

II

(Acte fără caracter legislativ)

REGULAMENTE

REGULAMENTUL DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) 2023/265 AL COMISIEI

din 9 februarie 2023

de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de plăci din ceramică originare din India și Turcia

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

având în vedere Regulamentul (UE) 2016/1036 al Parlamentului European și al Consiliului din 8 iunie 2016 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Uniunii Europene ⁽¹⁾ („regulamentul de bază”), în special articolul 9,

întrucât:

1. PROCEDURA

1.1. Deschiderea procedurii

- (1) La 13 decembrie 2021, Comisia Europeană („Comisia”) a deschis o investigație antidumping cu privire la importurile de plăci din ceramică originare din India și Turcia („țările în cauză”) în temeiul articolului 5 din regulamentul de bază. Comisia a publicat un aviz de deschidere în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* ⁽²⁾ („avizul de deschidere”).
- (2) Comisia a deschis investigația în urma unei plângeri depuse la data de 3 noiembrie 2021 de către Asociația Producătorilor Europeni de Plăci din Ceramică („CET” sau „reclamantul”). Plângerea a fost depusă în numele industriei de plăci din ceramică din Uniune în sensul articolului 5 alineatul (4) din regulamentul de bază. Aceasta conținea elemente de probă referitoare la existența dumpingului și a unui prejudiciu important rezultat din acesta, care au fost suficiente pentru a justifica deschiderea investigației.

1.2. Părțile interesate

- (3) În avizul de deschidere, Comisia a invitat părțile interesate să o contacteze pentru a participa la investigație. În plus, Comisia a informat în legătură cu deschiderea investigației în mod special reclamantul, alți producători cunoscuți din Uniune, producătorii-exportatorii cunoscuți și autoritățile din India și Turcia, importatorii, furnizorii și utilizatorii cunoscuți, comercianții, precum și asociațiile despre care se cunoștea că sunt părți vizate și i-a invitat să participe.
- (4) Părțile interesate au avut posibilitatea de a prezenta observații cu privire la deschiderea investigației și de a solicita să fie audiate de Comisie și/sau de consilierul-auditor pentru proceduri comerciale. Comisia a organizat audieri cu un producător-exportator din Turcia și cu societățile sale afiliate, cu guvernul Turciei („GT”) și cu Asociația exportatorilor de produse din ciment, sticlă, ceramică și sol din Turcia („CGCSA”).

⁽¹⁾ JO L 176, 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Aviz de deschidere a unei proceduri antidumping privind importurile de plăci din ceramică originare din India și Turcia (JO C 501, 13.12.2021, p. 25).

1.3. Observații privind deschiderea investigației

- (5) Guvernul Turciei, grupul Bien & Qua, CGCSA, Asociația comercianților de produse ceramice Morbi, Consiliul indian pentru plăci din ceramică și produse sanitare („consiliul și asociația din India”), precum și o serie de producători/exportatori indieni au prezentat observații cu privire la plângere și la deschiderea investigației. Reclamantul a prezentat, de asemenea, observații, respingând observațiile părților interesate.
- (6) De la bun început, Comisia a constatat că a efectuat examinarea plângerii în conformitate cu articolul 5 din regulamentul de bază și a ajuns la concluzia că au fost îndeplinite cerințele pentru deschiderea unei investigații, și anume faptul că existau suficiente elemente de probă pentru a deschide investigația.
- (7) În conformitate cu articolul 5 alineatul (2) din regulamentul de bază, o plângere trebuie să conțină informațiile pe care reclamantul le poate obține în mod rezonabil. Standardul juridic al elementelor de probă necesar pentru deschiderea unei investigații („elemente de probă suficiente”) este diferit de cel necesar pentru stabilirea preliminară sau finală a existenței unui dumping, a unui prejudiciu sau a unei legături de cauzalitate. Prin urmare, elemente de probă care sunt insuficiente în ceea ce privește cantitatea sau calitatea pentru a justifica o determinare preliminară sau finală a existenței unui dumping, a unui prejudiciu sau a unei legături de cauzalitate, pot fi, totuși, suficiente pentru a justifica deschiderea unei investigații ⁽³⁾.
- (8) GT, producătorii-exportatori din India, grupul Bien & Qua, consiliul și asociația din India și CGCSA au contestat analiza Comisiei privind gradul de susținere a plângerii („analiza reprezentativității”).
- (9) Aceste părți au remarcat că doar o „mică parte” din producătorii interni au susținut plângerea, și anume 25,8 % din producția totală de plăci din ceramică din Uniune în 2020, conform plângerii.
- (10) Aceste părți au susținut, de asemenea, că un astfel de procent nu putea fi considerat un procent semnificativ din industria națională în conformitate cu articolul 4 din Acordul privind punerea în aplicare a articolului VI din Acordul General pentru Tarife și Comerț din 1994 („Acordul privind PAD al OMC”) și că nu există certitudinea că plângerea a fost depusă de către sau în numele unor producători interni care îndeplineau condiția privind pragul de 25 % stabilit la articolul 5 alineatul (4) din Acordul privind PAD al OMC. De asemenea, au remarcat că unii producători de plăci din ceramică din Uniune nici măcar nu au fost enumerați în anexa 4 la plângere ca producători din Uniune și au solicitat Comisiei să își dezvăluie analiza privind reprezentativitatea și metodologia sau că reclamantul nu a furnizat elemente de probă în susținerea faptului că decizia de a depune plângerea a fost susținută de toți membrii săi.
- (11) Toate afirmațiile privind reprezentativitatea au fost respinse. Comisia a efectuat propria sa analiză a reprezentativității. Aceasta a contactat toți producătorii cunoscuți de plăci din ceramică din Uniune înainte de deschiderea investigației și le-a solicitat să își exprime poziția cu privire la deschiderea investigației și să prezinte rapoarte ale producției înregistrate în cursul perioadei de investigație (1 iulie 2020-30 iunie 2021). Peste 30 % din producția totală a UE și-a exprimat susținerea și niciun producător nu și-a exprimat opoziția sau o poziție neutră în ceea ce privește deschiderea investigației. Prin urmare, pragurile relevante prevăzute la articolul 5 alineatul (4) din regulamentul de bază au fost atinse. Rezultatul, societățile contactate, răspunsurile neconfidențiale și metodologia au fost puse la dispoziție în dosarul neconfidențial al investigației („nota la dosarul privind reprezentativitatea”).
- (12) Articolul 5 alineatul (2) litera (a) din regulamentul de bază prevede că plângerea trebuie să conțină o listă a tuturor producătorilor interni cunoscuți de reclamant; aceasta nu înseamnă neapărat toți producătorii. Analiza reprezentativității a fost efectuată pe baza producătorilor cunoscuți la momentul respectiv, astfel cum se explică în considerentul 11. Este posibil ca această listă a producătorilor interni să nu fi fost completă; cu toate acestea, niciun alt producător din Uniune nu s-a prezentat în urma deschiderii investigației care ar fi determinat invaliditatea evaluării reprezentativității plângerii.
- (13) Părțile interesate nu au furnizat elemente de probă în susținerea faptului că plângerea, în special indicatorii de prejudiciu bazați pe societățile care au furnizat date pentru plângere, ar conduce la o analiză distorsionată care nu ar fi reprezentativă pentru industria Uniunii în ansamblu. Ele nu fac decât să remarce că ponderea de 25,8 % din numărul producătorilor interni care susțin plângerea este „foarte mică” și „neobișnuită”.

⁽³⁾ Hotărârea Tribunalului din 11 iulie 2017, Viraj Profiles Ltd/Consiliul Uniunii Europene, T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, punctul 98.

- (14) În ceea ce privește definiția industriei Uniunii, părțile interesate au combinat articolul 4 din regulamentul de bază privind definiția industriei Uniunii și articolul 5 din regulamentul de bază care stabilește normele pentru deschiderea procedurii. Pragul de 25 % din producție necesar pentru deschidere nu corespunde neapărat standardului „procentului semnificativ” (*).
- (15) Producătorii-exportatori din India au susținut că, atunci când a stabilit producția în Uniune pentru anul 2020, reclamantul a înlăturat în mod nejustificat cifrele de producție PRODCOM din motive vădit nefondate.
- (16) Comisia nu a fost de acord. Părțile interesate nu au furnizat nicio dovadă a motivului pentru care datele raportate reclamantului de către membrii săi (asociații naționale de producători) ar fi deficitare, cu excepția afirmării faptului că nu a fost furnizată nicio metodologie și că datele CET nu au fost nici auditate, nici verificate de vreun guvern sau de vreoa agenție. În fapt, reclamantul a efectuat o verificare încrucișată a cifrelor PRODCOM cu datele colectate direct de la asociațiile naționale și a explicat în mod corespunzător motivul pentru care a considerat că acestea din urmă sunt mai fiabile. Comisia a considerat că argumentația din plângere este rezonabilă.
- (17) Producătorii-exportatori din India și grupul Bien & Qua au susținut că societățile care au decis să nu coopereze la investigație în calitate de societăți incluse în eșantion nu au furnizat, prin urmare, susținere pentru plângere. Prin urmare, Comisia ar trebui să evalueze gradul de susținere care elimină producția acestor societăți.
- (18) Afirmația a fost respinsă. Susținerea plângerii în etapa prealabilă deschiderii investigației, precum și analiza reprezentativității sunt reglementate de articolul 5 din regulamentul de bază și se referă la deschiderea procedurii. Pe de altă parte, eșantionarea se bazează pe articolul 17 din regulamentul de bază și se referă la investigație. Faptul că o societate care susține deschiderea investigației decide ulterior să se retragă din eșantionul ales de Comisie nu are niciun impact asupra analizei reprezentativității. Aceste societăți reprezintă în continuare producători din Uniune care au susținut deschiderea investigației.
- (19) GT, producătorii-exportatori din India, consiliul și asociația din India au contestat acordarea anonimatului de către Comisie unor producători din Uniune din diverse motive. Aceste părți au susținut că, pentru a face afirmații cu privire la prejudiciu, identitatea reclamanților a trebuit să fie dezvăluită, întrucât cererile privind prejudiciul nu au putut fi evaluate fără cunoașterea acesteia. Părțile respective au susținut, de asemenea, că anonimatul a fost o încercare deliberată a reclamantului de a evita protestele legitime din partea industriei utilizatoare din Uniune. În plus, acestea au susținut că s-a comis o încălcare a dreptului la apărare, deoarece, fără a cunoaște identitățile, datele producătorilor din Uniune nu au putut face obiectul verificării încrucișate cu surse publice.
- (20) Comisia nu a fost de acord. Acordarea tratamentului confidențial al identității nu a afectat capacitatea părților interesate de a evalua prejudiciul invocat în plângere. În fapt, plângerea conținea toți indicatorii de prejudiciu necesari, precum și o explicație a surselor sale, inclusiv numărul de societăți care au furnizat indicatori relevanți. Părțile interesate au avut posibilitatea de a prezenta observații cu privire la evaluarea prejudiciului din plângere, sens în care au și acționat. De asemenea, Comisia a constatat că anonimatul a fost acordat numai acelor societăți care au prezentat motive întemeiate și au justificat riscul de represalii, astfel cum se explică în nota la dosarul privind reprezentativitatea.
- (21) În ceea ce privește reprezentativitatea, astfel cum se explică în considerentul 11, rezultatul a fost disponibil în dosarul neconfidențial și a inclus răspunsurile neconfidențiale ale tuturor societăților care au participat. Aceste răspunsuri, deși anonime, conțineau în continuare datele necesare pentru a permite altor părți interesate să evalueze analiza Comisiei, și anume datele pentru fiecare societate cu privire la producție și vânzări, printre alți factori.

(*) Comunitățile Europene – Măsuri antidumping definitive privind anumite elemente de fixare din fier sau din oțel originare din China, Raportul Organului de apel (WT/DS397/AB/R), punctul 418. A se vedea, de asemenea, Hotărârea din 8 septembrie 2015, Philips Lighting, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, punctele 60-73.

- (22) Afirmația potrivit căreia aceasta a fost o încercare deliberată de a evita protestele legitime din partea industriei utilizatoare a fost lipsită de temei. Motivul care a stat la baza acordării anonimatului a fost riscul de represalii. Acest fapt nu a împiedicat în niciun fel utilizatorii să își prezinte opiniile. Comisia a contactat toți utilizatorii cunoscuți la deschiderea investigației și i-a invitat să coopereze la aceasta, precum și să prezinte observații în cadrul procedurii de evaluare a interesului Uniunii ⁽⁵⁾. Cei care au fost înregistrați ca părți interesate au avut acces la versiunea neconfidențială a plângerii și li s-a acordat posibilitatea de a prezenta observații cu privire la plângere și la deschiderea investigației ⁽⁶⁾.
- (23) GT, grupul Bien & Qua și CGCSA au contestat perioada utilizată în plângere (1 ianuarie 2017-31 decembrie 2020), deoarece aceasta nu era cât mai apropiată posibil de data deschiderii investigației, fiind diferită de perioada de investigație aleasă de Comisie. În acest sens, GT a făcut trimitere la raportul final al grupului special în cauza de soluționare a litigiilor din cadrul OMC, Mexic – Țevi și tuburi din oțel ⁽⁷⁾.
- (24) Comisia a constatat că nu există nicio cerință legală în regulamentul de bază cu privire la perioada aleasă de reclamant, și nici cu privire la faptul că perioada aleasă pentru investigație trebuie să fie aceeași cu cea aleasă de reclamant. Cu toate acestea, astfel cum a procedat în acest caz, Comisia poate alege o perioadă mai recentă, care să acopere în mod normal o perioadă de cel puțin șase luni imediat anterioară deschiderii procedurii, pentru a realiza o determinare reprezentativă, astfel cum se prevede la articolul 6 din regulamentul de bază. Aceasta nu însemna că perioada aleasă de reclamant nu era valabilă în scopul plângerii. În plus, părțile interesate nu au furnizat nicio probă contrară.
- (25) În sfârșit, grupul special de soluționare a litigiilor citat de GT nu se aplică perioadei alese de reclamant, întrucât chestiunea care face obiectul litigiului respectiv a fost alegerea perioadei de investigație de către autoritatea de investigație, care, în acest caz, coincide cu perioada prevăzută în plângere. În plus, aspectul controversat, astfel cum a fost citat de GT, a fost un decalaj de opt luni între perioada de investigație aleasă de autoritatea de investigație și deschiderea procedurii. În acest caz, decalajul a fost mai mic de șase luni.
- (26) GT a remarcat că valoarea normală construită utilizată de către reclamant în calculele privind dumpingul în cazul Turciei a fost supraevaluată din cauza sursei utilizate în plângere pentru calcularea salariilor în Turcia. De asemenea, Comisia a remarcat că, în anexa 10 la plângere, în documentul intitulat „Calculul dumpingului pentru Turcia – Metodologie și costuri VAG” în etapa 5 a calculului dumpingului, prețurile de export EXW și CIF din India au fost menționate în titlu și în text. Acesta a solicitat Comisiei să clarifice dacă este vorba despre o eroare sau dacă prețurile EXW și CIF din India au fost utilizate pentru exporturile din Turcia în scopul calculării dumpingului.
- (27) Cifrele pe care s-a bazat valoarea normală au fost susținute de suficiente elemente de probă, astfel cum a confirmat analiza efectuată de serviciile Comisiei. Astfel cum s-a subliniat în considerentul 7, cifrele utilizate de reclamant au fost cele pe care acesta le putea obține în mod rezonabil. Comisia a confirmat că menționarea prețurilor de export EXW și CIF din India a fost o eroare și că prețurile EXW și CIF din Turcia au fost utilizate pentru exporturile din Turcia în scopul calculării dumpingului.
- (28) Producătorii-exportatori din India au susținut că plângerea nu a inclus nicio dovadă a dumpingului în ceea ce privește India, deoarece reclamantul a utilizat valoarea normală construită. Potrivit acestora, articolul 5.2 din Acordul privind PAD al OMC impunea solicitantului să furnizeze informațiile pe care le putea obține în mod rezonabil cu privire la prețurile la care produsul în cauză era vândut atunci când era destinat consumului pe piața internă a țărilor în cauză.

⁽⁵⁾ Avizul de deschidere, secțiunea 5.5.

⁽⁶⁾ Avizul de deschidere, secțiunea 5.2.

⁽⁷⁾ Mexic – Taxe antidumping cu privire la țevi și tuburi din oțel originare din Guatemala – Raportul final al grupului special (WT/DS331/R), punctele 7 234-7 236.

- (29) Afirmația a fost respinsă. Astfel cum se menționează în plângere, reclamantul a încercat mai întâi să obțină prețurile de pe piața internă din India. Acesta a solicitat tuturor asociațiilor sale membre să colecteze facturi, cotații sau liste de prețuri naționale pentru anul 2020. Una dintre asociațiile naționale de producători a comandat în mod specific un raport în acest scop, pe care l-a pus la dispoziția reclamantului. Acest raport a inclus facturi interne din India pentru doar două luni din perioada de investigație utilizată în plângere. Prin urmare, reclamantul a recurs la construirea valorii normale. Articolul 5.2 din Acordul privind PAD al OMC și articolul 5 alineatul (2) litera (c) din regulamentul de bază prevăd în mod clar că valoarea normală se poate baza pe valoarea construită a produsului.
- (30) Producătorii-exportatori din India au susținut că plângerea a utilizat în mod excesiv informații confidențiale și că acest lucru i-a împiedicat să evalueze elemente importante și să abordeze în mod adecvat afirmațiile din plângere.
- (31) Comisia nu a fost de acord. Aceasta a considerat că versiunea plângerii deschisă consultării de către părțile interesate conținea toate elementele de probă esențiale și rezumatele neconfidențiale ale datelor furnizate în mod confidențial pentru ca părțile interesate să își poată exercita dreptul la apărare pe tot parcursul procedurii.
- (32) Articolul 19 din regulamentul de bază permite protecția informațiilor confidențiale în situații în care divulgarea lor ar avantaja în mod semnificativ un concurent sau ar avea un efect defavorabil semnificativ pentru persoana care a furnizat informația sau pentru cea de la care a obținut-o. Comisia a evaluat informațiile furnizate în anexele cu caracter confidențial la plângere și a considerat că se încadrau în aceste categorii.
- (33) În orice caz, Comisia a constatat că producătorii-exportatori din India au semnalat pur și simplu părțile din plângere cu mențiunea „sensitive” (cu caracter sensibil) ca fiind problematice, fără a explica motivele. Pentru fiecare dintre părțile semnalate, reclamantul a furnizat un rezumat rezonabil al informațiilor incluse în anexele cu caracter sensibil ale plângerii, astfel încât să permită părților interesate „înțelegerea de manieră rezonabilă a conținutului informațiilor comunicate cu titlu confidențial”, astfel cum se prevede la articolul 19 alineatul (2) din regulamentul de bază.
- (34) De exemplu, din versiunea neconfidențială a plângerii a reieșit în mod clar că aceasta a fost depusă în numele a 29 de producători de plăci din ceramică din Uniune, care a fost dimensiunea acestor producători din Uniune și faptul că alți doi producători din Uniune au susținut în mod oficial plângerea. Anexele neconfidențiale 7, 8 și 9 au inclus listele producătorilor indieni și turci. Anexa 10 neconfidențială a cuprins o explicație cuprinzătoare a valorii normale construite și a marjei de dumping pentru India. Anexa 11 neconfidențială a cuprins date privind analiza fluxurilor comerciale. Anexa 12 neconfidențială, precum și textul neconfidențial al plângerii, a cuprins toți indicatorii de prejudiciu (agregați). Calculele subcotării prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative, inclusiv prețurile și metodologia utilizate, au fost explicate în cuprinsul plângerii. Anexele neconfidențiale 22 și 23 au furnizat explicații cu privire la informațiile transmise cu titlu confidențial și au inclus un rezumat al acestor informații.
- (35) Grupul Bien & Qua și CGCSA au contestat cumulul importurilor din Turcia și din India prevăzut în plângere. Aceștia și-au întemeiat această contestație pe prețurile de import diferite între cele două țări și între prețurile din Turcia și din Uniune, pe tendințele diferite în materie de importuri, pe distribuția geografică a importurilor, pe presupusele diferențe în materie de produs, precum și pe acordul de asociere UE-Turcia.
- (36) Comisia nu a fost de acord. De la bun început și astfel cum a susținut reclamantul în observațiile sale privind deschiderea investigației, acordul de asociere UE-Turcia a fost nesemnificativ în sensul analizei efectuate în temeiul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază.
- (37) În ceea ce privește celelalte motive invocate de părțile interesate, Comisia a constatat, pe baza informațiilor și a statisticilor disponibile, că, în etapa depunerii plângerii, au fost îndeplinite condițiile pentru cumulul țărilor în cauză în temeiul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. S-a constatat că marjele de dumping erau superioare nivelului *de minimis*. După cum reiese din statisticile oficiale disponibile privind importurile, importurile care fac obiectul unui dumping erau superioare nivelului *de minimis* în cazul tuturor țărilor în cauză.

- (38) În plus, condițiile de concurență au fost considerate similare, întrucât
- a existat o suprapunere în ceea ce privește prezența geografică între produsele din țările în cauză și cele ale industriei Uniunii, astfel cum a susținut și reclamantul în observațiile sale. În plus, Uniunea este o piață unică, iar faptul că importurile din India și Turcia au avut un caracter mai predominant în unele state membre decât în altele nu înseamnă că aceste produse nu concureau pe aceeași piață, între ele și cu producția internă a Uniunii;
 - atât prețurile din India, cât și cele din Turcia s-au situat sub nivelul prețurilor practicate de industria Uniunii și sub nivelul costurilor totale. Tendințele diferite ale importurilor și diferența dintre prețurile din Turcia și cele din India nu au constituit un motiv de evaluare separată. Astfel cum s-a menționat mai sus, importurile din ambele țări sunt superioare nivelului *de minimis*, iar reclamantul a furnizat elemente de probă privind dumpingul în cazul ambelor țări;
 - a existat o prezență semnificativă pe piață a importurilor din ambele țări în cauză, fie în termeni absoluți, fie în termeni relativi, în cursul perioadei examinate;
 - plângerea a furnizat suficiente elemente de probă conform cărora produsele din Turcia și din India erau foarte asemănătoare în contextul unei game largi de tipuri de produse, de la plăci de mici dimensiuni până la plăci de mari dimensiuni, din porțelan sau alte materiale.
- (39) GT, producătorii-exportatori din India, grupul Bien & Qua și CGCSA au susținut că unii indicatori de prejudiciu, astfel cum au fost analizați în plângere (de exemplu, capacitatea de producție, volumul vânzărilor pe piața Uniunii, prețurile de vânzare pe piața Uniunii, ocuparea forței de muncă și stocurile) au evoluat pozitiv în cursul perioadei examinate, ceea ce a arătat în mod clar că reclamanții nu au suferit un prejudiciu. GT a susținut, de asemenea, că prejudiciul a fost diferit în funcție de grup (întreprinderi mari, mijlocii și mici din Uniune) și că acesta ar trebui analizat în ansamblu de către Comisie.
- (40) Ca observație preliminară, în etapa depunerii plângerii, evaluarea caracterului suficient al elementelor de probă privind prejudiciul necesită o examinare, printre altele, a factorilor relevanți, astfel cum sunt descriși la articolul 5 alineatul (2) litera (d) din regulamentul de bază. Articolul 5 alineatul (2) din regulamentul de bază nu impune ca toți factorii de prejudiciu enumerați la articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază să prezinte o deteriorare pentru a fi stabilită existența unui prejudiciu important. În fapt, potrivit articolului 5 alineatul (2) din regulamentul de bază, plângerea trebuie să conțină informații privind evoluția volumului importurilor care se presupune că fac obiectul unui dumping, efectul acestor importuri asupra prețurilor produsului similar pe piața Uniunii și efectul acestor importuri asupra industriei Uniunii, demonstrat prin factori și indici relevanți (însă nu neapărat toți) care influențează situația acestei industrii, cum ar fi cei enumerați la articolul 3 alineatele (3) și (5) din regulamentul de bază. Prin urmare, nu toți factorii trebuie să demonstreze o deteriorare pentru a se putea stabili caracterul suficient al elementelor de probă privind existența unui prejudiciu, nefiind necesar ca plângerea să le examineze pe toate.
- (41) În ceea ce privește prejudiciul, analiza specifică a plângerii a arătat că există suficiente elemente de probă care indică o pătrundere sporită pe piața Uniunii (atât în termeni absoluți, cât și în termeni relativi) a importurilor de plăci din ceramică din India și Turcia.
- (42) Mai precis, în conformitate cu elementele de probă furnizate în plângere, între 2017 și 2020, importurile din Turcia în termeni de volum au crescut cu 48 % (de la 32 de milioane m² în 2017 la 46 de milioane m² în PI), ceea ce a condus la o cotă de piață de 5,7 % în 2020 (de la 4,1 % în 2017). Prețurile din Turcia au scăzut în medie cu 3 % în această perioadă. În aceeași perioadă, volumul importurilor din India s-a triplat (de la aproximativ 8 milioane m² la peste 25 de milioane m²), ceea ce a condus la o cotă de piață de 3,1 % în 2020 (de la puțin peste 1 % în 2017). De asemenea, în conformitate cu elementele de probă furnizate în plângere, aceste importuri au fost efectuate la prețuri de dumping care au subcotat în mod substanțial prețurile industriei Uniunii. Acest lucru pare să fi avut un impact prejudiciabil semnificativ asupra stării industriei Uniunii, astfel cum arată, de exemplu, scăderea vânzărilor și a cotei de piață sau deteriorarea rezultatelor financiare.
- (43) GT a susținut că împărțirea industriei Uniunii în trei grupuri diferite în funcție de producția la nivel de societate a reprezentat o încercare deliberată a reclamantului de a sublinia presupusul prejudiciu pentru grupul restrâns de reclamanți.
- (44) Comisia nu a fost de acord. Plângerea a inclus indicatorii microeconomici de prejudiciu pentru toate cele trei grupuri luate separat și pentru cele trei grupuri luate împreună, precum și indicatorii macroeconomici de prejudiciu pentru întreaga industrie a Uniunii. Prin urmare, plângerea a cuprins suficiente elemente de probă privind prejudiciul adus întregii industrii a Uniunii și a permis o analiză mai detaliată, întrucât tendințele nu au fost aceleași pentru cele trei grupuri.

