialiserad mot dekorerat porslin av dyra material, medan den inhemska produktionen av den berörda produkten är relativt liten jämfört med den inhemska förbrukningen. Dessutom skyddas den ryska marknaden av icke-tariffära handelshinder, t.ex. certifieringssystemen GHOST. Det ansågs därför att Ryssland inte var ett lämpligt jämförbart land.
- (87) Kommissionen undersökte därför om det fanns andra länder som kunde vara ett bra val som jämförbart land och sände brev till kända tillverkare i flera länder, däribland Thailand, Indien, Malaysia, Turkiet, Brasilien, Ukraina, Indonesien, Egypten, Colombia, Sydkorea, Bangladesh och Argentina, varefter tillverkare från Indien, Turkiet, Brasilien och Ryssland uppgav att de var villiga att samarbeta med kommissionen. Det var dock endast tre tillverkare från Brasilien, Thailand respektive Ryssland som lämnade in svar på frågeformuläret. Undersökningen visade att Brasilien har en konkurrenskraftig hemmamarknad för bords- och köksartiklar av keramiskt material med många tillverkare och relativt låg tull. De uppgifter som den samarbetsvilliga brasilianska tillverkaren lämnade analyserades och kommissionen drog slutsatsen att de var tillförlitliga och att ett normalvärde kunde baseras på dem.
- (88) Mot bakgrund av ovanstående och med hänsyn till alla uppgifter som är tillgängliga i detta skede av förfarandena valdes Brasilien preliminärt som ett lämpligt och rimligt jämförbart land i enlighet med artikel 2.7 a i grundförordningen.

4.2 Fastställande av normalvärde

- (89) Eftersom alla ansökningar om marknadsekonomisk status avsågs bestämdes normalvärdet för alla kinesiska exporterande tillverkare på grundval av uppgifter från tillverkaren i det jämförbara landet, enligt artikel 2.7 a i grundförordningen.
- (90) I enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen undersökte kommissionen först om försäljningen av en likadan produkt i Brasilien till oberoende kunder var representativ. Den brasilianska samarbetsvilliga tillverkarens försäljning av den likadana produkten konstaterades säljas i representativa mängder på den brasilianska hemmamarknaden i förhållande till den export av den berörda produkten till unionen som gjordes av de exporterande tillverkare som ingick i stickprovet.
- (91) Därefter undersökte kommissionen om denna försäljning kunde anses ha skett vid normal handel enligt artikel 2.4 i grundförordningen. Detta skedde genom att andelen lönsam försäljning till oberoende kunder fastställdes. Försäljningstransaktionerna ansågs vara lönsamma när enhetspriset var lika med eller högre än tillverkningskostnaden. Tillverkningskostnaden för den brasilianska tillverkaren under undersökningsperioden fastställdes därför.
- (92) För de produkttyper där mer än 80 % av den inhemska försäljningsvolymen på hemmamarknaden av den aktuella typen översteg kostnaderna och det vägda genomsnittliga försäljningspriset för produkttypen minst motsvarade tillverkningskostnaden per enhet, fastställdes normalvärdet för varje produkttyp som ett vägt genomsnitt av de faktiska inhemska försäljningspriserna för all försäljning av den berörda produkttypen, oavsett om denna försäljning var lönsam eller inte.
- (93) I de fall där volymen av den lönsamma försäljningen av produkttypen utgjorde högst 80 % av den sammanlagda försäljningsvolymen för den typen, eller där det vägda genomsnittliga priset för den produkttypen var lägre än tillverkningskostnaden per enhet, grundades normalvärdet på det faktiska priset på hemmamarknaden, beräknat som ett vägt genomsnitt av endast den lönsamma försäljningen av denna typ på hemmamarknaden under undersökningsperioden.
- (94) För de produkttyper som inte var lönsamma konstruerades normalvärdet genom att man använde tillverkningskostnaden för den brasilianska tillverkaren plus försäljnings- och administrationskostnaderna samt vinstmarginalen för de av den brasilianska tillverkarens produkttyper som är lönsamma.

5. Exportpriser för de exporterande tillverkare som beviljades individuell behandling

- (95) Eftersom alla samarbetsvilliga exporterande tillverkare som beviljades individuell behandling ägnade sig åt exportförsäljning till unionen direkt till oberoende kunder i unionen, fastställdes exportpriserna i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen på grundval av de exportpriser som faktiskt betalats eller skulle betalas.

6. Jämförelse

- (96) Normalvärdet och exportpriset jämfördes på nivån fritt fabrik. Dumpningsmarginalerna fastställdes genom att man jämförde de utvalda exportörernas enskilda priser på nivån fritt fabrik med den jämförbara tillverkarens inhemska försäljningspriser eller det konstruerade normalvärdet enligt vad som var lämpligt.
- (97) För att garantera en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset togs vederbörlig hänsyn till olikheter som påverkade priserna och prisernas jämförbarhet genom en justering i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen. Justeringar gjordes där så var lämpligt för handelsled, skillnader i fysiska egenskaper och för andra faktorer som påverkar prisernas jämförbarhet, särskilt då varumärket.
- (98) För det första undersöktes om en justering för handelsled enligt artikel 2.10 d i grundförordningen var motiverad. Det konstaterades att den kinesiska exporten främst skedde på grossistnivå, medan försäljningen i det jämförbara landet också skedde på detaljhandelsnivå. I undersökningen konstaterades även att prisnivån påverkades på båda marknaderna av de olika distributionskedjorna, och därmed prisernas jämförbarhet mellan exportpris och normalvärde. Undersökningen visade också att merparten av den kinesiska exporten såldes i stora mängder, medan merparten av den inhemska försäljningen i det jämförbara landet såldes i mindre mängder, vilket medförde prisskillnader i samma handelsled på de båda aktuella marknaderna. För att det skulle gå att göra en rättvis jämförelse mellan exportpriset och normalvärdet justerades normalvärdet på grundval av prisskillnaderna i samma handelsled i det jämförbara landet och i förekommande fall av de prisskillnader som konstaterats för de mängder som såldes i varje enskilt handelsled.
- (99) För det andra undersöktes även om en justering för skillnader i fysiska egenskaper enligt artikel 2.10 a i grundförordningen var motiverad. Det fastslogs i undersökningen att de kinesiska exporterande tillverkarna klassificerar sina produkter i upp till fem olika klasser, från A till E med stora prisskillnader. Den allra största delen av exporten till unionen består av produkter i klass A, B eller C eller en kombination av dessa. Denna klassificering är dock inte universell och bygger inte på några allmänna branschnormer, utan är snarare företagsspecifik och möjliggör prisdifferentiering. Tillverkaren i det jämförbara landet däremot säljer enbart motsvarigheten till klass A på den inhemska brasilianska marknaden och prisernas jämförbarhet påverkades därför. Exportpriset justerades därför upp till den kinesiska A-klassen för att det skulle vara jämförbart med den produkt som säljs av den jämförbara tillverkaren på den brasilianska marknaden.
- (100) För det tredje fastställdes i undersökningen att den brasilianska tillverkaren endast säljer märkesprodukter på den brasilianska marknaden, medan kinesiska exporterande

terande tillverkare inte säljer märkesprodukter utan produkter med så kallade egna varumärken eller generiska bords- och köksartiklar av keramiskt material. Märkesprodukter uppfattas normalt av kunderna som produkter med en viss prestige, kontrollerad kvalitet och design och ger därför högre marknadspriser, medan generiska produkter (egna varumärken) med samma fysiska och tekniska egenskaper vanligen säljs till betydligt lägre pris. En märkesprodukts mervärde kan i allmänhet inte mätas exakt eftersom det beror på många olika orsaker som kundens uppfattning, varumärkets välkändhet och andra omätbara faktorer, men den brasilianska tillverkaren har i det aktuella fallet bekräftat att dess keramiska märkesprodukter kan säljas till betydligt högre pris på den brasilianska marknaden än andra produkter utan varumärken (generiska produkter). Därför gjordes en ytterligare justering av normalvärdet enligt artikel 2.10 k i grundförordningen.

- (101) Ytterligare justeringar gjordes vid behov med hänsyn till transport-, försäkrings-, hanteringskostnader och därmed sammanhängande kostnader, förpacknings- och kreditkostnader samt bankavgifter i samtliga fall där dessa konstaterades vara skäliga och korrekta och kunde styrkas.

7. Dumpningsmarginal

- (102) I enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen fastställdes dumpningsmarginalerna för de exporterande tillverkarna som beviljats individuell behandling på grundval av en jämförelse mellan ett justerat vägt genomsnittligt normalvärde som fastställdes för det jämförbara landet och varje företags justerade vägda genomsnittliga exportpris uttryckt i procent av priset cif vid unionens gräns, före tull.
- (103) Ett vägt genomsnitt av dumpningsmarginalerna för de exporterande tillverkare som ingick i urvalet beräknades för de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna som inte ingick i urvalet. På grundval av detta fastställdes den preliminära dumpningsmarginalen för de exporterande tillverkarna som inte ingick i urvalet, uttryckt i procent av priset cif vid unionens gräns, före tull, till 26,6 %.
- (104) I syfte att beräkna den landsomfattande dumpningsmarginalen som är tillämplig för de icke-samarbetsvilliga eller okända exporterande tillverkarna i Kina, fastställdes först omfattningen av samarbetsviljan genom att exportvolymen till unionen enligt uppgifter från de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna jämfördes med motsvarande statistik från Eurostat.
- (105) I undersökningen ansågs samarbetsviljan från Kina vara hög för en splittrad bransch, eftersom de exporterande

tillverkare som gav sig tillkänna står för mer än 60 % av den totala exporten från Kina till unionen av den berörda produkten. Den landsomfattande marginalen för alla övriga exporterande tillverkare fastställdes därför genom tillämpning av ett vägt genomsnitt av den högsta dumpningsmarginal som fastställts för representativa produkttyper och volym från de utvalda exporterande tillverkar-

na. På denna grundval fastställdes preliminärt den landsomfattande dumpningen till 58,8 % av priset cif vid unionens gräns, före tull.

