

KOMMISSIONENS FORORDNING (EU) Nr. 1072/2012

af 14. november 2012

om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale med oprindelse i Folkerepublikken Kina

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 af 30. november 2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab ⁽¹⁾ (»grundforordningen«), særlig artikel 7,

efter høring af det rådgivende udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

A. SAGSFORLØB**1. Indledning**

- (1) Kommissionen offentliggjorde den 16. februar 2012 en meddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽²⁾ (»indledningsmeddelelsen«) om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen til Unionen af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale med oprindelse i Folkerepublikken Kina (»det pågældende land« eller »Kina«).
- (2) Proceduren blev indledt som følge af en klage, der blev indgivet den 3. januar 2012 på vegne af EU-producenter (»klagerne«), der tegner sig for over 30 % af den samlede produktion i Unionen af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale. Klagen indeholdt umiddelbare beviser for, at der var tale om dumping af den nævnte vare, og at dette forvoldte væsentlig skade, hvilket blev betragtet som en tilstrækkelig begrundelse for indledning af en procedure.

2. Parter, som er berørt af proceduren

- (3) Kommissionen underrettede officielt klagerne, andre kendte EU-producenter, de kendte eksporterende producenter i Kina, importører, forhandlere, brugere, leverandører og sammenslutninger, som den vidste var berørt af sagen, samt repræsentanterne for Kina om indledningen af proceduren. Kommissionen underrettede også producenter i Den Russiske Føderation, der var foreslået som et muligt referenceland i indledningsmeddelelsen. De interesserede parter fik lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt mundtligt inden for den frist, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Alle interesserede parter, der anmodede om en høring og påviste, at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

- (4) På baggrund af det tilsyneladende store antal eksporterende producenter og ikke forretningsmæssigt forbundne importører blev eksporterende producenter og ikke forretningsmæssigt forbundne importører i indledningsmeddelelsen anmodet om at give sig til kende over for Kommissionen og fremlægge basisoplysninger om deres aktiviteter vedrørende den pågældende vare i perioden fra 1. januar 2011 til 31. december 2011. Disse oplysninger gav Kommissionen mulighed for, jf. artikel 17 i grundforordningen, at afgøre, om det var nødvendigt at anvende stikprøver, og i bekræftende fald at udtage en prøve.

- (5) På baggrund af det store antal EU-producenter, der var berørt af proceduren, meddelte Kommissionen i indledningsmeddelelsen, at den midlertidigt havde udtaget en stikprøve af EU-producenter for at fastsætte skaden, jf. grundforordningens artikel 17. Denne foreløbige udvælgelse fandt sted på grundlag af de oplysninger, der var tilgængelige for Kommissionen i indledningsfasen, og den var baseret på producenterens salgsmængde, deres størrelse og geografiske placering i Unionen og deres varesegment. Den omfattede seks EU-producenter, som dækkede alle vigtige varetyper og var beliggende i fem medlemsstater, og hvoraf to var små og mellemstore virksomheder. Den midlertidige stikprøve tegnede sig for over 15 % af den samlede anslåede EU-produktion. En af producenterne i den midlertidige stikprøve ønskede dog ikke at indgå i stikprøven, og flere interesserede parter tilkendegav, at en medlemsstat med en meget stor produktion var blevet overset og burde medtages i en repræsentativ stikprøve. På den baggrund ændrede Kommissionen sin midlertidige stikprøve, og den endelige stikprøve omfattede derefter syv EU-producenter, som dækkede alle vigtige varetyper og var beliggende i seks medlemsstater, og hvoraf to var små og mellemstore virksomheder. Denne stikprøve tegnede sig for over 20 % af den samlede anslåede EU-produktion.

- (6) Omkring 400 eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter i Kina, som tegner sig for over 60 % af den samlede eksport, indsendte de nødvendige oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. På grundlag af de modtagne oplysninger udtog Kommissionen foreløbigt en stikprøve på fem eksporterende producenter, der tegnede sig for den største eksportmængde til EU, og opfordrede alle eksporterende producenter, som Kommissionen havde kendskab til, til at indgive bemærkninger til den foreslåede stikprøve. To eksporterende producenter, der midlertidigt var udtaget til stikprøven, korrigerede derefter deres stikprøveoplysninger, således at deres eksportmængde ikke var tilstrækkelig til, at de kunne udtages til stikprøven. Kommissionen udtog derefter den endelige stikprøve med de ajourførte fem største virksomheder målt i eksportmængde. Ud af alle samarbejdsvillige eksporterende producenter tegner de udtagne virksomheder sig for næsten 20 % af eksporten til Unionen.

⁽¹⁾ EUT L 343 af 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ EUT C 44 af 16.2.2012, s. 22.

- (7) Følgende virksomheder eller grupper af virksomheder blev endeligt udtaget til stikprøven:
- a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd og de dermed forbundne selskaber
 - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd og de dermed forbundne selskaber
 - c) CHL International Ltd og de dermed forbundne selskaber
 - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited og de dermed forbundne selskaber («Niceton»)
 - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) En virksomhed anfægtede udvælgelsen af virksomheder til stikprøven og fremførte, at den burde udtages til stikprøven. Den hævdede, at det ikke ville medføre et urimeligt antal udtagne virksomheder eller forsinke undersøgelsen, hvis den blev inkluderet i stikprøven, navnlig fordi virksomheden er en forholdsvis lille eksportør. Den hævdede endvidere, at den er udenlandsk ejet, og at stikprøven ikke ville være repræsentativ, hvis den ikke blev taget med.
- (9) Kommissionen minder om, at udvælgelsen af virksomheder til stikprøven fandt sted på grundlag af de største mængder i overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, under hensyntagen til det antal producenter, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. Eftersom virksomheden er en forholdsvis lille eksportør, ville det ikke øge stikprøvens repræsentativitet målt i eksportmængde at tage den med. Det bemærkes endvidere, at virksomheden gav sig til kende meget sent — fire måneder efter meddelelsen om den endelige udvælgelse til alle eksporterende producenter og også efter kontrolbesøg hos de udvalgte virksomheder. Anmodningen om at blive udtaget til stikprøven blev derfor afvist.
- (10) Mere end 60 ikke forretningsmæssigt forbundne importører besvarede stikprøvespørgsmålene inden fristens udløb og tilbød at deltage i proceduren. Af disse virksomheder blev fem udtaget til stikprøven. Disse fem ikke forretningsmæssigt forbundne importører blev udvalgt på basis af mængden og værdien af import og videresalg i Unionen, deres geografiske beliggenhed, deres forretningsmodel og deres varesegment. De stikprøveudvalgte virksomheder svarede til de største mængder og den største værdi af import og videresalg i Unionen, der kunne anses for repræsentativ, og som med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. I henhold til de tal, der blev indberettet i stikprøvefasen, tegnede de sig for ca. 6 % af importen af den pågældende vare i UP.
- (11) For at give de kinesiske eksporterende producenter, der måtte ønske det, mulighed for at anmode om markedsøkonomisk behandling eller individuel behandling sendte Kommissionen ansøgningsskemaer herom til de kinesiske eksporterende producenter, der havde anmodet om det, og til de kinesiske myndigheder.
- (12) 11 kinesiske eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter anmodede om markedsøkonomisk behandling i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 7, eller om individuel behandling, hvis det af undersøgelsen fremgik, at de ikke opfyldte betingelserne for markedsøkonomisk behandling. Tre af disse ansøgere blev udtaget til stikprøven, men de øvrige otte gjorde ikke. En af disse eksporterende producenter, som ikke blev udtaget til stikprøven, trak efterfølgende sin anmodning om markedsøkonomisk behandling tilbage, men fastholdt sin anmodning om individuel behandling. De to resterende stikprøveudvalgte eksporterende producenter og fire andre virksomheder, der ikke var udtaget til stikprøven, anmodede kun om individuel behandling.
- (13) Kommissionen sendte spørgeskemaer til de fem kinesiske eksporterende producenter i stikprøven og til næsten 300 andre eksporterende producenter i Kina, der havde anmodet herom. Der blev desuden sendt spørgeskemaer til de syv stikprøveudvalgte EU-producenter, de fem stikprøveudvalgte importører, fire sammenslutninger af detailhandlere og distributører samt til individuelle detailhandlere og distributører, der havde anmodet herom. Spørgeskemaer blev desuden sendt til eksporterende producenter i Indien, Tyrkiet, Brasilien, Thailand og Rusland, der blev betragtet som egnede til udvælgelse som referenceland.
- (14) Der indkom besvarelser fra 13 eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter i Kina og fra tre producenter fra mulige referencelande (Brasilien, Thailand og Rusland). Der indkom desuden spørgeskemabesvarelser fra de syv stikprøveudvalgte EU-producenter og de fem stikprøveudvalgte importører. Spørgeskemabesvarelser blev også modtaget fra en detailhandler, en distributør og to sammenslutninger af detailhandlere og distributører.
- (15) Kommissionen modtog desuden bemærkninger fra mere end 20 importører, som ikke er forretningsmæssigt forbundet med en eksporterende producent, flere detailhandlere, en leverandør af markedsføringsprogrammer og Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts-Crafts (CCCLA).
- (16) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på en midlertidig fastsættelse af dumping, deraf følgende skade og Unionens interesser. Der blev aflagt kontrolbesøg hos følgende virksomheder:
- a) EU-producenter
- (17) Der blev aflagt kontrolbesøg hos de syv største stikprøveudvalgte EU-producenter.
- (18) De stikprøveudvalgte EU-producenter og de øvrige samarbejdsvillige EU-producenter anmodede i medfør af grundforordningens artikel 19 om, at deres identitet blev holdt fortrolig. De gjorde gældende, at offentliggørelsen af deres identitet kunne være skadelig for dem.

- (19) Visse klagende EU-producenter leverer nemlig til kunder i Unionen, som også modtager varer fra Kina, og som således har direkte gavn af denne import. Disse klagere fandt derfor, at de var i en følsom position, eftersom visse af deres kunder kunne tage det ilde op, at de indgiver eller støtter en klage over påstået skadelig dumping. De fandt derfor, at der var risiko for gengældelse fra nogle af deres kunder. Nogle klagende EU-producenter eksporterer desuden også til Kina. Disse virksomheder vurderede, at indgivelse af eller støtte til en klage over påstået skadevoldende dumping kunne udgøre en trussel mod deres virksomhed i Kina. Anmodningen blev imødekommet, da den blev fundet tilstrækkeligt begrundet.
- (20) Repræsentanterne for visse eksporterende producenter, CCCLA og visse ikke forretningsmæssigt forbundne importører gjorde gældende, at de ikke på passende vis kunne udøve deres ret til at forsvare sig, fordi klagerne og de støttende parter identitet ikke var oplyst. De anførte, at parterne under disse omstændigheder blev afskåret fra at indgive bemærkninger om status, væsentlig skade, om hvorvidt producenter kunne blive udelukket fra en EU-erhvervsgren i henhold til grundforordningens artikel 4, stk. 1, litra a), og/eller om stikprøvens repræsentativitet. Det bemærkes dog, at Kommissionen sikrede, at disse forhold kunne bekræftes og er omhandlet i de dokumenter, der er tilgængelige for de interesserede parter kontrol, f.eks. korrespondance til interesserede parter, via notater om status og stikprøveudvælgelse og ved at kræve tilstrækkeligt dokumenterede indsendelser fra andre parter. Påstanden afvist derfor.

b) Eksporterende producenter i Kina

- Hunan Hualian China Industry Co., Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd og Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd (*»Hunan Hualian«*)
- Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd og Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd (*»Guangxi Sanhuan«*)
- CHL International Ltd og CHL Porcelain Industries Ltd (*»CHL«*)
- Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited og en dermed forretningsmæssigt forbundet handelsvirksomhed baseret i Hongkong, Niceton International Limited (*»Niceton«*)
- Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd
- Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
- Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
- Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
- Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd

— Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd og Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd (*»Grand Collection«*)

— Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd

— Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited

c) EU-importører

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

d) Eksporterende producenter i referencelandet

- (21) Den samarbejdsvillige brasilianske producentvirksomhed anmodede om, at virksomhedens identitet blev holdt fortrolig, idet offentliggørelsen heraf kunne være skadelig for den. Anmodningen blev vurderet berettiget og blev derfor imødekommet.

3. Undersøgelsesperiode

- (22) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra den 1. januar 2011 til den 31. december 2011 (*»undersøgelsesperioden«* eller *»UP«*). Undersøgelsen af udviklingstendenser, som var relevante for vurderingen af skade, omfattede perioden fra den 1. januar 2008 til udgangen af undersøgelsesperioden (*»den betragtede periode«*).
- (23) Klagerne fremførte, at skadesvurderingsperioden burde udvides med et år og begynde i 2007, mens CCCLA fremførte, at den burde forkortes med et år og dermed først begynde i 2009. Med hensyn til det første krav blev det ikke imødekommet, idet intet i dokumentationen underbyggede, at en periode på fem år ville afspejle udviklingen bedre, som foreslået af klagerne. Med hensyn til den anden påstand henviste CCCLA generelt til WTO's retspraksis, som ville have fastslået, at WTO-medlemmer ikke kan vælge en basislinje, som kun resulterer i en sammenligning fra punkt til punkt, og at det ville være vanskeligt for WTO-medlemmet at dokumentere, at der foreligger væsentlig skade, hvis en ændring af basislinjeåret nemt kan ændre resultatet vedrørende en skade. Undersøgelsen viste dog, at en forkortelse af den betragtede periode i dette tilfælde ville resultere i en unødvendigt kort analyseperiode, der i lyset af den økonomiske krises indvirkning på visse indikatorer kunne have givet et skævt billede af skadens udvikling. Disse påstande blev derfor foreløbigt afvist.

B. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

1. Den pågældende vare

- (24) Den pågældende vare er bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale henhørende under KN-kode

6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 og ex 6912 00 90 med oprindelse i Kina (»den pågældende vare«). Den kan være af porcelæn, almindeligt ler, stentøj, fajance eller fint ler eller andre materialer. De primære råmaterialer omfatter mineraler, som f.eks. kaolin, feldspat og kvarts, og sammensætningen af de anvendte råmaterialer bestemmer typen af den færdigproducerede keramiske vare.

- (25) Bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale handles i mange forskellige former, som har udviklet sig med tiden. De anvendes mange forskellige steder, f.eks. i husholdninger, hoteller, restauranter og plejehospitaler.

1.1. Påstand om udelukkelse

- (26) I løbet af undersøgelsen blev en række påstande om udelukkelse af bestemte varer fra varedækningen forelagt og analyseret. Analysen af disse påstande er opsummeret i det følgende.

1.1.1. (Fint) benporcelæn

- (27) I sin fremstilling anførte CCCLA, at (fint) benporcelæn burde udelukkes fra varedækningen i denne undersøgelse. (Fint) benporcelæn er angiveligt grundlæggende forskelligt fra andre typer bordservice og køkkenartikler som følge af forskelle i de fysiske egenskaber, produktionsprocesser, anvendelsesformål og forbrugeropfattelse. Det er fremstillet af benaske, og det er kendetegnet ved en særlig hvidhed og gennemsigtighed. Med en meget høj mekanisk styrke og modstandsdygtighed mod skår kan det produceres i meget tyndere tværsnit i en mere avanceret og dyrere produktionsproces, der typisk ikke anvendes af EU-producenter. Endvidere producerer kun få EU-producenter (fint) benporcelæn.