- (45) GT, producătorii-exportatori din India, consiliul și asociația din India, CGCSA, grupul Bien & Qua au susținut că plângerea nu conține suficiente elemente de probă privind o legătură de cauzalitate între importurile care se presupune că fac obiectul unui dumping și prejudiciul pretins suferit de industria Uniunii. Aceste părți au susținut că presupusul prejudiciu a avut alte cauze, cum ar fi pandemia de COVID-19, creșterea costurilor industriei Uniunii sau performanța sa scăzută la export.
- (46) Comisia nu a fost de acord. În secțiunea 6, plângerea a analizat alți factori cunoscuți care ar fi putut avea un impact asupra performanței industriei Uniunii, inclusiv asupra performanței sale la export, a creșterii costurilor sale, a impactului pandemiei de COVID-19 sau asupra importurilor din alte țări decât India și Turcia.
- (47) În mod concret, în plângere a fost confirmat faptul că exporturile societăților care au furnizat date pentru plângere au scăzut, dar au reprezentat în continuare 24 % din totalul vânzărilor lor. De asemenea, s-a menționat că izbucnirea pandemiei de COVID-19 a afectat industria plăcilor din Uniune. Fabricile au fost închise timp de mai multe luni în unele state membre, și anume Italia și Spania, din cauza unor măsuri sanitare stricte, iar aceste restricții de deplasare a persoanelor au afectat în mare măsură producția, industria având totuși capacitatea de a-și menține volumul vânzărilor prin vânzarea din stocuri. În ceea ce privește importurile din alte țări terțe, nicio țară terță în afară de țările în cauză nu a atins o cotă de piață superioară nivelului *de minimis* de 1 %. În ceea ce privește costurile, în plângere a fost confirmată și creșterea, furnizându-se însă dovezi că prețurile unitare au crescut mai puțin decât costul de producție, iar acest lucru s-a datorat pătrunderii sporite a importurilor din India și Turcia la prețuri de dumping care au subcota prețurile industriei Uniunii.
- (48) În opinia Comisiei, niciunul dintre acești factori, astfel cum au fost analizați în plângere, nu au contrazis concluzia că există suficiente elemente de probă pentru deschiderea unei proceduri antidumping cu privire la faptul că importurile care au făcut obiectul unui dumping au avut un impact prejudiciabil semnificativ asupra situației industriei Uniunii, astfel cum se explică în considerentul 42.
- (49) CGCSA și grupul Bien & Qua au susținut că analiza amenințării de prejudiciu furnizată în plângere nu a respectat standardul juridic relevant, vizând doar perioada anterioară celui de al doilea trimestru al anului 2021.
- (50) Aceste observații au avut un caracter irelevant în ceea ce privește analiza plângerii efectuată de Comisie și deschiderea procedurii. Astfel cum se rezumă în secțiunea 4 din avizul de deschidere, existau suficiente elemente de probă conform cărora plângerea îndeplinea cerințele pentru deschiderea investigației pe baza prejudiciului important. În mod concret, reclamantul a pus la dispoziție suficiente elemente de probă din care reiese că importurile produsului care face obiectul investigației originare din țările în cauză au crescut, în ansamblu, atât în valoare absolută, cât și în ceea ce privește cota de piață, precum și că această creștere și nivelurile prețurilor importurilor au avut un impact negativ asupra nivelului prețurilor practicate și asupra cotei de piață deținute de industria Uniunii, generând efecte negative semnificative asupra performanței globale a industriei Uniunii.
- (51) Pe baza celor de mai sus, Comisia a confirmat faptul că pragurile relevante pentru deschiderea investigației, astfel cum sunt prevăzute la articolul 5 alineatul (4) din regulamentul de bază, au fost respectate și că reclamantul a furnizat suficiente elemente de probă privind existența unui dumping, a unui prejudiciu și a unei legături de cauzalitate, îndeplinind astfel cerințele prevăzute la articolul 5.2 din Acordul privind PAD al OMC și la articolul 5 alineatul (2) din regulamentul de bază. Prin urmare, plângerea a îndeplinit cerințele pentru deschiderea investigației.
- (52) În urma comunicării constatărilor finale, o serie de părți interesate și-au reiterat unele dintre observațiile formulate la momentul deschiderii investigației.
- (53) GT, CGCSA, Sogutsen Seramik din Turcia și șaisprezece producători-exportatori din India și-au reiterat afirmațiile privind reprezentativitatea formulate după deschiderea investigației. În special, aceștia au reamintit că cei doi producători din Uniune, care au fost înlocuiți în cadrul eșantionului atunci când au informat Comisia că nu vor fi în măsură să completeze chestionarul, nu ar trebui să fie considerați ca sprijinind deschiderea procedurii. În plus, aceștia au susținut în mod repetat că sprijinul pentru deschiderea procedurii a fost prea scăzut și nu a putut fi considerat un procent semnificativ din industria națională în conformitate cu articolul 4 din Acordul privind PAD al OMC.
- (54) Afirmațiile privind reprezentativitatea au fost abordate în considerentele 11-16 și 18. Întrucât părțile nu au prezentat argumente noi, Comisia a confirmat respingerea acestora.

- (55) Șaisprezece producători-exportatori din India și societatea turcă Sogutsen Seramik au reiterat faptul că dreptul lor la apărare a fost încălcat prin acordarea anonimatului unor producători din Uniune.
- (56) Afirmațiile privind anonimatul anumitor producători din Uniune și presupusa încălcare a dreptului la apărare au fost abordate în considerentele 20-22. Comisia a confirmat respingerea acestor afirmații.

1.4. Eșantionare

- (57) În avizul de deschidere, Comisia a afirmat că ar putea constitui un eșantion din rândul părților interesate, în conformitate cu articolul 17 din regulamentul de bază.

1.4.1. Selectarea eșantionului de producători din Uniune

- (58) În avizul său de deschidere, Comisia a afirmat că a selectat în mod provizoriu un eșantion de șase producători din Uniune. Comisia a selectat eșantionul pe baza celui mai mare volum reprezentativ de vânzări și de producție, luând în considerare distribuția geografică și, de asemenea, gradul ridicat de fragmentare a industriei plăcilor din ceramică, în conformitate cu metodologia detaliată în considerentele 59-63.
- (59) În cadrul investigațiilor anterioare privind importurile de plăci din ceramică care au făcut obiectul unui dumping ⁽⁸⁾, Comisia a concluzionat că industria plăcilor din ceramică este fragmentată în mod semnificativ. Prin urmare, pentru a se asigura că analiza prejudiciului nu este dominată de rezultatele întreprinderilor mari, iar situația producătorilor mici și mijlocii, care împreună dețin o cotă semnificativă din producția Uniunii, este reflectată în mod adecvat, Comisia a decis să stabilească trei categorii de producători pe baza cantității producției anuale:
- Categoria 1: mari producători – producție anuală de peste 10 milioane m²;
 - Categoria 2: producători mijlocii – producție anuală cuprinsă între 5 și 10 milioane m²;
 - Categoria 3: mici producători – producție anuală sub 5 milioane m².
- (60) Deși prezenta investigație a evidențiat o reorientare către marii producători, industria Uniunii și-a menținut caracterul extrem de fragmentat, producătorii mici și mijlocii reprezentând aproximativ jumătate din producția Uniunii în perioada de investigație. În consecință, Comisia a considerat că fragmentarea industriei Uniunii ar trebui, de asemenea, să fie avută în vedere în cadrul prezentei investigații. Prin urmare, Comisia a decis să aplice aceeași metodologie pentru selectarea eșantionului ca și în cazul investigațiilor anterioare și a considerat că toate categoriile de producători ar trebui reprezentate în cadrul eșantionului.
- (61) Eșantionul provizoriu a fost constituit din șase producători din Uniune. Producătorii din Uniune incluși în eșantion au reprezentat 6 % din producția totală estimată a Uniunii și 8 % din totalul vânzărilor industriei Uniunii în cursul perioadei de investigație. Au fost reprezentate societăți din toate cele trei categorii: un mare producător, doi producători mijlocii și trei mici producători.
- (62) Pentru a reflecta diferitele situații care ar putea fi întâlnite în Uniune în diferitele state membre, la selectarea eșantionului Comisia a luat în considerare și distribuția geografică, astfel cum se menționează în considerentul 58. Producătorii incluși în eșantion erau situați în Italia, Polonia, Spania și într-o țară din Europa Centrală. Prin urmare, eșantionul a acoperit statele membre în care se realiza aproximativ 90 % din producție.
- (63) În consecință, Comisia a considerat că metodologia aplicată a asigurat faptul că eșantionul este reprezentativ pentru producția Uniunii în ansamblu și, prin urmare, respectă articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază.

⁽⁸⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 917/2011 al Consiliului din 12 septembrie 2011 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de colectare definitivă a taxei provizorii instituite asupra importurilor de plăci de ceramică originare din Republica Populară Chineză (JO L 238, 15.9.2011, p. 1) și Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/2179 al Comisiei din 22 noiembrie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de plăci din ceramică originare din Republica Populară Chineză în urma unei reexaminări efectuate în perspectiva expirării măsurilor în temeiul articolului 11 alineatul (2) din Regulamentul (UE) 2016/1036 al Parlamentului European și al Consiliului (JO L 307, 23.11.2017, p. 25).

- (64) Comisia a invitat părțile interesate să prezinte observații cu privire la eșantionul provizoriu. Întrucât nu s-au primit observații înainte de expirarea termenului, eșantionul provizoriu a fost, prin urmare, confirmat. Eșantionul a fost considerat reprezentativ pentru industria Uniunii.
- (65) În urma confirmării eșantionului, un mic producător din Italia inclus în eșantion a informat Comisia că nu este în măsură să furnizeze un răspuns la chestionar. Ulterior, Comisia a înlocuit această societate cu un alt mic producător din Italia și a informat părțile interesate cu privire la revizuirea eșantionului definitiv.
- (66) După prima revizuire a eșantionului definitiv, societatea nou adăugată a informat Comisia că nici ea nu este în măsură să transmită un răspuns la chestionar. Comisia a revizuit din nou eșantionul definitiv și a înlocuit societatea cu un alt mic producător din Italia. A doua revizuire a eșantionului definitiv a fost comunicată părților interesate.
- (67) Eșantionul definitiv după a doua revizuire a reprezentat 6 % din producția totală estimată a Uniunii și 8 % din totalul vânzărilor industriei Uniunii în cursul perioadei de investigație și a acoperit patru state membre în care era realizată aproximativ 90 % din producția Uniunii. Comisia a considerat că eșantionul definitiv este reprezentativ în ceea ce privește producția și vânzările totale ale Uniunii, distribuția geografică și a luat în considerare fragmentarea industriei Uniunii.
- (68) În urma comunicării constatrilor finale, GT, CGCSA și patru societăți turce (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik și Yurtbay Seramik) au formulat observații cu privire la eșantionul de producători din Uniune. În special, aceștia au susținut că un eșantion reprezentând 6 % din producția Uniunii nu este suficient de reprezentativ. Potrivit GT și Yurtbay Seramik, Comisia ar fi trebuit să examineze toate cele 29 de societăți care au furnizat informații pentru plângere. GT și CGCSA au acuzat Comisia că a manipulat selectarea eșantionului prin selectarea fie a societăților care se confruntau cu dificultăți financiare, fie a societăților care produceau plăci din ceramică de calitate superioară, de exemplu produse artisanale sau pe comandă.
- (69) În plus, potrivit GT, Comisia nu a explicat componența eșantionului, și anume numărul de societăți selectate din fiecare categorie de producători.
- (70) În primul rând, Comisia a observat că niciuna dintre părțile menționate în considerentul 68 nu a prezentat observații cu privire la eșantionul producătorilor din Uniune în termenul aplicabil.
- (71) În plus, Comisia nu era nici obligată, nici în măsură să eșantioneze toți producătorii din Uniune care au furnizat informații pentru plângere ori și-au exprimat sprijinul pentru deschiderea investigației cu privire la această chestiune. Comisia a selectat un eșantion reprezentativ de producători din Uniune „care pot face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil”, în conformitate cu articolul 17 din regulamentul de bază. Pentru a spori caracterul reprezentativ al eșantionului, Comisia a inclus în eșantion un număr dublu de producători din Uniune față de numărul eșantionat în mod normal. Pentru a reflecta fragmentarea industriei Uniunii, unde producătorii mici și mijlocii reprezentau aproximativ jumătate din producția Uniunii în perioada de investigație, astfel cum se explică în considerentul 60, în locul eșantionării celor mai mari trei producători din Uniune conform practicii obișnuite, Comisia a inclus în eșantion șase societăți din cele trei categorii la care se face referire în considerentul 59. În cazul în care Comisia ar fi inclus în eșantion doar cei mai mari trei producători din Uniune, un astfel de eșantion nu ar crește în mod semnificativ în ceea ce privește ponderea producției (de la 6 % la 9 % din producția Uniunii) și nu ar reflecta „cel mai mare volum reprezentativ de producție”, deoarece nu ar lua în considerare fragmentarea industriei Uniunii.
- (72) Comisia a inclus în eșantion o serie de producători din Uniune care puteau face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Comisia a ales cei mai mari producători din fiecare categorie de producători, ținând seama, de asemenea, de distribuția geografică. Numărul producătorilor din Uniune din fiecare categorie a reflectat structura industriei Uniunii cunoscută de Comisie la momentul deschiderii investigației.
- (73) În cele din urmă, Comisia nu a fost de acord cu afirmația GT și CGCSA potrivit căreia ar fi manipulat eșantionul în favoarea societăților care aveau costuri și prețuri mai mari sau a societăților care se confruntau cu dificultăți financiare. Selectarea eșantionului s-a bazat pe criterii obiective și pe informațiile aflate la dispoziția Comisiei la momentul deschiderii investigației. Părțile interesate au avut posibilitatea de a prezenta observații cu privire la selectarea eșantionului, nefiind însă primite observații în termenul stabilit. Comisia a reamintit că afirmațiile ulterioare ale părților nu au fost susținute de niciun element de probă.

- (74) În consecință, toate afirmațiile privind eșantionarea producătorilor din Uniune au fost respinse.

1.4.2. Eșantionarea importatorilor

- (75) Pentru a decide dacă este necesară eșantionarea și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat importatorilor neafiliați să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere.
- (76) Cinci societăți au furnizat informațiile solicitate și au acceptat să fie incluse în eșantion. Una dintre societăți, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, a achiziționat aproape exclusiv produsul care face obiectul investigației originar din India și Turcia de la importatori independenți care acționează în calitate de distribuitori angro. Prin urmare, Comisia a considerat că societatea ar trebui să fie investigată în calitate de utilizator.
- (77) Având în vedere numărul scăzut de răspunsuri de la importatori, Comisia a decis că eșantionarea nu este necesară. Comisia a informat părțile interesate cu privire la decizia sa. Nu s-a primit nicio observație cu privire la acest aspect.

1.4.3. Eșantionarea producătorilor-exportatori din India

- (78) Pentru a decide dacă eșantionarea era necesară și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat tuturor producătorilor-exportatori din India să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere. În plus, Comisia a solicitat Misiunii Permanente a Indiei pe lângă Uniunea Europeană să identifice și/sau să contacteze alți producători-exportatori, dacă există, care ar putea fi interesați să participe la investigație.
- (79) Peste 140 de producători-exportatori din India au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatele (1) și (2) din regulamentul de bază, Comisia a anunțat, printr-o notă la dosarul public din data de 22 decembrie 2021, selectarea unui eșantion preliminar de trei grupuri de producători-exportatori, pe baza celui mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune, exporturi care puteau face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Autoritățile indiene au fost, de asemenea, consultate cu privire la selectarea eșantionului preliminar.
- (80) Trei părți au prezentat observații cu privire la eșantionul preliminar. Două dintre acestea au solicitat includerea lor în eșantion; cu toate acestea, ele nu au contestat faptul că cele trei societăți incluse în eșantionul preliminar constituiau cei mai mari producători-exportatori și nici nu au susținut că includerea lor în locul uneia dintre aceste trei societăți ar îmbunătăți reprezentativitatea eșantionului. Un grup de producători-exportatori neinclus în eșantion a susținut că volumul combinat al vânzărilor Uniunii raportat în formularele de eșantionare în mod individual de către entitățile afiliate din acest grup l-ar califica pentru eșantion, deoarece ar fi clasat în primele trei. Comisia a verificat acest aspect și a confirmat că, într-adevăr, grupul se număra printre cei mai mari trei producători-exportatori. În consecință, Comisia a publicat, la 3 ianuarie 2022, o notă la dosarul public prin care anunța un eșantion revizuit de trei producători-exportatori indieni. Eșantionul revizuit, constituit din grupul Lavish Granito, grupul Icon Granito și grupul Conor Granito, a reprezentat 20 %-25 % din vânzările către Uniunea Europeană în perioada de investigație, exprimate în m², raportate de toate societățile indiene care au prezentat răspunsuri la formularul de eșantionare și între 16,5 % și 20,5 % din importurile de plăci din ceramică din India, exprimate în m², în perioada respectivă. Prin urmare, eșantionul a fost considerat reprezentativ.
- (81) În urma acestei note, grupul de producători-exportatori care a fost inițial inclus în eșantion, dar care a fost exclus din eșantionul revizuit, a solicitat reincluderea în eșantion. Documentele prezentate au inclus cifre revizuite privind exporturile, care au indicat volume ale vânzărilor Uniunii mai mari decât cele raportate inițial în formularul de eșantionare. Partea a susținut că, prin includerea lor în eșantion – fie prin restabilirea eșantionului inițial, fie prin adăugarea acestuia în eșantion ca a patra parte – reprezentativitatea ar fi îmbunătățită. Comisia a respins cererea. Aceasta a observat că cifrele revizuite privind exporturile nu au avut un impact asupra reprezentativității eșantionului și că aceste cifre au fost transmise după termenul limită de transmitere a informațiilor privind eșantionarea. De asemenea, Comisia a observat că adăugarea unei a patra părți la eșantion ar putea împiedica finalizarea investigației în timp util. În consecință, Comisia a confirmat eșantionul într-o notă la dosarul public din 12 ianuarie 2022.

- (82) În urma comunicării constatărilor finale, Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski și Cortina Outlet & Salon Płytek Izabela Awier („Netto și Cortina” sau „Ceramika Netto”⁽⁹⁾), au susținut că Comisia ar fi trebuit să investigheze toți producătorii-exportatori care s-au prezentat. Potrivit societății, complexitatea tehnică a cauzei și structurile complexe ale producătorilor-exportatori cooperanți din India nu au justificat limitarea investigației la un eșantion de societăți.
- (83) Comisia nu a fost de acord. Având în vedere numărul mare de producători-exportatori din India, în temeiul articolului 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia avea dreptul să recurgă la eșantionare. Comisia a selectat un eșantion reprezentativ „care pot face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil”, în conformitate cu articolul 17 din regulamentul de bază. În plus, Ceramika Netto nu a prezentat observații cu privire la eșantionul de producători-exportatori din India în termenul aplicabil. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

1.4.4. Eșantionarea producătorilor-exportatori din Turcia

- (84) Pentru a decide dacă eșantionarea era necesară și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat tuturor producătorilor-exportatori din Turcia să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere. În plus, Comisia a solicitat Reprezentanței Permanente a Turciei pe lângă Uniunea Europeană să identifice și/sau să contacteze alți eventuali producători-exportatori care ar putea fi interesați să participe la investigație.
- (85) Optsprezece (grupuri de) producători-exportatori din Turcia au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluse în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatele (1) și (2) din regulamentul de bază, Comisia a anunțat, printr-o notă la dosarul public din data de 22 decembrie 2021, selectarea unui eșantion preliminar de trei (grupuri de) producători-exportatori, pe baza celui mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune, exporturi care puteau face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Autoritățile din Turcia au fost, de asemenea, consultate cu privire la selectarea eșantionului preliminar.
- (86) Guvernul Turciei, un grup de producători-exportatori turci și două asociații reprezentând interesele producătorilor turci au formulat observații de fond cu privire la eșantionul preliminar. Grupul de producători-exportatori turci a propus ponderea (în loc de m²) drept elementul-cheie pentru clasificarea societăților. Cele patru părți au contestat eșantionul propus inițial și au exprimat îndoieli cu privire la datele prevăzute în unele formulare de eșantionare, precum și la eligibilitatea unora dintre părțile incluse în eșantion. Prin urmare, la 3 ianuarie 2022, Comisia a solicitat clarificarea datelor prevăzute în formularele de eșantionare de către două societăți clasate inițial în primele trei. O societate a efectuat o revizuire minoră a datelor prezentate inițial, însă o altă societate a efectuat o revizuire majoră a datelor respective, ceea ce a dus la scăderea semnificativă a volumului exporturilor. Această corecție a avut un impact asupra clasamentului primelor trei societăți/grupuri. Prin urmare, Comisia a publicat, la 4 ianuarie 2022, o notă la dosarul public prin care anunța un eșantion revizuit de trei producători-exportatori turci. Comisia și-a bazat clasificarea pe m², adică pe unitatea de referință obișnuită în sectorul plăcilor din ceramică. Eșantionul revizuit, constând din Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. și grupul compus din Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. și Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., a reprezentat aproape 51 % din importurile de plăci din ceramică din Turcia, exprimate în m² în perioada de investigație, pe baza informațiilor disponibile în etapa respectivă. Prin urmare, eșantionul revizuit a fost considerat reprezentativ.
- (87) Grupul turc care a formulat observații cu privire la eșantionul inițial și-a reiterat cererile de clasificare în funcție de pondere, ceea ce ar conduce la clasificarea respectivului grup între primele trei și a reiterat disponibilitatea sa de a face parte din eșantion. Nu s-au primit alte observații cu privire la eșantionul revizuit. Comisia nu a identificat niciun argument convingător care să justifice abandonarea unității de referință utilizate în mod normal în sectorul plăcilor din ceramică. Prin urmare, Comisia a confirmat eșantionul într-o notă la dosarul public din 12 ianuarie 2022.

1.5. Examinarea individuală

- (88) Patru grupuri de producători-exportatori din India și cinci grupuri de producători-exportatori din Turcia au solicitat o examinare individuală în temeiul articolului 17 alineatul (3) din regulamentul de bază, transmițând un răspuns la chestionar în termenul stabilit de 30 de zile de la notificarea eșantionului. Comisia a decis că examinarea acestor cereri ar fi fost nejustificat de împovărătoare și ar fi împiedicat finalizarea investigației în timp util. Acest lucru s-a

⁽⁹⁾ În cursul procedurii, cele trei societăți au adus la cunoștința Comisiei faptul că au fuzionat într-o singură societate Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

datorat numărului de cereri, complexității structurii corporative a unor părți solicitante, precum și dimensiunii și complexității eșantionului de producători-exportatori care au făcut obiectul investigației. Prin urmare, cererile de examinare individuală au fost respinse.

- (89) Cu mult după termenul menționat anterior, în august 2022, Ceramika Netto, un importator polonez de plăci din ceramică, a prezentat un document ca anexă la scrisorile de reprezentare a doi producători indieni, prin care se solicita o examinare individuală. Aceste scrisori, care nu sunt însoțite de un răspuns la chestionar, transmise de o parte terță și după șase luni de la expirarea termenului privind cererile de examinare individuală, nu pot fi considerate cereri de examinare individuală în temeiul articolului 17 alineatul (3) din regulamentul de bază. În orice caz, dacă ar fi fost avute în vedere, acestea ar fi fost respinse din aceleași motive ca și cererile prezentate în mod corespunzător, menționate în considerentul 88.