- (106) På grundval av detta är de preliminära dumpningsmarginalerna uttryckta i procent av priset cif vid unionens gräns, före tull, följande:

Företag	Preliminär dumpningsmarginal
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd och 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 och Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Ej utvalda samarbetsvilliga exporterande tillverkare	26,6 %
Landsomfattande dumpningsmarginal	58,8 %

D. SKADA

1. Produktionen i unionen och unionsindustrin

- (107) All tillgänglig information om unionstillverkarna, däribland information i klagomålet och senare uppgifter från tillverkarna som inte framkom i undersökningen, användes för att fastställa unionens sammanlagda tillverkning. Unionens sammanlagda tillverkning av den likadana produkten har skattats genom extrapolation av uppgifter från europeiska och nationella intresseorganisationer, som har kontrollerats mot uppgifter från enskilda tillverkare och även mot forskning och statistiska källor.

- (108) Under undersökningsperioden tillverkades den likadana produkten i unionen av över 200 unionstillverkare. I enlighet med föregående skäl beräknades den sammanlagda unionstillverkningen uppgå till ca 240 200 ton under undersökningsperioden. De unionstillverkare som svarar för unionens sammanlagda tillverkning utgör unionsindustrin i enlighet med artikel 4.1 i grundförordningen och kommer nedan att kallas unionsindustrin. Unionsindustrin har delats in i två segment: små och medelstora företag samt storföretag. De små och medelstora företagen svarade för sammanlagt 42 % av den totala unionsproduktionen under perioden. Unionstillverkningen är mycket splittrad, även om den koncentreras till Tjeckien, Frankrike, Tyskland, Italien, Polen, Portugal, Rumänien, Spanien och Förenade kungariket.

2. Förbrukning i unionen

- (109) Förbrukningen i unionen fastställdes på grundval av importstatistik från Eurostat för den produkt som undersöks och uppgifter om unionsindustrins försäljningsvolym på unionsmarknaden.
- (110) På denna grundval utvecklades förbrukningen i unionen på följande sätt:

Tabell 1

Volym (ton)	2008	2009	2010	UP
Förbrukning i unionen	826 896	687 609	750 830	726 614
Index (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) Totalt sett minskade EU:s förbrukning av bords- och köksartiklar av keramiskt material med 12 % under skadeundersökningsperioden. Den största minskningen på 17 % inträffade mellan 2008 och 2009.

- (112) Den totala förbrukningsminskningen under skadeundersökningsperioden måste ses mot bakgrund av återhämtningen efter den ekonomiska krisen 2009. Det finns goda framtidsutsikter för marknaden för bords- och köksartiklar av keramiskt material. ⁽¹⁾

3. Import från det berörda landet

3.1 Volym, pris och marknadsandel för den dumpade importen från det berörda landet

- (113) Enligt uppgifter från Eurostat utvecklades volym, marknadsandel och genomsnittspriser på import av den berörda produkten enligt följande:

Tabell 2

Import från Kina	2008	2009	2010	UP
Importvolym (ton)	535 593	449 346	516 618	485 814
Index (2008 = 100)	100	84	96	91
Marknadsandel	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Genomsnittligt importpris (euro/ton)	1 274	1 307	1 473	1 499
Index (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) Den sammanlagda importvolymen från Kina minskade med 9 % under skadeundersökningsperioden och uppgick till 485 814 ton under undersökningsperioden. I relativa tal bör dock noteras att importen från Kina minskade mindre än den totala EU-förbrukningen. En analys för hela skadeundersökningsperioden visar att marknadsandelen för kinesisk import i själva verket ökade från 64,8 % år 2008 till 66,9 % under undersökningsperioden.

- (115) Importpriset ökade med 17,7 % under skadeundersökningsperioden, från 1 274 euro/ton till 1 499 euro/ton.

⁽¹⁾ I den offentliga marknadsundersökningen om hushållsartiklar från CBI *The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009* redovisas flera tendenser (demografiska, sociala, kulturella och tekniska tendenser och modetendenser) som bör leda till en fortsatt hög andel keramikprodukter på unionsmarknaden för bords- och köksartiklar som väntas växa överlag. De skäl som angavs i undersökningen sträcker sig från en ökande efterfrågan på enklare bords- och köksartiklar, alltså lättskötta vardagsprodukter, nya produkter och ny design samt ändrad storlek på hushållet. I den aktuella undersökningen angav också en utvald importör, som även är återförsäljare, att den förväntade sig en bra förbrukning i framtiden, eftersom den förutspådde att människor fortfarande vill äta på porslinsallrikar än på andra material, och den tillkännagav därför stora expansionsplaner inom detta område.

Detta är det genomsnittliga importpriset per ton för all import av den berörda produkten och därför kan tendensen påverkas av ändringar i produktsammansättningen.

3.2 Prisunderskridande

- (116) I syfte att analysera prisunderskridandet jämfördes de utvalda unionstillverkarnas vägda genomsnittliga försäljningspris till icke-närstående kunder på unionsmarknaden, justerat till nivån fritt fabrik, dvs. exklusive fraktkostnader i unionen och efter rabatter och avdrag, med motsvarande vägda genomsnittliga priser för de samarbetsvilliga exportörerna i Kina till den första oberoende kunden på unionsmarknaden, dvs. efter rabatter och vid behov justerade till priset cif vid unionens gräns, vederbörligen justerat för befintliga tullar, tullklareringskostnader och kostnader som uppstår efter importen. Priser för produkter av lägre kvalitet justerades till priser för A-klassen, eftersom produkter av lägre kvalitet ur konsumentperspektiv anses konkurrera med A-klassprodukter enligt vad som anges i skäl 61. Unionsindustrins priser justerades också för skillnader i handelsled och för att neutralisera den prisfaktor som är knuten till varumärken, där så var aktuellt.

- (117) Jämförelsen visade att under undersökningsperioden såldes import av dumpade berörda produkter med ursprung i Kina i unionen till priser som underskred unionsindustrins försäljningspriser med 26,3–47,6 %.

4. Unionsindustrins situation

4.1 Allmänt

- (118) I enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen undersökte kommissionen alla ekonomiska faktorer och förhållanden av betydelse för unionsindustrins situation.

- (119) De makroekonomiska indikatorerna (produktion, produktionskapacitet, kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym, marknadsandel, sysselsättning, produktivitet och dumpningsmarginalernas storlek) bedömdes för hela unionsindustrin. Bedömningen grundades på uppgifter från europeiska och nationella intresseorganisationer som har kontrollerats mot uppgifter från unionstillverkare och tillgänglig offentlig statistik.

- (120) Analysen av de mikroekonomiska indikatorerna (lager, försäljningspriser, lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga, löner och tillverkningskostnader) gjordes på företagsnivå för unionsstillverkarna i urvalet. Bedömningen gjordes på grundval av kontrollerade uppgifter från dessa.

- (121) För vissa mikroekonomiska indikatorer (försäljningspris, lönsamhet, räntabilitet och tillverkningskostnader) har resultaten för de utvalda företagen i det aktuella segmentet viktats enligt det segmentets andel av den sammanlagda unionstillverkningen (genom tillämpning av varje segments specifika andel i tillverkningsvolymen av hela sektorn för keramiska bordsartiklar – 42 % för små och medelstora företag, 58 % för stora företag). Det garanterar att resultaten från stora företag inte snedvrider skadeanalysen och att situationen för småföretag, som tillsammans svarar för den största andelen av unionstillverkningen, har speglats korrekt där så var möjligt.

4.2 Makroekonomiska indikatorer

4.2.1 Produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

- (122) Under skadeundersökningsperioden utvecklades unionsindustrins produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande enligt följande.

Tabell 3

	2008	2009	2010	UP
Produktionsvolym (ton)	281 300	230 300	235 700	240 200
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	82	84	85
Produktionskapacitet (ton)	371 540	361 253	326 573	324 072
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	97	88	87
Kapacitetsutnyttjande	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	84	95	98

- (123) Unionsindustrins produktion minskade med 15 % under skadeundersökningsperioden. Generellt var produktionsminskningen större än minskningen av unionens förbrukning under samma period. Produktionen gick inte upp i samma utsträckning som förbrukningen 2010.
- (124) Unionsindustrins produktionskapacitet minskade med 13 % under skadeundersökningsperioden. Trots detta minskade industrins kapacitetsutnyttjande ytterligare under skadeundersökningsperioden, med totalt 2 procentenheter till 74,1 %.

4.2.2 Försäljningsvolym och marknadsandel

- (125) Unionsindustrins försäljning på unionsmarknaden föll mer än förbrukningen (8 %) under skadeundersöknings-

perioden. Det noteras att mellan 2009 och 2010 fortsatte försäljningsvolymen att sjunka, medan förbrukningen i unionen ökade med 8 %.

Tabell 4

Volym (ton)	2008	2009	2010	UP
Försäljning i unionen	190 332	156 798	152 609	152 095
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	82	80	80

- (126) Unionsindustrins marknadsandel minskade med 9 % under skadeundersökningsperioden, eller med 2,1 procentenheter.

Tabell 5

	2008	2009	2010	UP
Marknadsandel i unionen	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	88	91

4.2.3 Sysselsättning och produktivitet

- (127) Sysselsättningen minskade med 21 % under skadeundersökningsperioden. Tendensen följer samma mönster som minskningen av unionsindustrins försäljning på unionsmarknaden till icke-närstående kunder.

Tabell 6

	2008	2009	2010	UP
Antal anställda	31 559	26 146	24 993	25 093
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	83	79	79

- (128) Produktiviteten hos de anställda i unionsindustrin, mätt som produktion per anställd och år, ökade med 8 % under skadeundersökningsperioden. Det beror främst på unionsindustrins ansträngningar att svara på pressen från dumpad import från Kina.