- (28) Med hensyn til disse påstande viste undersøgelsen for det første, at der ikke findes en universelt anerkendt definition af benporcelæn. (Fint) benporcelæn er kun én type blødt porcelæn, hvor en stor del af råmaterialerne er de samme som i andre varer af keramisk materiale. I sin fremstilling modsagde CCCLA sig selv med hensyn til kombinationen og andelen af de forskellige bestanddele. For det andet bekræftede undersøgelsen ikke, at (fint) benporcelæn kræver en meget mere avanceret produktionsproces. For det tredje er anvendelsen af (fint) benporcelæn til bordservice identisk overalt, uanset om det drejer sig om Kina eller EU. Hårdheden og robustheden er desuden ikke specifik for (fint) benporcelæn. Bordservice af keramisk materiale til f.eks. restauranter eller catering er også særligt hårdt og robust. Sidst, men ikke mindst, fremstilles (fint) benporcelæn af en række EU-producenter, og det konkurrerer med importen af (fint) benporcelæn med oprindelse i Kina. Påstanden om udelukkelse af (fint) benporcelæn fra varedækningen i denne undersøgelse afvises derfor foreløbigt.

1.1.2. (Køkken)knive af keramiske materialer

- (29) To eksporterende producenter, CCCLA og en række importører anførte, at (køkken)knive af keramiske materialer burde udelukkes fra varedækningen. I denne påstand hævdes det, at sådanne knive og andre typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale som følge af deres særlige egenskaber ikke kunne betragtes som én og samme vare. (Køkken)knive af keramiske materialer består oftest af et blad fremstillet af det keramiske materiale zirkoniumoxid, som ikke anvendes til »almindeligt« bordservice, som f.eks. kopper og tallerkener. Deres substituerbarhed med hovedkategorierne af den undersøgte vare vil være begrænset.
- (30) Undersøgelsen viste, at (køkken)knive af keramiske materialer har samme fysiske egenskaber (form og hårdhed), industrielle design og anvendelsesformål (udskæring) som (køkken)knive af metal. De er derfor forskellige fra de andre varer, der er omfattet af proceduren, fordi sidstnævnte primært er varer, der bruges som beholdere til fødevarer i kraft af deres specifikke udformning og fysiske egenskaber.
- (31) Det blev desuden fremført, at teknologien til produktion af sådanne (køkken)knive af keramiske materialer ikke findes i EU, og at en fortsættelse af undersøgelsen vedrørende (køkken)knive af keramiske materialer ville være i strid med EU's og WTO's regler. Klagerne anerkendte, at der, så vidt de vidste, ikke fandtes en sådan produktion i Unionen.
- (32) Det blev tilføjet, at (køkken)knive af keramiske materialer kun sælges fra eksklusive salgssteder, og at distributionskanaler (distributører af køkkenartikler) og den repræsentative sammenslutning (sammenslutning for skæreredskaber) også var forskellige. Undersøgelsen kunne dog ikke bekræfte, at disse forhold var afgørende for en anden forbrugeropfattelse sammenlignet med andre typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale.
- (33) Det blev endvidere fremført, at foranstaltninger vedrørende knive af keramiske materialer ikke ville genskabe redelige markedsvilkår for bordservice, men i stedet ville skade slutforbrugerne (af (køkken)knive af keramiske materialer). Nogle parter anførte, at der ikke kunne være tale om væsentlig skade for EU-erhvervsgrenen, eftersom (køkken)knive af keramiske materialer ikke produceres i Unionen. Kommissionen gjorde analysen af disse påstande betinget af en konklusion om, hvorvidt (køkken)knive af keramiske materialer og andre typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale kan betragtes som én og samme vare.
- (34) På grundlag af overvejelserne i betragtning 29 ovenfor konkluderede undersøgelsen foreløbigt, at (køkken)knive af keramiske materialer er grundlæggende forskellige fra andre typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale som følge af forskelle i fysiske egenskaber,

produktionsprocesser og anvendelsesformål. Påstanden om at udelukke dem fra varedækningen i denne undersøgelse anerkendes derfor foreløbigt.

1.1.3. Varer med kinesisk/orientalsk udseende

- (35) To importører hævdede, at bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale med kinesisk/orientalsk udseende burde udelukkes fra varedækningen. Hovedbegrundelsen var, at denne type varer ikke produceres i Unionen, at efterspørgslen i Unionen efter disse varer altid var blevet dækket af import, og at import af denne type ikke ville have negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens markedsandel.
- (36) Undersøgelsen viste, at der hverken er en universelt anerkendt og objektiv definition af denne kategori eller særlige kendetegn, der identificerer den. EU-producenter kan desuden også fremstille denne stil. Bordservice og køkkenartikler med kinesisk/orientalsk udseende har endvidere ikke et unikt eller anderledes anvendelsesformål. Sidst, men ikke mindst, påviste undersøgelsen, at der i mange asiatiske restauranter anvendes bordservice i vestlig stil, og at de pågældende varer nemt kan erstattes. Påstanden om udelukkelse af varer med kinesisk/orientalsk udseende afvises derfor foreløbigt.

1.1.4. Jernporcelæn

- (37) Det blev på den ene side fremført, at jernporcelæn burde udelukkes fra varedækningen på grund af dets unikke fysiske egenskaber og produktionsproces. Med øget holdbarhed og styrke indeholder råmaterialerne til jernporcelæn angiveligt 6-10 % aluminiumspulver, mens forarbejdningsprocessen for råmaterialerne (kaolin) angiveligt er unik. Jernporcelæn kræver uddannet arbejdskraft og har en højere kvalitet og pris sammenlignet med traditionelt bordservice. Der er desuden ingen, som producerer det i Unionen.
- (38) På den anden side fremførte en importør, at jernporcelæn, der typisk anvendes på restauranter, tegner sig for en betydelig del af den samlede kinesiske produktion af keramiske materialer, og at resultaterne af undersøgelsen ville blive misvisende, hvis det blev udelukket.

- (39) Undersøgelsen viste, at der hverken er en universelt anerkendt og objektiv definition af jernporcelæn eller særlige kendetegn, der identificerer det. EU-producenter fremstiller desuden også denne type bordservice, og både EU-producerede og kinesiske varer konkurrerer direkte. Jernporcelæn har heller ikke et unikt eller anderledes anvendelsesformål. Påstanden om udelukkelse af jernporcelæn fra varedækningen i denne undersøgelse afvises derfor foreløbigt.

1.1.5. Håndlavet porcelæn

- (40) En svensk sammenslutning, som repræsenterer relevante svenske importører, argumenterede for en udelukkelse af

håndlavet porcelæn fra varedækningen i denne undersøgelse. Den henviste til den gamle tradition for sådant håndværk i Kina, dets overkommelige pris og den anden forbrugeropfattelse af kinesiske håndlavede varer i forhold til ikkehåndlavede varer produceret i Unionen.

- (41) Undersøgelsen viste dog, at der ikke findes en universelt anerkendt/objektiv definition af denne kategori, og at flere EU-producenter rent faktisk fremstiller håndlavet porcelæn. Undersøgelsen påviste hverken grundlæggende forskellige fysiske egenskaber i forhold til andre former for bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale eller en anden forbrugeropfattelse sammenlignet med håndlavet porcelæn produceret i Unionen. Påstanden om udelukkelse af håndlavet porcelæn fra varedækningen i denne undersøgelse afvises derfor foreløbigt.

1.1.6. Håndmalet bordservice

- (42) Flere importører argumenterede for en udelukkelse af håndmalet bordservice fra varedækningen i denne undersøgelse. I argumenterne fremførtes det, at håndmalet bordservice er målrettet mod en bestemt forbrugertype, at det kan bruges til andre formål end traditionelt bordservice (f.eks. pynt), at det ikke produceres i kommercielle mængder i Unionen, og at det hverken er konkurrence-dygtigt eller substituerbart med andet bordservice/andre køkkenartikler; argumenterne vedrørte desuden en anden forbrugeropfattelse, varens luksuriøse og mere skrøbelige karakter samt dens specifikke produktionsproces, som kræver mere arbejdskraft og højt kvalificerede arbejdere.
- (43) Undersøgelsen viste, at varen er fuldstændig identisk med ikkehåndmalet bordservice, indtil håndmalingen finder sted. Den viste også, at den øgede manuelle håndtering, der kræves i produktionsprocessen, ikke gør varen til en anden vare. For de fleste forbrugere er det faktisk vanskeligt, hvis ikke umuligt, at skelne håndmalet porcelæn fra ikkehåndmalet porcelæn. Undersøgelsen viste videre, at håndmalet bordservice normalt har det samme anvendelsesformål som andre typer bordservice af keramisk materiale, og at det ikke nødvendigvis er mere skrøbeligt. Den viste også, at flere EU-producenter rent faktisk fremstiller håndmalet porcelæn, og at varer fremstillet i Unionen og importerede varer konkurrerer direkte. Påstanden om udelukkelse af håndmalet bordservice fra varedækningen i denne undersøgelse afvises derfor foreløbigt.

1.1.7. Underglaseret figurativt håndmalet bordservice

- (44) En importør argumenterede for en udelukkelse af underglaseret figurativt håndmalet bordservice fra varedækningen i denne undersøgelse. I argumenterne fremførtes det, at underglaseret håndmalet bordservice kræver en anden produktionsproces, har et andet særligt anvendelsesformål (bruges til fødevarer, hvilket varer med maling på glasur angiveligt ikke kan) og har en anden kvalitet og andre fysiske kendetegn, nemlig fødevarer sikkert og 100 % egnet til opvaskemaskine og mikrobølgeovn. Parten fremførte også, at ingen EU-producent kan eller er villig til at fremstille kommercielle mængder af underglaseret figurativt håndmalet bordservice, og tilkendegav,

at der ikke er risiko for omgåelse, hvis underglaseret figurativt håndmalet bordservice udelukkes fra varedækningen i denne undersøgelse. Det hævdedes også, at forbrugerne ville opfatte det anderledes, idet det opfattes som et samler-/livsstilsobjekt snarere end en del af et mærke og ikke sælges som komplette stel.

- (45) Undersøgelsen viste dog, at der ikke findes en universelt anerkendt/objektiv definition af denne kategori, og at flere EU-producenter rent faktisk kan fremstille denne type porcelæn. Det blev desuden bemærket, at varer fremstillet i Unionen og importerede varer konkurrerer direkte. Undersøgelsen viste, at varen fysisk er fuldstændigt identisk med ikkehåndmalet bordservice, og at den gennemsnitlige forbruger ikke skelner mellem underglaseret figurativt håndmalet bordservice og andre typer dekoreret bordservice. Den viste også, at den øgede manuelle håndtering, der kræves i produktionsprocessen, ikke gør varen til en anden vare, og at underglaseret figurativt håndmalet bordservice grundlæggende har det samme anvendelsesformål som andre typer bordservice af keramisk materiale. Påstanden om udelukkelse af underglaseret figurativt håndmalet bordservice fra varedækningen i denne undersøgelse afvises derfor foreløbigt.

1.1.8. Bordservice produceret uden for EU

- (46) I nogle importørers fremstillinger hævdes det, at undersøgelsen bør begrænses til markeder, der forsynes af de klagende EU-producenter. Ellers vil told skade visse »specialiserede« importører, uden at de kan købe fra EU-producenter. Det fremføres også, at EU-producenter med mærkevarer ikke producerer for andre virksomheder, og at EU-producenter hverken effektuerer små ordrer eller arbejder med støbeforme, der kræves til bestemte former. EU-producenter er desuden ikke fleksible og tilbyder ikke gaveartikler.

- (47) Denne påstand afvises foreløbigt, da den er for bred og udefineret, og da der ikke er et objektivt grundlag for en sådan udelukkelse. EU-producenter har desuden et bredt vared udvalg og tilbyder regelmæssigt nye varer, således at kollektioner og varer løbende varierer. De typer varer og kvaliteter, der produceres af EU-erhvervsgrenen, findes også almindeligvis hos eksportører. Undersøgelsen viste endvidere, at nogle EU-producenter producerer varer under andre parter mærker. Den konstaterede også, at EU-producerede og kinesiske importerede varer konkurrerer direkte, nemt kan erstattes og har samme anvendelsesformål, lignende produktionsprocesser og kundeopfattelse. Spørgsmålet om fleksibilitet er omhandlet i afsnittet om Unionens interesser.

1.1.9. Stentøj

- (48) En importør med produktion i Kina fremførte, at import af stentøjsvarer, primært køkkenartikler, burde udelukkes

fra varedækningen. Denne part hævdede, at der kun sker marginal produktion af stentøjsvarer i EU, og at klagerne højst sandsynligt havde medtaget stentøjsvarer for at foregribe omgåelse. Importøren fremførte videre, at vedkommendes priser for importerede varer var meget højere end EU-producenternes priser, og at denne import ikke forvoldte pristryk eller skade.

- (49) Undersøgelsen har dog påvist, at EU-produktionen af stentøj er betydelig. Den konkluderede, at EU-producerede og kinesiske importerede stentøjsvarer konkurrerer direkte, nemt kan erstattes og har samme anvendelsesformål, lignende produktionsprocesser og kundeopfattelse, samt fysiske kendetegn. Prisrelaterede påstande er omhandlet i betragtning 239. Påstanden om udelukkelse af stentøj fra varedækningen i denne undersøgelse afvises derfor foreløbigt.

- (50) Alternativt fremførte parten, at glaserede og/eller emaljerede stentøjsvarer eller kulørte og/eller delvist glaserede og/eller emaljerede stentøjsvarer burde udelukkes fra varedækningen i undersøgelsen. En konklusion vedrørende dette punkt kan dog ikke drages på dette trin i proceduren.

1.1.10. Andre påstande

- (51) En importør fremførte, at varedækningen i undersøgelsen var for bred til, at der kunne foretages en rimelig sammenligning af varettyperne. En importør med producentinteresser i Kina fremførte et lignende synspunkt. I den forbindelse henviste nogle parter også til varer, der alene har dekorative formål.

- (52) I den henseende beskrives de relevante kriterier, der skal anvendes til at fastslå, hvorvidt en vare, der er genstand for en undersøgelse, kan betragtes som én og samme vare, dvs. de fysiske og tekniske egenskaber, nærmere nedenfor. Varer, der alene har dekorative formål, er derfor ikke omfattet. Selv om de forskellige typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale kan have forskellige specifikke egenskaber, viste undersøgelsen, at deres grundlæggende egenskaber med undtagelse af knive af keramisk materiale stadig er identiske. Det forhold, at den pågældende vare kan fremstilles med variationer i produktionsprocessen, er desuden ikke et kriterium i sig selv, der kan give anledning til en opdeling i to eller flere separate varer. Endelig viste undersøgelsen også, at de forskellige typer af den pågældende vare generelt bliver solgt gennem de samme salgskanaler. Mens visse specialbutikker eventuelt fokuserer på visse specifikke typer, sælger de fleste distributører (detailhandlere, varehuse og supermarkeder) forskellige typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale for således at give deres

kunder adgang til et bredt sortiment. Påstande om, at varedækningen i denne undersøgelse er for bred, afvises derfor foreløbigt.

- (53) En part fremførte, at visse krydderikværne af keramisk materiale burde udelukkes fra varedækningen. Undersøgelsen kunne dog ikke drage en konklusion med hensyn til deres særlige egenskaber, og påstanden afvises derfor foreløbigt.