1.6. Cerere de confidențialitate din partea producătorilor din Uniune

- (90) Reclamanții și susținătorii plângerii, reprezentați de CET, au solicitat ca numele lor să rămână confidențiale, în conformitate cu articolul 19 alineatul (1) din regulamentul de bază, de teama represaliilor. CET a constatat că tratamentul confidențial acordat în etapa prealabilă deschiderii investigației ar trebui extins la investigație.
- (91) În acest sens, reclamanții și susținătorii au precizat că există un risc de represalii din partea furnizorilor lor de materii prime situați în special în Turcia, a clienților lor din Uniune care s-au bazat, de asemenea, pe importurile din țările în cauză, precum și a clienților lor din țările în cauză.
- (92) Comisia a examinat cererile și elementele de probă justificative prezentate de fiecare societate în parte. În plus, Comisia a observat că, în cadrul investigației privind importurile de plăci din ceramică originare din Republica Populară Chineză ⁽¹⁰⁾ și al reexaminării ulterioare efectuate în perspectiva expirării măsurilor ⁽¹¹⁾, identitatea producătorilor din Uniune a rămas confidențială.
- (93) Comisia a concluzionat că există riscul de represalii în ceea ce privește patru producători din Uniune incluși în eșantion. Pe această bază, Comisia a acordat un tratament confidențial identității acestor societăți pe parcursul întregii proceduri.
- (94) Dimpotrivă, Comisia a constatat că riscul de represalii nu exista în ceea ce privește producătorul spaniol Azteca Products & Services, S.L.U. În consecință, Comisia a decis să dezvăluie denumirea societății.
- (95) Ar trebui remarcat faptul că cererea de confidențialitate a grupului VIVES a fost considerată nejustificată încă din etapa prealabilă deschiderii investigației (pentru componența grupului VIVES, a se vedea considerentul 101).

1.7. Răspunsurile la chestionar

- (96) Comisia a trimis reclamantului un chestionar pentru furnizarea macroindicatorilor industriei Uniunii și a solicitat celor șase producători din Uniune incluși în eșantion, celor trei grupuri de producători-exportatori din India și celor trei grupuri de producători-exportatori din Turcia să completeze chestionarele relevante. Întrucât s-a renunțat la eșantionarea importatorilor neafiliați, toți importatorii neafiliați și toți utilizatorii au fost invitați să completeze chestionarele respective.
- (97) Chestionarele pentru producătorii din Uniune, importatorii neafiliați, utilizatorii, producătorii-exportatori din India și producătorii-exportatori din Turcia au fost puse la dispoziție online ⁽¹²⁾ în ziua deschiderii investigației.
- (98) Comisia a primit răspunsuri la chestionar de la cei șase producători din Uniune incluși în eșantion, de la reclamant, de la trei importatori, de la un utilizator, de la cele trei grupuri de producători-exportatori din India incluse în eșantion și de la cele trei grupuri de producători-exportatori din Turcia incluse în eșantion.

⁽¹⁰⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 917/2011.

⁽¹¹⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/2179.

⁽¹²⁾ <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2559>

- (99) În urma unei analize inițiale a răspunsurilor la chestionar transmise de importatori, Comisia a solicitat informații cu privire la relația lor potențială cu producătorii din India și Turcia. Un importator a confirmat că are calitatea juridică de asociat al unui producător de plăci din ceramică din India. Prin urmare, acesta nu putea fi considerat un importator neafiliat. Ulterior, Comisia nu a luat în considerare răspunsul său la chestionar.

1.8. Vizite de verificare

- (100) Comisia a căutat și a verificat toate informațiile pe care le-a considerat necesare pentru o determinare provizorie a dumpingului, a prejudiciului generat de acesta și a interesului Uniunii. Vizitele de verificare efectuate în temeiul articolului 16 din regulamentul de bază s-au desfășurat la sediile următoarelor societăți:

Producători din Uniune și comercianții lor afiliați, precum și reclamantul

- patru producători din Uniune incluși în eșantion și, după caz, comercianții lor afiliați, cărora li s-a acordat tratament confidențial, astfel cum se explică în secțiunea 1.6.;
- Azteca Products & Services, S.L.U. și comerciantul său afiliat Kerstone, S.L., ambele cu sediul în Alcora (Castellón), Spania;
- Asociația Producătorilor Europeni de Plăci din Ceramică, Bruxelles, Belgia.

Producători-exportatori din India

- Icon Granito Limited și societățile afiliate, Morbi, India („grupul Icon”);
- Conor Granito Limited și societățile afiliate, Morbi, India („grupul Conor”);
- Lavish Granito Limited și societățile afiliate, Morbi, India („grupul Lavish”).

Producători-exportatori din Turcia ⁽¹³⁾

- Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. și societățile afiliate, Uşak și Istanbul, Turcia („grupul Hitit”);
- Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. și societățile afiliate, Istanbul, Bilecik și Söke, Turcia („grupul Bien & Qua”);
- Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. și societățile afiliate, Bozüyük și Istanbul, Turcia („grupul Vitra”).

- (101) Comisia a efectuat, de la distanță, verificări încrucișate („VLD”) ale următoarelor părți:

Producători din Uniune și comercianții lor afiliați

- Ceramica Vives S.A. și Ferraes Ceramica S.A. și comercianții lor afiliați Vives Azulejos y Gres S.A. și Arcana Ceramica S.A., toți situați în Alcora (Castellón), Spania („grupul VIVES”).

Utilizator

- OBI Group Holding SE & Co. KGaA, Wermelskirchen, Germania.

Comercianți afiliați producătorilor-exportatori din Turcia

- Vitra Fliesen GmbH & Co. KG, Merzig, Germania;
- V&B Fliesen GmbH, Merzig, Germania.

1.9. Perioada de investigație și perioada examinată

- (102) Investigația privind dumpingul și prejudiciul a acoperit perioada cuprinsă între 1 iulie 2020 și 30 iunie 2021 („perioada de investigație”). Examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2018 și sfârșitul perioadei de investigație („perioada examinată”).

⁽¹³⁾ Din motive organizatorice, vizita de verificare a unor societăți afiliate a avut loc la sediul entității de producție.

- (103) Grupul Bien & Qua și CGCSA au contestat perioada de investigație aleasă de Comisie. Aceștia au susținut că perioada nu este „destul de apropiată” sau „neîntârziată” față de data deschiderii procedurii, astfel cum se prevede la articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază. De asemenea, aceștia au susținut că pandemia de COVID-19 a transformat anul 2020 într-unul fără precedent, caracterizat de o volatilitate semnificativă a pieței și, prin urmare, nereprezentativ ca atare în scopul stabilirii obiective a dumpingului și a prejudiciului. Din aceste motive, potrivit grupului Bien & Qua, Comisia ar fi trebuit să aleagă perioada cuprinsă între 1 octombrie 2020 și 30 septembrie 2021 ca perioadă de investigație și perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2017 și 30 septembrie 2021 ca perioadă examinată.
- (104) Articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază nu impune o perioadă care să fie „neîntârziată”; acesta prevede că perioada de investigație aleasă de Comisie acoperă în mod normal o perioadă „de cel puțin șase luni imediat anterioară inițierii procedurii”. Alegerea de către Comisie a perioadei de investigație a fost în deplină conformitate cu această dispoziție. Comisia a avut în vedere impactul pandemiei de COVID-19 pentru această investigație (în special, a se vedea secțiunea 5.2.5 din prezentul regulament). În acest sens, Comisia a constatat că grupul Bien & Qua nu a furnizat nicio dovadă cu privire la motivul pentru care perioada sugerată ar fi condus la constatări mai adecvate, fiind în special atât de afectat și de volatilitatea pieței cauzată de pandemia de COVID-19. Afirmările au fost respinse.
- (105) În urma comunicării constatărilor finale, două părți interesate turce, Yurtbay Seramik și Sogutsen Seramik, au reiterat faptul că, în contextul stabilirii perioadei de investigație, Comisia nu a ales o perioadă suficient de apropiată de data deschiderii investigației și, prin urmare, nu a examinat cele mai recente date disponibile.
- (106) Această afirmație a fost deja abordată (a se vedea considerentele 103 și 104). Întrucât părțile nu au prezentat argumente noi, Comisia a confirmat respingerea afirmației.

1.10. Neînstituirea de măsuri provizorii

- (107) În conformitate cu articolul 7 alineatul (1) din regulamentul de bază, termenul pentru instituirea de măsuri provizorii a fost 12 august 2022. La 15 iulie 2022, în conformitate cu articolul 19a alineatul (2) din regulamentul de bază, Comisia a informat părțile interesate cu privire la intenția sa de a nu institui măsuri provizorii și a oferit părților interesate posibilitatea de a prezenta informații suplimentare și/sau de a fi audiate. Un grup de producători-exportatori turci a reiterat cererea sa de examinare individuală și efectele potențiale pe care măsurile le-ar putea avea asupra investițiilor sale în Uniune. Un importator a depus o cerere de examinare individuală a partenerilor săi comerciali din India (a se vedea considerentul 89). Același importator a prezentat, de asemenea, în cadrul unei audieri, detalii suplimentare privind modelul său de afaceri și impactul măsurilor potențiale asupra activităților sale. În plus, Comisia a organizat o audiere privind definiția produsului cu un producător-exportator indian.
- (108) Întrucât nu au fost instituite măsuri antidumping provizorii, nu a fost efectuată nicio înregistrare a importurilor.

1.11. Procedura ulterioară

- (109) Comisia a continuat să caute și să verifice toate informațiile pe care le-a considerat necesare pentru constatările sale finale.
- (110) În urma analizei datelor colectate și verificate, Comisia a informat grupul Bien & Qua cu privire la intenția sa de a aplica datele disponibile anumitor părți din răspunsurile lor la chestionar, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. Comisia a oferit societății posibilitatea de a prezenta observații. Motivele pentru aplicarea datelor disponibile și observațiile prezentate de societate sunt abordate în secțiunea 3.2.1 din prezentul regulament.
- (111) În procesul de formulare a constatărilor sale definitive, Comisia a luat în considerare observațiile prezentate de părțile interesate.
- (112) La 28 octombrie 2022, Comisia a comunicat tuturor părților interesate faptele și considerațiile esențiale pe baza cărora intenționa să instituie o taxă antidumping definitivă la importurile de plăci din ceramică originare din India și Turcia („comunicarea constatărilor finale”). tuturor părților li s-a acordat o perioadă în care să poată prezenta observații cu privire la comunicarea constatărilor finale.

- (113) Un producător-exportator din Turcia inclus în eşantion a primit o clarificare cu privire la comunicarea constatărilor sale finale, întrucât o eroare materială în una dintre părțile comunicării a avut ca rezultat o contradicție cu un alt element al comunicării constatărilor. Un producător-exportator din Turcia inclus în eşantion și doi producători-exportatori din India incluși în eşantion au primit comunicări suplimentare ale constatărilor finale. În plus, întrucât unele dintre observațiile primite în urma comunicării constatărilor finale au condus la o revizuire a marjelor de dumping, de subcotare și de prejudiciu, precum și a constatărilor Comisiei privind prejudiciul și legătura de cauzalitate, la 5 decembrie 2022, Comisia a trimis tuturor părților interesate o comunicare suplimentară a constatărilor parțiale („comunicarea suplimentară a constatărilor parțiale”).
- (114) În urma comunicării constatărilor finale și a prezentării suplimentare de informații, s-au primit observații din partea tuturor producătorilor-exportatori incluși în eşantion, a mai multor producători-exportatori neincluși în eşantion din ambele țări în cauză, din partea guvernului Turciei, a guvernului Indiei („GI”), a reclamantului și a trei importatori din Uniune. Comisia a organizat audieri cu doi producători-exportatori din Turcia incluși în eşantion, cu o serie de producători-exportatori din Turcia neincluși în eşantion și cu asociația acestora, cu GT, cu cei trei producători-exportatori din India incluși în eşantion, cu un grup de producători-exportatori din India neincluși în eşantion, cu GI și cu un importator din Uniune. Consilierul-auditor a organizat o audiere cu Ceramika Netto.

2. PRODUSUL CARE FACE OBIECTUL INVESTIGAȚIEI, PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR

2.1. Produsul care face obiectul investigației

- (115) Produsul care face obiectul investigației este reprezentat de plăci și dale din ceramică pentru pavaj sau pentru acoperit pereții; cuburi din ceramică pentru mozaic și articole similare, indiferent dacă sunt pe un suport sau nu; ceramică de finisaj, încadrat în prezent la codurile NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 și 6907 40 00 („produsul care face obiectul investigației”).
- (116) Plăcile din ceramică sunt dale din material ceramic utilizate în spații interioare și exterioare pentru a acoperi podelele și pereții (inclusiv blaturile etc.). Plăcile din ceramică au dimensiuni diferite, variind de la mozaicuri până la plăci de mari dimensiuni cu latura de cel puțin 3 metri. Suprafața lor poate fi netedă, șlefuită mecanic, rugoasă sau în relief pentru scopuri speciale (de exemplu, plăci tactile, plăci antiderapante). Plăcile din ceramică pot fi smălțuite, nesmălțuite sau decorate în corpul ceramic cu amestecuri speciale. Smălțurile sunt amestecuri de diverse materiale și elemente compozite (sticlă, caolin, nisip silicios, oxizi, pigmenți coloranți etc.) și conferă plăcilor din ceramică proprietăți estetice și tehnice pe care corpul nu le poate oferi în măsura necesară. Plăcile din ceramică pot fi rectificat sau n rectificat. Rectificarea este un proces de șlefuire mecanică precisă a marginilor după ardere.
- (117) Corpul unei plăci din ceramică este produs în principal dintr-un amestec de argile, feldspat, nisipuri, carbonați și caolin. Amestecul de materii prime este supus procesului de măcinare uscată sau umedă. Amestecul supus procesului de măcinare umedă este apoi uscat prin pulverizare pentru a reduce gradul de umiditate. Materiile prime măcinate sunt amestecate într-o pastă omogenă. Plăcile sunt formate din această pastă prin presare uscată sau extrudare. Corpul format al unei plăci este apoi uscat în aparate orizontale sau verticale de uscat. După această etapă pot fi aplicate smălțuri. În cele din urmă, plăcile sunt arse într-un cuptor. Procesul de ardere are trei etape: preîncălzire, ardere și răcire. După ardere se efectuează un tratament suplimentar, cum ar fi șlefuirea sau rectificarea.
- (118) Standardul european EN 14411, care prevede definiții, clasificare, caracteristici și criterii de marcare, împarte plăcile din ceramică în grupe în funcție de rata lor de absorbție a apei și de procesul de modelare. Printre caracteristicile tehnice ale acestora se numără rezistența mecanică și rezistența la abraziune.

2.2. Produsul în cauză

- (119) Produsul în cauză este produsul care face obiectul investigației, originar din India și Turcia („produsul în cauză”).

2.3. Produsul similar

- (120) Investigația a arătat că următoarele produse au aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază, precum și aceleași utilizări principale:
- produsul în cauză atunci când este exportat către Uniune;
 - produsul care face obiectul investigației, fabricat și vândut pe piața internă a țărilor în cauză și
 - produsul care face obiectul investigației, fabricat și vândut în Uniune de către industria Uniunii.

- (121) Prin urmare, Comisia a decis că produsele respective sunt produse similare în sensul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază.

2.4. Afirmații cu privire la definiția produsului

- (122) O serie de producători indieni și asociațiile acestora, consiliul și asociația din India, au formulat mai multe afirmații cu privire la definiția produsului. Părțile au solicitat ca plăcile cu strat dublu, dalele de mari dimensiuni, plăcile speciale (plăci cu grad ridicat de luciu, plăci de mare grosime, plăci sculptate și plăci cu suprafață granulară) și plăcile fabricate cu ajutorul unei role de presare să fie excluse din definiția produsului care face obiectul investigației și ca, în ceea ce privește plăcile pentru acoperit pereții, doar plăcile arse o singură dată să rămână în definiția produsului. Un producător-exportator și-a reiterat cererea de excludere a plăcilor de mari dimensiuni în cursul unei audieri organizate după ce Comisia a informat părțile că nu va institui măsuri provizorii.
- (123) CET a susținut că definiția plăcilor din ceramică prevăzută în standardul internațional ISO 13006:2018 ar trebui utilizată pentru a stabili dacă un anumit tip de plăci din ceramică intră în domeniul de aplicare al prezentei investigații. Potrivit standardului, plăcile din ceramică sunt definite ca „plăci subțiri fabricate din argile și/sau alte materii prime anorganice, utilizate în general pentru acoperirea podelelor și pereților, modelate de obicei prin extrudare (A) sau presare (B) la temperatura camerei, însă pot fi realizate și prin alte procedee (C), apoi uscate și ulterior arse la o temperatură suficientă pentru a dezvolta proprietățile necesare”. Reclamantul a susținut că această definiție acoperă diferite tipuri de plăci din ceramică având aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază și aceleași utilizări de bază. În ceea ce privește utilizarea, CET a susținut că definiția permite alte utilizări decât acoperirea podelelor și a pereților.
- (124) Consiliul și asociația și producătorii-exportatori din India au susținut că plăcile din ceramică cu latura minimă de 120 cm („plăci mari”) ar trebui să fie excluse din definiția produsului. Părțile au susținut că plăcile mari au fost fabricate utilizând un proces de producție și echipamente diferite, au înregistrat diferențe în materie de costuri de producție, prețuri, aplicații finale, percepția consumatorului și parametri tehnici, de exemplu greutatea unei plăci mari pe metru pătrat a fost mai mare decât greutatea unei plăci standard. Părțile au susținut că plăcile mari în cauză nu au fost utilizate pentru acoperirea podelelor sau a pereților.
- (125) În ceea ce privește procesul de producție, o serie de producători-exportatori indieni au susținut că plăcile din ceramică fabricate utilizând tehnologia presei cu role ar trebui excluse. Părțile au explicat că această tehnologie a fost utilizată pentru a produce plăci din ceramică de dimensiuni mari. Prin urmare, s-a înțeles că aceste părți au solicitat de asemenea în mod efectiv excluderea plăcilor mari. Un producător-exportator indian, Lioli Ceramica Private Limited („Lioli”), a susținut totodată că societățile care fabrică plăci mari nu produceau, în mod normal, plăci standard. Acesta a adăugat că diferențele în procesul de producție constau în amestecul de materii prime utilizate, temperatura mai ridicată la care erau arse plăcile mari, adăugarea de plase pe spatele plăcilor mari și presiunea la care erau ambalate plăcile mari.
- (126) În plus, Lioli a susținut că plăcile mari au caracteristici fizice, chimice și tehnice diferite, canale de distribuție diferite și că nu se află în concurență și nu sunt interschimbabile cu plăcile standard. Această societate producea plăci mari utilizate în principal pentru blaturi de bucătărie sau instalații sanitare. Societatea a susținut că astfel de plăci ar putea fi utilizate pentru acoperirea podelelor și a pereților. Cu toate acestea, plăcile standard nu puteau fi utilizate ca blaturi sau dulapuri pentru baie. Astfel, lipsa caracterului interschimbabil și concurențial în raport cu plăcile standard. Potrivit societății, plăcile mari și plăcile standard erau vândute prin diferite canale de vânzare – magazinele care vindeau blaturi nu ofereau plăci standard și nu toate magazinele care ofereau plăci standard vindeau și blaturi. În ceea ce privește caracteristicile fizice, producătorul-exportator a subliniat dimensiunile și grosimea plăcilor mari, care erau mai mari decât în cazul plăcilor standard; aspectul diferit al suprafeței, odată acoperit cu plăci mari în loc de plăci standard; precum și adăugarea de plase pe spatele plăcilor mari care permit montarea acestora. În ceea ce privește caracteristicile chimice și tehnice, societatea a susținut că plăcile mari trebuie să fie testate deoarece intră în contact cu produsele alimentare; acestea au un coeficient mai mic de absorbție a apei și o rezistență mai mare la abraziune și zgârieturi.
- (127) În plus față de argumentele descrise în considerentele 125 și 126, producătorul-exportator indian a susținut în cadrul unei audieri că plăcile mari necesită alte tipuri de depozitare și manipulare, mașini de tăiat, metode de montare, instrumente și profesioniști implicați în comparație cu plăcile mici. În cele din urmă, partea interesată a reamintit că plângerea nu conținea nicio dovadă a dumpingului în ceea ce privește plăcile mari din India.

- (128) Reclamantul a susținut că plăcile mari au fost produse în Uniune în cantități suficiente și că ar fi incorect să se presupună că plăcile mari din India nu sunt comparabile cu cele produse de industria Uniunii. În fapt, producătorii din Uniune au fost cei care au fabricat pentru prima dată plăci mari și le-au introdus pe piață. Dimensiunea unei plăci în sine nu a avut un impact asupra caracteristicilor sale chimice și tehnice. În fapt, compoziția chimică a plăcilor mari din porțelan era comparabilă cu cea a altor plăci din porțelan. Caracteristicile tehnice precum coeficientul de absorbție a apei, rezistența și durabilitatea nu au fost cuprinse în definiția plăcilor din ceramică prevăzută în ISO 13006:2018. Coeficientul de absorbție a apei era însă una dintre caracteristicile care determină diferitele tipuri de plăci din ceramică – plăci din porțelan cu un coeficient de absorbție a apei mai mic de 0,5 %. O placă mică din porțelan avea un coeficient de absorbție a apei similar unei plăci mari din porțelan. De asemenea, reclamantul a susținut că sugestia potrivit căreia doar plăcile mari trebuie să fie testate deoarece intră în contact cu produsele alimentare era greșită. Potrivit CET, chiar și plăcile mai mici din porțelan utilizate, de exemplu, în bucătăriile industriale sau în unitățile de producție alimentară, necesitau niveluri similare de igienă și siguranță. În cele din urmă, CET a susținut că procesul de producție, și anume presa cu role utilizată pentru plăci mari în comparație cu presa hidraulică utilizată pentru plăci standard, nu a modificat caracteristicile fizice, chimice și tehnice de bază ale produsului final.
- (129) Investigația a confirmat că în Uniune au fost produse și plăci mari. În fapt, doi dintre producătorii din Uniune incluși în eșantion au fabricat astfel de plăci. Prin urmare, plăcile mari importate din India erau în concurență cu plăcile fabricate de industria Uniunii. În acest sens, tipurile de produse definite în scopul prezentei investigații au luat în considerare, printre altele, caracteristici precum dimensiunea suprafeței de lucru și coeficientul de absorbție a apei. O astfel de definiție a tipurilor de produse a prevăzut o comparație echitabilă și a asigurat faptul că plăcile mari nu erau comparate cu plăcile din ceramică de dimensiuni mai mici. Includerea dimensiunii suprafeței de lucru în determinarea tipurilor de produse a asigurat totodată luarea în considerare a oricărui diferențe în ceea ce privește costul de producție între tehnologiile care utilizează presa cu role și cele care utilizează presa hidraulică. În ceea ce privește lipsa elementelor de probă privind dumpingul, Comisia a considerat că plângerea conținea suficiente elemente de probă *prima facie* privind importurile care au făcut obiectul unui dumping ale produsului în cauză originar din India. În consecință, Comisia a respins afirmația.
- (130) În urma comunicării constatărilor finale, Lioli și-a reiterat cererea de excludere a plăcilor mari, și anume a plăcilor fabricate utilizând procesul de producție cu role de presare. Societatea a reamintit că producția de plăci mari a inclus o etapă suplimentară – adăugarea de plase pe spatele acestora. În plus, societatea a transmis un articol de cercetare, care a prezentat rezultatele testării plăcilor mari. Cercetările au arătat, printre altele, că, în cazul plăcilor mari, coeficientul de absorbție a apei a fost mai mic de 0,1 %.
- (131) GI și șaisprezece producători-exportatori din India au susținut excluderea plăcilor mari în scopul unei comparații echitabile.
- (132) CET și-a reiterat opoziția și argumentele împotriva excluderii plăcilor mari din definiția produsului.
- (133) Comisia a reamintit că plăcile mari prezintă caracteristici fizice, chimice și tehnice similare cu alte tipuri de plăci din ceramică. În plus, în Uniune erau produse plăci mari, inclusiv de către doi producători din Uniune incluși în eșantion. În fapt, cercetarea citată de Lioli a vizat plăcile mari fabricate de trei producători din Italia și Spania. Aceasta nu a dovedit că plăcile mari produse în India nu erau comparabile cu plăcile mari produse în Uniune. În acest sens, Comisia a asigurat o comparație echitabilă, deoarece a inclus dimensiunea de lucru a plăcilor din ceramică în definiția tipurilor de produse. În consecință, Comisia a confirmat respingerea acestei cereri de excludere.
- (134) Asociațiile și producătorii din India au susținut că plăcile cu strat dublu ar trebui excluse din definiția produsului. Plăcile cu strat dublu erau produse prin îmbinarea a două straturi. Stratul superior conținea pigmenți și avea o grosime de aproximativ 3-4 mm. Stratul inferior cuprindea corpul de bază. Potrivit părților, plăcile cu strat dublu erau mai groase decât plăcile normale pentru pardoseală, necesitau întreținere redusă, erau extrem de durabile, de calitate superioară și vândute la prețuri mai mari.
- (135) În ceea ce privește această afirmație, CET a susținut că părțile nu au furnizat niciun element care să sugereze că plăcile cu strat dublu nu au aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază ca alte plăci. Reclamantul a subliniat, de asemenea, că plăcile cu strat dublu se încadrează în definiția plăcilor din ceramică prevăzută de ISO 13006:2018. În cele din urmă, CET a subliniat că, în ceea ce privește grosimea, plângerea descria produsul ca „*variind de la aproximativ*

3 mm în cazul anumitor plăci din ceramică pentru acoperirea pereților până la 20-30 mm în cazul plăcilor extrudate din ceramică utilizate pentru pardoseli înălțate sau pentru pardoseli groase”⁽¹⁴⁾, incluzând astfel plăcile din ceramică cu o grosime mai mare în definiția produsului care face obiectul plângerii.