Tabell 7

	2008	2009	2010	UP
Produktivitet (ton/anställd)	8,9	8,8	9,4	9,6
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	106	108

4.2.4 Dumpningsmarginalens storlek

- (129) Dumpningsmarginalerna anges i avsnittet om dumpning ovan. Alla fastställda marginaler ligger klart över miniminivån. Med tanke på den dumpade importens volymer och priser kan verkningarna av den faktiska dumpningsmarginalen dessutom inte anses vara försumbara.

4.3 Mikroekonomiska indikatorer

4.3.1 Lager

- (130) Unionsindustrins utgående lager minskade i absoluta termer med 14 % under skadeundersökningsperioden. I underökningen framkommer att detta inte är en nyckelindikator för denna slags industri, som främst arbetar på order.

Tabell 8

	2008	2009	2010	UP
Lager (ton)	7 754	6 647	7 611	6 647
Index (2008 = 100)	100	86	98	86

4.3.2 Försäljningspriser

- (131) Unionsindustrins försäljningspriser på unionsmarknaden minskade med 12 % under skadeundersökningsperioden.

Tabell 9

	2008	2009	2010	UP
Genomsnittligt försäljningspris per enhet i EU till icke-närstående kunder (euro/ton)	4 103	3 818	3 811	3 615
Index (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3 Lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga och löner

- (132) Under skadeundersökningsperioden utvecklades unionsindustrins lönsamhet, kassaflöde, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga, investeringar och löner enligt följande.

Tabell 10

	2008	2009	2010	UP
Nettovinst av unionsförsäljningen till icke-närstående kunder (andel av nettoförsäljningen)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Kassaflöde (euro)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Index (2008 = 100)	100	59	88	114
Nettoinvesteringar (euro)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Index (2008 = 100)	100	69	79	71
Räntabilitet (nettovinst som andel av investeringarnas bokförda nettovärde)	19,2 %	14,8 %	– 51,3 %	5,5 %
Index (2008 = 100)	100	77	– 267	29
Årliga arbetskraftskostnader per anställd	20 436	20 526	21 619	20 832
Index (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) Unionsindustrins lönsamhet minskade med 0,7 procentenheter under skadeundersökningsperioden. Lönsamheten var som lägst 2010 då raset uppgick till 4,1 procentenheter mellan 2008 och 2010.
- (134) Det bör understrykas att unionsindustrin redan var i ett känsligt läge i början av skadeundersökningsperioden, på grund av mycket stora volymer lågprisimport från Kina till unionsmarknaden som ökade kraftigt 2002–2004

och uppnådde en stor marknadsandel efter det att importkvoten togs bort för sådana produkter 2005. Det ledde till en ordentlig omstrukturering av sektorn som var i sitt slutskede i början av skadeundersökningsperioden.

- (135) På grund av denna utveckling före skadeundersökningsperioden kan inte den vinst som uppnåddes i början av skadeundersökningsperioden anses som en normal vinst. Eftersom inga synpunkter lämnats in i denna fråga anses

det att en normal vinstnivå för en annan vanlig och viktig konsumentvara som har varit föremål för en antidumpningsundersökning, nämligen skodon av läder, preliminärt kan användas som referens. Den vinstnivån ligger på 6 % ⁽¹⁾. Det är därför tydligt att unionsindustrin generellt under skadeundersökningsperioden aldrig kunde nå upp till en vinstnivå som kan anses godtagbar för produkten.

- (136) Unionsindustrins kassaflöde ökade generellt betydligt under skadeundersökningsperioden. Det beror dock på några stora, väletablerade företag – det gällde inte för små och medelstora företag. Nettoinvesteringarna gick ned med 33 %. Det bör noteras att mot slutet av skadeundersökningsperioden var investeringsnivån för små och medelstora företag nästan obefintlig. Endast två företag som inte var små eller medelstora företag hade råd att göra några större investeringar under skadeundersökningsperioden. Minskningen i räntabilitet var större än minskningen i lönsamhet under hela skadeundersökningsperioden.

- (137) Mellan 2008 och undersökningsperioden ökade den genomsnittliga lönen per anställd med 2 %. Denna ökning av arbetskraftskostnaderna ligger betydligt under den genomsnittliga ökningen av arbetskraftskostnader i unionen under skadeundersökningsperioden, vilket tyder på att unionsindustrin ansträngde sig för att hålla lönerna så låga som möjligt.

4.3.4 Tillverkningskostnader

- (138) Under skadeundersökningsperioden sjönk tillverkningskostnaderna med 10 %.

Tabell 11

	2008	2009	2010	UP
Tillverkningskostnader (euro/ton)	3 578	3 583	3 514	3 230
Index (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Slutsats om skada

- (139) Undersökningen har visat att de flesta av skadeindikatorerna, t.ex. tillverkningsvolym, kapacitet, försäljningsvolym till icke-närstående kunder och sysselsättning försämrades under skadeundersökningsperioden.
- (140) Dessutom försämrades de skadeindikatorer som rör unionstillverkarnas ekonomiska situation, t.ex. lönsamhet, investeringar och räntabilitet, under skadeundersökningsperioden.

- (141) Lönsamheten nådde inte en för sektorn godtagbar nivå, och totalt sett försämrades den till och med under skadeundersökningsperioden. Att unionsindustrin kontinuerligt har minskat försäljningspriserna har lett till att industrin nästan inte kunnat göra någon vinst.

- (142) Unionsindustrins produktivitet ökade visserligen under skadeundersökningsperioden, men det beror främst på dess stora ansträngningar att konkurrera med den starka närvaron av dumpad kinesisk import.

- (143) Mot denna bakgrund dras preliminärt slutsatsen att unionsindustrin led väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3.5 i grundförordningen.

E. ORSAKSSAMBAND

1. Inledning

- (144) I enlighet med artikel 3.6 och 3.7 i grundförordningen undersöktes om den dumpade importen från Kina hade vållat unionsindustrin skada i en sådan omfattning att skadan skulle kunna betecknas som väsentlig. Även andra kända faktorer, utöver den dumpade importen, som kunde ha skadat unionsindustrin, undersöktes för att kontrollera att den eventuella skada som vållats av sådana faktorer inte tillskrevs dumpad import.

2. Verknings av den dumpade importen

- (145) Undersökningen visade att förbrukningen i unionen sjönk med 12 % under skadeundersökningsperioden. Samtidigt som volymen dumpad import från Kina minskade med omkring 9 % ökade dess marknadsandel. Unionsindustrins försäljningsvolym minskade med 20 % och marknadsandelen minskade från 23 % år 2008 till 20,9 % under undersökningsperioden.

- (146) Under perioden från 2009 fram till slutet av undersökningsperioden ökade unionens förbrukning medan unionsindustrins marknadsandel sjönk, till skillnad mot den ökande dumpade importen från Kina och dess marknadsandel som ökade kraftigt under samma period.

- (147) Priserna på dumpad import från Kina ökade under skadeundersökningsperioden. Även om de genomsnittliga importpriserna från Kina ökade med 18 % under skadeundersökningsperioden var de konsekvent betydligt lägre än unionsindustrins försäljningspriser, särskilt under undersökningsperioden, vilket satte press på unionsmarknadens priser. Unionsindustrins sänkta försäljningspriser på unionsmarknaden och dess lönsamhet kan därför hänföras till den prissänkning som den dumpade importen från Kina orsakade på unionsmarknaden. Minskningen i unionsindustrins tillverkningskostnader och sysselsättning visar vilka ansträngningar den gjort för att bemöta denna import.

⁽¹⁾ Rådets förordning (EG) nr 1472/2006, EUT L 275, 6.10.2006, s. 36 (skäl 292).

- (148) Mot bakgrund av ovanstående dras slutsatsen förekomsten av kinesisk import och den ökade marknadsandelen för dumpad import från Kina till priser som konstant underskrider unionsindustrins har haft en avgörande roll för den väsentliga skada som unionsindustrin lidit, vilken framför allt återspeglas i dess svaga ekonomiska situation och försämringen av så gott som alla skadeindikatorer.

3. Andra faktorerers inverkan

- (149) De andra faktorer som undersöktes inom ramen för orsakssambandet är följande: Utvecklingen av efterfrågan på

unionsmarknaden och dess segmentering, unionsindustrins exportresultat, importen från andra länder av den undersökta produkten, illojal konkurrens på unionsmarknaden, skillnader i tillverkningsmetoder och andrahandsmarknaden. Andra faktorer analyserades också.

3.1 Import från andra tredjeländer än det berörda landet

- (150) I tabellen nedan anges importvolymen från andra tredjeländer under skadeundersökningsperioden. Utvecklingen av volymer och priser grundar sig på uppgifter från Eurostat.

Tabell 12

	2008	2009	2010	UP
Importvolym från alla övriga tredjeländer (ton)	100 971	81 464	81 602	88 706
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	81	81	88
Marknadsandel	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Genomsnittligt importpris (euro/ton)	2 378	2 354	2 591	2 522
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	109	106
Import från Turkiet (ton)	36 952	33 275	32 887	40 553
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	90	89	110
Marknadsandel	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Genomsnittligt importpris (euro/ton)	2 027	2 014	2 171	2 058
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	107	102

- (151) Importen från tredjeländer sjönk med 12 % under skadeundersökningsperioden, medan marknadsandelen för denna import förblev relativt stabil.
- (152) Det bör noteras att de genomsnittliga importpriserna från andra tredjeländer ökade med 6 % under skadeundersökningsperioden, och konsekvent låg högre än det genomsnittliga försäljningspriset på kinesisk export (med 68 % under undersökningsperioden).
- (153) CCCLA noterade att import från Turkiet borde ha ökat med omkring 8 % mellan 2010 och 2011, eftersom importpriserna från Turkiet endast uppgavs vara omkring 20 % högre än importpriserna från Kina.