1.2. Konklusion om den pågældende vare

- (54) Det fremgik af undersøgelsen, at alle typer bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale trods forskelle i egenskaber og stilart har de samme grundlæggende fysiske og tekniske egenskaber, dvs. bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, der er beregnet til at komme i kontakt med fødevarer, grundlæggende anvendes til samme formål og kan betragtes som forskellige typer af den samme vare.
- (55) Ud over det forhold, at de alle har samme grundlæggende fysiske og tekniske egenskaber, er alle disse forskellige stilarter og typer i direkte indbyrdes konkurrence og i meget vid udstrækning substituerbare. Der er ikke nogen klare skillelinjer mellem dem, dvs. der er en del overlapning og konkurrence mellem forskellige varetyper, og almindelige købere skelner ofte ikke mellem porcelænsvarer og ikkeporcelænsvarer.
- (56) Som forklaret i betragtning 28-33 ovenfor anses det også for hensigtsmæssigt at indsnævre den definition af varedækning, der er udgangspunktet for undersøgelsen, ved at udelukke knive af keramisk materiale. Den pågældende vare defineres derfor foreløbigt som bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, ekskl. knive, med oprindelse i Kina henhørende under KN-kode ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 og ex 6912 00 90.
- (57) Med henblik på denne procedure og i overensstemmelse med Unionens sædvanlige praksis konkluderes det derfor, at alle typer af den ovenfor beskrevne vare, med undtagelse af knive af keramisk materiale, skal betragtes som værende én og samme vare.

2. Samme vare

- (58) Undersøgelsen har vist, at bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, som fremstilles og sælges af EU-erhvervsgrenen i Unionen, bordservice af keramisk materiale, der fremstilles og sælges på hjemmemarkedet i Kina, og bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, som importeres til Unionen fra Kina, samt bordservice af keramisk materiale, der fremstilles og sælges i referencelandet Brasilien, har de samme grundlæggende fysiske og kemiske egenskaber og de samme grundlæggende anvendelsesformål.

2.1. Påstande

- (59) I forbindelse med undersøgelsen hævdede visse interesse-rede parter, at bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, som fremstilles og sælges af EU-erhvervsgrenen i Unionen, ikke svarede til den pågældende vare. De påstod, at dette især gjorde sig gældende med hensyn til varernes forskellige egenskaber, kvalitet, forbrugeropfattelser, salgskanaler og markedssegmentering. Det blev endvidere fremført, at forbrugere i Unionen som regel opfatter den pågældende vare som en billigere vare, og at disse varer ikke nyder godt af nogen mærkevareeffekt.
- (60) Undersøgelsen viste, at der var modstridende erklæringer fra importørerne i den henseende. Nogle fremførte, at den pågældende vare normalt er af ringere kvalitet og er placeret i en anden priskategori sammenlignet med EU-producerede varer, mens andre hævdede, at bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale af bestemte mærker produceret i det pågældende land importeres til højere priser fra Kina.
- (61) På den ene side anførte en ikkestikprøveudvalgt importør, at tyske producenter lægger særlig vægt på kvalitetsprofilen »made in Germany«. Parten fremførte, at kvaliteten af bestik leveret af visse tyske mærker er betydeligt bedre på grund af produktionsmetoden, mens andre importører anførte, at de importerede varer fra Kina på grund af den gode kvalitet, støbemulighederne og den uddannede arbejdskraft. Undersøgelsen bekræftede, at der i EU produceres bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale af både lav og høj kvalitet, som sælges via de samme distributionskanaler som den pågældende vare, dvs. via uafhængige detailhandlere, ikkespecialiserede supermarkeder, stormagasiner osv. De konkurrerer derfor på det samme marked.
- (62) Oprindelseslandet angives desuden ikke altid på bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale. Det er derfor vanskeligt for forbrugeren at skelne mellem bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale fremstillet i det pågældende land og varer fremstillet i Unionen.

2.2. Konklusion

- (63) Det konkluderes derfor, at bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, der produceres i og eksporteres fra det pågældende land, bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, der produceres i Brasilien og sælges på det brasilianske marked, og bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, der produceres og sælges i Unionen, har de samme grundlæggende fysiske egenskaber og anvendelsesformål og derfor betragtes som én og samme vare i henhold til grundforordningens artikel 1, stk. 4, om end der kan være mindre forskelle.

C. DUMPING

1. Markedsøkonomisk behandling

(64) I medfør af grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra b), skal den normale værdi i antidumpingundersøgelser vedrørende import med oprindelse i Kina beregnes i overensstemmelse med stk. 1-6 i nævnte artikel for producenter, som opfylder kriterierne i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c). Til orientering er disse kriterier kort beskrevet herunder:

— Erhvervsmæssige beslutninger træffes på grundlag af markedsvilkårene og uden væsentlig statslig indgriben, og omkostningerne afspejler markedspriserne.

— Virksomhederne skal benytte ét klart sæt grundlæggende regnskaber, som revideres uafhængigt i overensstemmelse med internationale regnskabsstandarder og anvendes til alle formål.

— Der må ikke være videreført nogen væsentlige fordrejninger fra det tidligere ikkemarkedsøkonomiske system.

— Der skal forefindes konkurs- og ejendomslove, der garanterer stabilitet og retssikkerhed.

— Valutaomregninger skal finde sted til markedskurs.

(65) Som fastlagt i betragtning 12 ovenfor anmodede 11 eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter fra Kina om markedsøkonomisk behandling og udfyldte rettidigt den pågældende ansøgningsformular. En eksporterende producent trak dog efterfølgende sin anmodning om markedsøkonomisk behandling tilbage.

(66) I sin dom i sag C-249/10 P — *Brosmann m.fl. mod Rådet* — erklærede Domstolen, at den i artikel 17 i grundforordningen omhandlede stikprøveteknik ikke kan anvendes til at træffe afgørelse om de anmodninger om individuel markedsøkonomisk behandling, der er indgivet i henhold til artikel 2, stk. 7, litra c). Domstolen fandt i sin dom, at de samarbejdsvillige producenter, som ikke indgår i stikprøven, i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c), er berettigede til at få deres anmodning om markedsøkonomisk behandling gennemgået, uanset om der bliver beregnet en individuel dumpingmargen for disse virksomheder uden for stikprøven.⁽¹⁾ På baggrund af denne dom blev det besluttet at undersøge ikke kun anmodningerne om markedsøkonomisk behandling fra de tre eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter, som indgik i stikprøven, men også fra de syv eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven. Kommissionen indhentede alle oplysninger, som den fandt nødvendige, og efterprø-

vede oplysningerne i ansøgningen om markedsøkonomisk behandling hos de pågældende virksomheder.

(67) Det er Unionens faste og ensartede praksis at undersøge, om en gruppe af forretningsmæssigt forbundne virksomheder som helhed opfylder betingelserne for markedsøkonomisk behandling. Hvis et datterselskab eller en anden virksomhed, der er forretningsmæssigt forbundet med ansøgeren i Kina, direkte eller indirekte er involveret i produktionen eller salget af den pågældende vare, gennemføres undersøgelsen vedrørende markedsøkonomisk behandling derfor for hver enkelt virksomhed og for gruppen af virksomheder som helhed.

(68) I overensstemmelse hermed blev anmodningerne om markedsøkonomisk behandling fra ti eksporterende producenter, der bestod af 16 juridiske enheder, bekræftet.

(69) Ingen af de ti samarbejdsvillige eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter i Kina viste sig at opfylde kriterierne for at blive indrømmet markedsøkonomisk behandling. Undersøgelsen vedrørende markedsøkonomisk behandling viste navnlig, at ingen af de eksporterende producenter, hverken individuelt eller som gruppe, har ét klart sæt grundlæggende regnskaber, som revideres uafhængigt i henhold til internationale standarder for regnskabsføring. Undersøgelsen viste også, at syv virksomheder eller grupper af virksomheder ikke over for Kommissionen kunne påvise, at der ikke var overført fordrejninger fra det tidligere ikkemarkedsøkonomiske system. Tre af de ti virksomheder kunne desuden ikke påvise, at erhvervsmæssige beslutninger træffes på grundlag af markedsvilkårene og uden væsentlig statslig indgriben, og at omkostningerne afspejler markedspriserne.

(70) Under kontrolbesøget hos en af ovennævnte virksomheder blev det desuden konstateret, at den havde indgivet misvisende og mangelfulde oplysninger i sin ansøgningsformular vedrørende markedsøkonomisk behandling, navnlig vedrørende en forretningsmæssigt forbundet virksomhed. Virksomhedens samarbejde var generelt særdeles mangelfuldt, og den blev derfor informeret om, at grundforordningens artikel 18, stk. 1, muligvis kunne tages i anvendelse, og fik lejlighed til at fremsætte bemærkninger. De modtagne bemærkninger bekræftede det manglende samarbejde, navnlig med hensyn til den forretningsmæssigt forbundne virksomhed. Det besluttes derfor foreløbigt, at virksomheden ikke længere kan betragtes som en samarbejdsvillig eksporterende producent, og at foreløbige eller endelige afgørelser vil blive truffet på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18.

(71) Kommissionen underrettede officielt de pågældende virksomheder i Kina, de kinesiske myndigheder og klageren om resultaterne af undersøgelsen vedrørende markedsøkonomisk behandling. De fik lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt mundtligt, hvis der var særlige grunde til, at de burde høres.

⁽¹⁾ Se også forslag til Europa-Parlamentets og Rådets forordning om ændring af Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab; Bruxelles, 8.6.2012 KOM(2012) 270 endelig, 2012/0145(Cod).

- (72) Flere virksomheder fremførte, at Kommissionen ikke havde besvaret deres anmodning om markedsøkonomisk behandling inden for den periode på tre måneder, der er fastsat i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c). Undersøgelsen ville dermed være behæftet med en procedurefejl, og Kommissionen burde i henhold til *Bros-mann-dommen* ⁽¹⁾ afbryde undersøgelsen.
- (73) Kommissionen anerkender, at det i dette særlige tilfælde som følge af det store antal anmodninger om markedsøkonomisk behandling, der blev undersøgt og kontrolleret på stedet i Kina, ikke var muligt at træffe en afgørelse om anmodningerne om markedsøkonomisk behandling inden for den angivne frist. Kommissionen minder dog om, at Retten for nylig har afgjort, at en afgørelse om markedsøkonomisk behandling truffet uden for den frist på tre måneder, som er fastlagt i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c), ikke i sig selv er nok til at føre til en annullering af en forordning om indførelse af antidumpingforanstaltninger ⁽²⁾. Påstanden afvises derfor.
- (74) Seks virksomheder anfægter endvidere Kommissionens vurdering af, at de ikke har ét klart sæt grundlæggende regnskaber, som revideres uafhængigt i henhold til internationale standarder for regnskabsføring. Kommissionen undersøgte nøje disse påstande og konstaterede, at de afgivne forklaringer ikke kunne afkræfte de samlede afgørelser, der blev truffet efter kontrollen på stedet. I nogle tilfælde var de nye oplysninger desuden i modstrid med tidligere fremlagte oplysninger, mens virksomhederne i andre tilfælde fremlagde ny dokumentation, der ikke tidligere var blevet indgivet eller gjort tilgængelig under kontrollen på stedet.
- (75) Fem virksomheder anfægter også Kommissionens afgørelse om, at de ikke havde påvist, at der ikke var overført væsentlige fordrejninger fra det tidligere ikkemarkedsøkonomiske system. De modtagne bemærkninger kunne dog ikke ændre Kommissionens afgørelser efter kontrolbesøgene. Virksomhederne fremlagde f.eks. ikke dokumentation, der kunne afvise Kommissionens oprindelige afgørelser om, at fordrejninger er overført fra det tidligere ikkemarkedsøkonomiske system med hensyn til aktiver og brugsretten til jord.
- (76) Endelig anfægter to virksomheder afgørelserne om, at de ikke påviste, at erhvervsmæssige beslutninger træffes på grundlag af markedsvilkårene og uden væsentlig statslig indgriben, og at omkostningerne afspejler markedspriserne. Bemærkningerne fra én virksomhed afkræfter dog ikke Kommissionens afgørelse om, at staten greb ind i virksomhedens rekrutteringspolitik, mens den anden virksomhed fremlagde nye og modstridende oplysninger om køb af råmaterialer.

- (77) Det følger af ovennævnte, at ingen af de fremførte argumenter kunne ændre afgørelserne med hensyn til markedsøkonomisk behandling.

- (78) På baggrund af ovenstående kunne ingen af de ti samarbejdsvillige eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter i Kina, der havde anmodet om markedsøkonomisk behandling, dokumentere, at de opfyldte kriterierne i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c).

2. Individuel behandling

- (79) Ifølge grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a), kan der fastsættes en landsdækkende told for lande, der er omfattet af den pågældende artikel, undtagen i tilfælde, hvor virksomhederne kan bevise, at de opfylder alle kriterier i grundforordningens artikel 9, stk. 5. Til orientering er disse kriterier kort beskrevet nedenfor:

— Eksportører, som er helt eller delvist udenlandsk ejede selskaber eller joint ventures, kan frit tilbageføre kapital og fortjeneste.

— Eksportpriser og -mængder og salgsbetingelser fastsættes frit.

— Størstedelen af aktierne tilhører private. Statslige embedsmænd i bestyrelsen eller i ledende stillinger skal være i mindretal, eller det skal påvises, at virksomheden er tilstrækkeligt uafhængig af statslig indgriben.

— Valutaomregninger foretages til markedskursen.

— Statens indgriben er ikke af sådan art, at der er mulighed for omgåelse af foranstaltningerne, hvis der fastsættes forskellige toldsats for individuelle eksportører.

- (80) Tre eksporterende producenter, som indgik i stikprøven, og syv eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, og som anmodede om markedsøkonomisk behandling, anmodede også om individuel behandling, hvis virksomheden ikke kunne indrømmes markedsøkonomisk behandling. To stikprøveudvalgte eksporterende producenter og fire eksporterende producenter, der ikke var udtaget til stikprøven, anmodede desuden kun om individuel behandling. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, blev kun anmodningerne om individuel behandling fra virksomhederne i stikprøven undersøgt.

- (81) Eftersom alle anmodninger om markedsøkonomisk behandling er blevet foreløbigt afvist, fastslås det foreløbigt på grundlag af de foreliggende oplysninger, at alle stikprøveudvalgte virksomheder, der har anmodet om individuel behandling, opfylder kriterierne for at blive indrømmet individuel behandling.

⁽¹⁾ Dom af 2. februar 2012, sag C-249/10 P, *Brosman Footwear HK m.fl. mod Rådet*.

⁽²⁾ Dom af 18. september 2012, sag T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd mod Rådet*, præmis 167 (endnu ikke offentliggjort) og dom af 10. oktober 2012, sag T-170/09, *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd mod Rådet*, præmis 53 (endnu ikke offentliggjort).

3. Individuel undersøgelse

- (82) Syv samarbejdsvillige eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, havde indgivet anmodninger om individuel undersøgelse, jf. grundforordningens artikel 17, stk. 3.
- (83) I denne fase af proceduren har Kommissionen ikke truffet nogen afgørelser med hensyn til anmodningerne om individuel undersøgelse; de vil blive truffet senere.

4. Normal værdi

4.1. Valg af referenceland

- (84) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a), skal den normale værdi for eksporterende producenter, der ikke indrømmes markedsøkonomisk behandling, fastsættes på grundlag af hjemmemarkedspriserne eller en beregnet normal værdi i et referenceland.
- (85) I indledningsmeddelelsen tilkendegav Kommissionen, at den påtænkte at anvende Den Russiske Føderation som hensigtsmæssigt referenceland med henblik på at fastsætte den normale værdi, og den opfordrede interesserede parter til at fremsætte bemærkninger hertil.
- (86) Kommissionen modtog flere henvendelser om, at Rusland ikke var et hensigtsmæssigt referenceland. Det oplystes bl.a., at Rusland er et marked for førsteklassesporcelæn specialiseret i pyntegenstande fremstillet af dyre materialer, og at den indenlandske produktion af den pågældende vare er forholdsvis lille sammenlignet med det indenlandske forbrug. Det russiske marked er desuden beskyttet af ikketoldmæssige hindringer, f.eks. GOST-certificeringssystemerne. Det konkluderedes derfor, at Rusland ikke er et passende referenceland.
- (87) Kommissionen undersøgte følgelig, om det var hensigtsmæssigt at anvende andre lande som referenceland, og henvendte sig til kendte producenter i flere lande, herunder Thailand, Indien, Malaysia, Tyrkiet, Brasilien, Ukraine, Indonesien, Egypten, Colombia, Sydkorea, Bangladesh og Argentina, og derefter bekræftede producenter fra Indien, Tyrkiet, Brasilien og Rusland, at de var villige til at samarbejde med Kommissionen. Kun tre producenter fra henholdsvis Brasilien, Thailand og Rusland besvarede dog spørgeskemaet. Undersøgelsen viste, at Brasilien har et konkurrencedygtigt hjemmemarked for bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale med adskillige producenter og en forholdsvis lav told. Oplysningerne i den samarbejdsvillige brasilianske producents besvarelse blev analyseret og fundet pålidelige med hensyn til beregning af den normale værdi.
- (88) I lyset af ovenstående og ud fra alle de foreliggende oplysninger vælges Brasilien foreløbigt som egnet og rimeligt referenceland i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).