- (136) Afirmația a fost respinsă. Plăcile din ceramică cu strat dublu erau fabricate din aceleași materii prime, utilizau aceleași procese de producție ca și alte plăci din ceramică și, prin urmare, aveau aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază ca și alte plăci. În funcție de utilizarea finală, grosimea (și alte criterii) poate varia și toate plăcile din ceramică, indiferent de grosime, au fost incluse în domeniul de aplicare al investigației, astfel cum este definit în avizul de deschidere. Faptul că plăcile cu strat dublu erau fabricate prin îmbinarea a două straturi de plăci, fiind astfel mai groase decât majoritatea plăcilor standard și oferind mai multă rezistență și durabilitate, având un caracter adecvat în mod special pentru zonele cu trafic intens, nu justifica o excludere. Utilizarea lor finală, de acoperire a podelelor, era aceeași cu cea a altor plăci din ceramică, prezentând caracteristici comune și fiind interschimbabile, clientul putând opta pentru una sau pentru cealaltă.
- (137) Consiliul și asociația și producătorii-exportatori din India au susținut în continuare că anumite plăci speciale, cum ar fi plăcile cu grad ridicat de luciu, plăcile de mare grosime, plăcile sculptate și plăcile cu suprafață granulară (așa-numitul „finisaj granulat”), ar trebui să fie excluse din definiția produsului, deoarece costul lor de producție și, ulterior, prețul lor de vânzare au fost mai mari în comparație cu alte plăci din ceramică. Diferența de cost și de preț a fost determinată de utilizarea unor materii prime suplimentare. Părțile au susținut în continuare că plăcile cu finisaj granulat au caracteristici diferite față de alte plăci, deoarece ascund murdăria și sunt rezistente la alunecare. În plus, procesul de fabricare a plăcilor cu finisaj granulat era unic și avansat, astfel cum au susținut producătorii indieni.
- (138) Reclamantul a susținut că plăcile speciale respective se încadrează în definiția plăcilor din ceramică prevăzută în ISO 13006:2018. Principala diferență dintre plăcile speciale și alte plăci consta în structura lor. De exemplu, finisajul granulat era aplicat după ce corpul plăcii era deja produs. Prin urmare, structura specială nu a modificat caracteristicile fizice, chimice și tehnice de bază ale plăcilor. În plus, adăugarea unei alte materii prime a avut un efect marginal asupra costului de producție. În cele din urmă, aceste plăci speciale erau fabricate, de asemenea, de industria Uniunii, aflându-se prin urmare în concurență directă și cauzând un prejudiciu producătorilor din Uniune. Procesul de producție era bine cunoscut de industria Uniunii, fiind inclus în mod specific în plângere⁽¹⁵⁾.
- (139) Afirmația a fost respinsă. Plăcile cu finisaj granulat au aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază ca și alte plăci. Părțile nu au furnizat nicio dovadă în sens contrar. Plăcile cu finisaj granulat aveau, de asemenea, un caracter interschimbabil cu alte plăci; structura lor specială le poate conferi un caracter deosebit de adecvat pentru anumite utilizări, cum ar fi pardoselile de bucătărie, datorită proprietăților lor antiderapante, dar aceste utilizări au fost aceleași ca și în cazul altor plăci.
- (140) În urma comunicării constatărilor finale, șaisprezece producători-exportatori din India și-au reiterat cererea de excludere a plăcilor cu suprafață granulară (și anume plăcile cu finisaj granulat) pe baza afirmației lor potrivit căreia în Uniune nu exista o capacitate de producție suficientă pentru plăcile din ceramică cu un astfel de finisaj.
- (141) Comisia a observat că societățile nu au furnizat niciun element de probă cu privire la presupusa capacitate insuficientă de producție de plăci cu finisaj granulat în Uniune. Afirmația a fost respinsă.
- (142) În cele din urmă, producătorii, consiliul și asociația din India au susținut că definiția produsului ar trebui să fie limitată la plăcile arse o singură dată în ceea ce privește plăcile pentru acoperirea pereților. Părțile au susținut că plăcile pentru acoperirea pereților arse de două ori constituiau un produs de calitate superioară ce presupune materii prime mai bune și costuri de producție mai ridicate.
- (143) Reclamantul a susținut că plăcile pentru acoperirea pereților arse de două ori se încadrează în definiția plăcilor din ceramică prevăzută în ISO 13006:2018. Potrivit acestuia, calitatea materiilor prime nu constituie un motiv legitim de excludere. Dimpotrivă, plăcile pentru acoperirea pereților arse de două ori fabricate de producătorii-exportatori din India și exportate în Uniune se aflau în concurență directă cu astfel de plăci produse de industria Uniunii și, prin urmare, era necesar ca acestea să fie păstrate în definiția produsului. CET a subliniat că producătorii din Uniune incluși în eșantion fabricau plăci pentru acoperirea pereților arse de două ori.

⁽¹⁴⁾ Rezumatul plângerii, p. 1.

⁽¹⁵⁾ Anexele 5 și 20 la plângere.

- (144) Comisia a constatat că plăcile pentru acoperirea pereților arse de două ori, fabricate de producătorii-exportatori din India, nu erau diferite de cele produse de industria Uniunii în ceea ce privește caracteristicile lor fizice, chimice și tehnice de bază și utilizarea lor. În plus, definiția tipurilor de produse a făcut distincție între plăcile arse o dată și plăcile arse de două ori, asigurând astfel o comparație echitabilă. În consecință, afirmația a fost respinsă.
- (145) Pe lângă excluderile din definiția produsului de mai sus, producătorii indieni, inclusiv două dintre societățile incluse în eșantion, au sugerat că definiția tipurilor de produse în scopul unei comparații echitabile ar trebui să ia în considerare coeficientul de absorbție a apei, procesul de fabricație (prese cu role sau hidraulice), lățimea, lungimea, grosimea, tipul de acoperire (smălțuită sau nesmalțuită), tipul de luciu (lucioasă, cu grad ridicat de luciu, mată sau granulată), finisarea suprafeței (șlefuită sau neșlefuită).
- (146) Potrivit constatărilor Comisiei, coeficientul de absorbție a apei, lățimea și lungimea având în vedere dimensiunea, grosimea, luciul și șlefuirea suprafeței de lucru au fost deja reflectate în definiția tipurilor de produse. Întrucât tehnologia vizând presa cu role a fost utilizată la fabricarea plăcilor mari, caracteristica dimensiunii suprafeței de lucru a permis în mod implicit separarea celor două procese de producție. De asemenea, Comisia a luat în considerare colorarea corpului plăcii, rectificarea și rezistența în baza unui standard de calitate echivalent ISO 13006:2018. Comisia a considerat că aceste caracteristici erau suficiente pentru a reflecta diferențele în ceea ce privește costurile și prețurile între diferitele tipuri de produse și pentru a asigura astfel o comparație echitabilă. Prin urmare, Comisia a respins propunerea de revizuire a definiției tipurilor de produse.
- (147) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Conor a reiterat afirmația menționată la considerentul 145, în special susținând faptul că, în ceea ce privește Comisia, aceasta a considerat în mod eronat că diferența dintre costul și prețul de vânzare al produselor nu face distincție în raport cu modificarea caracteristicilor fizice ale produselor smălțuite. Constatarea Comisiei potrivit căreia ajustările în ceea ce privește caracteristicile fizice erau suficiente pentru a reflecta diferențele în materie de costuri și prețuri între diferitele tipuri de produse și pentru a asigura astfel o comparație echitabilă nu ar fi susținut de faptele prezentate de grupul Conor în observațiile lor către Comisie. Prin urmare, aceasta a susținut că respingerea NCP-ului sugerat pentru grupul Conor este nejustificată și incompatibilă cu articolul 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază.
- (148) Afirmația a fost respinsă. Comisia nu a putut stabili, pe baza costului de producție raportat de grupul Conor, existența unei diferențe semnificative de fond în ceea ce privește costurile de producție pentru produsele „mate”, „lucioase” sau „granulate”. În plus, afirmația reiterată a grupului Conor nu a fost coroborată în continuare cu nicio analiză suplimentară care să o susțină. Din motive de confidențialitate, detalii suplimentare privind raționamentul Comisiei cu privire la acest punct au fost transmise numai grupului Conor.
- (149) În urma comunicării constatărilor finale, Serapool Porselen, un producător turc de plăci din ceramică, a solicitat informații cu privire la definiția produsului și a susținut că plăcile pentru piscine ar trebui excluse. Societatea a susținut că plăcile pentru piscine au un coeficient mai scăzut de absorbție a apei (0,3 %-0,5 %) decât alte plăci din porțelan (0,5 %), sunt fabricate la comandă pentru clienți care iau decizii bazate pe calitate și design și nu pe preț, sunt vândute prin diferite canale de distribuție (de exemplu, contactul direct cu clientul fără implicarea distribuitorilor angro) și au proprietăți speciale (acoperire care împiedică formarea bacteriilor, nivel sporit de rezistență și durabilitate).
- (150) Comisia a observat că, astfel cum se specifică în secțiunea 2 din avizul de deschidere, termenul pentru transmiterea informațiilor privind definiția produsului, inclusiv orice cerere de excludere, era de 10 zile de la deschiderea procedurii, și anume 23 decembrie 2021. Serapool Porselen și-a prezentat cererea la 9 noiembrie 2022, adică după zece luni și jumătate de la expirarea termenului. În acest stadiu al investigației, Comisia nu a fost în măsură să evalueze dacă plăcile pentru piscine prezintă astfel de caracteristici distincte care ar justifica o excludere din definiția produsului. Cu toate acestea, investigația a relevat faptul că plăcile din porțelan fabricate de producătorii din Uniune incluși în eșantion au un coeficient de absorbție a apei mai mic de 0,5 %. Prin urmare, argumentul referitor la diferențele în materie de coeficient de absorbție a apei între plăcile pentru piscine și alte plăci din porțelan nu a putut fi acceptat. În plus, excluderea plăcilor pe baza utilizării lor potențiale, mai degrabă decât pe baza unor proprietăți sau caracteristici specifice, ar face ca măsurile să fie susceptibile de circumvenție. În consecință, Comisia a clarificat faptul că plăcile pentru piscine fac obiectul investigației și a respins cererea de excludere a acestora din definiția produsului.

3. DUMPINGUL

3.1. India

3.1.1. Valoarea normală

- (151) Comisia a examinat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă pentru fiecare producător-exportator inclus în eșantion a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor de produs similar pe piața internă către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor sale la export ale produsului în cauză în Uniune în cursul perioadei de investigație. Pe această bază, vânzările totale ale fiecărui producător-exportator de produs similar inclus în eșantion pe piața internă au fost reprezentative.
- (152) Comisia a identificat apoi tipurile de produs vândute pe piața internă, care au fost identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export în Uniune. În acest scop, Comisia a exclus tranzacțiile de calitate substandard din vânzările pe piața internă utilizate pentru evaluarea valorii normale. În cursul procesului de producție, după controlul vizual al calității, producătorii-exportatori consideră plăcile din ceramică de calitate inferioară ca fiind de calitate „substandard”. Aceste plăci care nu corespund standardelor sunt vândute pe piața internă la prețuri reduse semnificativ, în timp ce numai plăcile de calitate superioară sunt vândute către Uniune. Pentru a efectua o comparație echitabilă cu prețul practicat în Uniune, în calculul valorii normale au fost incluse numai vânzările de calitate superioară pe piața internă. Toți producătorii-exportatori incluși în eșantion au vândut plăci de calitate substandard pe piața internă, în timp ce către Uniune au vândut numai plăci de calitate superioară pentru export.
- (153) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Conor a susținut în această privință că, *suo moto*, Comisia a decis să adauge calitatea produsului ca parametru pentru comparație, fără a o considera o caracteristică NCP în orice etapă a procedurii. Prin urmare, aplicarea de către Comisie a metodologiei NCP ar fi invalidată, deoarece modificările NCP propuse de grupul Conor au fost respinse (a se vedea secțiunea 2.4 de mai sus), în timp ce o caracteristică fizică ce nu a fost propusă de nicio parte interesată a fost inclusă în metodologia de efectuare a unei comparații în temeiul articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază.
- (154) Această afirmație a trebuit să fie respinsă. Comisia a aflat doar în timpul verificărilor din India că produsele de calitate substandard au fost vândute în cantități deloc nesemnificative pe piața internă, în timp ce astfel de plăci nu au fost exportate. În baza inspecției vizuale, funcționarii Comisiei de la fața locului în India au putut stabili că plăcile substandard erau de o calitate în mod clar inferioară plăcilor standard. Prețurile facturate pentru astfel de vânzări erau, în general, mai mici decât prețurile pentru vânzările tipurilor de produse corespunzătoare de calitate standard. Astfel de vânzări au putut fi identificate în mod clar pe facturile de vânzare pe piața internă. Menținerea acestor vânzări substandard în cadrul vânzărilor pe piața internă utilizate pentru evaluarea valorii normale ar fi în contradicție cu efectuarea unei comparații echitabile cu produse similare.
- (155) Ulterior, Comisia a examinat dacă vânzările pe piața internă ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion pe propria piață internă, pentru fiecare tip de produs care este identic sau comparabil cu tipul de produs vândut la export către Uniune au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările unui tip de produs pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor interne pentru respectivul tip de produs către clienți independenți în cursul perioadei de investigație reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil. Comisia a stabilit că vânzările pe piața internă ale unei părți din tipurile de produs vândute au fost reprezentative. Unele tipuri de produse nu au fost vândute în volume reprezentative pe piața internă, și anume în volume sub 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil.
- (156) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări profitabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs vândut în volume reprezentative, în cursul perioadei de investigație, pentru a decide dacă este oportun să utilizeze vânzările efective pe piața internă în calculul pentru stabilirea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.

- (157) Valoarea normală se bazează pe prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs, indiferent dacă aceste vânzări sunt sau nu profitabile, în cazul în care:
- (a) volumul vânzărilor de produse de tipul respectiv, vândute la un preț de vânzare net mai mare sau egal cu costul de producție calculat, reprezenta mai mult de 80 % din volumul total de vânzări ale produselor de tipul respectiv și
 - (b) prețul de vânzare mediu ponderat al tipului respectiv de produs este mai mare sau egal cu costul de producție unitar.
- (158) În acest caz, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale respectivului tip de produs, în cursul perioadei de investigație.
- (159) Valoarea normală este prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs numai pentru vânzările interne profitabile ale tipurilor de produs din cursul perioadei de investigație, în cazul în care:
- (a) volumul vânzărilor profitabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip sau
 - (b) prețul mediu ponderat al acestui tip de produs este mai mic decât costul de producție unitar.
- (160) Analiza vânzărilor pe piața internă a arătat că, în funcție de tipul de produs, între 9 și 60 % din totalul vânzărilor interne ale grupului Conor, între 0 și 100 % din totalul vânzărilor interne ale grupului Icon, respectiv ale grupului Lavish, au fost profitabile, iar prețul de vânzare mediu ponderat a fost mai mare decât costul de producție, atât timp cât peste 5 % din vânzările pe piața internă ale tipului de produs respectiv au fost profitabile. În consecință, valoarea normală a fost calculată ca medie ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor interne în cursul perioadei de investigație sau ca medie ponderată numai a vânzărilor profitabile.
- (161) În cazul tipurilor de produse al căror preț de vânzare mediu ponderat a fost mai mic decât costul de producție, valoarea normală a fost calculată ca medie ponderată a vânzărilor profitabile ale tipului de produs respectiv.
- (162) Pentru cazurile în care nu au fost înregistrate vânzări ale unui tip de produs similar în cadrul operațiunilor comerciale normale sau în care un tip de produs nu a fost vândut în cantități reprezentative pe piața internă, Comisia a stabilit valoarea normală în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază.
- (163) Valoarea normală a fost calculată prin adăugarea următoarelor elemente la costul mediu de producție al produsului similar pentru fiecare producător-exportator cooperant inclus în eșantion în timpul perioadei de investigație:
- (a) costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale medii ponderate („costurile VAG”) suportate de fiecare producător-exportator cooperant inclus în eșantion cu privire la vânzările produsului similar pe piața internă, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de investigație și
 - (b) profitul mediu ponderat realizat de fiecare producător-exportator cooperant inclus în eșantion pentru vânzările produsului similar pe piața internă, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de investigație.
- (164) Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute în cantități reprezentative pe piața internă, s-au adăugat costurile VAG medii și profitul tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale pe piața internă pentru respectivele tipuri de produs. Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute deloc pe piața internă, s-au adăugat costurile VAG medii ponderate și profitul pentru toate tranzacțiile efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale de pe piața internă.

3.1.2. Prețul de export

- (165) Grupurile de producători-exportatori incluse în eșantion au exportat către Uniune fie direct către clienți independenți, fie prin intermediul unor societăți afiliate din India.
- (166) Prin urmare, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză în momentul vânzării la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

3.1.3. Comparația

- (167) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export al grupurilor de producători-exportatori incluse în eșantion pe o bază franco fabrică.

- (168) În cazurile justificate de necesitatea asigurării unei comparații echitabile, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export pentru a ține cont de diferențele care afectează prețurile și comparabilitatea acestora, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Ajustările efectuate pentru a se ține seama de costurile de transport, asigurare, manipulare, credit și comisioane bancare au fost deduse din prețurile de vânzare pe piața internă și/sau la export atunci când au fost raportate și considerate justificate. Cererile de ajustări pentru a se ține seama de costurile de credit aferente vânzărilor pe piața internă au fost respinse, deoarece condițiile de plată nu reieșeau în mod clar din factură sau din contractul de vânzare.
- (169) Producătorii incluși în eșantion au vândut produsul în cauză fie direct, fie prin intermediul producătorilor/comercianților afiliați pentru export către UE. În aceste din urmă cazuri, și anume atunci când vânzările au fost efectuate prin intermediul unor producători/comercianți afiliați, prețurile acestor tranzacții au fost ajustate pentru a ține seama de marja realizată de producătorii/comercianții afiliați în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. În ceea ce privește aceste tranzacții comerciale, Comisia a calculat o marjă medie ponderată unică ce rezultă din diferența dintre prețurile aferente achizițiilor de la furnizori neafiliați din India și prețurile de revânzare ulterioare către clienți independenți din Uniune. Comisia a optat pentru o marjă medie ponderată unică pentru comercianții din toate cele trei grupuri incluse în eșantion, pentru a se asigura că volumele din ecuație erau în mare măsură reprezentative și asigurau un rezultat fiabil. Această marjă a fost ajustată în mod corespunzător pentru a exclude dubla contabilizare a ajustărilor deja efectuate și deducerea acestor ajustări din prețul de export al acestor comercianți afiliați. Pentru a asigura confidențialitatea, au fost furnizate detalii suplimentare cu privire la ajustare în contextul prezentării informațiilor specifice societății.
- (170) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Lavish a susținut că, întrucât Comisia a intenționat să respingă marja realizată din tranzacțiile cu părți afiliate, deoarece acestea nu au fost considerate a fi efectuate în condiții de concurență deplină, ajustarea marjei în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază ar trebui să se bazeze pe comisionul efectiv plătit de grupul Lavish pentru vânzările la export către Uniune unui agent neafiliat pentru îndeplinirea funcțiilor unui agent pe bază de comision.
- (171) Această afirmație a trebuit să fie respinsă. Tranzacțiile în cauză erau exporturi ale produsului în cauză, achiziționate de la producători afiliați din cadrul grupului Lavish. Aceste tranzacții sunt similare și foarte asemănătoare exporturilor produsului în cauză care au fost achiziționate de la furnizori neafiliați din India. În astfel de cazuri, comerciantul exportator încasează o marjă în sensul articolului 2 alineatul (10) litera (i) al doilea paragraf din regulamentul de bază. În schimb, veniturile din comisioane, astfel cum se menționează la articolul 2 alineatul (10) litera (i) al doilea paragraf din regulamentul de bază, fac obiectul unor condiții contractuale specifice. Spre deosebire de un comerciant, un agent care lucrează pe bază de comision nu cumpără și revinde produsul în cauză, ci doar intermediază tranzacția dintre vânzător și cumpărător. În plus, în conformitate cu practica Comisiei, ajustările marjei au fost calculate în mod uniform pe baza marjei încasate de comerciantul în cauză, și anume o sumă pentru costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale plus un profit. Întrucât marja actuală realizată în contextul achiziției efectuate de comerciantul exportator de la un producător afiliat nu era fiabilă având în vedere relația dintre părțile în cauză, Comisia a fost nevoită să o înlocuiască cu o marjă care să reflecte condițiile de concurență deplină, și anume marja pe care un comerciant exportator ar încasa-o în contextul efectuării unei achiziții de la furnizori neafiliați din India.
- (172) Grupul Conor și Guvernul Indiei au susținut că ajustarea marjei în ceea ce privește prețul de export este incompatibilă cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. Aceștia au susținut că ajustarea prețului de export în funcție de marja încasată de un comerciant în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază a fost aplicată fără a demonstra faptul că activitățile comerciale la nivelul societăților afiliate au determinat diferențe în materie de comparabilitate a prețurilor între piața internă și piața de export [articolul 2 alineatul (10) a treia frază din regulamentul de bază].
- (173) Această afirmație a fost considerată eronată. Investigația a confirmat existența unei marje pentru vânzările la export în condițiile inexistenței unei marje pentru vânzările pe piața internă, creând, prin urmare, o diferență în materie de comparabilitate a prețurilor în sensul articolului 2 alineatul (10) a treia frază din regulamentul de bază, care se impunea a fi compensată în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază.
- (174) În plus, grupul Conor a susținut că, atunci când a aplicat ajustarea, Comisia nu i-a solicitat în mod expres informații și nici nu i s-a cerut să demonstreze dacă aceste prețuri erau sau nu stabilite în condiții de concurență deplină (și anume să indice dacă prețurile erau sau nu fiabile). Potrivit grupului Conor, elementele de probă în ansamblu din dosar au indicat că toate tranzacțiile la nivelul grupului Conor au fost efectuate în condiții de concurență deplină. Având în vedere cele de mai sus, acesta a considerat că aplicarea marjei menționate nu era justificată.