- (154) I fråga om detta påstående noteras att när man jämför situationen i början och slutet av skadeundersökningsperioden ökade importvolymen från Turkiet med 10 % eller 1,1 procentenhet, men även att deras genomsnittspriser konstant låg mycket högre (mellan 37 % och 60 %) än den kinesiska importen. Den hade heller aldrig en marknadsandel på över 5,6 %. Det är därför svårt att dra slutsatsen att unionsindustrin lidit någon väsentlig skada av den turkiska importen.

- (155) Av dessa skäl dras slutsatsen att importen från andra tredjeländer inte väsentligt påverkade unionsindustrins situation.

3.2 Marknadssegment

- (156) En Tysklandsbaserad importörsammanslutning och några av dess medlemmar menade att marknaden för de keramiska produkter som undersöks kan delas in i åtminstone följande tre segment efter slutkonsumentpriser, produktkvalitet och försäljningskanaler: premiumsegmentet (hög kvalitet, höga priser), mellan-/budgetsegmentet (medelhög/låg kvalitet, medelhöga/låga priser) och specialprodukter (dekorationsföremål, souvenirer, krukor och hotellporslin). Merparten av unionsproduktionen lär säljas i premiumsegmentet och på marknader för specialprodukter, medan den kinesiska importen främst säljs i budgetsegmentet. Unionsindustrin inriktar sig mest på specialbutiker snarare än ställen där standardkonsumenten gör sina inköp. Därför, menar sammanslutningen, konkurrerar inte den kinesiska importen direkt med unionsproduktionen.
- (157) Påståendena bekräftades dock inte i undersökningen. Det noteras för det första att den likadana produkten inte omfattar vissa föremål som dessa parter hänvisar till, som rena dekorationsföremål (se skälen 51 och 52). För det andra visade undersökningen att unionsproduktionen säljs på alla marknader, precis som den kinesiska importen. En inte oansenlig del av den kinesiska importen faller faktiskt inom premiumsegmentet eller segmentet för specialprodukter. En brittisk importör hävdade att den importerade premiumprodukter från Kina, medan en grupp EU-företag med produktionsintressen i Kina också hänvisade till de mycket höga priser som den tog ut på unionsmarknaden för sina stengodsprodukter från Kina.
- (158) Slutligen hänvisas det till avsnitt B.1.2 där slutsatsen dras att alla typer av den berörda produkten och den likadana produkten anses som en enda produkt. Analysen bör därför göras för alla typer av den berörda produkten och den likadana produkten. En ansökan som endast avser vissa segment kan därför inte godkännas.

3.3 Förbrukning och efterfrågan

- (159) En europeisk sammanslutning av importörer och återförsäljare och CCCLA pekade på en minskad efterfrågan i unionen. En importör som inte ingick i urvalet fastslog att efterfrågan på porslin, särskilt i kategorin tilläggsprodukter och den privata sektorn, har fallit kraftigt och den återstående efterfrågan är mycket diversifierad. Flera parter hävdade också att på grund av svängningar i modet letar konsumenterna i dag efter billiga bords- och köksartiklar av keramiskt material. Enligt en grossist minskar premiummarknaden och kommer att fortsätta att göra det under de närmaste åren.
- (160) Enligt ovanstående europeiska sammanslutning av importörer och återförsäljare kan den minskade efterfrågan förklara nedgången i försäljning och tillverkning för unionsstillverkarna under skadeundersökningsperioden.

- (161) CCCLA fastslog att klagomålet visade på en stor variation i unionens förbrukning under skadeundersökningsperioden, som överensstämde med de makroekonomiska förhållandena. Enligt CCCLA utvecklades skadefaktorena under skadeundersökningsperioden parallellt med variationerna i efterfrågan i unionen och på andra marknader, och både unionstillverkarnas försäljning och den kinesiska importen följde den ändrade efterfrågan.
- (162) En Tysklandsbaserad importörsammanslutning och några av dess medlemmar menade att siffrorna för den kinesiska importen efter unionens utvidgning 2004 och borttagningen av importkvoterna för produkten den 1 januari 2005 visar att det fanns en stor efterfrågan på billiga bordsartiklar på unionsmarknaden mellan 2002 och 2005, vilket följdes av en minskning mellan 2005 och 2010. Unionstillverkarna verkade inte vilja eller kunna möta denna efterfrågan.
- (163) När det gäller dessa påståenden hänvisas för det första till avsnitt B.1.2 ovan där slutsatsen dras att alla typer av den berörda produkten och den likadana produkten anses som en enda produkt. Ett påstående som endast rör vissa kategorier är därför inte relevant och analysen bör därför göras för alla typer av den berörda produkten och den likadana produkten.
- (164) För det andra motsägs påståendet att skadefaktorena utvecklades parallellt med variationerna i efterfrågan på andra exportmarknader av det faktum att de utvalda unionstillverkarnas export utvecklades positivt under skadeundersökningsperioden.
- (165) För det tredje minskade förbrukningen under skadeundersökningsperioden, vilket visas i avsnitt D.2 ovan. Det fanns inget som bevisade att unionstillverkarna inte var villiga eller kapabla att möta en stor efterfrågan på billigare bordsartiklar i unionen. Tvärtom fastställdes i undersökningen att under skadeundersökningsperioden mötte unionstillverkarna olika typer av efterfrågan, bland annat på billigare bordsartiklar. Även om det fanns variationer i förbrukningen i unionen under skadeundersökningsperioden som i viss grad kan ha bidragit till unionsindustrins dåliga resultat, kan deras inverkan på det hela taget inte anses bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som unionsindustrin lidit under undersökningsperioden.
- (166) Påståendena avvisades därför.

3.4 Unionsindustrins export

- (167) Enligt uppgifter från Eurostat (exportvolym) och de utvalda unionstillverkarna (genomsnittligt exportpris) utvecklades unionsindustrins export enligt följande under skadeundersökningsperioden:

Tabell 13

	2008	2009	2010	UP
Exportvolym (ton)	90 968	73 502	83 091	88 105
<i>Index</i> (2008 = 100)	100	81	91	97
Genomsnittligt exportpris (euro/ton)	3 136	2 983	3 462	3 125
<i>Index</i> (2008 = 100)	100	95	110	100

(168) I klagomålet framgår att unionstillverkarnas export ökade markant mellan 2009 och 2011 noterar CCCLA. Denna part påpekar att skadefaktorerna utvecklades negativt när unionstillverkarnas export minskade. Skadan har därför orsakats av en ogynnsam utveckling av unionsindustrins export.

(169) I sammanhanget bör för det första noteras att skadeanalysen främst är inriktad på unionsindustrins situation på unionsmarknaden. Eventuella förändringar i exportresultatet påverkar därför inte flertalet av de indikatorer som analyseras ovan, t.ex. försäljning, marknadsandel och priser. Unionsindustrins export kan för det andra tolkas som ett sätt att kompensera för den minskade försäljningen på unionsmarknaden, dvs. där skadan lidits. Som tabellen ovan visar minskade för det tredje den totala exporten från unionen med 3 %. Slutligen förblev de samarbetsvilliga utvalda tillverkarnas exportpriser stabila under skadeundersökningsperioden.

(170) Påståendet avvisades därför, och slutsatsen blev att unionsindustrins exportresultat inte hade vållat någon väsentlig skada.

3.5 Avskaffande av importkvoterna

(171) Fram till den 1 januari 2005 omfattades, för de medlemsstater som var EU-medlemmar vid den tidpunkten, produkter från Kina med de KN-nummer som avses i skäl 56 av kvantitativa kvoter på totalt 84 473 ton under 2000, vilka gradvis ökade till 147 744 ton under 2004. Enligt tillgängliga statistiska uppgifter uppgick importen av den berörda produkten 2004 till de 27 länder som nu är EU-medlemmar till 173 809 ton. Ett år senare när kvoterna avskaffades steg importen till 530 294 ton. Sedan dess har den kinesiska importen aldrig legat under 449 000 ton per år.

(172) När det gäller importkvoternas roll för den skada som observerats under skadeundersökningsperioden bör det

först noteras att eftersom kvoterna ökade gradvis och togs bort tre år innan skadeundersökningsperioden började och sex år innan undersökningsperioden började, hade unionsmarknaden redan genomgått stora omstruktureringar från 2002 för att klara de ändrade marknadsvillkoren. Detta styrks även av uppgifter från klaganden om nedläggningar och insolvenser hos europeiska tillverkare av keramiska bordsartiklar. Till följd av detta hade unionsindustrin i början av skadeundersökningsperioden omvandlats till en nedbantad och effektiv sektor.

(173) Det går därför att hävda att när importkvoterna togs bort för den berörda produkten kan det ha påverkat hälsotillståndet negativt för unionsindustrin innan skadeundersökningsperioden inleddes. Även om så vore fallet är det ändå den dumpade importen som har orsakat skadan under undersökningsperioden. Hävandet av importkvoterna från och med 2005 bryter inte orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som unionsindustrin lidit under skadeundersökningsperioden och undersökningsperioden.

3.6 Konkurrensbegränsande förfaranden på unionsmarknaden

(174) Flera parter hävdade att skadan orsakats av konkurrensbegränsande förfaranden på unionsmarknaden och det påstods också att detta antidumpningsförfarande inleddes för att täcka förluster som åsamkats av böter för olagliga karteller. CCCLA påstod att hemlig samverkan på unionsmarknaden kan göra att skadeuppgifterna (försäljningspriser, försäljningsvolym, marknadsandel och lönsamhet), både i klagomålet och de som samlats in under undersökningen, blir opålitliga eftersom de inte speglar en normal fungerande marknad.

(175) Å ena sidan noteras att kommissionen 2010 utdömde böter för 17 företag verksamma inom badrumsutrustning för en priskartell mellan 1992 och 2004 som berörde sex medlemsstater: Tyskland, Österrike, Italien, Frankrike, Belgien och Nederländerna⁽¹⁾. Denna illojala konkurrens ägde rum före skadeundersökningsperioden och berörde andra produkter. Det enda företag som också verkade inom sektorn bords- och köksartiklar av keramiskt material under skadeundersökningsperioden väckte dessutom talan vid tribunalen för att upphäva boten. Målet är ännu inte avgjort. Å andra sidan inledde de tyska myndigheterna en undersökning om kartell för några tyska tillverkare av bordsartiklar i februari 2011. De tyska myndigheterna har ännu inte offentliggjort undersökningsresultaten, så det går inte att dra några slutsatser av detta ärende. Undersökningen berör dessutom endast en medlemsstat, medan unionsindustrin är mycket utspridd. Påståendena avvisades därför.