4.2. Fastsættelse af den normale værdi

- (89) Eftersom alle anmodninger om markedsøkonomisk behandling blev afvist, blev den normale værdi for alle kinesiske eksporterende producenter fastsat på grundlag af oplysninger fra den samarbejdsvillige producent i referencelandet, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).
- (90) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 2, undersøgte Kommissionen først, om salget af samme vare til uafhængige kunder i Brasilien var repræsentativt. Det konstateredes, at den brasilianske samarbejdsvillige producents hjemmemarkedsalg af samme vare var repræsentativt sammenlignet med den pågældende vare, der blev eksporteret til Unionen af de eksporterende producenter i stikprøven.
- (91) Kommissionen undersøgte dernæst, om dette salg kunne anses for at have fundet sted i normal handel, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4. Dette blev gjort ved at fastsætte andelen af det rentable salg til uafhængige kunder. Salgstransaktionerne blev anset for at være fortjenstgivende, når enhedsprisen svarede til eller lå over produktionsomkostningerne. Den brasilianske producents produktionsomkostninger for UP blev derfor fastlagt.
- (92) For de varettyper, hvor over 80 % af salgsmængden på hjemmemarkedet af den pågældende varetype lå over produktionsomkostningerne, og den vejede gennemsnitlige salgspris på denne type var lig med eller lå over enhedsproduktionsomkostningerne, blev den normale værdi efter varetype beregnet som et vejat gennemsnit af de faktiske hjemmemarkedspriser for alt salg af den pågældende type, uanset om salget var fortjenstgivende eller ej.
- (93) I de tilfælde, hvor mængden af fortjenstgivende salg af en varetype udgjorde højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og hvor den vejede gennemsnitspris for denne varetype lå under enhedsproduktionsomkostningerne, blev den normale værdi baseret på den faktiske hjemmemarkedspris, der blev beregnet som et vejat gennemsnit af kun de fortjenstgivende hjemmemarkedsalge for denne varetype i UP.
- (94) Hvad angår de varettyper, der ikke var fortjenstgivende, blev den normale værdi beregnet ved hjælp af den brasilianske producents produktionsomkostninger plus SA&G og fortjenstmargenen for de af den brasilianske producents varettyper, der er fortjenstgivende.

5. Eksportpriser for eksporterende producenter, der blev indrømmet individuel behandling

- (95) For alle de samarbejdsvillige eksporterende producenter, som blev indrømmet individuel behandling, og hvis eksportsalg til Unionen gik direkte til uafhængige kunder, blev eksportpriserne således fastsat på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales for den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

6. Sammenligning

- (96) Den normale værdi og eksportprisen blev sammenlignet på grundlag af priserne af fabrik. Dumpingmargenerne blev fastlagt ved at sammenligne de individuelle eksportpriser af fabrik hos eksportørerne i stikprøven med referenceproducentens salgspriser på hjemmemarkedet eller den beregnede normale værdi.
- (97) For at sikre en rimelig sammenligning af den normale værdi og eksportprisen blev der i form af justeringer taget behørigt hensyn til forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget passende justeringer for forskelle i omsætningsled, fysiske egenskaber og andre faktorer, der påvirker prisernes sammenlignelighed, navnlig »branding«.
- (98) Det blev først undersøgt, om en justering for forskelle i omsætningsled, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), var berettiget. I den henseende blev det konstateret, at den kinesiske eksport primært sker på grossistniveau, mens salget i referencelandet også sker på detailniveau. Undersøgelsen fastslog yderligere, at de forskellige distributionskæder på begge markeder påvirkede prisniveauet og dermed den rimelige sammenligning af eksportprisen og den normale værdi. Undersøgelsen viste også, at størstedelen af den kinesiske eksport fandt sted i store mængder, mens størstedelen af hjemmemarkedssalget i referencelandet fandt sted i mindre mængder, hvilket resulterede i prisforskelle i samme omsætningsled på de pågældende to markeder. For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen blev den normale værdi derfor justeret på grundlag af prisforskellene i samme omsætningsled i referencelandet og i givet fald på grundlag af de konstaterede prisforskelle, for så vidt angår solgte mængder i hvert omsætningsled.
- (99) Dernæst blev det undersøgt, om en justering for forskelle i fysiske egenskaber, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), var berettiget. I den henseende fastslog undersøgelsen, at kinesiske eksporterende producenter inddeler deres varer i op til fem forskellige klasser fra A til E med betydelige prisforskelle. Størstedelen af eksporten til Unionen består dog af klasse A-, B- eller C-varer eller en kombination heraf. Denne klasseinddeling er dog hverken universel eller baseret på generelle industristandarder, men er i stedet virksomhedsspecifik og muliggør prisdifferentiering. Producenten i referencelandet sælger kun varer svarende til klasse A på hjemmemarkedet i Brasilien, og det blev følgelig vurderet, at prisernes sammenlignelighed blev berørt. I overensstemmelse hermed blev eksportprisen opjusteret til niveauet for kinesiske klasse A-varer for at være sammenlignelig med den vare, der sælges af referenceproducenten på det brasilianske marked.
- (100) Undersøgelsen fastslog for det tredje, at den brasilianske producent kun sælger mærkevarer på det brasilianske

marked, mens de kinesiske eksporterende producenter ikke sælger mærkevarer, men i stedet varer under eget mærke (»private label«) eller generisk bordservice og generiske køkkenartikler af keramisk materiale. Mærkevarer opfattes normalt af kunderne som varer kendetegnet ved deres design og en vis prestige og kvalitet, og de kan derfor opnå højere markedspriser, mens generiske (eget mærke) varer normalt sælges til betydeligt lavere priser, selv om de har samme fysiske og tekniske egenskaber. Merværdien ved en mærkevare kan generelt ikke kvantificeres præcist, da den afhænger af mange forskellige faktorer, som f.eks. kundeopfattelse, varemærkegenkendelse og andre ikkekvantificerbare faktorer, men den brasilianske producent har dog i dette særlige tilfælde bekræftet, at vedkommendes mærkevarer af keramisk materiale kan sælges til betydeligt højere priser på det brasilianske marked end andre generiske varer uden mærke. I overensstemmelse hermed blev der foretaget en yderligere justering af den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k).

- (101) Der blev foretaget yderligere passende justeringer for transport-, forsikrings- og håndteringsomkostninger og dermed forbundne omkostninger, emballerings- og kreditomkostninger, bankgebyrer og provisioner i alle tilfælde, hvor dette blev anset for at være berettiget, korrekt og kunne dokumenteres.

7. Dumpingmargener

- (102) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12, blev dumpingmargenerne for samarbejdsvillige eksporterende producenter, der blev indrømmet individuel behandling, fastsat på grundlag af en sammenligning af det vejede gennemsnit af den justerede normale værdi for referencelandet og det vejede gennemsnit af hver enkelt virksomheds justerede eksportpris for den pågældende vare udtrykt som en procentdel af cif-prisen Unionens grænse, ufortoldet.
- (103) Der blev beregnet et vejete gennemsnit af dumpingmargenerne for de eksporterende producenter i stikprøven for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven. På det grundlag blev den midlertidige dumpingmargen for de eksporterende producenter uden for stikprøven, udtrykt i procent af cif-prisen Unionens grænse, ufortoldet, fastsat til 26,6 %.
- (104) For at beregne den landsdækkende dumpingmargen for ikke samarbejdsvillige eller ukendte eksporterende producenter i Kina blev graden af samarbejdsvilje først beregnet på grundlag af en sammenligning af den eksportmængde til Unionen, som den samarbejdsvillige eksporterende producent havde oplyst, og Eurostats tilsvarende statistikker.
- (105) I denne undersøgelse var graden af samarbejdsvilje fra Kina høj for en fragmenteret industri, idet de eksporterende producenter, der gav sig til kende, repræsenterer

over 60 % af den samlede eksport af den pågældende vare fra Kina til Unionen. Den landsdækkende margin for alle andre eksporterende producenter blev derfor beregnet ved hjælp af det vejede gennemsnit af de højeste dumpingmargener, der var fastlagt for repræsentative varettyper og -mængder for de stikprøveudvalgte eksporterende producenter. På dette grundlag blev det

landsdækkende dumpingniveau foreløbigt fastsat til 58,8 % af cif-prisen Unionens grænse, ufortoldet.

- (106) På det grundlag blev de midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, fastsat til følgende:

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargin
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd og 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 og Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Samarbejdsvillige eksporterende producenter uden for stikprøven	26,6 %
Landsdækkende dumpingmargin	58,8 %

D. SKADE

1. EU-produktion og EU-erhvervsgren

- (107) Alle tilgængelige oplysninger om EU-producenterne, herunder oplysninger anført i klagen og efterfølgende indsendelser vedrørende producenter, der ikke gav sig til kende i denne undersøgelse, blev anvendt til at fastsætte den samlede EU-produktion. Den samlede EU-produktion af den samme vare blev anslået ved at ekstrapolere data fra de europæiske og nationale sammenslutninger, som blev krydstjekket med data fra producenterne samt videnskabelige og statistiske kilder.

- (108) I løbet af UP blev den samme vare fremstillet af mere end 200 EU-producenter i Unionen. På det grundlag, som er omtalt i foregående betragtning, blev den samlede EU-produktion anslået til ca. 240 200 tons i UP. De EU-producenter, der tegner sig for den samlede produktion i Unionen, udgør EU-erhvervsgrenen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, og benævnes i det følgende »EU-erhvervsgrenen«. EU-erhvervsgrenen blev opdelt i to segmenter: SMV'er og store virksomheder. SMV'er tegnede sig for 42 % af den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden. EU-produktionen er særdeles fragmenteret, men er koncentreret i Tjekkiet, Frankrig, Tyskland, Italien, Polen, Portugal, Rumænien, Spanien og Det Forenede Kongerige.

2. EU-forbruget

- (109) EU-forbruget blev fastsat på grundlag af importoplysninger fra Eurostat for den pågældende vare og indsendte oplysninger om EU-erhvervsgrenens salgsmængder på EU-markedet.

- (110) På dette grundlag udviklede EU-forbruget sig således:

Tabel 1

Mængde (tons)	2008	2009	2010	UP
EU-forbruget	826 896	687 609	750 830	726 614
Indeks (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) Forbruget af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale i Unionen faldt i den betragtede periode generelt med 12 %. Det største fald på 17 % fandt sted mellem 2008 og 2009.

- (112) Dette samlede fald i forbruget i den betragtede periode skal ses i sammenhæng med fremgangen siden den økonomiske krise i 2009. Der er gode udsigter for markedet for bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale ⁽¹⁾.

3. Import fra det pågældende land

3.1. Mængde, pris og markedsandel for dumpingimporten fra det pågældende land

- (113) I henhold til Eurostat-data udviklede mængde, markedsandel og gennemsnitspriser for import af den pågældende vare sig som følger:

Tabel 2

Import fra Kina	2008	2009	2010	UP
Importmængde (tons)	535 593	449 346	516 618	485 814
Indeks (2008 = 100)	100	84	96	91
Markedsandel	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Gennemsnitlig importpris (EUR/ton)	1 274	1 307	1 473	1 499
Indeks (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) Mængden af den samlede import fra Kina faldt med 9 % i løbet af den betragtede periode og udgjorde ca. 485 814 tons i UP. Det bør dog bemærkes, at importen fra Kina i procent faldt mindre end det samlede EU-forbrug. Set over hele den betragtede periode steg markedsandelen for importen fra Kina således fra 64,8 % i 2008 til 66,9 % i UP.

- (115) Importprisen steg med 17,7 % i den betragtede periode fra 1 274 EUR/ton til 1 499 EUR/ton. Dette er den

gennemsnitlige importpris pr. ton for al import af den pågældende vare, og tendensen kan derfor blive påvirket af ændringer i varesortimentet.

3.2. Prisunderbud

- (116) Det vejede gennemsnit af de stikprøveudvalgte EU-producenters salgspriser over for ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet, justeret til prisen af fabrik, dvs. uden transportomkostninger i EU og efter fradrag af rabatter, blev for at analysere prisunderbud sammenlignet med det tilsvarende vejede gennemsnit af de priser, som de samarbejdsvillige eksportører fra Kina anvendte over for den første uafhængige kunde på EU-markedet, dvs. med fradrag af rabatter og eventuelt justeret til cif-prisen EU's grænse og endvidere for gældende told, omkostninger ved toldbehandling og omkostninger efter import. Priser for varer af lavere kvalitet blev justeret til priser for varer i klasse A, da varer af lavere kvalitet fra forbrugernes synspunkt blev vurderet at konkurrere med varer i klasse A, jf. betragtning 60 ovenfor. EU-erhvervsgrenens priser blev også justeret for forskelle i omsætningsled og for at udligne priselementet i forbindelse med mærkevarer.

- (117) Sammenligningen viste, at dumpingimporten af den pågældende vare med oprindelse i Kina i undersøgelsesperioden blev solgt i EU til priser, som lå 26,3 % til 47,6 % under EU-erhvervsgrenens priser, udtrykt som en procentdel heraf.

4. EU-erhvervsgrenens situation

4.1. Generelt

- (118) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, undersøgte Kommissionen alle relevante økonomiske faktorer og forhold, der har indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation.

- (119) Makroøkonomiske indikatorer (produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse, salgsmængde, markedsandel, beskæftigelse, produktivitet og dumpingmargenernes størrelse) blev analyseret for hele EU-erhvervsgrenen. Vurderingen blev baseret på oplysninger fra europæiske og nationale sammenslutninger, som blev kryds-tjekket med data fra EU-producenter og tilgængelige officielle statistikker.

- (120) Analysen af mikroøkonomiske indikatorer (lagre, salgspriser, rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast, evne til at skaffe kapital, lønninger og produktionsomkostninger) blev foretaget for de EU-producenter, der indgik i stikprøven. Analysen blev baseret på deres oplysninger, som blev behørigt efterprøvet.

⁽¹⁾ Den offentliggjorte CBI-markedsundersøgelse »The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009« fremhævede en række tendenser (demografiske, sociale, kulturelle, modemæssige og tekniske), der ville resultere i en fortsat stærk tilstedeværelse af varer af keramisk materiale på markedet for bordservice og køkkenartikler i Unionen, som i henhold til undersøgelsen forventes at vokse generelt. Årsagerne hertil varierer ifølge undersøgelsen fra stigende efterspørgsel efter mere uformelt bordservice og mere uformelle køkkenartikler, dvs. praktiske artikler, som er nemme at håndtere, nye varer og nye designs, til husstandenes ændrede størrelse. I den nuværende undersøgelse oplyste en stor stikprøveudvalgt importør, der også er detailhandler, at denne forventede et sundt forbrug i fremtiden, da mange stadig ønsker at spise af tallerkener af keramisk materiale frem for andre, og vedkommende annoncerede derfor ambitiøse udvidelsesplaner på dette område.