- (175) În ceea ce privește acest argument, Comisia a constatat că cel mai important comerciant din cadrul grupului Conor (în ceea ce privește volumul total al exporturilor UE) a achiziționat produsul în cauză de la furnizori afiliați la prețuri [cu 10 %-15 %] mai mari decât de la furnizori neafiliați. În plus, marja realizată în ceea ce privește plăcile din ceramică exportate către Uniune în urma achiziționării de la furnizori neafiliați a fost de peste două ori mai mare decât marja realizată în ceea ce privește plăcile din ceramică exportate către Uniune în urma achiziționării de la furnizori afiliați. Comisia a considerat că aceste diferențe de preț și de marjă au demonstrat că tranzacțiile dintre părțile afiliate în cadrul grupului Conor nu au fost efectuate în condiții de concurență deplină.
- (176) Grupul Conor a adăugat faptul că societatea Concor International nu a desfășurat nicio altă activitate specifică în afară de logistică și ambalarea produselor finite, deoarece toate vânzările au fost negociate și finalizate pentru toate entitățile din cadrul grupului Conor. Comisia a clarificat faptul că activitățile societății Concor International nu se limitează la cele descrise anterior. Din motive de confidențialitate, detalii suplimentare au fost transmise numai grupului Conor.
- (177) Grupul Conor a reamintit, de asemenea, că în luna aprilie 2022 Comisia a solicitat informații exportatorilor comercianți neafiliați. Ulterior, Comisia a solicitat informații cu privire la costul de achiziție pentru fiecare vânzare de mărfuri comercializate în cursul verificării la fața locului. Ambele seturi de date au fost solicitate fără identificarea scopului sau a modului în care Comisia ar putea lua în considerare aceste informații. În absența unei astfel de solicitări sau clarificări, informațiile utilizate de Comisie din observațiile grupului Conor și ale altor părți interesate erau lipsite de acuratețe, astfel cum s-a demonstrat în erorile materiale de calcul ale valorii marjei de către Comisie. Grupul Conor a adăugat că o astfel de analiză de către Comisie ar fi trebuit să fie efectuată ca de obicei, în cooperare cu părțile interesate, inclusiv cu grupul Conor, precum și să explice modul și motivul pentru care au fost colectate datele relevante. Prin urmare, nu ar exista niciun temei juridic concret pentru aplicarea marjei și încălcarea dreptului la un proces echitabil în cazul grupului Conor.
- (178) Afirmarea a trebuit să fie respinsă. Comisia nu are obligația de a explica *a priori* părților care fac obiectul investigației sau altor părți cărora le solicită cooperarea scopul exact pentru care anumite informații sunt solicitate, verificate și/sau vor fi utilizate, cu condiția respectării cererilor în materie de confidențialitate. În plus, Comisia nu este în măsură să prevadă într-un stadiu incipient al unei proceduri antidumping, inclusiv în etapa efectuării verificărilor la fața locului la sediile producătorilor-exportatori, în acest scop va fi utilizat cu exactitate fiecare set de date colectate. Procesul de solicitare, colectare și verificare a datelor are drept scop stabilirea faptelor. Analiza și evaluarea juridică, ce include stabilirea scopului în care sunt utilizate datele disponibile, se efectuează ulterior. Comisia a comunicat toate informațiile pe care și-a întemeiat constatările, justificând și prezentând motivele care stau la baza acestora și oferind părților posibilitatea de a formula observații cu privire la toate constatările. Prin urmare, aceasta și-a respectat obligațiile în ceea ce privește transparența, motivarea și dreptul la apărare.
- (179) Grupul Conor a susținut în continuare că, în cazul în care ajustarea prețului de export pe baza marjei încasate de un comerciant în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază se aplică vânzărilor sale, acesta ar trebui calculat pe baza marjei efective obținute de comercianții neafiliați care cumpără de la grupul Conor și revând la export, sau pe baza profitului mediu obținut de societățile comerciale din India pentru plăcile din ceramică, sau pe baza unei medii a acestor două metode. Oricare dintre aceste metode aplicate ar asigura faptul că marja medie ponderată unică este „în mare măsură reprezentativă” și „fiabilă”, pe baza informațiilor din dosarul prezentei investigații aflate la dispoziția Comisiei. Grupul Conor a adăugat că utilizarea datelor altor societăți incluse în eșantion în scopul calculării marjei de dumping pentru grupul Conor nu este în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază.
- (180) Afirmarea a fost respinsă. Tranzacțiile care au făcut obiectul aplicării ajustării marjei în cauză au fost exporturi efectuate de comercianți/producători ai producătorilor-exportatori incluși în eșantion care au achiziționat produsul în cauză de la furnizori afiliați. Astfel cum s-a menționat în considerentul 175, marja realizată în cazul acestor tranzacții nu a putut fi utilizată de către Comisie ca bază pentru ajustarea în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, deoarece a fost influențată de relația dintre părțile în cauză. În mod evident, marja realizată de aceiași producători-exportatori la achiziționarea produsului în cauză de la furnizori neafiliați a fost cel mai apropiat substitut disponibil pentru înlocuirea marjei precedente. În schimb, marjele propuse de grupul Conor au fost realizate de părți care nu fac parte din grupurile de producători-exportatori incluse în eșantion.

- (181) În ceea ce privește argumentul potrivit căruia utilizarea datelor altor societăți incluse în eșantion în scopul calculării marjei de dumping pentru grupul Conor a încălcat regulamentul de bază, Comisia a clarificat faptul că regulamentul de bază prevede, într-adevăr, scenarii în care datele altor părți sunt utilizate în scopul calculării unei marje de dumping aplicabile unui producător-exportator individual. Acest aspect este valabil, de exemplu, atunci când un preț de export este ajustat în temeiul articolului 2 alineatul (9), implicând utilizarea unei marje de profit realizate de importatorii neafiliați din Uniune. Referitor la cazul de față, Comisia a reiterat faptul că, în ceea ce privește calcularea marjei medii ponderate pe baza tranzacțiilor efectuate de toate cele trei grupuri incluse în eșantion, aceasta a asigurat aplicarea unei ajustări reprezentative pe scară largă în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază.
- (182) Grupul Conor a observat, de asemenea, că, în contextul calculării valorii ajustării, Comisia ar trebui să țină seama de două semnificații din dicționar ale cuvântului „marjă”, și anume, în primul rând, „o sumă adăugată la prețul de cost pentru a stabili prețul de vânzare, în linii mari: profitul” și, în al doilea rând, „o creștere a prețului unui produs, de exemplu diferența dintre costul său și prețul la care este vândut”. Acesta a susținut că, în ambele cazuri, comparația dintre prețul de cost și prețul de vânzare, care conduce la profit, este valoarea marjei. Ca răspuns, Comisia a reamintit că, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, ținând seama în mod corespunzător de jurisprudența aplicabilă, o marjă constă într-o sumă pentru costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și un profit, care se abate într-o anumită măsură de la definițiile enciclopedice sugerate.
- (183) Grupul Conor a susținut, de asemenea, că au existat erori materiale în calculul marjei. Mai precis, grupul Conor a susținut că, în cazul în care valoarea vânzărilor includea recuperarea costurilor de ambalare de la client, dar costul de achiziție nu includea valoarea respectivă, aceasta ar echivala cu o dublă contabilizare a valorii costului de ambalare în ceea ce privește ajustările, întrucât, în primul rând, costul de ambalare a fost inclus în ajustarea marjei și, în al doilea rând, costul de ambalare a fost el însuși ajustat din nou în raport cu prețul de export în calculul Comisiei privind ajustările totale.
- (184) În plus, potrivit grupului Conor, costul total al cheltuielilor administrative, al altor costuri generale și al cheltuielilor de finanțare ar trebui să fie adăugat la cost înainte de a fi comparat cu valoarea vânzărilor, iar Comisia a adăugat la procentul marjei restituirea taxelor preconizate a fi primite de exportatori. În cazul în care Comisia continuă să aplice acest adaos, ea ar trebui să permită, de asemenea, o ajustare a valorii normale pentru ajustarea solicitată în cazul taxelor la import și a impozitelor indirecte.
- (185) Comisia a respins aceste afirmații. În primul rând, în ceea ce privește afirmația potrivit căreia costurile de ambalare ar fi deduse de două ori din prețul de export, Comisia a observat că grupul Conor nu și-a justificat afirmația, cu atât mai puțin cu cât nu a dovedit niciodată și nici nu a cuantificat valoarea eventualelor costuri de ambalare incluse în costurile totale de achiziție a plăcilor în cauză. În plus, Comisia a confirmat că datele din dosar nu indică o dublă contabilizare a costurilor de ambalare, astfel cum pare să sugereze grupul Conor. Cel mai important, afirmația este viciată în mod fundamental în ceea ce privește conceptul de marjă în sensul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. Marja este egală cu diferența dintre prețul de achiziție integral plătit (indiferent de costurile suportate de furnizor, cum ar fi costurile de ambalare) și veniturile totale din vânzări realizate de comerciantul respectiv. Cu alte cuvinte, marja constă în costuri de vânzare, cheltuieli administrative și alte costuri generale, precum și în cheltuieli de finanțare și profit, la care se adaugă orice alte venituri specifice realizate din vânzările la export în cauză. Pentru a ține seama de toate aceste elemente, abordarea Comisiei de a utiliza marja brută dintre prețurile de achiziție facturate de furnizorii neafiliați și prețurile de revânzare către clienți independenți este adecvată, atât timp cât ajustarea astfel rezultată nu include nicio altă ajustare efectuată în temeiul articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Din acest motiv, afirmația grupului Conor privind orice includere eronată a cheltuielilor administrative, a altor costuri generale și a cheltuielilor de finanțare în marja aplicată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază a fost, de asemenea, respinsă. În al treilea rând, Comisia a reamintit că restituirea taxelor pe care exportatorii le-au încasat crește efectiv veniturile realizate din vânzările la export în cauză. În schimb, vânzările pe piața internă nu fac obiectul niciunei astfel de restituiri. Prin urmare, aplicarea unei ajustări a valorii normale pentru restituirile la export încasate ar fi eronată.
- (186) Grupul Conor a identificat, de asemenea, că formula utilizată de Comisie pentru calcularea ajustării totale în raport cu vânzările la export ale societății Concor International a realizat dubla contabilizare a „Taxelor de compensare și de expediere”, dat fiind că acestea erau deja incluse în formula de calculare a „costurilor de manipulare, încărcare și a costurilor auxiliare la sediul din țara exportatoare” în lista vânzărilor la export. Comisia a acceptat această afirmație și, prin urmare, a corectat eroarea materială identificată în favoarea producătorilor-exportatori din grupul Conor.

- (187) În conformitate cu comunicarea constatărilor finale, potrivit grupului Icon, Comisia nu ar fi trebuit să deducă marja din vânzările indirecte la export ale grupului Icon către UE în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, întrucât comercianții și producătorii afiliați ai grupului Icon formează o entitate economică unică ⁽¹⁶⁾.
- (188) În acest context, grupul Icon a susținut că producătorii din cadrul grupului Icon au în comun o organizare unitară de elemente personale, tangibile și intangibile, de know-how în materie de aprovizionare și industrie pentru a furniza o marcă Icon de înaltă calitate și au un interes legitim și personal pentru succesul economic al societăților lor afiliate. În plus, astfel cum a susținut în continuare grupul Icon, acestea dețin în comun un catalog de produse și au un singur site web, denumit „*Icon World of Tile*”, care se referă la „societate”. Acest site web dispune de un punct unic de contact pentru comenzile clienților.
- (189) Grupul Icon a menționat hotărârea Curții de Justiție în cauza Matsushita Electric Industrial, potrivit căreia „împărțirea activităților de producție și de vânzare în cadrul unui grup format din societăți distincte din punct de vedere juridic nu poate schimba cu nimic faptul că aceste societăți formează o entitate economică unică ce organizează astfel activități care, în alte cazuri, sunt exercitate de o entitate unică, tot din punct de vedere juridic” ⁽¹⁷⁾.
- (190) Afirmatia producătorilor-exportatori din cadrul grupului Icon de a fi considerați o entitate economică unică a fost respinsă. Din motive de confidențialitate, detalii cu privire la această evaluare au fost trimise numai grupului Icon.
- (191) În continuare, potrivit grupului Icon, Comisia nu a furnizat niciun element de probă cu privire la motivele pentru care a considerat că „în ceea ce privește tranzacțiile indirecte, producătorii-exportatori afiliați au acționat în calitate de comercianți ale căror funcții erau asimilate celor ale unui agent care lucrează pe bază de comisioane”.
- (192) Comisia a considerat această afirmație ca fiind nefondată. Este de necontestat faptul că tranzacțiile relevante au fost efectuate în două etape: în primul rând, un comerciant/producător din cadrul grupului Icon a achiziționat produsul în cauză de la un producător afiliat, în al doilea rând, același comerciant/producător a exportat produsul în cauză astfel achiziționat către Uniune. Prin urmare, există dovezi că activitățile comerciantului sunt desfășurate de respectivul comerciant/producător din cadrul grupului Icon.
- (193) În subsidiar, grupul Icon a susținut că vânzările pe piața internă și cele la export ar trebui să fie tratate în mod egal, ceea ce înseamnă că se impune aplicarea unei marje și în cazul vânzărilor indirecte ale grupului pe piața internă.
- (194) Comisia a respins afirmația, deoarece contractele de vânzare-cumpărare pe piața internă și contractele de vânzare-cumpărare la export diferă prin natura lor. Din motive de confidențialitate, detalii cu privire la această evaluare au fost trimise numai grupului Icon.
- (195) Un grup de producători-exportatori a solicitat ajustări ale valorii normale și ale prețului de export pentru costurile de credit în materie de stocuri, și anume costul financiar teoretic pentru mărfurile aflate în stoc, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază. Solicitarea a fost respinsă, deoarece nu s-a putut demonstra că diferența aferentă perioadei în care mărfurile s-au aflat în stoc a afectat comparabilitatea prețurilor.
- (196) Același grup de producători-exportatori a solicitat, de asemenea, o ajustare legată de costurile de publicitate, constând în costurile de instalare a panourilor publicitare în apropierea Morbi/Gujarat, locul de producție, suportate pentru vânzările pe piața internă, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază. Grupul nu a fost în măsură să cuantifice o astfel de ajustare și nici să demonstreze că a afectat comparabilitatea prețurilor. Prin urmare, solicitarea a fost respinsă.
- (197) În cele din urmă, toate societățile incluse în eșantion au solicitat ajustări ale valorii normale în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (b) din regulamentul de bază privind presupusele impozitări la import și impozite indirecte. Cu toate acestea, investigația a arătat că afirmația este nefondată. În fapt, exportatorii incluși în eșantion au primit, în cadrul a două programe [Notificarea nr. 07/2020-CUSTOMS (N.T.) și *Remission of Duties and Taxes on Exported Products* (RoDTEP)] restituiri la export în valoare de 2 % din valoarea facturii de export, indiferent dacă au fost plătite taxe la import sau impozite indirecte pentru materiile prime care au fost încorporate în plăcile exportate. Restituirile

⁽¹⁶⁾ Grupul Icon a făcut trimitere la cauza C-468/15 P, PT Musim Mas/Consiliul, EU:C:2016:803, punctul 39, precum și la cauza C-468/15 P, PT Musim Mas/Consiliul, EU:C:2016:803, punctul 42, și la cauza T-716/19, Interpipe Niko Tube și Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/Comisia, ECLI:EU:T:2021:457, punctul 133.

⁽¹⁷⁾ Cauza C-104/90, Matsushita Electric Industrial/Consiliul, EU:C:1993:837, punctul 9.

au fost acordate pe baza simplei dovezi a exportului mărfurilor. Aceste afirmații au fost respinse, deoarece restituirile efective la export nu au putut fi legate de nicio sumă corespunzătoare impozitării la import și impozitelor indirecte suportate de produsul similar și de materialele care intră în componența acestuia, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (10) litera (b) din regulamentul de bază.

3.1.4. Marje de dumping

- (198) Pentru grupurile de producători-exportatori cooperanți incluse în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.
- (199) În acest scop, pentru toți producătorii-exportatori din cadrul unui grup, s-a calculat o marjă de dumping specifică pe baza metodologiei prezentate mai sus. Ulterior, a fost calculată o marjă de dumping medie ponderată pentru întregul grup.
- (200) În comunicarea constatărilor finale specifice societății din 28 octombrie 2022, Comisia a informat doi dintre producătorii-exportatori incluși în eșantion, grupul Conor și grupul Icon, că a considerat adecvat să recalculeze prețurile CIF pe care le-au furnizat utilizând datele privind transportul din baza de date IHS Markit Global Trade Atlas™. În urma comunicării constatărilor finale, conform celor susținute de ambele părți, Comisia ar fi trebuit să furnizeze informații mai detaliate cu privire la motivele pentru care Comisia nu a acceptat prețurile CIF raportate și a stabilit prețurile CIF pe o bază alternativă. După ce Comisia a furnizat această explicație suplimentară printr-o notă la dosar, acestea au susținut, printre altele, că unul dintre seturile de date utilizate de Comisie se impune a fi ajustat. Comisia a fost de acord că datele subiacente pe care le-a utilizat erau inexacte și a revizuit calculele în consecință.
- (201) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Conor a indicat o inexactitate în calcularea dumpingului, întrucât Comisia contabilizase de două ori ajustarea pentru anumite costuri logistice în raport cu vânzările sale către Uniune. Argumentul a fost acceptat, iar calculul a fost corectat în consecință.
- (202) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societate	Marja de dumping definitivă
Grupul Conor	8,7 %
Grupul Icon	6,7 %
Grupul Lavish	0 %

- (203) Pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, marja respectivă a fost stabilită pe baza marjelor celor două grupuri de producători-exportatori incluse în eșantion pentru care a putut fi stabilită o marjă de dumping, fără a lua în considerare marja grupului de producători-exportatori având marjă de dumping zero.
- (204) Pe această bază, marja de dumping provizorie a producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion este de 7,3 %.
- (205) În urma comunicării constatărilor finale, mai mulți producători-exportatori din India neincluși în eșantion au susținut că, în ceea ce privește Comisia, aceasta nu a furnizat metodologia detaliată utilizată de Comisie în scopul calculării marjelor pentru societățile din India incluse și neincluse în eșantion. Această afirmație a fost legată de afirmații similare formulate de producătorii-exportatori din India incluși în eșantion care făceau parte din grupul Conor și din grupul Lavish. Aceste afirmații sunt abordate în considerentele 170-186.

- (206) În ceea ce îi privește pe toți ceilalți producători-exportatori din India, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza informațiilor disponibile în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare este volumul exporturilor către Uniune ale producătorilor-exportatori cooperanți, exprimat ca proporție din totalul importurilor din țara în cauză către Uniune în cursul perioadei de investigație, care au fost stabilite pe baza statisticilor privind importurile furnizate de Eurostat (Comext).
- (207) În cazul de față, nivelul de cooperare a fost considerat ridicat, întrucât exporturile realizate de producătorii-exportatori cooperanți au reprezentat aproximativ 84 % din volumul total al importurilor din cursul perioadei de investigație. Din aceste motive, Comisia a considerat oportun să stabilească marja de dumping pentru producătorii-exportatori necooperanți la nivelul grupului de producători-exportatori cooperanți incluși în eșantion având cea mai mare marjă de dumping.
- (208) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societate	Marja de dumping definitivă
Grupul Conor	8,7 %
Grupul Icon	6,7 %
Grupul Lavish	0 %
Alte societăți cooperante	7,3 %
Toate celelalte societăți	8,7 %

3.2. Turcia

3.2.1. Articolul 18 din regulamentul de bază

3.2.1.1. Grupul Bien & Qua

- (209) În ceea ce privește grupul Bien & Qua, Comisia a solicitat în cursul investigației informații cu privire la natura relației dintre producători și comercianții afiliați din Turcia, care fac parte din grupul Bien & Qua. Informațiile furnizate de societăți și colectate de Comisie din alte surse au determinat Comisia să concluzioneze că grupul nu a furnizat informațiile necesare privind acordurile contractuale scrise.
- (210) Comisia a informat societatea cu privire la intenția sa de a aplica articolul 18 din regulamentul de bază în ceea ce privește informațiile pe care nu le-a furnizat.
- (211) Explicațiile furnizate de grupul Bien & Qua în urma scrisorii în temeiul articolului 18 nu au modificat concluzia Comisiei potrivit căreia grupul nu a furnizat informațiile necesare privind acordurile contractuale scrise.
- (212) Prin urmare, Comisia a confirmat aplicarea articolului 18 din regulamentul de bază.

3.2.1.2. Grupul Hitit

- (213) La 21 noiembrie 2022, grupul Hitit a solicitat Comisiei să ignore informațiile furnizate în răspunsul său la chestionar, deoarece erorile conținute nu ar permite Comisiei să calculeze „constatări de o acuratețe rezonabilă” în sensul articolului 18 alineatul (3) din regulamentul de bază, precum și să trateze grupul Hitit ca producător-exportator cooperant neinclus în eșantion, ceea ce ar însemna că ar fi supus nivelului taxei medii a eșantionului. În documentul transmis, acesta a propus, de asemenea, efectuarea unor corecturi ale răspunsului său și a furnizat un calcul alternativ al dumpingului având în vedere corecturile efectuate. La 7 decembrie 2022, partea și-a reiterat cererea privind aplicarea articolului 18 în raport cu informațiile furnizate și verificate, iar cererea a fost susținută de GT.

- (214) Cu titlu preliminar, Comisia a reamintit că prezentarea unui calcul revizuit al marjei de dumping după comunicarea constatărilor finale și cererea privind aplicarea articolului 18 în raport cu informațiile furnizate și verificate în timp util au survenit într-o etapă în care Comisia nu mai era în măsură să verifice și, prin urmare, să ia în considerare date noi. Numai din acest motiv, cererea și noile explicații și date furnizate de grupul Hitit ar trebui respinse. Comisia a constatat că informațiile prezentate de grupul Hitit în cursul investigației nu sunt insuficiente într-o asemenea măsură încât să împiedice stabilirea unor constatări de o acuratețe rezonabilă. Informațiile au fost prezentate în timp util și verificate în cursul unei vizite de verificare. Prin urmare, chiar dacă informațiile nu au fost cele mai bune din toate punctele de vedere, acestea nu au fost ignorate în conformitate cu articolul 18 alineatul (3) din regulamentul de bază.
- (215) Din motive de exhaustivitate și fără a aduce atingere celor de mai sus, Comisia a constatat faptul că prezentarea de către grupul Hitit a unui calcul alternativ al dumpingului contrazice afirmația sa potrivit căreia nu a putut fi stabilită o marjă de dumping pentru grupul Hitit. În plus, argumentul grupului Hitit în temeiul articolului 18 alineatul (3) din regulamentul de bază ar trebui respins, deoarece se bazează pe o interpretare *a contrario* a acestei dispoziții. Articolul 18 alineatul (3) prevede obligația Comisiei de a utiliza informațiile furnizate, cu excepția cazului în care sunt îndeplinite anumite condiții. Acesta nu impune Comisiei să ignore datele în cazul în care Comisia consideră că aceste date sunt adecvate, dat fiind că au fost furnizate de societate și verificate de Comisie. Comisia a observat, de asemenea, că presupusele erori din răspunsul la chestionar, invocate de partea respectivă, se refereau în principal la o clasificare eronată a anumitor tranzacții în cadrul NCP-urilor relevante pentru tipurile de produse care reprezintă doar o pondere minoră din tranzacțiile sale de vânzare în UE. Comisia a subliniat că a calculat marja de dumping a grupului Hitit în modul prezentat în secțiunile de mai jos, în lumina seturilor de date care au fost prezentate și verificate în timp util. Societatea a avut, de asemenea, posibilitatea de a formula observații cu privire la raportul de verificare. Nu au fost formulate în timp util afirmații cu privire la inexactitatea datelor furnizate și verificate de Comisie. Odată ce Comisia a primit datele necesare, le-a verificat și le consideră fiabile în scopul efectuării calculului privind dumpingul, afirmațiile societății cu privire la erorile din datele subiacente sunt nejustificate și nu pot fi verificate. Prin urmare, aceste afirmații tardive ar trebui respinse, iar datele prezentate și verificate de Comisie ar trebui să fie acceptate în conformitate cu articolul 18 alineatul (3) din regulamentul de bază. Din rațiuni de confidențialitate, motivele detaliate pentru care afirmațiile grupului Hitit din 7 decembrie 2022 nu au putut fi reținute au fost comunicate numai părții în cauză.

3.2.2. Valoarea normală

- (216) Comisia a verificat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă ale fiecărui producător-exportator cooperant inclus în eșantion a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor de produs similar pe piața internă către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor sale la export ale produsului în cauză în Uniune în cursul perioadei de investigație. Pe această bază, vânzările totale ale fiecărui producător-exportator de produs similar inclus în eșantion pe piața internă au fost reprezentative.
- (217) Comisia a identificat ulterior tipurile de produs vândute pe piața internă care erau identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export în Uniune pentru producătorii-exportatori cu vânzări interne reprezentative. Comisia a constatat că producătorii-exportatori incluși în eșantion au vândut plăci de calitate standard și substandard pe piața internă, în timp ce au vândut, în esență, numai plăci de calitate superioară pentru export către Uniune. În cursul procesului de producție, după o serie de controale ale calității, producătorii-exportatori consideră plăcile din ceramică de calitate inferioară ca fiind de calitate „substandard”. Aceste plăci substandard au fost vândute la prețuri reduse. Astfel, pentru a efectua o comparație echitabilă cu prețul practicat în Uniune, Comisia a luat în considerare pentru calcularea valorii normale numai vânzările produselor de calitate superioară pe piața internă. În urma comunicării constatărilor finale, grupul Hitit a solicitat includerea în calculele sale a plăcilor care nu corespund standardelor, pe motiv că volumele erau semnificative și că era posibilă efectuarea unor ajustări pentru diferențele dintre produsele de calitate substandard și cele de calitate standard. Comisia a respins cererea grupului Hitit, în lipsa oricărei propuneri concrete cu privire la modul în care ar fi putut fi efectuată o astfel de ajustare. În urma comunicării constatărilor finale, grupul Hitit a solicitat includerea în calculul dumpingului a unei subcategorii specifice de produse care au fost considerate de către Comisie ca fiind de calitate substandard și, astfel, în conformitate cu considerațiile de mai sus, au fost excluse din calculul valorii normale. Cererea s-a bazat pe faptul că volumul vânzărilor acestei categorii de produse era semnificativ și că aceste produse se refereau la produse standard. În urma unei analize corespunzătoare a datelor furnizate de societate, Comisia a concluzionat că această subcategorie de produse se califică drept produse standard și, prin urmare, a acceptat solicitarea grupului Hitit.