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

- (176) När det gäller den hänvisning som några parter gjorde till att några tillverkare i unionen har ändrat sin inriktning och även blivit återförsäljare av kinesiska produkter är detta en affärsmöjlighet som inte kan betraktas som konkurrensbegränsande.

3.7 Tillverkningsmetoder

- (177) Enligt vissa parter bidrog de val som unionstillverkarna gjort i fråga om tillverkningsmetoder klart till den skada som unionsindustrin lidit. Parterna understryker att tillverkningsmetoderna inom unionsindustrin är mycket inefektiva än de kinesiska metoderna: tillverkningsmetoderna inom unionsindustrin är helautomatiserade, vilket ger höga kostnader för omställning vid korta serier, dyr formtillverkning, dyrare råvaror och högre energikostnader på grund av bränning i två steg. Till skillnad från unionstillverkarna arbetar dessutom de kinesiska tillverkarna utifrån beställningar, har lägre lagerkostnader och säljer hela sin tillverkning i oklassificerade partier med rabatter. Kostnaderna för inbränd dekor påstås också vara nästan dubbelt så höga i unionen. Å andra sidan pekade vissa parter på att tillverkningsmetoderna inom unionsindustrin är effektiva för bl.a. längre serier.
- (178) Undersökningen visade att det sker en internationell överföring av relevant teknik. Inget samband kunde fastställas mellan en viss tillverkningsmetod och affärsmässiga framgångar. Det kunde inte heller fastställas att en viss tillverkningsmetod skulle ha så stor betydelse att den bryter orsakssambandet mellan den dumpade importen från det berörda landet och den skada som unionsindustrin har lidit.

3.8 Begagnatmarknaden

- (179) Enligt en importör som inte ingick i urvalet har hushållen blivit mindre under de senaste årtiondena och de lämnar överblivna husgeråd till loppmarknader, webbauktioner eller andra typer av begagnatmarknader. Denna part menar att begagnade bords- och köksartiklar täcker en betydande del av den aktuella efterfrågan och står i direkt konkurrens med nyttillverkade bords- och köksartiklar. Importören som inte ingick i urvalet lämnade dokumentation till stöd över värden på webbauktioner för flera produktgrupper från välkända tyska porslinstillverkare.
- (180) Det fanns dock inga rimliga skäl till att det skulle gå att extrapolera volymerna och priserna på en tyskspråkig webbplats för mycket specifika kollektioner från tre tyska företag på andra medlemsländer eller produktgrupper. Det gick därför inte att kvantifiera denna marknad och det kunde inte heller fastställas i undersökningen att begagnatförsäljningen skulle ha så stor betydelse att den bryter orsakssambandet mellan den dumpade importen från det berörda landet och den skada som unionsindustrin har lidit.

3.9 Ekonomisk kris

- (181) Enligt CCCLA orsakades den påstådda skadan av effekterna från den ekonomiska krisen, den ekonomiska nedgången och statsskuldskrisen på konsumenternas budget. Eftersom klagandena påstods ha haft lönsamhet på driftsnivån anser CCCLA att de rapporterade förlusterna beror på finansspekulation (som förluster genom aktier eller statsobligationer) och utgifter som inte är knutna till driften, utan till den ekonomiska krisen.
- (182) Den ekonomiska krisen kan visserligen förklara konsumtionsminskningen under delar av skadeundersökningsperioden. Det bör dock noteras att i det läge när konsumtionen minskade under skadeundersökningsperioden och därefter ökade under perioden mellan 2009 och undersökningsperioden står resultaten för den billiga, dumpade importen i kontrast med unionsindustrins resultat.
- (183) Undersökningen visar tydligt att den dumpade importen från Kina har ökat verkan av den ekonomiska nedgången. Inte ens under den allmänna ekonomiska återhämtningen kunde unionsindustrin återhämta sig och återta förlorat försäljningsvolym och den betydande marknadsandel som den förlorat under skadeundersökningsperioden, medan den dumpade kinesiska importen däremot vann ökad marknadsandel.
- (184) Även om den ekonomiska krisen kan ha bidragit till unionsindustrins dåliga resultat totalt sett, kan dess inverkan inte anses bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som unionsindustrin lidit under undersökningsperioden.

3.10 Andra faktorer

- (185) En sammanslutning pekade på andra faktorer som enligt deras åsikt bröt orsakssambandet. Parten hänvisade till konkurrens inom unionen (utifrån det faktum att priserna inom unionen varierar kraftigt) och till unionens arbetsmiljökrav som blir allt striktare, vilket ger höjda tillverkningskostnader. Andra faktorer som nämndes var förfalskning av vissa kinesiska tillverkare och att det finns icke-tariffära handelshinder på flera marknader utanför EU, vilket kan hindra exporten för unionstillverkarna.
- (186) När det gäller argumentationen om konkurrensen inom unionen visade inte undersökningen något samband mellan skada, unionstillverkarnas säte och priserna i den medlemsstaten. I fråga om arbetsmiljökraven i unionen noteras att de gäller för såväl unionstillverkade som importerade produkter, och därmed påverkar priserna för

alla aktörer. Eftersom det inte fanns några uppgifter till stöd för påståendet om förfalskning kunde inte effekterna för detta påstående analyseras. Påståendet att det finns icke-tariffära handelshinder på flera marknader utanför EU avvisades: sådana handelshinder skulle kunna hindra unionstillverkarna från att utnyttja sin exportpotential, men de påverkar inte den sjunkande försäljningen på unionsmarknaden, dvs. där skadan har lidits.

- (187) CCCLA pekade på andra faktorer, nämligen bristerna på kvalificerad arbetskraft på unionsmarknaden och självförvårdad skada, eftersom några unionstillverkare själva importerar den berörda produkten. Utifrån de tillgängliga uppgifterna dras dock slutsatsen att hela unionsindustrin var i en svag position och det faktum att det har uppstått fler affärsmodeller har inte orsakat någon skada på unionsindustrin, utan ska snarare tolkas som ett sätt att kompensera för den sjunkande försäljningen på unionsmarknaden. När det gäller bristen på kvalificerad arbetskraft inom sektorn för bords- och köksartiklar av keramiskt material var det inga berörda parter i unionen som förklarade sig vara drabbade.
- (188) En importör uppmanade institutionerna att analysera effekten på andra typer av bords- och köksartiklar, t.ex. av plast, aluminium, melamin och glas. Inga ytterligare uppgifter lämnades för att underbygga yrkandet. Ingen slutsats kunde dras i undersökningen i denna fråga.
- (189) Några parter kopplade den skada som unionsindustrin lidit till situationen för unionsindustrin före skadeundersökningsperioden. I detta sammanhang hävdade flera importörer att försämringen för unionsindustrin började redan under perioden 1975–2002. Kommissionen kunde dock inte gå så långt tillbaka i sin analys, bland annat i brist på tillförlitliga uppgifter för denna period. Samma gällde en annan händelse som ägde rum långt före skadeundersökningsperioden: det statliga stöd som den tyska porslinsindustrin tog emot och som, enligt en importör som inte ingick i urvalet, bevisar att unionsindustrin inte har förbättrat sin effektivitet ⁽¹⁾.
- (190) Undersökningen av andra kända faktorer som skulle kunna ha orsakat skada för unionsindustrin visade att dessa faktorer inte bryter orsakssambandet som fastställts mellan den dumpade importen från Kina och skadan som unionsindustrin lidit.

4. Slutsats om orsakssambandet

- (191) På grundval av denna analys, i vilken det har redogjorts för verkningarna av alla kända faktorer som har betydelse för unionsindustrins situation och gjorts en avgränsning av den dumpade importens skadevållande verkningar, dras preliminärt slutsatsen att den dumpade importen från Kina har vållat unionsindustrin väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3.6 i grundförordningen.

F. UNIONENS INTRESSE

1. Inledande anmärkningar

- (192) I enlighet med artikel 21 i grundförordningen undersökte kommissionen om det, trots den preliminära slutsatsen om skadevållande dumpning, fanns tvingande skäl som skulle kunna leda till slutsatsen att det inte ligger i unionens intresse att införa provisoriska antidumpningsåtgärder i detta särskilda fall. Analysen av unionens intresse gjordes på grundval av en bedömning av alla berörda parter intressen, däribland intressena hos unionsindustrin, importörerna och användarna av den berörda produkten.

2. Unionsindustrins intresse

- (193) Unionsindustrin utgörs av över 200 tillverkare som har sin verksamhet i olika medlemsstater och direkt sysselsatte över 25 000 personer inom tillverkning och försäljning av den likadana produkten under undersökningsperioden.
- (194) I undersökningen fastslogs att unionsindustrin har lidit väsentlig skada som vållats av den dumpade importen från det berörda landet under undersökningsperioden. I synnerhet försämrades de skadeindikatorer som hänger samman med unionsindustrins ekonomiska resultat, såsom produktion, lönsamhet och räntabilitet, under skadeundersökningsperioden. Små och medelstora företag var de som drabbades hårdast: under skadeundersökningsperioden har de gått med förlust sedan 2010. Om inga åtgärder vidtas anses det att de ansträngningar som har gjorts inte kommer att vara tillräckliga för att unionsindustrin ska kunna återhämta sig ekonomiskt och att situationen kan komma att försämrats ytterligare.
- (195) Resultaten från den aktuella undersökningen kullkastas inte på grund av att vissa unionstillverkare klarar sig bättre än andra eller av situationen för unionsindustrin före skadeundersökningsperioden.
- (196) Införandet av åtgärder förväntas återställa effektiva och rättvisa handelsvillkor på unionsmarknaden. Det skulle i sin tur få en positiv effekt på den ekonomiska situationen och lönsamheten för unionsmarknaden.
- (197) Vissa importörer hävdar att om åtgärder vidtas kommer den berörda produkten att ersättas med andra typer av produkter (än unionstillverkade bords- och köksartiklar av keramiskt material), till exempel textilier (som presentartiklar) eller plastartiklar, och alltså gynna andra sektorer än den keramiska. I undersökningen kunde det dock inte bekräftas att en sådan ersättning skulle vara omfattande.
- (198) Därför drogs slutsatsen att införandet av provisoriska antidumpningsåtgärder på import av bords- och köksartiklar av keramiskt material med ursprung i Kina ligger i unionsindustrins intresse.