- (121) For nogle mikroøkonomiske indikatorer (salgspris, rentabilitet, investeringsafkast og produktionsomkostninger) blev resultaterne for de stikprøveudvalgte virksomheder i det specifikke segment vægtet i overensstemmelse med det pågældende segments andel af den samlede EU-produktion (ved hjælp af den specifikke vægtning med hensyn til produktionsmængde for hvert segment i forhold til den samlede sektor for bordservice af keramisk materiale – 42 % for SMV'er og 58 % for ikke-SMV'er). Det blev således sikret, at de store virksomheders resultater ikke dominerede skadesanalysen, med henblik på korrekt at afspejle de mindre virksomheders situation, da de tilsammen tegner sig for stor andel af EU-produktionen.

4.2. Makroøkonomiske indikatorer

4.2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

- (122) I den betragtede periode udviklede EU-erhvervsgrenens produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse sig på følgende måde:

Tabel 3

	2008	2009	2010	UP
Produktionsmængde (tons)	281 300	230 300	235 700	240 200
Indeks (2008 = 100)	100	82	84	85
Produktionskapacitet (tons)	371 540	361 253	326 573	324 072
Indeks (2008 = 100)	100	97	88	87
Kapacitetsudnyttelse	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Indeks (2008 = 100)	100	84	95	98

- (123) EU-erhvervsgrenens produktion faldt med 15 % i den betragtede periode. Generelt er reduktionen mere markant end faldet i EU's forbrug i samme periode. Produktionen begyndte ikke at stige igen på samme måde som forbruget i 2010.
- (124) EU-erhvervsgrenens produktionskapacitet faldt med 13 % i den betragtede periode. På trods af dette faldt erhvervsgrenens udnyttelsesgrad yderligere i den betragtede periode med samlet set 2 % til 74,1 %.

4.2.2. Salgsmængde og markedsandel

- (125) EU-erhvervsgrenens salg på EU-markedet til ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder faldt med en højere sats (8 % mere) end faldet i forbruget i den betragtede periode. I perioden 2009-2010 faldt salgsmængden fortsat, mens EU-forbruget dog steg med 8 %.

Tabel 4

Mængde (tons)	2008	2009	2010	UP
Salg i Unionen	190 332	156 798	152 609	152 095
Indeks (2008 = 100)	100	82	80	80

- (126) EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt med 9 % i den betragtede periode svarende til 2,1 procentpoint.

Tabel 5

	2008	2009	2010	UP
Markedsandel i EU	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Indeks (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Beskæftigelse og produktivitet

- (127) I den betragtede periode faldt beskæftigelsen med 21 %. Tendensen følger det samme mønster som faldet i salgsmængde på EU-markedet til ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder.

Tabel 6

	2008	2009	2010	UP
Antal ansatte	31 559	26 146	24 993	25 093
Indeks (2008 = 100)	100	83	79	79

- (128) Produktiviteten i EU-erhvervsgrenens arbejdsstyrke, målt som output pr. ansat pr. år, steg med 8 % i den betragtede periode. Dette skyldes delvist EU-erhvervsgrenens indsats for at modvirke presset fra dumpingimporten fra Kina.

Tabel 7

	2008	2009	2010	UP
Produktivitet (tons/ansat)	8,9	8,8	9,4	9,6
Indeks (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Dumpingmargenens størrelse

- (129) Ovenstående afsnit om dumping indeholder nærmere oplysninger om dumpingmargenerne. De fastslåede margener ligger alle væsentligt over bagatelgrænsen. I betragtning af omfanget af og priserne på dumping-importen kan virkningerne af den faktiske dumping-margen endvidere ikke anses for at være ubetydelige.

4.3. Mikroøkonomiske indikatorer

4.3.1. Lagerbeholdninger

- (130) EU-erhvervsgrenens slutlagre faldt med 14 % i absolutte tal i den betragtede periode. I henhold til undersøgelsen er dette ikke en afgørende faktor for denne type erhvervsgren, som generelt arbejder efter ordre.

Tabel 8

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

4.3.2. Salgspriser

- (131) EU-erhvervsgrenens salgspriser på EU-markedet faldt med 12 % i løbet af den betragtede periode.

Tabel 9

	2008	2009	2010	UP
Gennemsnitlig salgspris i EU ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (EUR/ton)	4 103	3 818	3 811	3 615
Indeks (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast, evne til at rejse kapital og lønninger

- (132) Rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast, evne til at rejse kapital og lønninger i EU-erhvervsgrenen udviklede sig på følgende måde i den betragtede periode:

Tabel 10

	2008	2009	2010	UP
Nettofortjeneste ved EU-salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (% af nettosalg)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Likviditet (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Indeks (2008 = 100)	100	59	88	114
Nettoinvesteringer (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Indeks (2008 = 100)	100	69	79	71
Investeringsafkast (nettofortjenesten i % af den bogførte nettoværdi af investeringerne)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Indeks (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Årlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat	20 436	20 526	21 619	20 832
Indeks (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) EU-erhvervsgrenens rentabilitet faldt med 0,7 procentpoint i løbet af den betragtede periode. Rentabiliteten var lavest i 2010, idet faldet nåede op på 4,1 procentpoint fra 2008 til 2010.
- (134) Det bemærkes, at EU-erhvervsgrenen allerede befandt sig i en skrøbelig situation ved begyndelsen af den betragtede periode som følge af den enorme lavprisimport fra Kina til EU-markedet, som steg kraftigt i perioden 2002-

2004, og som havde opnået en særdeles betydelig markedsandel efter afskaffelsen af importkontingenter for sådan import fra og med 2005. Dette havde forårsaget en større omstrukturering af sektoren, som var i slutfasen ved begyndelsen af den betragtede periode.

- (135) I lyset af denne udvikling før den betragtede periode kan den fortjeneste, der blev opnået ved begyndelsen af

perioden, ikke betragtes som den sædvanlige fortjeneste. Idet der ikke foreligger oplysninger herom, vurderes det, at det sædvanlige fortjenstniveau for en anden almindeligt anvendt og vigtig forbrugervare, som har været genstand for en antidumpingundersøgelse, nemlig fodtøj af læder, i stedet midlertidigt kan anvendes som gyldigt benchmark. Fortjenstniveauet er 6 %⁽¹⁾. Det er derfor klart, at EU-erhvervsgrenen som helhed i den betragtede periode aldrig kunne opnå et fortjenstniveau, der kan betegnes som rimeligt for denne vare.

- (136) EU-erhvervsgrenens likviditet steg samlet set betydeligt i løbet af den betragtede periode. Dette kan dog tilskrives enkelte større og veletablerede virksomheder, da dette ikke var tilfældet for SMV'erne. Nettoinvesteringsniveauet faldt med 33 %. Det skal dog bemærkes, at investeringsniveauet for SMV'er ved udgangen af den betragtede periode blev næsten ikkeeksisterende. Kun to ikke-SMV'er havde råd til at foretage betydelige investeringer i den betragtede periode. Faldet i investeringsafkast oversteg faldet i rentabilitet i hele den betragtede periode.

- (137) Mellem 2008 og undersøgelsesperioden steg gennemsnitslønnen pr. ansat med 2 %. Denne stigning i lønomkostninger er betydeligt lavere end stigningen i lønomkostninger i EU som helhed i den betragtede periode, hvilket viser, at EU-erhvervsgrenen forsøgte at holde lønningerne på et så lavt niveau som muligt.

4.3.4. Produktionsomkostninger

- (138) I den betragtede periode faldt produktionsomkostningerne med 10 %.

Tabel 11

	2008	2009	2010	UP
Produktionsomkostninger (EUR/ton)	3 578	3 583	3 514	3 230
Indeks (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Konklusion om skade

- (139) Undersøgelsen har vist, at skadesindikatorer, såsom produktionsmængde, kapacitet, salg til ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder og beskæftigelsen, forværres i løbet af den betragtede periode.
- (140) Skadesindikatorer vedrørende EU-producenternes finansielle resultater, såsom rentabilitet, investeringer og investeringsafkast, udviklede sig også negativt i den betragtede periode.

- (141) Samlet set nåede rentabiliteten aldrig et tilfredsstillende fortjenstniveau for erhvervsgrenen, og den forværres endda i den betragtede periode. De fortsatte fald i EU-erhvervssektorens salgspriser betød, at erhvervsgrenen næsten ikke kunne opnå en fortjeneste.

- (142) Selv om EU-erhvervsgrenens produktivitet steg i løbet af den betragtede periode, skyldes dette primært dens betydelige indsats for at konkurrere mod den meget udbredte kinesiske dumpingimport.

- (143) På baggrund af ovenstående konkluderes det foreløbigt, at EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5.

E. ÅRSAGSSAMMENHÆNG

1. Indledning

- (144) I henhold til grundforordningens artikel 3, stk. 6 og 7, undersøgte Kommissionen, om dumpingimporten fra Kina havde forvoldt EU-erhvervsgrenen skade i et omfang, der kan betegnes som væsentligt. Andre kendte faktorer end dumpingimporten, som kan have forvoldt EU-erhvervsgrenen skade, blev også undersøgt for at sikre, at en eventuel skade, der kan tilskrives disse faktorer, ikke blev tillagt dumpingimporten.

2. Dumpingimportens virkninger

- (145) Undersøgelsen viste, at EU-forbruget faldt med 12 % i den betragtede periode. Mens mængden af dumpingimport fra Kina faldt med ca. 9 %, steg markedsandelen for denne import samtidig. EU-erhvervsgrenens salgsmængde faldt endvidere med 20 %, og markedsandelen faldt fra 23 % i 2008 til 20,9 % i UP.

- (146) I perioden fra 2009 til slutningen af UP steg EU-forbruget, samtidig med at EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt, og dumpingimporten fra Kina, hvis markedsandel steg betydeligt i samme periode, steg.

- (147) Priserne for dumpingimporten fra Kina steg i den betragtede periode. Selv om de gennemsnitlige importpriser fra Kina steg med 18 % i den betragtede periode, lå de konstant væsentligt under EU-erhvervsgrenens salgspriser, navnlig i UP, og lagde derved pres på priserne på EU-markedet. Reduktionen i EU-erhvervsgrenens salgspriser på EU-markedet og dens rentabilitet kan således tilskrives det pristryk, som dumpingimporten fra Kina forvolder på EU-markedet. Faldet i EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger og beskæftigelsesniveau beviser den indsats, den har ydet for at modvirke denne import.

⁽¹⁾ Rådets forordning (EF) nr. 1472/2006, EUT L 275 af 6.10.2006, s. 36 (betragtning 292).

- (148) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at tilstedeværelsen af import fra Kina og stigningen i markedsandelen for dumpingimport fra Kina til priser, som konstant lå under EU-erhvervsgrenens priser, har spillet en afgørende rolle for den væsentlige skade, EU-erhvervsgrenen har lidt, hvilket navnlig afspejles i dens dårlige finansielle situation og forværringen af de fleste skadesindikatorer.

3. Andre faktorerers indvirkning

- (149) Andre faktorer, der blev undersøgt i forbindelse med årsagssammenhæng, omfatter udviklingen i efter-

spørgslen på EU-markedet og dets segmentering, EU-erhvervsgrenens eksport, importen fra andre lande af den pågældende vare, konkurrencebegrænsende praksis på EU-markedet, forskelle i produktionsmetoder og markedet for brugte varer. Andre faktorer blev også analyseret.

3.1. Import fra andre tredjelande end det pågældende land

- (150) Importmængden fra andre tredjelande i den betragtede periode fremgår af nedenstående tabel. Mængde- og pristendenserne er baseret på oplysninger fra Eurostat:

Tabel 12

	2008	2009	2010	UP
Importmængder fra alle andre tredjelande (ton)	100 971	81 464	81 602	88 706
<i>Indeks</i> (2008 = 100)	100	81	81	88
Markedsandel	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Gennemsnitlig importpris (EUR/ton)	2 378	2 354	2 591	2 522
<i>Indeks</i> (2008 = 100)	100	99	109	106
Importen fra Tyrkiet — mængde (ton)	36 952	33 275	32 887	40 553
<i>Indeks</i> (2008 = 100)	100	90	89	110
Markedsandel	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Gennemsnitlig importpris (EUR/ton)	2 027	2 014	2 171	2 058
<i>Indeks</i> (2008 = 100)	100	99	107	102

- (151) Importen fra andre tredjelande faldt med 12 % i den betragtede periode, mens markedsandelen for denne import forblev ret stabil.
- (152) Det skal bemærkes, at de gennemsnitlige importpriser fra andre tredjelande steg med 6 % i den betragtede periode og konsekvent forblev højere end gennemsnitssalgsprisen for eksportsalget fra Kina (68 % højere i UP).
- (153) CCCLA bemærkede, at importen fra Tyrkiet steg med 8 % fra 2010-2011, idet prisen på import fra Tyrkiet angiveligt kun er ca. 20 % højere end prisen på import fra Kina.

- (154) Med hensyn til denne påstand viser en sammenligning af situationen ved begyndelsen og slutningen af den betragtede periode, at den pågældende importmængde fra Tyrkiet steg med 10 % eller 1,1 procentpoint, og at den gennemsnitlige pris på denne import forblev meget højere (37-60 %) end de kinesiske importpriser. Denne import repræsenterede på intet tidspunkt en markedsandel på mere end 5,6 %. Det kan derfor næppe konkluderes, at EU-erhvervsgrenens væsentlige skade skyldes den tyrkiske import.

- (155) Det konkluderes således på grundlag af ovenstående, at importen fra andre tredjelande ikke havde nogen væsentlig indvirkning på EU-erhvervsgrenens situation.

3.2. Markedssegmenter

- (156) En tysk sammenslutning af importører og nogle af dens medlemmer fremførte, at det pågældende marked for varer af keramisk materiale ud fra forbrugerpriser, kvalitet og salgskanaler er opdelt i mindst følgende tre segmenter: »premium« (høj kvalitet, høje priser), medium/lavt (medium/lav kvalitet, medium/lave priser) og specialvarer (f.eks. pyntegenstande, souvenirs, krukker og hotelporcelæn). Størstedelen af EU-produktionen sælges angiveligt på markederne for »premium«- og/eller specialvarer, mens den kinesiske import primært sælges på lavprismarkedet. EU-erhvervsgrenen henvender sig primært til specialbutikker frem for butikker, hvor standardforbrugere handler. Kinesisk import konkurrerer derfor ikke direkte med EU-produktionen.
- (157) Undersøgelsen bekræftede imidlertid ikke disse påstande. Den samme vare dækker for det første ikke visse varer, som disse parter henviser til, f.eks. varer, der alene har dekorative formål (se betragtning 50 og 51). Undersøgelsen viste for det andet, at EU-produktionen på nuværende tidspunkt er rettet mod alle markeder ligesom den kinesiske import. En relevant del af den kinesiske import hører faktisk ind under segmenterne for premium- og specialvarer. En britisk importør hævdede at importere premiumvarer fra Kina, mens en gruppe EU-virksomheder med produktionsinteresse i Kina også henviste til de meget høje priser, den havde på EU-markedet for sine stentøjsvarer med oprindelse i Kina.
- (158) Endelig henvises der til afsnit B.1.2 ovenfor, hvor det konkluderes, at alle typer af den pågældende vare og den samme vare skal betragtes som én og samme vare. Analysen bør således gennemføres for den pågældende vare og den samme vare. Enhver påstand vedrørende bestemte segmenter afvises derfor.