- (218) Ulterior, Comisia a examinat dacă vânzările pe piața internă ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion pe propria piață internă, pentru fiecare tip de produs care este identic sau comparabil cu tipul de produs vândut la export către Uniune au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările unui tip de produs pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor interne pentru respectivul tip de produs către clienți independenți în cursul perioadei de investigație reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil. Comisia a stabilit că vânzările pe piața internă ale majorității tipurilor de produs au fost reprezentative. În cazul fiecăruia dintre cei trei exportatori, pentru anumite tipuri de produse care au fost exportate către Uniune în cursul perioadei de investigație, fie nu au existat vânzări interne, fie vânzările interne ale tipului de produs respectiv au fost mai mici de 5 % în volum, nefiind, prin urmare, reprezentative.
- (219) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări profitabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs, în cursul perioadei de investigație, pentru a decide dacă este oportun să utilizeze vânzările efective pe piața internă pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.
- (220) Valoarea normală se bazează pe prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs, indiferent dacă aceste vânzări sunt sau nu profitabile, în cazul în care:
- (a) volumul vânzărilor de produse de tipul respectiv, vândute la un preț de vânzare net mai mare sau egal cu costul de producție calculat, reprezenta mai mult de 80 % din volumul total de vânzări ale produselor de tipul respectiv și
 - (b) prețul de vânzare mediu ponderat al tipului respectiv de produs este mai mare sau egal cu costul de producție unitar.
- (221) În acest caz, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale respectivului tip de produs, în cursul perioadei de investigație.
- (222) Valoarea normală este prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs numai pentru vânzările interne profitabile ale tipurilor de produs din cursul perioadei de investigație, în cazul în care:
- (a) volumul vânzărilor profitabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip sau
 - (b) prețul mediu ponderat al acestui tip de produs este mai mic decât costul de producție unitar.
- (223) Analiza vânzărilor pe piața internă a arătat că peste 60 % din totalul vânzărilor interne ale grupului Vitra și peste 70 % din totalul vânzărilor interne ale grupului Hitit și ale grupului Bien & Qua au fost profitabile, iar prețul de vânzare mediu ponderat a fost mai mare decât costul de producție. În consecință, valoarea normală a fost calculată ca medie ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor interne în cursul perioadei de investigație sau ca medie ponderată numai a vânzărilor profitabile.
- (224) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Hitit a contestat excluderea din lista vânzărilor societății pe piața internă a anumitor vânzări etichetate de parte drept „vânzări înregistrate la export”, ținând seama de volumul lor ridicat. Având în vedere elementele din dosar care susțin afirmația, Comisia a acceptat să includă aceste volume ale vânzărilor în calculele valorii normale, în măsura în care nu s-a putut stabili că aceste vânzări au făcut în cele din urmă obiectul exportului.
- (225) În cazurile în care un tip de produs nu a fost vândut în cantități reprezentative pe piața internă, Comisia a stabilit valoarea normală în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază. În cazul în care nu au existat vânzări ale unui tip de produs al produsului similar pe piața internă sau acestea au fost insuficiente pe piața internă, valoarea normală a fost fie construită (dat fiind că prețul de vânzare pe piața internă al altor producători incluși în eșantion pentru acel tip de produs nu a putut fi comunicat în mod semnificativ fără a încălca confidențialitatea producătorilor respectivi), fie a fost utilizat prețul unui alt exportator în cadrul operațiunilor comerciale normale și a fost furnizat părții interesate în cauză un rezumat neconfidențial corespunzător al informațiilor respective.

- (226) Valoarea normală a fost calculată prin adăugarea următoarelor elemente la costul mediu de producție al produsului similar pentru fiecare producător-exportator cooperant inclus în eșantion în timpul perioadei de investigație:
- (a) costurile VAG medii ponderate suportate de producătorul-exportator cooperant inclus în eșantion cu privire la vânzările produsului similar pe piața internă, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de investigație și
 - (b) profitul mediu ponderat realizat de către producătorii-exportatori cooperanți incluși în eșantion pentru vânzările produsului similar pe piața internă, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de investigație.
- (227) Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute în cantități reprezentative pe piața internă, s-au adăugat costurile VAG medii și profitul tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale pe piața internă pentru respectivele tipuri de produs. Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute deloc pe piața internă, s-au adăugat costurile VAG medii ponderate și profitul pentru toate tranzacțiile efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale de pe piața internă.
- (228) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Hitit a afirmat că, potrivit calculelor, anumite NCP-uri aveau valori neobișnuit de ridicate ale costurilor VAG și ale profitului în comparație cu indicatorii societății. Având în vedere explicațiile suplimentare furnizate de parte, inclusiv erorile de raportare, în mod excepțional și având în vedere situația specifică în speță, Comisia a construit valoarea normală în cazul a două NCP-uri pe baza datelor societății. În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, grupul Hitit a solicitat să nu se ia în considerare costurile de producție ale anumitor plăci, considerate nereprezentative. Comisia a respins afirmația, care s-a bazat pe un nou set de date neverificate ce nu au putut fi reconciliate cu datele verificate. Comisia a făcut precizări suplimentare cu privire la raționamentul său prin intermediul unei informări individuale numai părții în cauză din motive de confidențialitate.
- (229) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Vitra a contestat includerea anumitor tranzacții de vânzare în calculele valorii lor normale, deoarece acestea ar viza produse fabricate în afara Turciei. După evaluarea în mod corespunzător a elementelor de probă justificative, Comisia a acceptat afirmația și a revizuit calculele în consecință.

3.2.3. Prețul de export

- (230) Producătorii-exportatori incluși în eșantion au exportat către Uniune fie direct către clienți independenți, fie prin intermediul unor importatori afiliați.
- (231) În cazul exportului produsului în cauză direct către clienți independenți din Uniune, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză în momentul vânzării la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.
- (232) În cazul exportului produsului în cauză către Uniune prin intermediul unui importator afiliat, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului cu care produsul importat a fost revândut pentru prima oară unor clienți independenți din Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În acest caz, au fost efectuate ajustări ale prețului în funcție de toate costurile suportate între import și revânzare, inclusiv de costurile VAG, precum și în funcție de profitul acumulat, pe baza profitului stabilit în prezenta investigație pentru importatorii neafiliați (a se vedea considerentele 429 și 430).
- (233) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Bien & Qua a susținut că nicio deducere a costurilor VAG și a profitului nu era justificată în temeiul articolului 2 alineatul (9), deoarece diferitele entități din cadrul grupului formau o entitate economică unică. Partea a afirmat că societățile afiliate au acționat ca parte a rețelei exportatoare a producătorilor, că toate entitățile erau controlate și gestionate din punct de vedere economic de aceleași persoane și că vizitele de verificare au avut loc, în principal, numai la sediile producătorilor. Potrivit acesteia, faptul că societățile afiliate aveau furnizori neafiliați și/sau se ocupau de alte produse nu a avut niciun impact asupra statutului entității economice unice a grupului. Grupul Bien & Qua a susținut, de asemenea, că nicio deducere a costurilor VAG și a profitului nu a fost justificată în temeiul articolului 2 alineatul (9) în cazul unui comerciant afiliat situat în afara Uniunii care nu îndeplinește funcții de import.

- (234) Se remarcă faptul că, deși grupul ar fi fost o entitate economică unică (*quod non*, astfel cum s-a concluzionat în secțiunea următoare), articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază solicită Comisiei să stabilească prețul de export pe baza prețului cu care produsul importat a fost revândut pentru prima dată unor clienți independenți din Uniune. Având în vedere modul în care grupul a organizat vânzările în Uniune, tratarea în același mod a vânzărilor pe care producătorii-exportatori le-au direcționat către Uniune prin intermediul importatorilor afiliați și a vânzărilor directe către Uniune ar fi inechitabilă. Prin urmare, Comisia a concluzionat că, în cazul exportului produsului în cauză către Uniune prin intermediul unui importator afiliat, era justificată efectuarea unor ajustări pentru costurile VAG și pentru marja de profit a importatorului, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În ceea ce privește ajustările pentru un comerciant afiliat din afara Uniunii, Comisia a clarificat faptul că, contrar celor afirmate de Comisie în comunicarea specifică adresată grupului, temeiul juridic al ajustării a fost articolul 2 alineatul (10) litera (i), care este în conformitate cu practica Comisiei în cadrul altor investigații, justificat chiar dacă respectivul comerciant nu ar fi îndeplinit funcții de import.
- (235) Două dintre grupurile incluse în eșantion au vândut volume neglijabile de plăci de calitate substandard (a se vedea considerentul 217) către Uniune. Aceste vânzări au fost excluse din volumele utilizate pentru stabilirea prețului de export. Această abordare a fost menținută după comunicarea constatărilor finale, astfel cum se menționează în considerentul 217 *in fine*.

3.2.4. Comparația

- (236) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion pe o bază franco fabrică.
- (237) În cazurile justificate de necesitatea asigurării unei comparații echitabile, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export pentru a ține cont de diferențele care afectează prețurile și comparabilitatea acestora, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. S-au operat ajustări pentru a ține seama de costurile de transport, asigurare, manipulare, încărcare și de costurile auxiliare, de vămuire și costuri asimilate, comisioane, reduceri și rabaturi.
- (238) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Hitit a contestat acțiunea Comisiei de respingere a ajustării costurilor de credit. Comisia a respins afirmația. Comisia a respins ajustarea deoarece partea nu a reușit să demonstreze, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, că, într-adevăr, costul oricărui credit acordat a fost un factor luat în considerare la stabilirea prețurilor practice.
- (239) În cursul perioadei de investigație, grupul Hitit a exportat adesea în Uniune plăci din ceramică prin intermediul unor comercianți afiliați stabiliți în Turcia. Comisia a constatat că funcțiile acestor comercianți afiliați pot fi asimilate celor ale unui agent, întrucât aceștia au încasat o marjă pentru serviciile prestate.
- (240) Comercianții afiliați din Turcia ai grupului Bien & Qua implicați în vânzări către Uniune au încasat o marjă pentru serviciile prestate și au îndeplinit funcții asimilate celor ale unui agent remunerat pe bază de comisioane.
- (241) Comisia a făcut precizări suplimentare cu privire la aceste constatări prin intermediul unei informări individuale numai grupului în cauză din motive de confidențialitate.
- (242) Având în vedere cele de mai sus, în cazul tuturor (grupurilor de) producătorilor-exportatori incluși în eșantion în ceea ce privește vânzările către Uniune implicând părți afiliate din Turcia, prețul de export a fost ajustat în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. Comisia a dedus din prețul de export costurile VAG ale părții (părților) afiliate și profitul descris în considerentul 232 *in fine*.
- (243) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Bien & Qua a susținut că nicio deducere a costurilor VAG și a profitului nu era justificată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, deoarece diferitele entități din cadrul grupului formau o entitate economică unică.
- (244) În opinia Comisiei, o serie de factori contrazic afirmația privind statutul de entitate economică unică în cazul acestui grup. Faptul că entitățile grupului Bien & Qua erau controlate și gestionate din punct de vedere economic de aceleași persoane și că vizitele de verificare au avut loc, în principal, la sediile producătorilor nu însemnau neapărat că grupului i se conferă statutul de entitate economică unică. Comisia a observat că producătorii și comercianții afiliați aveau sedii în locații diferite (având sedii sociale situate în alte locații decât cele ale producătorilor afiliați), iar comercianții afiliați aveau adesea furnizori neafiliați și/sau se ocupau de alte produse decât produsul care face obiectul investigației. În plus, existau departamente de vânzări la nivelul diferitelor entități, inclusiv al entităților de

producție, având roluri diferite. Prin urmare, nu se poate afirma că acești comercianți afiliați funcționau ca departament intern de vânzări al producătorilor afiliați. Aceste elemente și lipsa unor informații suficiente de bine fundamentate care să permită o înțelegere clară a acordurilor dintre entitățile afiliate din cadrul grupului Bien & Qua (a se vedea secțiunea 3.2.1) au împiedicat Comisia să accepte afirmația grupului Bien & Qua în ansamblu în ceea ce privește statutul de entitate economică unică.

- (245) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Bien & Qua a susținut că nicio deducere a costurilor VAG și a profitului nu era justificată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază având în vedere abordarea Comisiei în cadrul unei investigații recente ⁽¹⁸⁾, potrivit căreia o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) ar fi incompatibilă cu articolul 2 alineatul (1) din regulamentul de bază.
- (246) Comisia nu a fost de acord. În primul rând, Comisia a observat că, într-adevăr, articolul 2 alineatul (1) din regulamentul de bază, care stabilește valoarea normală, și articolul 2 alineatele (8) și (9) din regulamentul de bază, care stabilește prețul de export, sunt formulate diferit. Faptul că prețurile de export sunt stabilite în mod diferit față de prețurile de pe piața internă nu conduce, în sine, la o comparație inechitabilă. În plus, partea a comparat situații de fapt incomparabile. Investigația citată de grupul Bien & Qua se referă la un centru de servicii siderurgice care a fost integrat în lanțul de producție al producătorului. Având în vedere operațiunile desfășurate, respectivul centru de servicii siderurgice nu putea fi considerat ca îndeplinind funcții care pot fi asimilate celor ale unui agent care lucrează pe bază de comisioane, în sensul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. Situația a fost, cu siguranță, diferită în prezenta investigație, comercianții afiliați nefiind integrați în lanțul de producție al grupului Bien & Qua.
- (247) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Bien & Qua a susținut că, în cazul în care Comisia respinge afirmația referitoare la o entitate economică unică, orice deducere a costurilor VAG și a profitului în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază este nefondată, dat fiind că a creat diferențe nejustificate și o comparație inechitabilă între valoarea normală și prețul de export. În plus, potrivit părții, canalele sale de vânzare erau aceleași, atât pe piața internă, cât și pe piața de export. Această ultimă declarație contrazice alte declarații făcute de parte în primele etape ale procedurii ⁽¹⁹⁾ și s-a dovedit a fi incorectă, deoarece, pe piața internă, principala strategie a entităților din grupul Bien & Qua a fost, pe baza unei liste comune de prețuri, să mențină o bază largă de dealeri locali. Acești dealeri aveau acces în mod automat la sistemul ERP al producătorilor pentru a efectua comenzi. În schimb, pe piața de export, fluxul comenzi-vânzări era diferit, iar producătorii se așteptau ca societățile de comerț exterior din cadrul grupului să creeze valoare adăugată pornind de la lista comună de prețuri. Prin urmare, Comisia a constatat că deducerile costurilor VAG și ale profitului în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază au fost justificate în ceea ce privește operațiunile grupului la nivel de export.
- (248) În cele din urmă, Comisia a subliniat, de asemenea, că, deși s-a solicitat în mod repetat, în niciun moment din cursul investigației grupul Bien & Qua nu a oferit informații clare cu privire la acordurile contractuale încheiate de producători cu entitățile afiliate având ca obiect de activitate vânzarea produselor lor pe piața internă și pe piețele de export (a se vedea, de asemenea, considerentul 209). Această lipsă de informații a împiedicat Comisia să evalueze pe deplin afirmația potrivit căreia situația în ceea ce privește vânzările pe piața internă și la export ar fi exact aceeași pentru comercianții implicați în ambele fluxuri de vânzări. În orice caz, grupul Bien & Qua nu a prezentat niciodată informații privind nivelul și cuantificarea ajustării la valoarea normală, cu atât mai puțin elemente de probă care să justifice un nivel concret al ajustării.
- (249) Pe această bază, afirmația potrivit căreia orice deducere a costurilor VAG și a profitului în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază a condus la o comparație inechitabilă între valoarea normală și prețul de export a fost respinsă.
- (250) Producătorii-exportatori incluși în eșantion au contestat deducerea profitului, astfel cum este descris în considerentul 232 *in fine*, pe motiv că sfera activităților desfășurate de părțile afiliate în raport cu producătorii-exportatori incluși în eșantion și cu importatorii din Uniune incluși în eșantion a fost diferită. Comisia a considerat această afirmație nefondată, întrucât nivelul profitului a fost rezonabil și în concordanță cu profitul indicativ declarat de un grup inclus în eșantion pentru un comerciant afiliat turc.

⁽¹⁸⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/1395 al Comisiei din 11 august 2022 de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de anumite tipuri de oțeluri rezistente la coroziune originare din Rusia și Turcia (JO L 211, 12.8.2022, p. 127), considerentul 126.

⁽¹⁹⁾ A se vedea, în special, secțiunile D și E din versiunile deschise ale răspunsurilor la chestionar transmise de cei doi producători, disponibile în t22.001010.

- (251) Au fost identificate unele probleme legate de conversiunea monedelor. Articolul 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază prevede că data efectuării vânzării ar trebui să fie cea care figurează pe factură, precum și că poate fi utilizată data contractului, a comenzii sau a confirmării comenzii în cazul în care este mai adecvată pentru a stabili condițiile materiale ale vânzării. În consecință, având în vedere faptul că, în cursul perioadei de investigație, cursul de schimb al lirei turcești a fluctuat puternic (și, în general, a scăzut semnificativ) în raport cu euro ⁽²⁰⁾, Comisia a considerat că, în ceea ce privește condițiile materiale ale vânzării, acestea au fost stabilite mai degrabă la data comenzii decât la data care figurează pe factură. Diferența dintre data efectuării comenzii de către client și data care figurează pe factură a variat, însă a fost, în medie, de aproximativ două luni.
- (252) În urma comunicării constatărilor finale, mai multe părți au reclamat faptul că metodologia de mai sus a redus în mod artificial prețurile de export (crescând astfel în mod artificial marjele de dumping) și au solicitat Comisiei să considere că, în ceea ce privește condițiile materiale ale vânzării, acestea au fost stabilite până la data facturii. Având în vedere fluctuația incontestabilă a cursului de schimb al lirei turcești în raport cu euro în cursul perioadei de investigație, Comisia a considerat nejustificată stabilirea plății de către clientul din Uniune a unui preț în euro mai mare decât cel blocat la momentul efectuării comenzii de către client. Afirmația, nesusținută, a fost respinsă. În urma comunicării constatărilor finale, grupul Hitit a susținut că, în cazul în care Comisia își menține abordarea, ar trebui să țină seama de inflația națională atunci când stabilește prețurile pentru piața internă. În absența unei propuneri concrete privind modul de acțiune, Comisia a respins afirmația.

3.2.5. Marje de dumping

- (253) Pentru producătorii-exportatori cooperanți incluși în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.
- (254) În urma comunicării constatărilor finale, grupul Vitra a prezentat erori de calcul în secțiunile de mai sus. Comisia a corectat erorile respective. Corecția a avut ca rezultat o marjă de dumping definitivă sub nivelul de *minimis* pentru grupul Vitra.
- (255) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societate	Marja de dumping definitivă
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %

- (256) Pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, marja respectivă a fost stabilită pe baza mediei ponderate a marjelor producătorilor-exportatori incluși în eșantion, și anume 9,2 %.
- (257) În ceea ce îi privește pe toți ceilalți producători-exportatori din Turcia, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza informațiilor disponibile în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare este volumul exporturilor către Uniune ale producătorilor-exportatori cooperanți, exprimat ca proporție din totalul importurilor din țara în cauză către Uniune în cursul perioadei de investigație, care au fost stabilite pe baza statisticilor privind importurile furnizate de Eurostat (Comext).

⁽²⁰⁾ De la 1 EUR = 7,884 lire turcești în iulie 2020, la 1 EUR = 10,382 lire turcești în iunie 2021 (adică -32 % în ansamblu). Surse: Banca Centrală Europeană, DG Buget, *Pacific Exchange Rate Service*.

- (258) În cazul de față, nivelul de cooperare este ridicat, întrucât exporturile realizate de producătorii-exportatori cooperanți au reprezentat aproximativ 90 % din volumul total al importurilor în m² din cursul perioadei de investigație. Din aceste motive, Comisia a considerat oportun să stabilească marja de dumping pentru producătorii-exportatori necooperanți la nivelul societății incluse în eșantion având cea mai mare marjă de dumping.
- (259) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societate	Marja de dumping definitivă
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %
Alte societăți cooperante	9,2 %
Toate celelalte societăți	20,9 %

- (260) Mai multe părți au contestat marja de dumping ridicată stabilită pentru producătorii-exportatori neincluși în eșantion și au solicitat o reducere a nivelului acesteia, de exemplu prin ignorarea societății incluse în eșantion având cea mai ridicată marjă de dumping, despre care s-a afirmat că nu este reprezentativă. În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, mai multe părți au adăugat că stabilirea taxei pentru societățile cooperante pe baza constatărilor pentru ceilalți doi producători-exportatori, care reprezentau împreună mai puțin de 25 % din totalul importurilor din Turcia, a fost inechitabilă, lipsită de obiectivitate și/sau contrară principiului general de drept al proporționalității. Potrivit anumitor părți, faptul că regulamentul de bază a prevăzut că marja de dumping pentru părțile cooperante „nu trebuie să depășească” media ponderată a dumpingului stabilit în ceea ce privește părțile incluse în eșantion a oferit Comisiei libertatea de a le stabili taxa la un nivel mai scăzut decât media ponderată a dumpingului stabilit în ceea ce privește părțile incluse în eșantion. În acest sens, o parte a propus o valoare a taxei de 4,58 % pentru societățile cooperante, și anume un calcul alternativ bazat pe ponderea celor doi exportatori rămași în eșantion. Comisia a reamintit că a stabilit nivelul taxei pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion în lumina practicii sale standard și în conformitate cu dispozițiile articolului 9 alineatul (6) din regulamentul de bază și că nu avea niciun indiciu că nivelul astfel calculat ar fi nereprezentativ. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.
- (261) GT a contestat marjele ridicate de dumping stabilite în comparație cu alte investigații antidumping împotriva Turciei. Comisia a reamintit că a stabilit nivelurile taxei pe o bază obiectivă, în conformitate cu dispozițiile regulamentului de bază. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

4. PREJUDICIUL

4.1. Definiția industriei Uniunii și a producției Uniunii

- (262) Astfel cum s-a menționat în considerentul 59, industria plăcilor din ceramică din Uniune este foarte fragmentată. Produsul similar a fost fabricat de peste 300 de producători din Uniune în cursul perioadei de investigație. Aceștia constituie „industria Uniunii” în sensul articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază.
- (263) Astfel cum s-a menționat în considerentele 59 și 60, industria Uniunii a fost împărțită în trei categorii de producători pe baza volumului său anual de producție: mici, mijlocii și mari. Marii producători au reprezentat aproximativ jumătate din producția totală a Uniunii (a se vedea considerentul 306).
- (264) Producția totală a Uniunii în cursul perioadei de investigație a fost stabilită la aproximativ 1,2 miliarde de m². Comisia și-a bazat cifrele în materie de producție pe informații verificate furnizate de CET. CET a colectat volume ale producției de la membrii săi individuali și de la asociațiile naționale. În cazul în care astfel de informații nu au fost disponibile, CET a completat statisticile referitoare la producție cu date furnizate de PRODCOM ⁽²¹⁾, care, după caz, au fost extrapolate pentru prima jumătate a anului 2021 utilizând indicii de producție publicat de Eurostat ⁽²²⁾.

⁽²¹⁾ Disponibile la adresa <https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database> (ultima consultare la 19 septembrie 2022).

⁽²²⁾ Disponibil la adresa https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en (ultima consultare la 19 septembrie 2022).

- (265) Astfel cum se indică în considerentul 67, cei șase producători din Uniune incluși în eșantion au reprezentat 6 % din producția totală a Uniunii de produs similar.
- (266) Netto și Cortina au formulat numeroase observații pe parcursul investigației, argumentând împotriva existenței prejudiciului, a dumpingului și a interesului Uniunii în legătură cu exporturile din India către Uniune. Acestea sunt abordate mai jos. În plus, aceștia au susținut că sunt producători din Uniune, etichetându-se drept „producători din Białystok”. Cu toate acestea, investigația a arătat că niciuna dintre aceste societăți nu desfășura activități de producție în Uniune; acestea importau plăci din ceramică de la partenerii lor de afaceri din India. Prin urmare, societățile în cauză nu au putut fi considerate ca făcând parte din „industria Uniunii” în sensul articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază.