⁽¹⁾ Mål T-20/03, *Kahla/Thüringen Porzellan mot kommissionen*.

3. Icke-närstående importörers intresse

(199) Med tanke på det till synes stora antalet icke-närstående importörer tillämpades ett stickprovsförfarande, som nämns i skäl 4.

(200) Under undersökningsperioden köpte de utvalda importörerna generellt sina varor främst från det berörda landet och sysselsatte omkring 350 personer i import och återförsäljning av bords- och köksartiklar av keramiskt material. De handlade med olika slags produkter, från presentartiklar av porslin till lergods av särskilda varumärken och enkla bordsartiklar för hushåll. Deras samarbetsvilja varierade. De båda största importörerna i urvalet, som även har stor detaljhandelsverksamhet, lämnade exempelvis inte fullständiga uppgifter om lönsamheten och marginalen för inköp och återförsäljning till icke-närstående kunder och en av dem nekade till och med tillgång till sina räkenskaper. Dessa parter lämnade endast internpriser för inköp och försäljning. Trots upprepade förfrågningar mottogs alltså inga meningsfulla uppgifter som gjorde att det gick att beräkna en representativ importörs brutto- och nettomarginaler för den berörda produkten för urvalet i sin helhet.

(201) Uppgifterna från de båda utvalda importörerna/återförsäljarna kunde inte heller användas för att bedöma återförsäljarnas vinstmarginaler brutto och netto för den berörda produkten, då de var bristfälliga på många sätt. Därför kunde inget fastställas genom de utvalda importörernas samarbete om förmågan hos EU:s leveranskedja att absorbera den föreslagna antidumpningstullen och därmed vilken effekt en sådan tull skulle få på detaljhandelspriset och konsumenterna.

(202) När det gäller importörerna, för det första, angav de allra flesta av de importörer som besvarade urvalsfrågorna för importörer att bruttomarginalen mellan inköpspris och återförsäljningspris varierade mellan 50 % och 200 %. De kontrollerade uppgifterna för de rena importörerna i urvalet bekräftar att dessa bruttomarginaler är representativa. För det andra framstår det i offentliga handlingar som om leveranskedjan i unionen (dvs. importörer och kanaler i efterföljande led) är helt kapabel att klara en antidumpningstull av den föreslagna storleken utan att det skulle äventyra lönsamheten hos de berörda ekonomiska aktörerna. Enligt uppgifter som publicerades nyligen ⁽¹⁾ kan en kinesisk keramikmugg som köps av distributörer i EU för 0,70 US-dollar säljas i EU för 3,50 US-dollar, vilket ger en marginal på över 150 % för distributören/detaljhandlaren. Med detta scenario skulle de föreslagna antidumpningstullarna leda till en kostnadsökning på 0,16 euro (eller 0,36 euro för icke-samarbetsvilliga tillverkare) för de flesta importörer för leveranskedjan i EU, som generellt skulle ge en bruttomarginal på 2,08 euro för denna specifika produkt. Enligt den mark-

nadsundersökning om hushållsartiklar från CBI 2009 som det hänvisas till i skäl 112 varierar dessutom kvoten mellan priset cif vid unionens gräns och konsumentpriserna mellan 2,6 och 5,3 ⁽²⁾. De utvalda importörerna/återförsäljarna angav slutligen inte heller att de kommer att sluta att importera eller sälja bords- och köksartiklar av keramiskt material om antidumpningstullar införs.

(203) Med hänsyn till ovanstående, och i brist på andra pålitliga uppgifter i undersökningen hittills, dras preliminärt slutsatsen att distributionskedjan i allmänhet, däribland importörerna, verkar kunna absorbera en ökning av priserna cif till de föreslagna nivåerna utan några större problem och att konsumenterna troligen inte kommer att märka av några prishöjningar. De berörda parterna uppmanas emellertid än en gång uttryckligen att inkomma med kompletterande, uttömmande och kontrollerbara uppgifter i ärendet, som kan ligga till grund för en mer detaljerad analys av åtgärdernas effekter på leveranskedjan och i sista hand konsumenterna i nästa steg av förfarandet.

(204) Synpunkter på unionens intresse mottogs från över 20 importörer som inte ingick i urvalet, de flesta småföretag, en sammanslutning av europeiska och internationella näringsidkare, en svensk sammanslutning av importörer och återförsäljare, en nederländsk sammanslutning av importörer från Fjärran östern och en Tysklandsbaserad sammanslutning av importörer. Ett gemensamt farhåga för importörerna var att åtgärderna skulle leda till höjda importpriser, en (partiell) minskning av deras affärer och därmed bland annat få en negativ effekt på dem själva i fråga om marginaler och lönsamhet. Dessa argument avisades utifrån de slutsatser som redovisas i nästa skäl och i skäl 201.

(205) Flera importörer påpekade att fler arbetstillfällen kommer att gå förlorade hos importörerna om åtgärderna införs än det antal arbetstillfällen som bevaras hos unionstillverkarna. Detta motsägs dock av andra importörsföreträdare som påpekade att de kan ersätta keramikföremålen med föremål av andra material (till exempel textilier som presentartiklar) eller att de skulle vara villiga att köpa mer inom unionen.

(206) Den svenska sammanslutningen ansåg att åtgärderna skulle få en negativ ekonomisk effekt på importörerna i fråga om höga inköps- och administrationskostnader om de skulle tvingas hitta alternativ till den kinesiska importen. En sammanslutning av europeiska och internationella näringsidkare underströk att det är svårt att byta

⁽¹⁾ *Dumping case likely to harm ceramic makers* (Dumpningsärende kan skada keramikstillverkare), China Daily, 17 februari 2012.

⁽²⁾ Det bör framhållas att CBI:s marknadsundersökning inriktas på ett sortiment som är större än produktdefinitionen i den här undersökningen, eftersom den också omfattar artiklar av plast, trä, glas och metall samt bestick.

leverantörer, eftersom importörerna har investerat mycket i dem. För andra importörer verkar detta inte vara något större problem, utan de föredrar att ha möjlighet att byta leverantörer. Det faktum att de erbjudna produkterna och unionsförbrukningen ändras med modet tyder på att kostnader för att utveckla nya produkter (från nya leverantörer) är något man får räkna med i denna sektor.

- (207) Flera importörer som inte ingick i urvalet hävdade att unionsfabrikerna inte är intresserade av att tillverka någon annans märkesvaror. Detta motsades dock av resultatet från undersökningen i fråga om de utvalda unions-tillverkarna (som visade att de tillverkade märkesvaror för tredje parter), av en inläga från en annan importör och av det faktum att flera importörer som distribuerar produkter under eget märke köper in delar av sitt sortiment inom unionen.
- (208) En importör som inte ingick i urvalet uttryckte sin ovilja att dela med sig av produktionsidéer, produktdesign och företagsinterna innovationer med vissa konkurrerande unionstillverkare av bords- och köksartiklar av keramiskt material. Undersökningen visade dock inte att detta skulle vara någon allmän farhåga bland importörerna. Det bör noteras att den berörda importören hade rättsliga tvister med några tyska tillverkare och att en del av dess utbud står i direkt konkurrens med unionstillverkarnas.
- (209) Vissa importörer hävdade att de inte kan köpa från unionstillverkare på grund av deras höga priser, bristande kapacitet för hantverk, oförmåga att erbjuda små serier, bristande flexibilitet, brist på lämplig organisation för att erbjuda stora återförsäljare många olika produkter och brist på vissa tillverkningsprocesser, kvaliteter, typer av dekoration eller former. Dessa parter hävdade att problemen var särskilt stora för hantverk och föremål med reklamriktning (t.ex. av lergods), vissa märkesvaror som säljs under licens, tillverkning av vissa registrerade bruksmönster och specialprodukter eller cateringföremål (t.ex. porslinsföremål för stora volymer). Vissa hävdade att det inte finns något annat alternativ än att importera från Kina. I undersökningen fastslogs dock att de flesta av de importörer som gav sig tillkänna köper bords- och köksartiklar av keramiskt material från flera källor, däribland unionstillverkare av mycket varierande sortiment och kvalitet. Unionstillverkarna erbjuder dessutom ett brett produktutbud och har tillverkningskapacitet för att sälja mer på unionsmarknaden.
- (210) Sammanfattningsvis kan man dra slutsatsen att införandet av åtgärder faktiskt skulle kunna få negativa effekter på vissa importörers ekonomiska situation. De negativa effekterna väntas emellertid genomsnittligt sett inte påverka importörernas samlade ekonomiska situation i nå-

gon större utsträckning. Generellt sett bedöms de (i viss grad) kunna klara prishöjningarna eller (i viss grad) ta ut tullen från sina kunder (dvs. grossister, distributörer och återförsäljare), särskilt som tullarna påverkar den största leverantören på marknaden. Undersökningen har visat att för de importörer som gav sig tillkänna och som samtidigt är återförsäljare utgör den berörda produkten en mycket liten andel av deras sammanlagda affärsverksamhet. De uppgifter som dessa parter lämnade räcker inte för att göra en korrekt kvantifiering av i vilken omfattning de skulle kunna absorbera en ökning av inköpspriset enligt de föreslagna tullsatserna, men enligt vad som förklaras i skälen 202–203 tyder inte de uppgifter som hittills inkommit på att de inte skulle klara det.