3.3. Forbrug og efterspørgsel

- (159) En europæisk sammenslutning af importører og detailhandlere og CCCLA påpegede et fald i efterspørgslen i Unionen. En importør uden for stikprøven fremførte, at efterspørgslen efter porcelæn, navnlig i tilbehørssortimenterne og i den private sektor, er faldet drastisk, og at den tilbageværende efterspørgsel er særdeles diversificeret. Flere parter fremførte ligeledes, at forbrugerne i dag som følge af den skiftende mode ønsker billig bordservice og billige køkkenartikler af keramisk materiale. Efter en grossists mening er markedet for kvalitetsvarer faldende og vil fortsat falde i de kommende år.
- (160) I henhold til ovennævnte europæiske sammenslutning af importører og detailhandlere kan faldet i EU-producenternes salg og produktion i den betragtede periode forklares ved dette fald i efterspørgslen.

- (161) CCCLA fremførte, at klagen viste betydelige svingninger i forbrugsniveauet i EU i den betragtede periode i overensstemmelse med de generelle makroøkonomiske forhold. I henhold til CCCLA udviklede skadesfaktorer sig parallelt med svingningerne i efterspørgslen på EU-markedet og andre markeder i den betragtede periode, og både EU-producenternes salg og den kinesiske import fulgte ændringerne i efterspørgslen.
- (162) En tysk sammenslutning af importører og nogle af dens medlemmer fremførte, at de kinesiske importtal efter udvidelsen af Unionen i 2004 og ophævelsen af importkontingenter for denne vare med virkning fra 1. januar 2005 viser en enorm efterspørgsel efter billigere bordservice på EU-markedet i perioden 2002-2005, som blev efterfulgt af et fald i perioden 2005-2010. EU-producenter var angiveligt ikke villige eller i stand til at imødekomme denne efterspørgsel.
- (163) Med hensyn til disse påstande henvises der for det første til afsnit B.1.2 ovenfor, hvor det konkluderes, at alle typer af den pågældende vare og den samme vare skal betragtes som én og samme vare. Enhver påstand om bestemte sortimenter er derfor ikke relevant, og analysen bør gennemføres for den pågældende vare og den samme vare.
- (164) For det andet modsiges påstanden om, at skadesfaktorer udviklede sig parallelt med svingninger i efterspørgslen på andre eksportmarkeder, af det forhold, at de stikprøveudvalgte EU-producenters eksport udviklede sig positivt i den betragtede periode.
- (165) For det tredje er forbruget som konkluderet i afsnit D.2 ovenfor faldet i den betragtede periode. Der var ingen dokumentation for, at EU-producenter ikke var villige og/eller i stand til at dække en enorm efterspørgsel efter billigere bordservice i Unionen. Tværtimod fastslog undersøgelsen, at EU-producenterne i hele den betragtede periode kunne imødekomme efterspørgslen efter forskellige typer, herunder billigere bordservice. Selv om der var tale om svingninger i forbrugsniveauet i Unionen i den betragtede periode, som kan have bidraget til EU-erhvervsgrenens dårlige resultater på et vist tidspunkt, kan de ikke generelt anses for at være af en sådan beskaffenhed, at de bryder årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra Kina og den skade, som EU-erhvervsgrenen blev påført i UP.

- (166) Påstandene blev derfor afvist.

3.4. EU-erhvervsgrenens eksport

- (167) I henhold til data fra Eurostat (eksportmængde) og EU-producenterne i stikprøven (gennemsnitlig eksportpris) udviklede EU-erhvervsgrenens eksport sig på følgende måde i den betragtede periode:

Tabel 13

	2008	2009	2010	UP
Eksportmængde (tons)	90 968	73 502	83 091	88 105
Indeks (2008 = 100)	100	81	91	97
Gennemsnitlig eksportpris (EUR/ton)	3 136	2 983	3 462	3 125
Indeks (2008 = 100)	100	95	110	100

(168) CCCLA bemærkede, at EU-producenternes eksport i henhold til klagen steg betydeligt i perioden 2009-2011. Denne part fremførte, at skadesfaktorerne udviklede sig negativt, da EU-producenternes eksport faldt. Skaden blev dermed forvoldt af en ugunstig udvikling i EU-erhvervsgrenens eksport.

(169) I den sammenhæng bemærkes det først, at skadesundersøgelsen fokuserer på EU-erhvervsgrenens situation på EU-markedet. Evt. ændringer af eksportresultaterne har således ingen virkning på de fleste af ovennævnte indikatorer, f.eks. salgsmængde, markedsandel og priser. EU-erhvervsgrenens eksport kan for det andet tolkes som en metode til at kompensere for det faldende salg på EU-markedet, dvs. dér, hvor skaden påføres. Som ovennævnte tabel viser, faldt den samlede eksport fra EU for det tredje med 3 %. Endelig forblev eksportpriserne for de samarbejdsvillige producenter i stikprøven stabile i den betragtede periode.

(170) Påstanden blev derfor afvist, og det konkluderes, at EU-erhvervsgrenens eksportresultater ikke forvoldte væsentlig skade.

3.5. Afskaffelse af importkontingenter

(171) For de medlemsstater, der var medlem af EU på daværende tidspunkt, var varer med oprindelse i Kina henhørende under de KN-koder, der er nævnt i betragtning 55, indtil den 1. januar 2005 underlagt kvantitative grænser på i alt 84 473 tons i 2000, som gradvist blev hævet til 147 744 tons i 2004. Foreliggende statistikker viser, at importen af den pågældende vare i 2004 til de 27 lande, der nu er medlemsstater, udgjorde 173 809 tons. Da kontingenterne blev ophævet et år senere, steg denne import til 530 294 tons. Siden da, har den kinesiske import ikke været under 449 000 tons om året.

(172) Hvad angår importkontingenternes indflydelse på skaden i den betragtede periode, bemærkes det indledningsvis, at der allerede var sket en betydelig omstrukturering på EU-

markedet fra 2002 for at tage højde for de ændrede markedsforhold, idet kontingenterne gradvist blev hævet og ophævet tre år inden begyndelsen af den betragtede periode og seks år før begyndelsen af UP. Dette bekræftes af oplysninger fra en klager vedrørende lukninger og konkurser blandt europæiske producenter af bordservice af keramisk materiale. Som følge heraf var EU-erhvervsgrenen ved begyndelsen af den betragtede periode allerede omdannet til en formindsket og resultatorienteret sektor.

(173) Det kan derfor hævdes, at virkningerne af ophævelsen af importkontingenter for den pågældende vare i 2005 kan have påvirket situationen for EU-erhvervsgrenen negativt inden begyndelsen af den betragtede periode. Selv om det er tilfældet, er det stadig dumpingimporten, der har forvoldt skaden i UP. Afskaffelsen af importkontingenterne med virkning fra 2005 bryder således ikke årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen blev påført i den betragtede periode og i UP.

3.6. Konkurrencebegrænsende praksis på EU-markedet

(174) Flere parter fremførte, at skade forvoldes af konkurrencebegrænsende praksis på EU-markedet, og det fremførtes også, at denne antidumpingprocedure var blevet indledt for at tilbagevinde tab frembragt af bøder for illegale karteller. CCCLA anførte, at tilstedeværelsen af hemmelige aftaler på EU-markedet kan betyde, at oplysninger vedrørende skade (dvs. salgspriser, salgsmængder, markedsandel og fortjeneste) i både klagen og indsamlet under undersøgelsen er upålidelige, eftersom de ikke repræsenterer en situation, der afspejler de frie markeds kræfter.

(175) Det bemærkes på den ene side, at Kommissionen i 2010 pålagde 17 virksomheder inden for sektoren for badeværelsesudstyr og -inventar bøder for at have deltaget i et prisfastsættelseskartel i perioden 1992-2004, som berørte seks medlemsstater: Tyskland, Østrig, Italien, Frankrig, Belgien og Nederlandene⁽¹⁾. De pågældende aktiviteter fandt sted inden den betragtede periode og vedrørte andre varer. Den eneste berørte virksomhed, der også var aktiv inden for sektoren for bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale i den betragtede periode, anlagde desuden sag ved EU-Domstolen med henblik på annullation af bøden. Denne sag er stadig verserende. På den anden side iværksatte de tyske myndigheder en kartelundersøgelse af en række tyske producenter af bordservice i februar 2011. Resultatet af undersøgelsen er endnu ikke blevet offentliggjort af de tyske myndigheder, så der kan endnu ikke drages konklusioner heraf. Denne undersøgelse vedrører desuden kun én medlemsstat, mens EU-erhvervsgrenen spreder sig over flere lande. Påstandene blev derfor afvist.

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

- (176) Med hensyn til nogle parter henvisning til det forhold, at visse producenter i EU ændrede deres aktiviteter og blev importører af varer med oprindelse i Kina, er dette en forretningsmæssig beslutning, der ikke kan betegnes som konkurrencebegrænsende.

3.7. Produktionsmetoder

- (177) I henhold til visse parter bidrog EU-producenternes valg med hensyn til produktionsmetoder klart til EU-erhvervsgrenens skade. Disse parter understreger, at EU-producenternes produktionsmetoder er langt mindre effektive end de kinesiske. EU-producenternes produktionsmetoder er fuldautomatiske, hvilket medfører høje omkostninger til omstilling i forbindelse med små serier, dyr fremstilling af støbeforme, dyrere råmaterialer og højere energiomkostninger som følge af den dobbelte brændingsproces. I modsætning til EU-producenterne arbejder kinesiske producenter desuden efter ordre, har lavere lageromkostninger og sælger hele deres produktion i partier uden klasseinddeling og i kombination med rabatter. Også omkostningerne til overførselsbilleder til dekoration i glasuren er næsten dobbelt så høje i EU. Andre parter fremhævede på den anden side EU-produktionsmetodernes effektivitet i forbindelse med f.eks. store serier.
- (178) Undersøgelsen viste, at der forekommer relevant teknologioverførsel i hele verden. Der kunne ikke konstateres en forbindelse mellem en specifik produktionsmetode og gode forretningsresultater. Det kunne heller ikke fastlægges, om valget af en bestemt produktionsmetode var vigtigt nok til at kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra Kina og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

3.8. Markederne for brugte varer

- (179) I henhold til en ikkestikprøveudvalgt importør er husstandene blevet mindre i de seneste årtier og afhænder overflødige genstande via loppemarkeder, webauktioner og andre former for markeder for brugte varer. For denne part dækker brugt bordservice og brugte køkkenartikler en betydelig del af den nuværende efterspørgsel, og brugte varer konkurrerer direkte med nyproducerede varer. Den ikkestikprøveudvalgte importør indgav dokumentation for webauktionsværdien af flere sortimenter fra velkendte tyske porcelænsproducenter.
- (180) Der kunne dog ikke findes et rimeligt grundlag for at ekstrapolere mængderne og priserne fra en tysktalende platform med meget specifikke sortimenter fra tre tyske virksomheder til andre EU-lande eller varesortimenter. Det var derfor ikke muligt at kvantificere dette marked, og det kunne ikke fastlægges, om salget af brugte varer var vigtigt nok til at kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra Kina og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

3.9. Den økonomiske krise

- (181) I henhold til CCCLA skyldes den påståede skade indvirkningen af finanskrisen, den økonomiske recession og statsgældskrisen på forbrugernes budgetter. CCCLA fremfører, at klagerne er rentable på driftsniveau, og at tabene i regnskaberne skyldes finansiel spekulation (f.eks. tab på aktie- eller statsobligationsmarkederne) og ikkedriftsmæssige udgifter som følge af finanskrisen.
- (182) Den økonomiske krise kan forklare det lavere forbrug i en del af den betragtede periode. Det skal dog bemærkes, at i en situation med faldende forbrug i den betragtede periode og i en situation med stigende forbrug i perioden mellem 2009 og UP opnåede lavprisdumpingimport gode resultater i modsætning til EU-erhvervsgrenen.
- (183) Undersøgelsen viser klart, at dumpingimporten fra Kina har forværret virkningerne af den økonomiske afmatning. Selv ikke under den generelle økonomiske fremgang var EU-erhvervsgrenen i stand til at genvinde betydelige salgsmængder og tabte betydelige markedsandele i løbet af den betragtede periode, mens den kinesiske dumpingimport fik endnu større markedsandele.
- (184) Selv om den økonomiske krise kan have bidraget til EU-erhvervsgrenens dårlige overordnede resultater, kan den ikke generelt anses for at være af en sådan beskaffenhed, at den bryder årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra Kina og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt i UP.

3.10. Andre faktorer

- (185) En sammenslutning påpegede andre faktorer, som angiveligt kunne bryde årsagssammenhængen. Denne part henviste til konkurrencen inden for EU (idet priserne i EU varierer betydeligt) og til EU's arbejdsmiljøkrav, der er strengere og derved medfører højere produktionsomkostninger. Andre nævnte faktorer omfattede nogle kinesiske producenters forfalskninger og eksistensen af ikketoldmæssige hindringer på en række markeder uden for EU, der hindrer EU-producenternes eksport.
- (186) Hvad angår konkurrencen inden for EU, påviste undersøgelsen ingen forbindelse mellem skaden, EU-producenternes beliggenhed og priserne i den pågældende medlemsstat. Med hensyn til EU's arbejdsmiljøkrav gælder de for EU-producerede og importerede varer og påvirker dermed alle virksomheders priser. Eftersom der ikke blev fremlagt dokumentation for påstanden om forfalskning, kunne virkningerne af denne påstand ikke analyseres. Påstanden om eksistensen af ikketoldmæssige hindringer på en række markeder uden for EU kunne ikke imødekommes. Sådanne hindringer kunne forhindre

EU-producenter i at udnytte deres eksportmuligheder, men de har ingen indvirkning på det faldende salg på EU-markedet, dvs. dér, hvor skaden påføres.

- (187) CCCLA påpegede andre faktorer, dvs. mangler på uddannet arbejdskraft i EU og selvforskyldt skade, idet nogle EU-producenter importerer den pågældende vare. Ud fra de foreliggende oplysninger konkluderes det dog, at hele EU-erhvervsgrenen generelt befandt sig i en dårlig situation, og at det forhold, at antallet af forretningsmodeller er blevet udvidet, ikke forvolder skade på EU-erhvervsgrenen og i stedet bør tolkes som en løsning, der kan kompensere for det faldende salg på EU-markedet. Hvad angår manglen på uddannet arbejdskraft inden for sektoren for bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale i EU, var der ingen interesserede parter med hjemsted i EU, der påstod at være berørt af dette problem.
- (188) En importør opfordrede institutionerne til at analysere indvirkningen af andre typer bordservice og køkkenartikler, f.eks. plast, aluminium, melamin og glas. Der blev dog ikke fremlagt oplysninger, der underbyggede påstanden. Undersøgelsen nåede ikke frem til resultater vedrørende dette spørgsmål.
- (189) Nogle parter kæder den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen, sammen med EU-erhvervsgrenens situation før den betragtede periode. I den henseende påstod flere importører, at nedgangen for EU-erhvervsgrenen begyndte allerede i perioden 1975-2002. Kommissionens analyse kunne dog ikke gå så langt tilbage bl.a. på grund af manglende data for denne periode. Dette gjaldt også for et andet forhold, der gjorde sig gældende længe inden den betragtede periode, nemlig den statsstøtte, som den tyske porcelænsindustri modtog, og som i henhold til en importør, der ikke indgik i stikprøven, beviser, at EU-erhvervsgrenen ikke forbedrede sin effektivitet⁽¹⁾.
- (190) Undersøgelsen af de andre kendte faktorer, som kunne have forårsaget skade for EU-erhvervsgrenen, afslørede, at disse faktorer ikke synes at være af en sådan beskaffenhed, at de bryder årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra Kina og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

4. Konklusion om årsagssammenhæng

- (191) På baggrund af ovenstående analyse, hvor der blev behørigt skelnet mellem alle de kendte faktorer, der har betydning for EU-erhvervsgrenens situation, og de skadevoldende virkninger af dumpingimporten, konkluderes det foreløbigt, at dumpingimporten fra Kina har forvoldt EU-erhvervsgrenen væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 6.