4.2. Consumul la nivelul Uniunii

- (267) Comisia a stabilit consumul la nivelul Uniunii prin adăugarea vânzărilor industriei Uniunii, stabilite pe baza informațiilor verificate furnizate de CET, și a volumelor importurilor. Informațiile privind volumele importurilor au fost obținute de la Eurostat (baza de date Comext).
- (268) Consumul la nivelul Uniunii a evoluat după cum urmează:

Tabelul 1

Consumul la nivelul Uniunii (m²)

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Consumul total la nivelul Uniunii	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Indice (2018=100)	100	103	104	106

Sursa: CET, Eurostat, producătorii din Uniune incluși în eșantion

- (269) În cursul perioadei examinate, consumul la nivelul Uniunii a crescut constant. În cursul perioadei de investigație, consumul a fost cu 6 % mai mare față de nivelul său din 2018. Creșterea consumului la nivelul Uniunii s-a datorat în principal importurilor.

4.3. Importurile din țările în cauză

4.3.1. Evaluarea cumulativă a efectelor importurilor din țările în cauză

- (270) Comisia a examinat dacă importurile de plăci din ceramică originare din țările în cauză ar trebui să facă obiectul unei evaluări cumulative, în conformitate cu articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază.
- (271) Cu excepția grupului Lavish și a grupului Vitra, marjele de dumping stabilite în legătură cu importurile din India și Turcia s-au aflat deasupra pragului *de minimis* stabilit la articolul 9 alineatul (3) din regulamentul de bază.
- (272) Volumul importurilor care nu au făcut obiectul unui dumping provenite de la grupul Lavish s-a ridicat la [6-9 %] din totalul importurilor din India în cursul perioadei de investigație și la aproximativ [40-45 %] din importurile incluse în eșantion. Pentru a stabili dacă, în ceea ce privește constatările cu privire la această societate, acestea ar putea fi extinse la toate importurile neincluse în eșantion, Comisia a comparat prețurile grupului Lavish cu prețurile celorlalți doi producători-exportatori incluși în eșantion, ale producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, precum și cu prețul mediu al tuturor importurilor din India (cu excepția Lavish) furnizate de Eurostat. Pe baza informațiilor furnizate în formularele de eșantionare, prețul mediu de export al grupului Lavish a fost [cu 19-22 %] mai mare decât prețul mediu de export al celor peste 140 de exportatori indieni care au transmis răspunsuri la chestionarul de eșantionare. Volumul total al exporturilor acestor societăți a reprezentat 84 % din totalul importurilor din India în Uniune (a se vedea considerentul 207). Prețul de export CIF al grupului a fost [cu 7-9 %] mai mare decât prețul CIF mediu al tuturor importurilor din India și [cu 14-16 %] mai mare decât cel al celorlalți doi producători-exportatori incluși în eșantion. Prin urmare, Comisia a considerat că nu putea extinde constatările privind absența dumpingului în ceea ce privește grupul Lavish la producătorii-exportatori neincluși în eșantion.
- (273) Volumul importurilor care nu au făcut obiectul unui dumping provenite de la grupul Vitra s-a ridicat la peste 25 % din totalul importurilor din Turcia în cursul perioadei de investigație și la mai mult de jumătate din importurile incluse în eșantion. Pentru a stabili dacă, în ceea ce privește constatările cu privire la această societate, acestea ar putea fi extinse la toate importurile neincluse în eșantion, Comisia a comparat prețurile grupului Vitra cu prețul

mediu ponderat al producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, astfel cum a fost raportat în formularul de eșantionare. Pe această bază, prețul mediu de export al grupului Vitra a fost [cu 18-20 %] mai mare decât prețul mediu de export al 70 % din volumele vândute de exportatorii turci neincluși în eșantion care au transmis răspunsuri la chestionarul de eșantionare, în cazul cărora Comisia nu a formulat constatări privind valoarea normală. Volumul total al exporturilor societăților care au transmis răspunsuri la chestionarul de eșantionare a reprezentat aproximativ 90 % din totalul importurilor din Turcia în Uniune (a se vedea considerentul 258). Prin urmare, Comisia a considerat că nu putea extinde constatările privind absența dumpingului în ceea ce privește grupul Vitra la producătorii-exportatori neincluși în eșantion. În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, GT și o parte dintre exportatorii cooperanți au contestat această concluzie. Unii exportatori cooperanți turci au solicitat Comisiei să extindă constatările privind absența dumpingului în ceea ce privește grupul Vitra la aceștia (pe motiv că răspunsurile lor la chestionarul de eșantionare indicau prețuri de export egale sau mai mari decât cele ale grupului Vitra) și/sau la producătorii-exportatori neincluși în eșantion. Comisia a respins solicitările acestora din motivele explicate în secțiunea 3.2.5.

- (274) Volumul importurilor provenite din fiecare dintre țările în cauză, excluzând volumul importurilor care nu au făcut obiectul unui dumping provenite de la grupul Lavish și de la grupul Vitra, nu a fost neglijabil în sensul articolului 5 alineatul (7) din regulamentul de bază. Cotele de piață în perioada de investigație au fost de [3,5-3,6 %] în cazul Indiei și de [4,6-4,7 %] în cazul Turciei ⁽²³⁾.
- (275) Condițiile de concurență între importurile care fac obiectul unui dumping din India și Turcia și între importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și produsul similar au fost asemănătoare. Mai precis, produsele importate au concurat între ele, precum și cu plăcile din ceramică produse în Uniune, fiind vândute prin aceleași canale de vânzări și către categorii similare de clienți.
- (276) În consecință, au fost respectate toate criteriile prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază, iar importurile din India și Turcia au fost examinate cumulativ în vederea stabilirii prejudiciului.
- (277) În urma comunicării constatărilor finale, șaisprezece producători-exportatori din India au susținut că evaluarea cumulativă a importurilor din țările în cauză a plasat India într-o poziție dezavantajoasă. Aceștia au subliniat că prețurile importurilor din India au crescut în cursul perioadei examinate, în timp ce prețurile importurilor din Turcia au scăzut. De asemenea, potrivit societăților, creșterea importurilor din India a completat doar volumul insuficient al producției producătorilor din Uniune. În consecință, acestea au susținut că, prin cumulara cu Turcia, efectele importurilor din India au fost supraestimate. În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, GI s-a opus, de asemenea, evaluării cumulative și a reamintit criteriile care au permis cumulumul.
- (278) Comisia a reamintit că volumul importurilor din India a crescut de peste două ori în perioada examinată. Având în vedere utilizarea capacităților de producție, care ar fi permis industriei Uniunii să își crească volumul producției pentru a satisface cererea de pe piața Uniunii, Comisia a considerat că argumentul privind volumele insuficiente ale producției producătorilor din Uniune nu a fost justificat. În plus, în timp ce prețul importurilor din India a crescut, acesta a rămas sub nivelul prețului importurilor din Turcia. În cele din urmă, Comisia a constatat că toate criteriile prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază au fost îndeplinite în cadrul acestei proceduri. În ceea ce privește declarația GI, Comisia a reamintit că au fost îndeplinite criteriile pentru cumul, astfel cum s-a discutat în detaliu în considerentele 271-276. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

4.3.2. Volumul și cota de piață a importurilor din țările în cauză

- (279) Comisia a stabilit volumul importurilor pe baza datelor furnizate de Comext. Cota de piață a importurilor a fost stabilită prin compararea importurilor respective cu consumul la nivelul Uniunii stabilit în conformitate cu explicația descrisă în considerentul 267.
- (280) Importurile în Uniune din țările în cauză au evoluat după cum urmează:

⁽²³⁾ Întrucât unul dintre producătorii-exportatori din India incluși în eșantion și unul dintre producătorii-exportatori din Turcia incluși în eșantion nu au practicat dumpingul, importurile lor au fost deduse din totalul importurilor și analizate ca fiind importuri care nu au făcut obiectul unui dumping. Comisia a utilizat răspunsurile la chestionar furnizate de grupul Lavish și de grupul Vitra pentru a exclude volumele și valorile acestora din totalul exporturilor. În cazul grupului Vitra, Comisia a exclus produsele comercializate care nu sunt fabricate de grup pe baza informațiilor verificate pentru perioada de investigație. Regulamentul utilizează intervale pentru anumite cifre, deoarece, în caz contrar, ar divulga date confidențiale de la acești producători-exportatori incluși în eșantion, întrucât statisticile privind importurile la nivelul NC sunt puse la dispoziția publicului.

Tabelul 2

Volumul importurilor (m²) și cota de piață

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
India – volumul importurilor	[13 000 000-14 000 000]	[17 000 000-18 000 000]	[22 000 000-23 000 000]	[29 000 000-30 000 000]
Indice (2018=100)	100	134	167	220
India – cota de piață	[1,7-1,8 %]	[2,2-2,3 %]	[2,7-2,8 %]	[3,5-3,6 %]
Indice (2018=100)	100	130	161	207
Turcia – volumul importurilor	[26 000 000-27 000 000]	[31 000 000-32 000 000]	[35 000 000-36 000 000]	[38 000 000-39 000 000]
Indice (2018=100)	100	118	135	147
Turcia – cota de piață	[3,3-3,4 %]	[3,8-3,9 %]	[4,4-4,5 %]	[4,6-4,7 %]
Indice (2018=100)	100	115	130	138
Total pentru țările în cauză – volumul importurilor	[39 000 000-41 000 000]	[48 000 000-50 000 000]	[57 000 000-59 000 000]	[67 000 000-69 000 000]
Indice (2018=100)	100	124	146	172
Total pentru țările în cauză – cota de piață	[5-5,2 %]	[6-6,2 %]	[7,1-7,3 %]	[8,1-8,3 %]
Indice (2018=100)	100	120	141	161

Sursa: Eurostat, producătorii-exportatori incluși în eșantion

- (281) Importurile din țările în cauză, precum și cota lor de piață au crescut constant în cursul perioadei examinate. Importurile din țările în cauză au crescut cu 72 %, ceea ce a dus la o creștere a cotei lor de piață cu 61 %. Cota de piață a importurilor din țările în cauză la nivelul Uniunii a fost de [8,1-8,3 %] în cursul perioadei de investigație, în creștere de la [5-5,2 %] în 2018.
- (282) În urma comunicării constatărilor finale, GT a susținut caracterul temporar al creșterii importurilor din Turcia și faptul că importurile suplimentare doar au înlocuit produse din Uniune, deoarece producția Uniunii a fost întreruptă temporar din cauza măsurilor sanitare adoptate de statele membre în contextul pandemiei de COVID-19. În sprijinul acestei afirmații, GT a comparat volumul exporturilor către Uniune din primele zece luni ale anului 2021 cu aceeași perioadă a anului 2022. Exporturile de plăci din ceramică din Turcia către Uniune au scăzut cu aproximativ 3,5 milioane m². GT și Sogutsen Seramik au reiterat această afirmație în observațiile lor privind comunicarea suplimentară a constatărilor parțiale.
- (283) În acest sens, Comisia a observat că importurile din Turcia au crescut în mod constant pe parcursul întregii perioade examinate, numai anul 2020 fiind afectat de întreruperea temporară a producției de către producătorii din Uniune. În plus, nivelurile stocurilor finale ale industriei Uniunii la sfârșitul anului 2019 au fost mai mult decât suficiente pentru a înlocui reducerea volumelor producției. În cele din urmă, creșterea exporturilor de plăci din ceramică din Turcia nu a răspuns unei cereri în creștere la nivelul Uniunii care nu a putut fi deservită de producătorii din Uniune. Mai degrabă, industria plăcilor din ceramică din Turcia a fost supusă presiunii de a contracta consumul intern de

plăci în cursul perioadei examinate, stimulând astfel realizarea exporturilor la ceea ce este descris drept prețuri competitive ⁽²⁴⁾. Reducerea exporturilor către Uniune în 2022 nu a putut fi acceptată ca dovadă a afirmațiilor GT, deoarece este posibil ca exporturile către Uniune să fi scăzut ca urmare a investigației în curs. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

- (284) GT a susținut, de asemenea, că variația procentuală a cotei de piață între 2018 și PI părea a fi ridicată (+42 %) doar din cauza faptului că, în anul de referință, cota de piață a importurilor din Turcia a fost scăzută.
- (285) În primul rând, Comisia a observat că evoluția cotei de piață a importurilor din Turcia care au făcut obiectul unui dumping s-a schimbat, întrucât s-a constatat că grupul Vitra nu a practicat dumpingul după comunicarea constatărilor finale. După excluderea acestor volume, variația procentuală a cotei de piață a Turciei s-a ridicat la 38 %, ceea ce constituie o creștere semnificativă a importurilor care au făcut obiectul unui dumping. Această creștere a cotei de piață este un fapt stabilit de investigație, care reflectă schimbarea efectivă ce a avut loc. Cu toate acestea, Comisia nu este de acord cu faptul că, în anul de referință, cota de piață a Turciei a fost scăzută. Pe parcursul perioadei examinate, Turcia a fost primul furnizor al Uniunii dintr-o țară terță, reprezentând o treime din totalul importurilor. Creșterea volumului, care se ridică la aproximativ 12 000 000 de metri pătrați, despre care s-a constatat că au făcut obiectul unui dumping, a fost semnificativă și a avut un impact asupra performanței industriei Uniunii. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.
- (286) În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, GT a observat că importurile din Turcia și cota lor de piață au crescut într-un ritm mai lent în cursul perioadei examinate, după ce s-a constatat că grupul Vitra nu a practicat dumpingul. Potrivit GT, cota de piață redusă de [4,6-4,7] % nu a putut fi considerată prejudiciabilă pentru industria Uniunii. În mod similar, GI a susținut că volumele importurilor în urma excluderii grupului Vitra au fost prea scăzute pentru a cauza un prejudiciu.
- (287) Comisia a reamintit că volumele importurilor și cota lor de piață trebuie examinate cumulativ pentru ambele țări în cauză. Comisia a considerat că, în ceea ce privește cota de piață de [8,1-8,3] %, care reflectă importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză, aceasta a fost suficientă pentru a cauza un prejudiciu în cauza de față, ținând seama în special de structura industriei Uniunii și de fragmentarea acesteia.

4.3.3. Prețurile importurilor din țările în cauză: subcotarea/blocarea prețurilor

- (288) Comisia a stabilit prețurile importurilor pe baza datelor furnizate de Eurostat (baza de date Comext). Valorile verificate (la nivelul CIF) și volumele importurilor provenite de la grupul Lavish și de la grupul Vitra au fost deduse din importurile din India și, respectiv, Turcia în scopul acestui exercițiu.
- (289) Prețul mediu ponderat al importurilor în Uniune provenite din țările în cauză a evoluat după cum urmează:

Tabelul 3

Prețuri de import (EUR/m²)

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
India	4,35	4,79	5,12	5,49
Indice (2018=100)	100	110	118	126
Turcia	6,63	6,08	5,97	5,94
Indice (2018=100)	100	92	90	90

⁽²⁴⁾ A se vedea Turcia: exporturile de plăci din ceramică continuă să crească în 2020. Disponibil la adresa <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/Türkiye-ceramic-tile-exports-continue-grow-2020> (ultima consultare la 19 noiembrie 2022). A se vedea, de asemenea, Industria plăcilor din ceramică din Turcia stimulează exporturile. Disponibil la adresa <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkish-ceramic-tile-industry-pushes-exports> (ultima consultare la 19 noiembrie 2022).

Total pentru țările în cauză	5,86	5,61	5,64	5,75
Indice (2018=100)	100	96	96	98

Sursa: Eurostat, producătorii-exportatori incluși în eșantion

- (290) Prețurile medii de import din cele două țări în cauză s-au menținut, împreună, la un nivel stabil în cursul perioadei examinate. Prețurile medii de import din Turcia au scăzut cu 10 % între 2018 și perioada de investigație, în timp ce prețurile medii de import din India au crescut constant, înregistrând o creștere cu 26 % între 2018 și perioada de investigație. Prețurile de import din ambele țări au fost semnificativ mai mici decât prețurile și costul de producție ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion pe parcursul perioadei examinate (a se vedea tabelul 7).
- (291) Comisia a determinat subcotarea prețurilor în cursul perioadei de investigație, comparând următoarele:
1. prețurile de vânzare medii ponderate pentru fiecare tip de produs practicate de producătorii din Uniune incluși în eșantion, percepute de la clienții neafiliați de pe piața Uniunii și ajustate la nivel franco fabrică și
 2. prețurile medii ponderate corespunzătoare pentru fiecare tip de produs ale importurilor provenite de la producătorii exportatori din India și Turcia incluși în eșantion, aplicabile primului client independent de pe piața Uniunii, stabilite pe bază de cost, asigurare și navlu (CIF), cu ajustări corespunzătoare pentru taxele vamale și costurile ulterioare importului.
- (292) Prețurile au fost comparate în funcție de tip, având în vedere tranzacții la același nivel comercial, și au fost ajustate în mod adecvat, atunci când a fost necesar și după deducerea rabaturilor și a reducerilor. Rezultatul comparației a fost exprimat ca procent din cifra de afaceri teoretică a producătorilor din Uniune incluși în eșantion, înregistrată în cursul perioadei de investigație.
- (293) Comparația de mai sus a arătat o marjă de subcotare medie ponderată pe piața Uniunii cuprinsă între 42,5 % și 54,7 % în cazul Indiei și între 33,8 % și 57,7 % în cazul Turciei, în funcție de producătorul-exportator. Concurența pentru plăcile din ceramică este determinată în mare măsură de prețuri și, prin urmare, marjele de subcotare sunt extrem de însemnate. Comisia a observat, de asemenea, că o mică parte din vânzările industriei Uniunii au fost efectuate prin intermediul unor părți afiliate și că, având în vedere nivelul costurilor VAG și al profitului respectivelor părți afiliate, constatarea subcotării importurilor cumulate nu ar fi subminată, deși calculele ar trebui ajustate pentru a ține seama de factorii respectivi. În plus, excluzând din acest calcul vânzările industriei Uniunii prin intermediul unor părți afiliate, care s-au ridicat la mai puțin de 25 %, a existat în continuare o subcotare semnificativă, între 36 % și 54,7 % în cazul Indiei și între 19,9 % și 61,7 % în cazul Turciei. Într-adevăr, toți exportatorii cooperanți indieni incluși în eșantion au vândut direct către Uniune și aproape jumătate din importurile efectuate de exportatorii cooperanți incluși în eșantion în Turcia au constituit, de asemenea, vânzări directe. Astfel, în contextul oricărei metode alternative, subcotarea ar rămâne semnificativă.
- (294) În plus, indiferent de constatările privind subcotarea semnificativă, Comisia a constatat că, din cauza blocării prețurilor cauzate de volumele și prețurile scăzute ale importurilor din India și Turcia, industria Uniunii nu a fost în măsură să își majoreze prețurile la un nivel care să genereze profituri rezonabile. Prețul mediu al importurilor din țările în cauză a fost mai mic decât costul producătorilor din Uniune incluși în eșantion pe parcursul perioadei examinate (a se vedea tabelul 3 de la considerentul 289 și tabelul 7 de la considerentul 320). Deși prețul mediu de vânzare al producătorilor din Uniune pe piața Uniunii a crescut cu 19 % între 2018 și PI, acesta s-a menținut sub costul de producție pe parcursul perioadei examinate (a se vedea tabelul 7 de la considerentul 320).
- (295) Blocarea prețurilor constatată la nivel macro a fost confirmată și de constatările la nivel de societate. Nivelurile de eliminare a prejudiciului au fost stabilite pentru fiecare tip de produs, luând astfel în considerare orice diferențe potențiale între gama de produse importate și vânzările pe piața internă ale industriei Uniunii. În cursul perioadei de investigație, importurile provenite de la producătorii-exportatori incluși în eșantion au subcotat prețurile de vânzare pe piața internă ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion cu 92,7 % până la 168,7 % în ceea ce privește India și cu 80,8 % până la 150,6 % în ceea ce privește Turcia (pentru detalii, a se vedea secțiunea 6.1).
- (296) În urma comunicării constatărilor finale, GT a subliniat că nu numai prețurile de import din Turcia s-au situat sub costul de producție al producătorilor din Uniune, ci și prețurile proprii ale producătorilor din Uniune pe piața Uniunii au fost mai mici decât costul de producție. În plus, în timp ce prețul de import din Turcia a scăzut în cursul perioadei examinate, prețul practicat pe piața internă de producătorii din Uniune a crescut, ceea ce a condus la o

profitabilitate îmbunătățită. În acest sens, GT și-a reiterat acuzațiile potrivit cărora Comisia a manipulat eșantionul de producători din Uniune către societăți cu costuri mai ridicate și indicatori financiari mai slabi. În plus, GT a susținut că societățile incluse în categoria micilor producători sunt întreprinderi de tip boutique care deservește piața produselor de calitate superioară și care lucrează în mod personalizat.

- (297) GT și-a reiterat problemele legate de reprezentativitatea eșantionului producătorilor din Uniune și efectul său asupra comparării prețurilor în urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale.
- (298) În primul rând, Comisia a observat că prețurile de import din țările în cauză trebuie să fie examinate cumulativ, nu individual. Prețul mediu de import stabilit pe această bază s-a menținut la un nivel destul de stabil și cu mult sub costul de producție al industriei Uniunii, în cursul perioadei examinate. Industria Uniunii a fost supusă presiunii de a naviga între prețurile de import extrem de scăzute din țările în cauză și creșterea costului de producție. Deși prețurile practicate pe piața internă au crescut, industria Uniunii nu a fost în măsură să atingă un nivel sustenabil de profit, atingând cu greu pragul de rentabilitate în cursul PI.
- (299) În al doilea rând, Comisia a reamintit că eșantionul a fost selectat pe baza unor criterii obiective, astfel cum sunt descrise în considerentele 72 și 73. Producătorii incluși în eșantion în categoria micilor producători erau societăți care ofereau colecții de plăci din ceramică unei game largi de clienți, inclusiv publicului larg.
- (300) În consecință, Comisia a respins toate afirmațiile privind subcota și blocarea prețurilor.

4.4. Situația economică a industriei Uniunii

4.4.1. Observații generale

- (301) În conformitate cu articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază, examinarea impactului importurilor care fac obiectul unui dumping asupra industriei Uniunii a inclus o evaluare a tuturor indicatorilor economici care au influențat situația industriei Uniunii pe parcursul perioadei examinate.
- (302) Astfel cum s-a menționat în secțiunea 1.4.1, a fost utilizată eșantionarea pentru a determina eventualul prejudiciu suferit de industria Uniunii ca urmare a importurilor de plăci din ceramică originare din India și Turcia.
- (303) Pentru determinarea prejudiciului, Comisia a făcut o distincție între indicatorii de prejudiciu macroeconomici și cei microeconomici. Comisia a evaluat indicatorii macroeconomici pe baza datelor cuprinse în răspunsul la chestionar al CET referitoare la toți producătorii din Uniune, verificate încrucișat, după caz, cu statisticile de comerț disponibile în Eurostat și cu răspunsurile la chestionar primite de la producătorii din Uniune incluși în eșantion. Comisia a evaluat indicatorii microeconomici pe baza datelor cuprinse în răspunsurile la chestionar ale celor șase producători din Uniune incluși în eșantion. Ambele seturi de date au fost verificate în mod corespunzător sau verificate încrucișat de la distanță și considerate reprezentative pentru situația economică a industriei Uniunii.
- (304) Indicatorii macroeconomici sunt: producția, capacitatea de producție, gradul de utilizare a capacității de producție, volumul vânzărilor, cota de piață, creșterea economică, ocuparea forței de muncă, productivitatea, amploarea marjei de dumping și redresarea în urma practicilor de dumping anterioare.
- (305) Indicatorii microeconomici sunt: prețurile unitare medii, costul unitar, costul forței de muncă, stocurile, profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile, randamentul investițiilor și capacitatea de a atrage capital.
- (306) Având în vedere fragmentarea industriei Uniunii și practica stabilită în investigațiile anterioare cu privire la același produs, anumiți indicatori microeconomici din fiecare categorie de producători, astfel cum sunt definiți în considerentul 59, au fost ponderați utilizând cota lor din producția totală a Uniunii. Astfel cum s-a menționat în considerentul 60, structura industriei s-a reorientat către marii producători. Prin urmare, microindicatorii relevanți pentru producătorii mari, mijlocii și mici au fost ponderați pe baza raportului 53:19:28. Ponderarea rezultatelor a fost utilizată pentru prețurile de vânzare, costul de producție, profitabilitatea și randamentul investițiilor, și anume indicatori care nu sunt determinați prin simpla însumare a rezultatelor producătorilor individuali din Uniune incluși în eșantion, ci mai degrabă ca procent sau ca valoare unitară medie, precum și pentru prețul mediu de export către clienți neafiliați ai producătorilor din Uniune incluși în eșantion. Ponderarea a asigurat faptul că rezultatele marilor producători nu au fost suprareprezentate în constatări privind prejudiciul și că situația producătorilor mici și mijlocii a fost luată în considerare în mod corespunzător.