- (211) Därför dras preliminärt slutsatsen att åtgärder till de föreslagna nivåerna inte skulle få en särskilt stor negativ effekt på situationen för icke-närstående importörer av den berörda produkten.

4. Intresse för andra ekonomiska sektorer

- (212) Flera importörer hävdade att införande av åtgärder troligen skulle påverka importörernas affärspartner negativt, från färdigställnings- och dekorföretag till grossister, distributörer och återförsäljare. De hävdade i detta sammanhang att införandet av åtgärder kan orsaka fler förlorade arbetstillfällen i deras partnerföretag, som formgivare och logistikföretag, än det antal arbetstillfällen som bevaras eller skapas inom unionsindustrin. Vissa importörer hävdade också att sektorn för presentartiklar, reklambranschen, hotell och cateringföretag, gruppatering och företagskunder i allmänhet också kommer att påverkas direkt genom produktbrist. Det skulle snabbt leda till en ökning av priskonkurrensen på stora lågprisvaruhus. Institutioner som normalt har svårt att få ihop sin budget, som vårdinrättningar, skulle också drabbas. Vissa parter hävdade att antidumpningsåtgärderna skulle leda till brist på råvaror för sådant konstnärligt och kreativt arbete som utförs av porslinsmålare och studiecirklar.
- (213) Alla dessa påståenden har befunnits ogrundade. Å ena sidan verkar dessa importörers påståenden motsägas av andra punkter i deras inlagor där de antyder att de kan ersätta keramikföremålen med föremål av andra material (till exempel textilier som presentartiklar), och därmed ändå vända sig till sina vanliga affärspartner som nämns ovan. Det kan dessutom förväntas att unionsindustrins partnerföretag kommer att dra nytta av införandet av åtgärder. Å andra sidan kunde ingen slutsats dras i undersökningen att det kommer att råda brist på produkter om importen från Kina ska konkurrera till icke-dumpade priser. Åtgärderna har utformats för att skapa lika villkor

för alla leverantörer av bords- och köksartiklar av keramiskt material, inte för att begränsa importen från det berörda landet på ett orättvist sätt. När det gäller den påstådda ökningen av priskonkurrens kan det också ses som en positiv effekt för exempelvis de institutioner som har svårt att få ihop sin budget, som vårdinrättningar.

(214) Den svenska sammanslutningen ansåg att åtgärderna skulle få en negativ ekonomisk effekt på grossister och återförsäljare i Sverige. Den bedömde att det skulle leda till en minskning av sysselsättningen med 2–3 % (mer för ungdomar) och 20 % minskad import. Den bedömda effekten verkar dock överskattad. I sammanhanget bör det noteras att ingen av de importörer som samtidigt är återförsäljare och som lämnade in synpunkter i samband med undersökningen angav att produkten helt skulle tas bort ur deras sortiment om antidumpningstullar införts. De sysselsättningsprognoser som en av dem gjorde om åtgärder vidtas är i princip samma som om inga åtgärder vidtas.

(215) CCCLA hänvisade till en dansk studie där det hävdas att för varje euro som unionstillverkarna tjänar på handelspolitiska skyddsåtgärder måste företagen i unionen betala upp till 60 gånger mer. Påståendet är dock mycket allmänt, det syftar inte direkt på denna undersökning och det finns inget bevis i denna undersökning för att detta verkligen skulle bli effekten.

(216) En leverantör av särskilda återförsäljningskampanjer till stora återförsäljare runt om i världen hävdade att dess verksamhet kräver stora volymer under korta perioder för återförsäljningskampanjer som körs några månader. Enligt parten som köper två tredjedelar av sina produkter från Asien, främst Kina, skulle en hög tull förstöra dess möjlighet att sälja till kampanjpriser i framtiden. Det medges att antidumpningstullar kan ha en negativ effekt på denna slags verksamhet. Syftet med tullarna är dock inte att utestänga kinesiska produkter från marknaden. Under de senaste tre åren har trots allt unionstillverkarna svarat för 33 % av vad denna part kallar instabil efterfrågan.

(217) I detta preliminära skede dras därför slutsatsen att de fördelar som skulle vinnas genom att man inför provisoriska åtgärder för import av den berörda produkten och därmed förhindrar skada under återstoden av denna undersökningsperiod är större än de möjliga negativa effekterna av åtgärderna för övriga ekonomiska sektorer.

5. Konsumenternas (hushållens) intresse

(218) Inga parter som direkt företräder slutkundernas intressen, som konsumentföreningar, lämnade några synpunkter.

(219) Mot bakgrund av de offentliga uppgifter som nämns i skäl 202 dras preliminärt slutsatsen att åtgärderna till den föreslagna tullnivån kommer att absorberas av leveranskedjan och därför inte leda till högre priser för konsumenterna i detaljhandeln.

(220) Enligt CCCLA och flera parter som företräder importörers och återförsäljares intressen kommer EU-konsumenterna att drabbas mest om det införs antidumpningstullar. I unionen utgörs de flesta konsumenterna av låginkomsttagare enligt parterna, och de kommer att få ett mer begränsat urval och högre priser utan mervärde, och detta i en tid när EU:s ekonomi är känslig. Produkten påstås ha psykologiska prisgränser över vilka konsumenterna inte kommer att köpa. Vissa typer av produkten kommer att försvinna från marknaden eller ersättas med andra material som plast, melamin, metall eller trä. Generellt är dessa alternativ sämre för miljön. Det hävdades också att urvalet kommer att begränsas, eftersom den berörda importen som täcker över 60 % av efterfrågan kommer att försvinna från unionsmarknaden och leveransbrist kommer att tvinga upp priserna. I linje med detta hävdade några parter att kunderna gör sina inköp i sina hemtrakter, men att unionstillverkarna är oförmögna och ovilliga att leverera lågprisprodukter till lokala leverantörer. Det faktum att tyska tillverkare kan erbjuda större standardvolymer till ett lågt pris kommer inte att räcka för unionsmarknaden, som kräver variationer i enlighet med det växlande modet. Några företrädare understryker att om den kinesiska importen kvarstår på unionsmarknaden kommer den troligen att vara av betydligt mindre volymer och till betydligt högre priser, på grund av högre löner i Kina och de tillkommande tullarna. Det hävdades också att om produkten inte är överkomlig i pris kommer nya generationer inte att ha produkten i sin kultur.

(221) När det gäller påståendena om ett mer begränsat urval noteras att undersökningen visar att unionsindustrin erbjuder ett mycket brett produktsortiment som riktar sig till olika marknadssegment och distributionskanaler. Åtgärderna väntas hjälpa unionsindustrin att utnyttja sin potential fullt ut och berika marknaden ännu mer med sina produkter. Ingen av de importörer som samtidigt är återförsäljare angav heller att de överlägger att helt ta bort produkten ur sitt produktsortiment om antidumpningstullar införts.

(222) När det gäller påståendena om höjda priser är syftet med undersökningen att skapa lika villkor, inte att utestänga kinesiska produkter från marknaden. Inga prisgränser kunde objektivt fastställas över vilka konsumenterna inte kommer att köpa denna slags produkt. Med tanke på att importörerna dessutom ofta är bundna av prislistor i minst ett år förväntas de generellt inte kunna ta ut prishöjningar av sina kunder på kort sikt. Viktigare är att med tanke på åtgärdernas omfattning och den stora skillnaden mellan importpris och detaljhandelspris är det inte troligt att användare och konsumenter kommer att betala så mycket högre priser – tullen har beräknats utifrån importpriset cif och detaljhandelspriserna är flera

gångar högre än importpriset. Tullen kommer därför med största sannolikhet att absorberas av leveranskedjan på vägen från importör till slutkund. Om det skulle ske vissa prishöjningar kommer de att vara små och inte påverka konsumenternas val. Det förväntas inte att antidumpningsåtgärderna kommer att leda till att nya generationer inte kommer att köpa bords- och köksartiklar av keramiskt material. Det noteras vidare att undersökningen visar att unionsindustrin kan erbjuda konkurrenskraftiga priser.

- (223) Det går inte heller att dra slutsatsen att åtgärderna skulle få någon större effekt på material som används till bords- och köksartiklar. Typen av material är inte heller i allmänhet den viktigaste faktorn i valet av exempelvis presentartiklar av keramik. Det är dock uppenbart att materialen sinsemellan inte alltid är utbytbara; unionslagstiftningen om material avsedda att komma i kontakt med livsmedel medför exempelvis vissa krav för sådana material. Det bör noteras att en väletablerad importör som samtidigt är återförsäljare också tror att människor kommer att fortsätta att äta från tallrikar gjorda av keramiskt material och inte tallrikar av andra material – och deras expansionsplaner ser ut därefter.

- (224) Påståendena om leveransproblem kan inte godtas eftersom, å ena sidan, är inte det faktum att lika villkor med rättvisa priser skapas lika med att importen från Kina helt hejdas. Tvärtom väntas alla internationella aktörer dra nytta av ett rättvisare handelsläge. Å andra sidan ansågs att det faktum att unionsindustrin för närvarande är kapabel att tillgodose en tredjedel av unionens hela förbrukning inte undergräva det faktum att importen från Kina ändå skulle komma in på unionsmarknaden till icke-dumpade priser. Såväl unionsindustrins exportresultat som det faktum att den inte gick på full kapacitet under skadeundersökningsperioden tyder på att unionstillverkarna skulle kunna sälja mer på unionsmarknaden om den dumpade importen försvann. Sist men inte minst är inte Kina unionens enda importkälla.

- (225) Såväl en dansk studie som CCCLA nämner som en svensk undersökning som en svensk sammanslutning hänvisar till tyder på att antidumpningsåtgärder generellt sett har en fördyrande effekt för konsumenterna. Påståendena är dock mycket allmänna, de syftar inte direkt på denna undersökning och det finns inget bevis i denna undersökning för att detta verkligen skulle bli effekten.