F. UNIONENS INTERESSER

1. Indledende bemærkninger

- (192) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 21 blev det undersøgt, om der til trods for de foreløbige konklusioner vedrørende skadevoldende dumping var tvingende årsager til at konkludere, at det ikke er i EU's interesse at indføre foreløbige antidumpingforanstaltninger i dette tilfælde. Unionens interesser blev analyseret på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parters interesser, herunder EU-erhvervsgrenens, importørernes og brugernes interesser.

2. EU-erhvervsgrenens interesser

- (193) EU-erhvervsgrenen består af over 200 producenter, som har produktionsanlæg i forskellige EU-medlemsstater, og som havde over 25 000 direkte beskæftigede i produktion og salg af den samme vare i UP.
- (194) Undersøgelsen fastslog, at EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade som følge af dumpingimporten fra det pågældende land i undersøgelsesperioden. Skadesindikatorer vedrørende EU-producenternes finansielle resultater, såsom produktion, rentabilitet og investeringsafkast, udviklede sig navnlig negativt i den betragtede periode. SMV'er blev påført størst skade. I den betragtede periode har de været underskudsgivende siden 2010. Hvis der ikke indføres foranstaltninger, vurderes det, at den indsats, som sektoren allerede har ydet, ikke vil være tilstrækkelig til at sikre en genopretning af EU-erhvervsgrenens finansielle situation, som i så fald kan blive yderligere forværret.
- (195) Resultaterne af denne undersøgelse påvirkes ikke af det forhold, at visse EU-producenter klarer sig bedre end andre, eller af situationen for EU-erhvervsgrenen inden den betragtede periode.
- (196) Det forventes, at indførelsen af foranstaltninger vil genskabe effektiv og loyal konkurrence på EU-markedet. Dette vil igen have positive virkninger for EU-erhvervsgrenens økonomiske situation og rentabilitet.
- (197) Hvis foranstaltninger indføres, fremførte nogle importører, at den pågældende vare vil blive erstattet af andre typer varer (end bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale produceret i EU), f.eks. tekstiler (som gaveartikler) eller bordservice af plast, hvilket vil gavne andre sektorer end den keramiske. Undersøgelsen kunne imidlertid ikke bekræfte, at en sådan substitution vil være betydelig.
- (198) Det blev derfor konkluderet, at indførelsen af midlertidige antidumpingforanstaltninger over for importen af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale med oprindelse i Kina vil være i EU-erhvervsgrenens interesse.

⁽¹⁾ Sag T-20/03, Kahla/Thüringen Porzellan mod Kommissionen.

3. Ikke forretningsmæssigt forbundne importørers interesser

(199) Som nævnt i betragtning 4 ovenfor blev der anvendt stikprøver som følge af det tilsyneladende store antal ikke forretningsmæssigt forbundne importører.

(200) I UP hentede de stikprøveudvalgte importører primært deres vare fra det pågældende land og beskæftigede omkring 350 personer i import og videresalg af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale. De var aktive inden for forskellige varetyper, der varierede fra gaveartikler i porcelæn over mærkevarefajance til almindeligt bordservice til privat brug. Deres grad af samarbejdsvilje varierede. De to største importører i stikprøven, der også driver større detailforretninger, fremlagde ikke udførlige oplysninger om rentabilitet og margenen mellem indkøbs- og detailpriser til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder, og en af dem nægtede at fremlægge sine regnskaber. Disse parter oplyste kun indkøbs- og/eller salgspriser ved overførsel. Selv om Kommissionen anmodede derom flere gange, fik man ikke fyldestgørende oplysninger, der kunne bruges til at beregne en repræsentativ importørs brutto- og nettomargen for den pågældende vare for stikprøven som helhed.

(201) Data fremlagt af de to importører/detailhandlere i stikprøven gjorde det heller ikke muligt at beregne detailhandlernes brutto- og nettofortjenstmargen for den pågældende vare, da oplysningerne var mangelfulde i mange henseender. På grundlag af samarbejdet med importørerne i stikprøven var det derfor ikke muligt at fastslå EU-leverandørkædens evne til at absorbere den foreslåede antidumpingtold og dermed indvirkningen af en sådan told på detailprisen og således forbrugerne.

(202) Hvad angår importører, oplyste langt de fleste importører, som besvarede stikprøvespørgsmålene til importører, for det første en bruttomargen mellem indkøbsprisen og prisen ved videresalg, der varierede mellem 50 % og 200 %. De kontrollerede tal fra rene importører i stikprøven bekræfter, at sådanne bruttomargener er repræsentative. Offentligt tilgængelig dokumentation viser for det andet, at leverandørkæden i Unionen (dvs. importører og efterfølgende kanaler) fuldt ud kan absorbere en antidumpingtold af den foreslåede størrelse, uden at det bringer de pågældende erhvervsdrivendes levedygtighed i fare. I henhold til en nylig publikation⁽¹⁾ vil et kinesisk krus af keramisk materiale, som købes af EU-distributører for 0,70 USD, blive solgt for 3,50 USD i detailhandelen i EU, dvs. en fortjeneste på mere end 150 % til distributøren/detailhandleren. I dette scenarie vil den foreslåede antidumpingtold for størstedelen af importen medføre en ekstraafgift på 0,16 EUR (og 0,36 EUR for ikkesamarbejdsvillige producenter) for EU-leverandørkæden, som generelt vil få en bruttomargen på 2,08 EUR for denne vare. I henhold til CBI-markedsundersøgelsen fra 2009

om bordservice, køkkenartikler osv., som er nævnt i betragtning 111 ovenfor, varierer forholdet endvidere mellem prisen cif EU's grænse og forbrugerprisen mellem 2,6 og 5,3⁽²⁾. Endelig har importørerne/detailhandlerne i stikprøven ikke på noget tidspunkt tilkendegivet, at de vil udelukke bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale fra deres import eller salg, hvis der indføres antidumpingtold.

(203) På baggrund af ovennævnte, og da der ikke indtil videre er fremskaffet andre pålidelige oplysninger i denne undersøgelse, vurderes det foreløbigt, at distributionskæden generelt, herunder importører, sandsynligvis kan absorbere stigningen i cif-priser på det foreslåede niveau uden væsentlige problemer, og at forbrugerne sandsynligvis ikke vil opleve prisstigninger. Interesserede parter opfordres dog igen udtrykkeligt til at fremlægge yderligere, omfattende og kontrollerbare data om dette forhold, som kan understøtte den videre analyse af indvirkningen af foranstaltninger på leverandørkæden og i sidste ende forbrugerne i næste fase af denne procedure.

(204) Tilkendegivelser om EU's interesser blev modtaget fra mere end 20 ikkestikprøveudvalgte importører, primært små virksomheder, en europæisk og international handelssammenslutning, en svensk sammenslutning af importører og detailhandlere, en nederlandsk sammenslutning af importører fra Fjernøsten og en sammenslutning af importører med base i Tyskland. Importørerne udtrykte alle bekymring for, at foranstaltningerne ville medføre stigninger i importpriserne, (delvis) indskrænkning af deres virksomhed og dermed en negativ indvirkning på dem generelt med hensyn til margener, rentabilitet mv. Disse argumenter kunne ikke imødekommes på grundlag af konklusionerne i næste betragtning og betragtning 201.

(205) Flere importører tilkendegav, at der ville gå flere arbejdspladser tabt hos dem, hvis foranstaltningerne blev indført, end der ville blive reddet hos EU-producenterne. Dette modsiges dog af andre bemærkninger fra importører, hvoraf det fremgår, at de muligvis ville erstatte varer af keramisk materiale med varer af andre materialer (f.eks. tekstiler til gaver), eller at de ville være villige til at indkøbe mere i EU.

(206) Den svenske sammenslutning vurderede, at foranstaltninger ville have negative økonomiske virkninger for importørerne i form af betydelige omkostninger til leverandørskift og administration, hvis de skulle finde alternativer til den kinesiske import. En europæisk og international handelssammenslutning påpegede, at det er vanskeligt at skifte leverandører, fordi importørerne havde foretaget store investeringer i dem. Dette er dog tilsyneladende ikke et væsentligt problem for nogle

⁽¹⁾ »Dumping case likely to harm ceramic makers«, China Daily, 17. februar 2012.

⁽²⁾ Det skal bemærkes, at denne markedsundersøgelse fokuserer på en række varer, som omfatter mere end undersøgelsens varedækning, dvs. også varer af plast, træ, glas og metal samt bestik.

importører, der foretrækker at kunne skifte forsyningskilder. Vareudbud og forbrugsmønstre i Unionen ændrer sig i takt med moden, og omkostninger til udvikling af nye varer (fra nye leverandører) er derfor en naturlig del af denne sektor.

- (207) Flere importører, der ikke indgik i stikprøven, fremførte, at EU-producenter ikke ønsker at producere varer under andre varemærker. Dette modsiges dog af resultatet af undersøgelsen med hensyn til stikprøveudvalgte EU-producenter (som viste, at de producerer mærkevarer for tredjeparter), af bemærkningen fra en anden importør og af det forhold, at flere importører, som distribuerer varer under eget mærke, indkøber en del af deres sortiment inden for EU.
- (208) En importør, der ikke indgik i stikprøven, udtrykte sin manglende vilje til at dele produktionsidéer, varedesign og intern udvikling med visse konkurrerende EU-producenter af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale. Undersøgelsen viste dog ikke, at dette synspunkt deles generelt af importørerne. Det skal bemærkes, at den pågældende importør var part i en retstv med visse tyske producenter, og at en del af vedkommendes sortiment var i direkte konkurrence med EU-producenters sortiment.
- (209) Nogle importører fremførte, at de ikke kan indkøbe varer fra EU-producenter på grund af deres højere omkostninger, manglende kapacitet til at levere håndfremstillede varer, manglende mulighed for at tilbyde små produktionsserier, manglende fleksibilitet, mangel på hensigtsmæssig organisation, der kan betjene store detailhandlere, som udbyder mange varer, og/eller mangel på visse produktionsprocesser, kvaliteter, dekorationstyper eller former. Disse parter fremførte, at problemerne var særligt udtalte i forbindelse med håndfremstillede varer og tilbudsorienterede varer (f.eks. lervarer), visse mærkevarer, der sælges under licens, produktion af visse registrerede brugsmønstre og specialvarer til f.eks. hotelbranchen (f.eks. porcelænsvarer i store mængder). Nogle påstod, at der ikke fandtes alternativer til import fra Kina. Undersøgelsen viste dog, at de fleste importører, der gav sig til kende, indkøber bordservice og/eller køkkenartikler af keramisk materiale fra flere kilder, herunder EU-producenter, i mange forskellige sortimenter og kvaliteter. EU-producenter tilbyder desuden et bredt udvalg af varer og har produktionskapacitet til at sælge mere på EU-markedet.
- (210) Det kan generelt konkluderes, at indførelsen af foranstaltninger muligvis vil få negative virkninger for visse importørers økonomiske situation. Denne negative virkning forventes imidlertid ikke at få stor økonomisk betydning for importørernes situation i almindelighed. Det

forventes generelt, at de (delvist) kan støtte prisstigningerne og/eller (delvist) overføre tolden til deres kunder (dvs. grossister, distributører eller detailhandlere), netop fordi tolden påvirker den største kilde på markedet. For importører, der gav sig til kende, og som samtidig er detailhandlere, viste undersøgelsen, at den pågældende vare repræsenterer en meget lille andel af deres samlede virksomhed. Det var ikke muligt ved hjælp af oplysningerne fra disse parter at beregne, i hvor høj grad de kan absorbere en prisstigning som følge af de foreslåede toldsatser, men som forklaret i betragtning 201-202 viser de oplysninger, der er fremlagt indtil videre, imidlertid ikke, at de ikke vil være i stand til det.

- (211) Det konkluderes derfor foreløbigt, at indførelsen af foranstaltninger på de foreslåede niveauer ikke vil have væsentlige negative virkninger for ikke forretningsmæssigt forbundne importører af den pågældende vare.

4. Andre branchers interesser

- (212) Flere importører hævdede, at indførelsen af foranstaltninger sandsynligvis vil have negativ indflydelse på importørernes forretningspartnere, der varierede fra færdiggørelses- og dekorationsfirmaer til grossister, distributører og detailhandlere. I den forbindelse påstod de, at indførelsen af foranstaltninger kunne forårsage tab af flere arbejdspladser i deres »satellitvirksomheder«, f.eks. designere eller logistikfirmaer, end det antal arbejdspladser, der kunne bevares/skabes af EU-erhvervsgrenen. Nogle importører fremførte også, at branchen for gaveartikler, reklamebranchen, hotel- og restaurationsbranchen og kommercielle forbrugere generelt også vil blive direkte berørt af en mangel på varer. Dette vil på kort tid føre til øget priskonkurrence blandt store discount-forretninger. Institutioner, der normalt har stramme budgetter, f.eks. plejehjem, vil også blive ramt. Nogle parter fremførte endvidere, at antidumpingforanstaltninger vil medføre mangel på råmaterialer til kunstnerisk og kreativt arbejde, der f.eks. udføres af porcelænsmalere eller værksteder.
- (213) Det vurderes, at alle disse påstande er ubegrundede. Disse importørers påstande modsiges på den ene side af deres egne bemærkninger, hvori de tilkendegiver, at de muligvis vil erstatte varer af keramisk materiale med varer af andre materialer (f.eks. tekstiler til gaver), således at de under alle omstændigheder benytter deres sædvanlige forretningspartnere, der er nævnt ovenfor. Det må desuden forventes, at indførelsen af foranstaltninger vil være en fordel for EU-erhvervsgrenens »satellitvirksomheder«. Undersøgelsen kunne på den anden side ikke konkludere, at der vil opstå mangel på varer, hvis importen fra Kina skulle konkurrere til ikkedumpingpriser. Foranstaltningerne er udformet og forventes at fungere, således at de skaber ensartede vilkår for alle leverandører af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale og ikke uberettiget begrænser importen fra det

pågældende land. Hvad angår den omtalte forøgelse af priskonkurrencen, kan dette også ses som en positiv virkning, f.eks. for institutioner, der normalt har stramme budgetter, f.eks. plejehjem.

(214) Den svenske sammenslutning vurderede, at foranstaltninger ville have en negativ økonomisk indvirkning på grossist- og detailsektoren i Sverige. Den anslog et fald i beskæftigelsen på 2-3 % (mere for unge) og i importen på 20 %. Denne virkning forekommer dog overvurderet. Det skal i den forbindelse bemærkes, at ingen af de importører, der samtidig er detailhandlere, og som fremsatte bemærkninger i forbindelse med undersøgelsen, tilkendegav, at varen som helhed vil blive udelukket fra deres varesortiment, hvis der indføres antidumpingtold. En af disse parter beskæftigelsesfremskrivelser ved indførelse af foranstaltninger er grundlæggende de samme som fremskrivelserne, hvis der ingen foranstaltninger indføres.

(215) CCCLA pegede på en dansk undersøgelse, som viser, at for hver euro, EU-producenter tjener ved handelsbeskyttelse, skal brugervirksomhederne i EU betale op til over 60 gange så meget. Denne bemærkning er dog meget generel og vedrører ikke specifikt denne undersøgelse, og det dokumenteres ikke i undersøgelsen, at dette faktisk ville være en konsekvens.

(216) En leverandør af særlige detailkampagner til store detailhandlere i hele verden fremførte, at dennes virksomhed krævede store mængder i korte perioder til detailkampagner, der løb over få måneder. I henhold til denne part, som køber to tredjedele af sine varer i Asien, primært Kina, vil en betydelig told ødelægge vedkommendes mulighed for at sælge til kampagnepriser i fremtiden. Det må anerkendes, at antidumpingtold kan påvirke en sådan virksomhed negativt. Formålet med tolden er dog ikke at udelukke kinesiske varer fra markedet. I de sidste tre år dækkede EU-producenter desuden 33 % af det, som den pågældende part betegner som den flygtige efterspørgsel.

(217) Det konkluderes derfor på dette foreløbige stadium, at fordelene ved at forhindre skade i den resterende del af denne undersøgelsesperiode gennem indførelsen af midlertidige foranstaltninger for import af den pågældende vare overskygges af de potentielle negative virkninger for andre brancher.

5. Forbrugernes (husholdningernes) interesser

(218) Der indkom ikke bemærkninger fra parter, som repræsenterer slutbrugernes interesser, f.eks. forbrugersammenslutninger.

(219) På baggrund af offentligt tilgængelige data, jf. betragtning 201 ovenfor, konkluderes det foreløbigt, at foranstaltninger på det foreslåede niveau vil blive absorberet af leverandørkæden og derfor ikke vil medføre højere priser for forbrugerne på detailniveauet.

(220) I henhold til CCCLA og flere parter, der repræsenterer importørers og detailhandlers interesser, vil EU's forbrugere lide mest, hvis der indføres antidumpingtold. I EU repræsenterer lavindkomstforbrugere den største andel af forbrugerne, som vil opleve et mere begrænset udvalg og højere priser uden merværdi og endda på et tidspunkt med en skrøbelig EU-økonomi. Denne vare har angiveligt psykologiske prisgrænser, og hvis de overskrides, undlader forbrugerne at købe. Nogle typer af varen ville forsvinde fra markedet eller blive erstattet af andre materialer, f.eks. plast, melamin, metal eller træ. Generelt ville disse varer være mere skadelige for miljøet. Det fremførtes også, at udvalget vil blive begrænset, da den pågældende import, som dækker mere end 60 % af efterspørgslen, vil blive fjernet fra EU-markedet, mens manglen på varer vil hæve priserne. Nogle parter fremførte ligeledes, at kunder handler i deres nærmiljø, men at EU-producenter ikke kan eller vil levere lavprisvarer til lokale forretninger. Tyske producenter, der kan tilbyde større standardmængder til lav pris, kan ikke dække EU-markedet, som kræver variation i overensstemmelse med skiftende mode og tendenser. I nogle bemærkninger understreges det, at — selv om kinesisk import forbliver på EU-markedet — vil det sandsynligvis være i væsentligt lavere mængder og til betydeligt højere priser som følge af højere lønninger i Kina og den ekstra told. Det fremførtes også, at denne vare ikke vil blive en del af kommende generationers kultur, hvis den ikke er økonomisk overkommelig.

(221) Med hensyn til påstande vedrørende et mere begrænset udvalg viste undersøgelsen, at EU-erhvervsgrenen tilbyder et meget bredt varesortiment, der er målrettet mod forskellige markedssegmenter og distributionskanaler. Det forventes, at foranstaltninger vil hjælpe EU-erhvervsgrenen med at udnytte sit fulde potentiale og yderligere udvikle markedet med sine varer. Ingen af de importører, der samtidig er detailhandlere, tilkendegav, at de ville overveje helt at fjerne varen fra deres sortiment, hvis der indføres antidumpingtold.

(222) Hvad angår påstanden om højere priser, har undersøgelsen til formål at skabe ensartede vilkår — ikke at udelukke kinesiske varer fra EU-markedet. Der kunne ikke objektivt fastlægges prisgrænser for, hvornår forbrugerne ikke længere vil købe denne varetype. Eftersom importører ofte er bundet af prislister i mindst ét år, forventes det generelt ikke, at de kan overføre prisstigningen til deres kunder på kort sigt. I betragtning af foranstaltningernes niveau og den betydelige forskel mellem importprisen og prisen ved videresalg er det desuden vigtigere, at brugere og forbrugere sandsynligvis ikke vil komme til at betale væsentligt højere priser — tolden beregnes ud fra cif-importprisen, og detailpriserne

er et produkt af importprisen. Tolden vil derfor sandsynligvis blive absorberet af leverandørkæden fra importøren til den endelige forbruger. Hvis der sker prisstigninger, vil de være små og ikke påvirke forbrugernes valg. Det forventes ikke, at antidumpingforanstaltninger vil få kommende generationer til at undlade at købe bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale. Det bemærkes endvidere, at undersøgelsen viste, at EU-erhvervsgrenen kan tilbyde konkurrencedygtige priser.

(223) Det kunne heller ikke konkluderes, at foranstaltninger vil have en væsentlig indvirkning på de materialer, der anvendes til bordservice og køkkenartikler. Typen af materiale er ikke altid den vigtigste faktor, når der f.eks. vælges en gaveartikel af keramisk materiale. Det er dog klart, at materialer ikke altid kan udskiftes. EU-lovgivningen vedrørende materialer bestemt til kontakt med fødevarer omfatter f.eks. visse krav til materialer, der kommer i kontakt med fødevarer. Det skal også bemærkes, at en veletableret importør, der også er detailhandler, mener, at folk fortsat vil spise af keramiske tallerkener og ikke tallerkener fremstillet af andre materialer, og vedkommendes udvidelsesplaner er tilpasset dette.

(224) Påstandene vedrørende forsyningsproblemer kan ikke godtages, fordi etablering af lige vilkår med retfærdige priser ikke er det samme som helt at fjerne import fra Kina. Tværtimod forventes det, at aktører fra hele verden vil få gavn af en mere retfærdig handelssituation. EU-erhvervsgrenen kan på den anden side dække en tredjedel af det samlede EU-forbrug på nuværende tidspunkt, og det blev konstateret, at dette ikke vil påvirke importen fra Kina, selv om det sker uden dumpingpriser. Både EU-erhvervsgrenens eksportresultater og den kendsgerning, at den ikke udnyttede hele sin kapacitet i den betragtede periode, viser, at EU-producenterne kunne sælge mere på EU-markedet, hvis importdumping blev afskaffet. Sidst, men ikke mindst, er Kina ikke den eneste kilde til import til EU.

(225) Både en dansk undersøgelse, der nævnes af CCCLA, og svensk forskning, der nævnes af en svensk sammenslutning, viser, at antidumpingforanstaltninger generelt påvirker omkostningerne for forbrugerne. Disse bemærkninger er dog meget generelle, og de vedrører ikke specifikt denne undersøgelse, og det dokumenteres ikke i undersøgelsen, at dette netop ville være en konsekvens.

(226) På baggrund af ovenstående konkluderes det foreløbigt, at indførelsen af foranstaltninger som helhed ikke vil få nogen betydelige virkninger for forbrugere, som f.eks. husholdninger.

6. Konklusion vedrørende Unionens interesser

(227) I lyset af ovenstående blev det ud fra de tilgængelige oplysninger om Unionens interesser foreløbigt konklude-

ret, at der overordnet set ikke er tvingende grunde til ikke at indføre midlertidige foranstaltninger over for importen af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale med oprindelse i Kina.

(228) Denne konklusion opvejes ikke af hensyn fremført af flere parter, nemlig at antidumpingtold generelt modvirker deres indsats for at overføre bestemte EU-værdier til lande uden for EU, f.eks. forbedring af arbejdsmarkedsstandarderne hos leverandører, børnearbejde, miljøprogrammer eller generelle udviklingsprogrammer. Disse forhold underminerer ikke målet om at skabe åben og retfærdig handel gennem forsvaret af EU-produktionen mod internationale fordrejninger af handelen, f.eks. dumping, ved hjælp af handelspolitiske beskyttelsesforanstaltninger i overensstemmelse med EU-lovgivningen og WTO's regler.

(229) Denne foreløbige vurdering kan imidlertid kræve en yderligere omhyggelig analyse under hensyntagen til eventuelle bemærkninger fra de interesserede parter.

G. MIDLERTIDIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER

1. Skadestærskel

(230) På baggrund af konklusionerne om dumping, skade, årsagssammenhæng og Unionens interesser bør der indføres midlertidige antidumpingforanstaltninger for at hindre, at der forvoldes EU-erhvervsgrenen yderligere skade ved dumpingimport.

(231) For at fastlægge omfanget af disse foranstaltninger blev der taget hensyn til de konstaterede dumpingmargener og den told, som er nødvendig for at afhjælpe den skade, der er forvoldt EU-erhvervsgrenen.

(232) Ved beregningen af den told, som er nødvendig for at afhjælpe virkningerne af skadevoldende dumping, blev det fastslået, at enhver foranstaltning bør give EU-erhvervsgrenen mulighed for at dække sine produktionsomkostninger og opnå en fortjeneste før skat på salget af samme vare i Unionen, som det med rimelighed kan forventes for en erhvervsgren af denne type i sektoren under normale konkurrencevilkår, dvs. en situation uden dumpingimport. Som forklaret i betragtning 134 ovenfor kan en fortjenstmargen på 6 % af omsætningen foreløbigt anses for et passende minimum, som EU-erhvervsgrenen kunne have forventet at opnå uden den skadevoldende dumping.

(233) På dette grundlag blev der beregnet en ikke-skadevoldende pris for EU-erhvervsgrenen på samme vare. Den ikke-skadevoldende pris blev beregnet ved at trække den faktiske fortjenstmargen fra prisen, ab fabrik, og lægge ovennævnte fortjenstmargen på 6 % til den således beregnede nulpunktssalgpris for EU-erhvervsgrenen.

(234) Den nødvendige prisforhøjelse blev derefter fastsat på grundlag af en sammenligning mellem de samarbejdsvillige kinesiske eksporterende producenters vejede gennemsnitlige importpris som fastsat ved beregningen af underbud og den ikkeskadevoldende pris for de varer, som EU-erhvervsgrenen solgte på EU-markedet i UP. Forskelle som følge af denne sammenligning blev dernæst udtrykt som en procentdel af den gennemsnitlige cif-importværdi.

2. Midlertidige foranstaltninger

(235) Ud fra ovenstående bør der i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2, indføres en midlertidig antidumpingtold på importen med oprindelse i Kina svarende til enten dumping- eller skadesmargenen, afhængigt af hvad der er lavest, i henhold til reglen om den lavest mulige told.

(236) Antidumpingtolden blev i dette tilfælde fastlagt på et niveau svarende til dumpingmargenerne, jf. ovenstående.

(237) De individuelle antidumpingtoldsatser, der er anført i denne forordning, blev fastsat ud fra konklusionerne i denne undersøgelse. De afspejler derfor den situation, som i forbindelse med undersøgelsen blev konstateret for disse virksomheder. Disse todsatser finder (i modsætning til den landsdækkende told for »alle andre virksomheder«) udelukkende anvendelse på import af varer med oprindelse i Kina og fremstillet af virksomhederne og således af de nævnte specifikke retlige enheder. Importvarer, der er fremstillet af andre virksomheder, som ikke udtrykkeligt er nævnt i den dispositive del af forordningen, herunder enheder, der er forretningsmæssigt

forbundne med de specifikt nævnte, kan ikke drage fordel af disse satser, men er omfattet af todsatsen for »alle andre virksomheder«.

(238) Alle anmodninger om anvendelse af denne individuelle told for virksomheder (f.eks. efter ændring af den pågældende enheds navn eller oprettelse af nye produktions- eller salgsenheder) indgives omgående til Kommissionen⁽¹⁾ med alle relevante oplysninger, især om ændringer i virksomhedens aktiviteter i forbindelse med produktion, hjemmemarkeds- og eksportsalg i tilknytning til f.eks. den pågældende navneændring eller den pågældende ændring i produktions- og salgsenheder. Om fornødent vil forordningen blive ændret ved en ajourføring af listen over virksomheder, der er omfattet af individuel told.

(239) For at sikre en korrekt håndhævelse af antidumpingtolden bør resttoldsatsen ikke blot anvendes på de ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter, men også på de producenter, der ikke eksporterede til Unionen i undersøgelsesperioden.

(240) En part ønskede, at eventuelle foranstaltninger blev indført i form af en mindstepris. Parten anførte, at værditold især ville ramme kunder, der køber importerede varer af høj kvalitet og/eller med høj vægt. Undersøgelsen viste dog, at ingen anden form for foranstaltninger ville være mere velegnet under hensyntagen til udbuddet af varer henhørende under varedækningen.

(241) Ud fra ovenstående fastsættes dumping- og skadesmargenerne og den midlertidige told som følger:

Virksomhed	Dumpingmargin	Skadesmargen	Midlertidig told
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd og Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd og Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd og 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 og 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 %
Alle andre samarbejdsvillige eksporterende producenter	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Alle andre virksomheder	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, 1049 Bruxelles, Belgien.

H. AFSLUTTENDE BESTEMMELSE

- (242) I overensstemmelse med god administrativ praksis bør der fastsættes en periode, inden for hvilken de interesserede parter, som gav sig til kende inden for den frist, der er fastsat i indledningsmeddelelsen, kan fremføre deres synspunkter skriftligt og anmode om at blive hørt. De konklusioner, der ligger til grund for indførelse af told i denne forordning, er foreløbige og kan tages op til fornyet overvejelse med henblik på indførelse af en endelig foranstaltning —

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

- Der indføres en midlertidig antidumpingtold på importen af bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, ekskl. knive, med oprindelse i Kina henhørende under KN-kode ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 og ex 6912 00 90 (Taric-kode 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 og 6912 00 90 10).
- Den midlertidige antidumpingtold på nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, for den i stk. 1 omhandlede vare fremstillet af nedenstående virksomheder fastsættes til følgende:

Virksomhed	Told	Taric-tillægs-kode
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
Virksomheder opført i bilag I	26,6 %	B354
Alle andre virksomheder	58,8 %	B999

- Anvendelsen af de midlertidige antidumpingtoldsatser, der er fastsat for de virksomheder, som er nævnt i stk. 2, er betinget af, at der over for medlemsstaternes toldmyndigheder fremlægges en gyldig handelsfaktura, der overholder kravene i bilag II. Hvis en sådan faktura ikke fremlægges, anvendes den told, der gælder for alle andre virksomheder.

- Den i stk. 1 omhandlede vares overgang til fri omsætning i Den Europæiske Union er betinget af, at der stilles sikkerhed svarende til den midlertidige told.

- Gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

- Interesserede parter kan anmode om fremlæggelse af de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, der ligger til grund for vedtagelsen af denne forordning, fremføre deres synspunkter skriftligt og anmode om at blive hørt mundtligt af Kommissionen inden for en måned efter datoen for denne forordnings ikrafttrædelse, jf. dog artikel 20 i Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009.

- I medfør af artikel 21, stk. 4, i forordning (EF) nr. 1225/2009 kan de interesserede parter inden for en frist på en måned efter datoen for denne forordnings ikrafttrædelse fremsætte bemærkninger til dens anvendelse.

Artikel 3

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

Artikel 1 i denne forordning anvendes i en periode på seks måneder.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 14. november 2012.

På Kommissionens vegne
José Manuel BARROSO
Formand

BILAG I

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

BILAG II

En erklæring, der er underskrevet af en bemyndiget person i virksomheden, der har udstedt handelsfakturaen, skal fremgå af den gyldige handelsfaktura, der er omhandlet i artikel 1, stk. 3, og have følgende form:

- 1) Navn og stilling for den ansatte i den enhed, der har udstedt handelsfakturaen.
- 2) Følgende erklæring: »Undertegnede bekræfter, at den [mængde] bordservice og køkkenartikler af keramisk materiale, der er solgt til eksport til Den Europæiske Union, og som er omfattet af denne faktura, blev fremstillet af [virksomhedens navn og adresse] (Taric-tillægskode) i [pågældende land]. Jeg erklærer, at oplysningerne i denne faktura er fuldstændige og korrekte.«
- 3) Dato og underskrift.