- (226) Mot bakgrund av ovanstående dras preliminärt slutsatsen att införandet av åtgärder generellt sett inte skulle få någon betydande påverkan på konsumenter som till exempel hushåll.

6. Slutsats om unionens intresse

- (227) Av ovanstående skäl drogs preliminärt slutsatsen att det på grundval av de tillgängliga uppgifterna om unionens intresse inte finns några tvingande skäl som talar emot

införandet av provisoriska åtgärder mot import av bords- och köksartiklar av keramiskt material med ursprung i Kina.

- (228) Slutsatsen ändras inte av de synpunkter som flera parter har lämnat, nämligen att antidumpningstullar generellt sett motverkar deras försök att överföra några av unionens värderingar till länder utanför unionen, som att förbättra leverantörernas sociala villkor, barnarbete eller miljö och allmänna program för utveckling. Dessa frågor kan inte undergräva målet att nå en öppen och rättvis handel genom att unionens tillverkningsindustri försvaras mot internationella snedvridningar i handeln som dumpning, och handelspolitiska skyddsåtgärder tillämpas i enlighet med unionslagstiftningen och Världshandelsorganisationens regler.
- (229) Denna preliminära slutsats kan emellertid, utan hinder av ovanstående, komma att kräva ytterligare noggrann analys efter det att de berörda parterna har inkommit med sina synpunkter.

G. PROVISORISKA ANTIDUMPNINGÅTGÄRDER

1. Nivå för undanröjande av skada

- (230) Med hänsyn till slutsatserna beträffande dumpning, skada, orsakssamband och unionens intresse bör provisoriska antidumpningsåtgärder införas i syfte att förhindra att unionsindustrin vållas ytterligare skada genom dumpad import.
- (231) Vid fastställandet av nivån på tullen togs hänsyn till de dumpningsmarginaler som konstaterats och det tullbelopp som var nödvändigt för att undanröja den skada som unionsindustrin lidit.
- (232) Vid beräkningen av det tullbelopp som var nödvändigt för att undanröja verkningarna av den skadevällande dumpningen, ansågs det att åtgärderna borde göra det möjligt för unionsindustrin att täcka sina produktionskostnader och totalt sett uppnå en vinst före skatt som en industri av denna typ inom sektorn rimligen skulle kunna uppnå vid försäljning av den likadana produkten i EU under normala konkurrensförhållanden, dvs. om det inte hade förekommit någon dumpad import. Det anses därför preliminärt, enligt vad som förklaras i skäl 135, att en vinstmarginal på 6 % av omsättningen skulle kunna vara en lämplig miniminivå som unionsindustrin kunde ha förväntats uppnå om det inte hade förekommit någon skadevällande dumpning.
- (233) På denna grundval beräknades ett icke-skadevällande pris för unionsindustrins likadana produkt. Detta pris fastställdes genom att den faktiska vinstmarginalen subtraherades från priset fritt fabrik och till det kostnadstäckande försäljningspris för unionsindustrin som då erhöles adderades till den ovan nämnda vinstmarginalen.

- (234) Den nödvändiga prisökningen fastställdes därefter på grundval av en jämförelse mellan det vägda genomsnittliga importpriset för de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna i Kina, som fastställts vid beräkningen av prisunderskridandet, och det icke-skadevållande priset för den produkt som unionsindustrin sålde på unionsmarknaden under undersökningsperioden. Den eventuella skillnad som jämförelsen resulterade i uttrycktes sedan i procent av det genomsnittliga totala importvärdet cif.

2. Provisoriska åtgärder

- (235) Mot denna bakgrund anser kommissionen att provisoriska antidumpningsåtgärder bör införas på import med ursprung i Kina och att dessa, i enlighet med artikel 7.2 i grundförordningen och regeln om lägsta tull, bör fastställas till en nivå motsvarande den lägre av dumpnings- och skademarginalerna.
- (236) På grundval av ovanstående har i detta fall antidumpningstullarnas storlek fastställts till samma nivå som dumpningsmarginalerna.
- (237) De individuella företagsspecifika antidumpningstullsatsen som anges i denna förordning har fastställts på grundval av resultaten av den här undersökningen. Därför speglar de den situation som konstaterats under undersökningen i fråga om dessa företag. Dessa tullsatsen (i motsats till den landsomfattande tullen för övriga företag) är följaktligen uteslutande tillämpliga på import av produkter med ursprung i Kina som har tillverkats av dessa företag, dvs. de specifika juridiska personer som nämns. Importerade produkter som tillverkats av ett annat företag som inte specifikt omnämns i den normativa delen av denna förordning, däribland enheter som är närstående de uttryck-

ligen nämnda företagen, kan inte dra nytta av dessa tullsatsen och bör omfattas av den tullsats som gäller "övriga företag".

- (238) Ansökningar om tillämpning av dessa individuella företagsspecifika antidumpningstullsatsen (t.ex. till följd av en ändring av enhetens namn eller inrättandet av nya produktions- eller försäljningsenheter) bör utan dröjsmål sändas till kommissionen ⁽¹⁾ tillsammans med alla relevanta uppgifter, särskilt beträffande sådana ändringar av företagets verksamhet i fråga om produktion, inhemsk försäljning och exportförsäljning som hänger samman med exempelvis namnändringen eller ändringen av produktions- eller försäljningsenheterna. Förordningen kommer därefter vid behov att ändras i enlighet med detta genom en uppdatering av förteckningen över de företag som omfattas av individuella tullsatsen.
- (239) För korrekt tillämpning av antidumpningstullen bör tullsatsen för övriga företag tillämpas inte bara på de icke samarbetsvilliga exporterande tillverkarna, utan också på de tillverkare som inte hade någon export till EU under undersökningsperioden.
- (240) En part begärde att åtgärder, om sådana vidtas, skulle vara i form av ett minimipris. Parten menade att värderelaterade tullar skulle slå särskilt hårt mot konsumenter som köper hög kvalitet och/eller tunga importerade produkter. I undersökningen framkom dock att inga andra slags åtgärder skulle vara lämpligare, med hänsyn till det sortiment som omfattas av produktdefinitionen.
- (241) På grundval av ovanstående har följande dumpnings- och skademarginaler fastställts och den preliminära tullsatsen är följande:

Företag	Dumpningsmarginal	Skademarginal	Preliminär tull
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebbillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd och Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd och Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd och 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 och 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 %
Alla övriga samarbetsvilliga exporterande tillverkare	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Alla övriga företag	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ Europeiska kommissionen, Generaldirektoratet för handel, direktorat H, 1049 Bryssel, Belgien.

H. AVSLUTNING

- (242) För att uppfylla kravet på god förvaltning bör en period fastställas inom vilken berörda parter kan ge sig till känna inom den tidsfrist som anges i meddelandet om inledande och skriftligen meddela sina synpunkter samt begära att bli hörda. De undersökningsresultat om införandet av tullar som redovisats i samband med denna förordning är preliminära och kan behöva omprövas i samband med eventuella slutgiltiga åtgärder.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En preliminär antidumpningstull införs härmed på import av bords- och köksartiklar av keramiskt material, med undantag för keramiska knivar, med ursprung i Folkrepubliken Kina och som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 och ex 6912 00 90 (Taric-nummer 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 och 6912 00 90 10).

2. Den preliminära antidumpningstullsats som ska tillämpas på nettopriset fritt unionens gräns, före tull, för den produkt som beskrivs i punkt 1 och som tillverkas av nedanstående företag fastställs till följande:

Företag	Tull	Taric-tilläggsnummer
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
Företag som förtecknas i bilaga I	26,6 %	B354
Alla övriga företag	58,8 %	B999

3. Den preliminära antidumpningstullen för de företag som anges i punkt 2 ska tillämpas på villkor att det för medlemsstatens tullmyndigheter uppvisas en giltig faktura som uppfyller kraven i bilaga II. Om ingen sådan faktura uppvisas ska tullsatsen för övriga företag tillämpas.

4. Övergång till fri omsättning i unionen av den produkt som avses i punkt 1 ska förutsätta att det lämnas en säkerhet som motsvarar nivån på den preliminära tullen.

5. Om inte annat anges ska gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

1. Utan att det påverkar tillämpningen av artikel 20 i rådets förordning (EG) nr 1225/2009 kan berörda parter begära att få information om de viktigaste omständigheter och överväganden som legat till grund för antagandet av denna förordning, skriftligen lämna sina synpunkter och begära att få höras muntligt av kommissionen inom en månad efter det att denna förordning har trätt i kraft.

2. I enlighet med artikel 21.4 i rådets förordning (EG) nr 1225/2009 får berörda parter inom en månad efter det att denna förordning trätt i kraft lämna synpunkter på dess tillämpning.

Artikel 3

Denna förordning träder i kraft dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska unionens officiella tidning*.

Artikel 1 i denna förordning ska tillämpas i sex månader.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 14 november 2012.

På kommissionens vägnar
José Manuel BARROSO
Ordförande

BILAGA I

Samarbetsvilliga kinesiska exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet (Taric-tilläggsnummer 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 Arts & 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 Arts & 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 Arts & 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 Arts 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 Arts & 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 Arts & 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 Förenta staterna Electronic Graphic Inc.
293. Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd
294. Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd
295. Quanzhou Dehua Fangsheng Arts 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 Redrose 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 & Hongkong 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
-

BILAGA II

Den giltiga faktura som avses i artikel 1.3 ska omfatta en försäkran som är undertecknad av en tjänsteman vid det utfärdande företaget och som innehåller följande:

1. Tjänstemannens namn och befattning i det företag som har utfärdat fakturan.
2. Följande försäkran: "Jag intygar härmed att den kvantitet bords- och köksartiklar av keramiskt material som tas upp i denna faktura, [kvantitet], och som sålts för att exporteras till Europeiska unionen har tillverkats i [berört land] av [företagets namn och adress] [Taric-tilläggsnummer]. Jag försäkrar att uppgifterna i denna faktura är fullständiga och korrekta."
3. Datum och namnteckning.