4.4.2. Indicatorii macroeconomici

4.4.2.1. Producția, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție

- (307) Producția totală, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție din Uniune au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 4

Producție, capacitate de producție și grad de utilizare a capacității de producție

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Volumul producției (m ²)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Indice (2018=100)	100	97	89	100
Capacitatea de producție (m ²)	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Indice (2018=100)	100	99	99	99
Gradul de utilizare a capacității de producție	84 %	83 %	76 %	85 %
Indice (2018=100)	100	99	90	101

Sursa: CET

- (308) În cursul perioadei examinate, volumul producției, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție s-au menținut la un nivel destul de stabil, anul 2020 reprezentând unul de natură excepțională. Scăderea volumului producției și, prin urmare, a gradului de utilizare a capacității de producție în 2020 a fost cauzată de întreruperile pe termen scurt ale producției ca urmare a măsurilor sanitare impuse de statele membre ca răspuns la pandemia de COVID-19.

4.4.2.2. Volumul vânzărilor și cota de piață

- (309) Vânzările industriei Uniunii au fost stabilite prin scăderea volumelor exporturilor din volumele de producție furnizate de CET și prin aplicarea unei ajustări care ține seama de variația stocurilor. Ajustarea variației stocurilor s-a bazat pe plângere pentru anii 2018-2020. Pentru perioada de investigație, aceasta s-a bazat pe datele specifice societății colectate de CET. Volumul producției a fost determinat astfel cum se explică în considerentul 264. Informațiile privind volumele exporturilor au fost obținute de la Eurostat și ajustate în urma elementelor de probă furnizate de CET ⁽²⁵⁾.
- (310) Volumul vânzărilor și cota de piață a industriei Uniunii au evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 5

Volumul vânzărilor și cota de piață

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Volumul vânzărilor pe piața Uniunii (m ²)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Indice (2018=100)	100	102	102	103
Cota de piață	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Indice (2018=100)	100	99	98	97

Sursa: CET

⁽²⁵⁾ Corectate în ceea ce privește volumele în perioada de investigație pentru Spania în urma elementelor de probă furnizate de reclamant în contextul verificării chestionarului privind macroindicatorii.

- (311) Volumul vânzărilor industriei Uniunii a înregistrat o ușoară creștere în perioada 2018-2019. Acesta s-a menținut la un nivel stabil în 2020, în pofida reducerii volumului producției înregistrat de industria Uniunii ca urmare a vânzărilor din stocuri (în mod tradițional ridicat în industria ceramicii). În urma unei redresări în sectorul construcțiilor în 2021 ⁽²⁶⁾, volumul vânzărilor înregistrat de industria Uniunii a înregistrat o ușoară creștere în perioada de investigație în comparație cu 2020.
- (312) Cota de piață a industriei Uniunii a scăzut în perioada examinată, de la 90,1 % în 2018 la 87,1 % în perioada de investigație. Industria Uniunii nu a fost în măsură să profite pe deplin de creșterea consumului la nivelul Uniunii (a se vedea considerentul 268).

4.4.2.3. Creșterea economică

- (313) Industria Uniunii nu a fost în măsură să realizeze întregul potențial al creșterii economice în contextul creșterii consumului de plăci din ceramică la nivelul Uniunii și al redresării pieței construcțiilor după pandemia de COVID-19. Aceasta a menținut un nivel relativ stabil al volumului producției și a înregistrat doar o ușoară creștere a vânzărilor pe piața Uniunii.

4.4.2.4. Ocuparea forței de muncă și productivitatea

- (314) Ocuparea forței de muncă și productivitatea au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 6

Ocuparea forței de muncă și productivitatea

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Numărul de angajați	55 544	55 089	54 470	54 412
Indice (2018=100)	100	99	98	98
Productivitatea (m ² /angajat)	22 141	21 744	20 148	22 592
Indice (2018=100)	100	98	91	102

Sursa: CET

- (315) Ocuparea forței de muncă în sectorul plăcilor din ceramică în Uniune a înregistrat o tendință ușor descrescătoare pe parcursul întregii perioade examinate. Numărul angajaților implicați în producția de plăci din ceramică a fost redus cu 2 % între 2018 și perioada de investigație.
- (316) Productivitatea a înregistrat o ușoară scădere în perioada 2018-2019. Aceasta a scăzut cu încă 7 % în 2020 ca urmare a reducerii producției pe fondul măsurilor sanitare impuse în contextul pandemiei de COVID-19. Redresarea volumului producției până la nivelul anterior pandemiei de COVID-19 s-a tradus printr-o creștere a productivității cu 12 % între 2020 și perioada de investigație.

4.4.2.5. Amploarea marjei de dumping și redresarea în urma practicilor de dumping anterioare

- (317) Cu excepția unui producător-exportator indian inclus în eșantion și a unui producător turc inclus în eșantion, toate marjele de dumping au fost semnificativ superioare nivelului *de minimis*. Impactul magnitudinii marjelor de dumping efective asupra industriei Uniunii nu a fost neglijabil, având în vedere volumul și prețurile importurilor din țările în cauză.
- (318) Plăcile din ceramică au făcut deja obiectul unor investigații antidumping. Comisia a constatat că, în perioada 1 aprilie 2009-31 martie 2010, situația industriei Uniunii a fost afectată în mod semnificativ de importurile care au făcut obiectul unui dumping de plăci din ceramică originare din Republica Populară Chineză („RPC”). Măsuri provizorii au fost instituite la 17 martie 2011 ⁽²⁷⁾. Măsuri definitive au fost instituite la 15 septembrie 2011 ⁽²⁸⁾.

⁽²⁶⁾ Piața europeană a construcțiilor până în 2024. Disponibil la adresa <https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024> (ultima consultare la 20 septembrie 2022).

⁽²⁷⁾ Regulamentul (UE) nr. 258/2011 al Comisiei din 16 martie 2011 de instituire a unei taxe antidumping provizorii la importurile de plăci ceramice originare din Republica Populară Chineză (JO L 70, 17.3.2011, p. 5).

⁽²⁸⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 917/2011.

- (319) În urma unei reexaminări efectuate în perspectiva expirării măsurilor, Comisia a extins măsurile până la 23 noiembrie 2017 ⁽²⁹⁾, având în vedere probabilitatea continuării dumpingului și a reapariției prejudiciului. Investigația a stabilit că industria Uniunii s-a redresat în urma practicilor de dumping anterioare din RPC datorită măsurilor în vigoare. O a doua reexaminare efectuată în perspectiva expirării acestor măsuri a fost deschisă la 22 noiembrie 2022 ⁽³⁰⁾.

4.4.3. Indicatorii microeconomici

4.4.3.1. Prețurile și factorii care afectează prețurile

- (320) În perioada examinată, prețurile de vânzare unitare medii ponderate practicate de producătorii din Uniune incluși în eșantion față de clienți neafiliați din Uniune și costurile de producție ale acestora au evoluat după cum urmează:

Tabelul 7

Prețurile de vânzare și costul de producție în Uniune

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Preț de vânzare unitar mediu în Uniune pe piața totală (EUR/m ²)	8,84	9,42	10,44	10,52
Indice (2018=100)	100	106	118	119
Cost de producție unitar (EUR/m ²)	9,79	11,08	11,31	10,77
Indice (2018=100)	100	113	116	110

Sursa: producătorii din Uniune incluși în eșantion

- (321) Prețul de vânzare unitar mediu a crescut cu 19 % între 2018 și perioada de investigație. Cea mai mare creștere a fost înregistrată în 2020. Prețul de vânzare unitar mediu a rămas sub costul unitar de producție pe parcursul perioadei examinate.
- (322) Costul unitar de producție a crescut cu 13 % în perioada 2018-2019 și cu încă 3 % în 2020. În cursul perioadei de investigație, costul unitar de producție a scăzut în comparație cu 2020, dar s-a menținut peste nivelul din 2018 cu 10 %.

4.4.3.2. Costul forței de muncă

- (323) Costurile medii cu forța de muncă ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 8

Costurile medii cu forța de muncă per angajat

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Costurile medii cu forța de muncă per angajat (EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Indice (2018=100)	100	104	98	104

Sursa: producătorii din Uniune incluși în eșantion

- (324) Costul mediu cu forța de muncă per angajat a crescut cu 4 % în perioada 2018-2019. În 2020, în urma întreruperilor pe termen scurt ale producției în contextul pandemiei de COVID-19, costul a scăzut cu 6 % comparativ cu 2019, revenind la nivelul său din 2019 în perioada de investigație. În perioada de investigație, costul mediu cu forța de muncă per angajat a crescut cu 4 % comparativ cu 2018.

⁽²⁹⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/2179.

⁽³⁰⁾ Aviz de deschidere a unei reexaminări efectuate în perspectiva expirării măsurilor antidumping aplicabile importurilor de plăci din ceramică originare din Republica Populară Chineză (JO C 442, 22.11.2022, p. 3).

4.4.3.3. Stocuri

- (325) Nivelurile stocurilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat în perioada examinată după cum urmează:

Tabelul 9

Stocurile

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Stocurile finale (m ²)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
<i>Indice (2018=100)</i>	100	95	85	86
Stocurile finale, exprimate ca procent din producție	49 %	51 %	44 %	39 %
<i>Indice (2018=100)</i>	100	104	91	79

Sursa: producătorii din Uniune incluși în eșantion

- (326) Stocurile finale au scăzut în perioada 2018-2019 în termeni absoluți. Cu toate acestea, în aceeași perioadă, acestea au crescut cu 4 % (sau 2 puncte procentuale) în condițiile exprimării ca procent din producție. Din cauza scăderii volumelor producției și a creșterii cererii, industria Uniunii a fost în măsură să reducă volumul stocurilor finale în termeni absoluți și în condițiile exprimării ca procent din producție în 2020. Întrucât volumul producției a revenit la nivelurile din 2018, iar cererea a continuat să crească în cursul perioadei de investigație, stocurile finale exprimate ca procent din producție au continuat să scadă în cursul PI.

4.4.3.4. Profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile, randamentul investițiilor și capacitatea de a atrage capital

- (327) Profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat în perioada examinată după cum urmează:

Tabelul 10

Profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Profitabilitatea vânzărilor din Uniune către clienți neafiliați (% din cifra de afaceri din vânzări)	- 5,4 %	- 8,9 %	- 5,9 %	0,6 %
<i>Indice (2018=100)</i>	- 100	- 166	- 110	10
Fluxul de lichidități (EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
<i>Indice (2018=100)</i>	100	187	369	400
Investițiile (EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
<i>Indice (2018=100)</i>	100	40	33	38
Randamentul investițiilor	1 %	- 9 %	- 10 %	4 %
<i>Indice (2018=100)</i>	100	- 1 600	- 1 832	660

Sursa: producătorii din Uniune incluși în eșantion

- (328) Comisia a stabilit profitabilitatea producătorilor din Uniune incluși în eșantion prin exprimarea profitului net înainte de impozitare realizat din vânzările produsului similar către clienți neafiliați din Uniune ca procent din cifra de afaceri generată de vânzările respective. Industria Uniunii a înregistrat pierderi în primii trei ani ai perioadei examinate și abia a atins pragul de rentabilitate în perioada de investigație. Ponderea pierderilor a crescut în perioada 2018-2019 de la -5,4 % la -8,9 %. Prețul de vânzare al industriei Uniunii a crescut mai rapid decât costul de producție în 2020 (a se vedea tabelul 7 de la considerentul 320). Acest fapt a determinat o reducere a pierderii până la -5,9 % în 2020. În cursul PI, industria Uniunii a reușit să înregistreze un profit puțin peste pragul de rentabilitate.
- (329) Industria Uniunii a reușit să realizeze un profit minor în cursul PI, deși prețul său mediu de vânzare către clienți neafiliați din Uniune a rămas sub costul mediu de producție (a se vedea tabelul 7 de la considerentul 320). Acest fapt a fost cauzat de diferențele în ceea ce privește gama de produse fabricate și gama de produse vândute în Uniune în cursul PI. Diferențele vizau nu numai tipurile de produse, ci și momentul în care mărfurile vândute au fost produse (și anume dacă era vorba de vânzări din stoc).
- (330) Fluxul net de lichidități reprezintă capacitatea producătorilor din Uniune de a-și autofinanța activitățile. Fluxul net de lichidități aproape s-a dublat în perioada 2018-2019. Acesta a continuat să crească considerabil în 2020 și, într-un ritm mai moderat, în perioada de investigație. Evoluția fluxului de lichidități a fost în mare măsură legată de evoluția vânzărilor și, prin urmare, a stocurilor. În 2018, un producător din Uniune inclus în eșantion a înregistrat o variație importantă a stocurilor de produse finite, și anume cele destinate stocurilor. În 2019, această situație nu s-a repetat, transformând astfel un flux de numerar negativ al acestei societăți într-un flux pozitiv. Acesta este motivul pentru care cea mai mare parte a fluxului de lichidități a crescut în perioada 2018-2019. Valoarea fluxului de lichidități în 2020 și în perioada de investigație se datorează faptului că producătorii din Uniune incluși în eșantion și-au întrerupt temporar producția din cauza restricțiilor de deplasare a persoanelor impuse în contextul pandemiei de COVID-19, însă au continuat să vândă din stocuri, ceea ce, astfel cum se arată în tabelul 9 (a se vedea considerentul 325), a reprezentat la nivel istoric aproximativ jumătate din cantitatea producției lor anuale. Stocul final de produse finite a scăzut în 2020 și în cursul PI, determinând o variație a stocurilor, ceea ce a adăugat valoare pierderii în scădere (2020) sau profitului modic (PI).
- (331) În urma comunicării constatărilor finale, GT a susținut că, întrucât o singură societate ar putea influența rezultatele fluxului de lichidități, eșantionul nu a fost reprezentativ.
- (332) Fluxul de lichidități prezentat în tabelul 10 a fost o simplă adăugare a tuturor valorilor fluxurilor de lichidități ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion. Aceasta înseamnă că orice evenimente sau evoluții la nivelul uneia dintre societățile incluse în eșantion au influențat indicatorul final, indiferent de cota din producția Uniunii pe care ar fi reprezentat-o eșantionul. În considerentul 330, Comisia a clarificat fluctuațiile fluxului de lichidități. În consecință, afirmația GT a fost respinsă.
- (333) Investițiile au scăzut cu 62 % în perioada examinată. Cea mai mare scădere de 60 % a fost înregistrată în perioada 2018-2019. Investițiile au continuat să scadă în 2020, ulterior înregistrând o creștere în perioada de investigație (16 % comparativ cu 2020). În majoritatea cazurilor, investițiile au fost finanțate prin flux de lichidități și credite bancare. Majoritatea investițiilor au vizat menținerea capacității și înlocuirea. Investițiile în cercetare, dezvoltare și inovare, care au reprezentat 38 % din investițiile totale ale producătorilor incluși în eșantion în 2018, au scăzut cu 97 % în perioada examinată și au reprezentat doar 3 % din investițiile lor în perioada de investigație.
- (334) Capacitatea producătorilor din Uniune incluși în eșantion de a mobiliza capital a fost afectată de profitabilitatea negativă. Producătorii din Uniune incluși în eșantion au raportat că profitabilitatea negativă i-a împiedicat să finanțeze investițiile necesare pentru a exploata potențialul în creștere al pieței. Un producător din Uniune inclus în eșantion a raportat că a fost nevoit să acționeze în sensul reducerii capacității din cauza problemelor sale de mobilizare a capitalului. Câțiva producători din Uniune incluși în eșantion fac parte din grupuri mai mari, capacitatea lor de a mobiliza capital fiind superioară societăților autonome cu o situație financiară similară. Cu toate acestea, nivelul scăzut de profitabilitate și perspectivele reduse influențează decizia societăților-mamă de a furniza fonduri, care pot decide să investească în altă parte.
- (335) Randamentul investițiilor este profitul exprimat ca procent din valoarea contabilă netă a investițiilor. Acesta a scăzut semnificativ în 2019 și 2020, înregistrând o creștere în perioada de investigație, urmând tendința profitabilității.

4.5. Concluzie privind prejudiciul

- (336) În perioada examinată, industria Uniunii nu a putut beneficia de o piață în expansiune, astfel cum arată macroindicatorii care prezintă tendințe negative sau destul de stabile într-un scenariu al cererii în creștere. Producția, capacitatea de producție, gradul de utilizare a capacității de producție sau ocuparea forței de muncă au rămas la același nivel pe parcursul perioadei examinate. Vânzările Uniunii au crescut într-un ritm mai lent decât consumul (o creștere de 3 % a vânzărilor Uniunii pe o piață care a crescut cu 6 %). În consecință, cota de piață a industriei Uniunii a scăzut de la 90,1 % în 2018 la 87,1 % în PI.
- (337) În pofida creșterii cu 19 % a prețului său de vânzare, industria Uniunii nu a putut majora prețurile în Uniune la niveluri suficient de ridicate pentru a-și recupera costurile în cea mai mare parte a perioadei examinate. Prin urmare, pe parcursul perioadei examinate, aceasta fie a înregistrat pierderi (-5,4 % în 2018, -8,9 % în 2019, -5,9 % în 2020), fie a atins pragul de rentabilitate (0,6 % în perioada de investigație, influențată de redresarea economică post-COVID-19, inclusiv creșterea producției în sectorul construcțiilor, astfel cum se explică în considerentul 311, și în care industria Uniunii a vândut cantități semnificative din stocuri). Nivelul de profitabilitate atins în perioada de investigație nu a putut fi considerat sustenabil. Industria Uniunii nu și-a putut majora prețurile de vânzare în Uniune la un nivel care să asigure nivelurile de profitabilitate necesare pentru a-și acoperi costurile de producție în cea mai mare parte a perioadei examinate și pentru a exploata creșterea de pe piața Uniunii, de exemplu prin realizarea de noi investiții pentru extindere, cercetare și dezvoltare și pentru continuarea activității în segmente în curs de dezvoltare, cum ar fi plăcile mari. În fapt, în această situație, investițiile au scăzut cu 62 %, iar capacitatea s-a menținut la un nivel constant, ceea ce arată că industria Uniunii nu s-a putut dezvolta odată cu creșterea pieței.
- (338) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că industria Uniunii a suferit un prejudiciu important în sensul articolului 3 alineatul (5) din regulamentul de bază.
- (339) În urma comunicării constatărilor finale, o serie de părți interesate au prezentat observații cu privire la constatările și concluziile privind prejudiciul.
- (340) Ceramika Netto și-a exprimat îngrijorarea cu privire la validitatea datelor pe care Comisia le-a utilizat pentru constatările sale privind prejudiciul. În special, societatea a prezentat situațiile financiare pentru 2021 ale trei producători polonezi de plăci din ceramică și articole de știri rezumând performanța industriei ceramicii în Italia și Spania în 2021.
- (341) CGCSA a susținut că producătorii din Uniune erau dispuși să furnizeze informații pentru întregul an 2021 și, în cazul în care Comisia ar fi examinat aceste informații, ar fi constatată că prejudiciul a fost cauzat exclusiv de efectele pandemiei de COVID-19.
- (342) Comisia a observat că investigația s-a desfășurat pe baza unor informații care au fost verificate la fața locului, transmise de producătorii din Uniune incluși în eșantion pentru PI și pentru perioada examinată. Ceramika Netto nu a prezentat observații cu privire la eșantionul de producători din Uniune în termenul aplicabil. Orice informație privind întregul an 2021 ar acoperi o perioadă ulterioară PI și, prin urmare, nu ar putea fi utilizată pentru stabilirea prejudiciului. În plus, Comisia nu are cunoștință de nicio ofertă proactivă a industriei Uniunii de a prezenta date ulterioare PI. În consecință, Comisia a respins afirmațiile Ceramika Netto și CGCSA.
- (343) GI, GT, CGCSA, societatea turcă Sogutsen Seramik și șaisprezece producători-exportatori din India au susținut că industria Uniunii nu a suferit un prejudiciu important. În acest sens, GI, GT, CGCSA și șaisprezece producători-exportatori din India au susținut că majoritatea indicatorilor macroeconomici și microeconomici s-au menținut la un nivel stabil ori s-au îmbunătățit în cursul perioadei examinate.
- (344) De exemplu, cele șaisprezece societăți au subliniat că volumul producției, gradul de utilizare a capacității de producție și productivitatea au crescut substanțial în cursul PI comparativ cu 2020 și că stocurile finale au scăzut substanțial în cursul PI comparativ cu 2018. În plus, producătorii-exportatori din India au susținut că, în pofida unei reduceri a cotei de piață a industriei Uniunii cu 3 puncte procentuale în perioada examinată, aceasta a menținut cote de piață ridicate pe parcursul întregii perioade examinate. Societățile au făcut trimitere la decizia preliminară a Curții de Justiție a Uniunii Europene (denumită în continuare „Curtea”) în cauza eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt⁽³¹⁾. Potrivit hotărârii Curții, Consiliul a săvârșit o eroare vădită atunci când a concluzionat că o pierdere de cinci puncte procentuale din cota de piață era un indicator al prejudiciului important, întrucât industria Uniunii a menținut o cotă de piață ridicată și a înregistrat o creștere a volumului vânzărilor și a prețurilor de vânzare.

⁽³¹⁾ Hotărârea Curții din 4 februarie 2021, eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, punctele 49 și 52.

- (345) GT a susținut că indicatori precum profitabilitatea, producția, volumul vânzărilor, prețul de vânzare în Uniune, utilizarea capacităților de producție, productivitatea, stocurile, fluxul de lichidități și randamentul investițiilor au înregistrat o evoluție negativă temporară în 2020, un an afectat de pandemia de COVID-19, dar au revenit la o tendință pozitivă în PI. În plus, GT a susținut că numărul mic de indicatori ai tendințelor negative în cursul perioadei examinate nu au fost suficienți pentru a concluziona cu privire la existența unui prejudiciu important.
- (346) În mod similar, GI a susținut că nu a existat niciun prejudiciu în ceea ce privește volumul, deoarece cota de piață a importurilor din India a fost mică pe parcursul perioadei examinate. GI a observat, de asemenea, că, în pofida pierderii cotei de piață, industria Uniunii a menținut o cotă de piață ridicată. În plus, volumul vânzărilor sale a crescut, iar prețul său de vânzare pe piața internă a crescut într-un ritm mai rapid decât costul de producție, conducând astfel la o profitabilitate îmbunătățită.
- (347) CGCSA a susținut, de asemenea, că mulți indicatori macroeconomici, cum ar fi volumul producției și gradul de utilizare a capacității de producție, volumul vânzărilor, cota de piață ridicată, au menținut tendințe neutre sau pozitive în cursul perioadei examinate. În ceea ce privește indicatorii microeconomici, asociația a subliniat faptul că prețul de vânzare pe piața internă a Uniunii a crescut într-un ritm mai rapid decât costul de producție al industriei Uniunii.
- (348) Comisia a observat că indicatorii trebuie examinați nu numai din perspectiva evoluției lor, ci și din perspectiva nivelurilor atinse. Comisia a susținut că industria Uniunii a suferit un prejudiciu important din cauza volumelor tot mai mari de importuri care au făcut obiectul unui dumping din India și Turcia. Deși prețul practicat de Uniune pe piața internă a crescut mai rapid decât costul de producție al industriei Uniunii, industria Uniunii a înregistrat pierderi în aproape fiecare an al perioadei examinate, fiind în măsură să atingă pragul de rentabilitate doar în cursul PI. În plus, industria Uniunii a pierdut din cota de piață, în pofida unei creșteri a consumului.
- (349) În plus, părțile au făcut trimitere la constatările Comisiei privind anumiți indicatori (volumul producției, gradul de utilizare a capacității de producție) care au fost afectați în mod negativ de pandemia de COVID-19 în 2020, dar care s-au redresat în cursul PI. Cu toate acestea, părțile trebuie să recunoască, de asemenea, că pandemia a permis îmbunătățirea anumitor indicatori, de exemplu volumul stocurilor finale și fluxul de lichidități. Ulterior, Comisia nu a putut fi de acord cu descrierea de către părți a modificării din cursul PI ca fiind substanțial îmbunătățită în comparație cu perioada precedentă, deoarece acestea conveniseră deja asupra faptului că performanța deosebit de slabă a indicatorilor respectivi în 2020 a fost cauzată de pandemie.
- (350) În ceea ce privește decizia preliminară a Curții în cauza eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, Comisia a indicat faptul că fiecare cauză trebuie evaluată în mod individual pe fond. În cadrul investigației vizate de decizia Curții, industria Uniunii a înregistrat o creștere a volumului vânzărilor și a prețurilor de vânzare, menținând în același timp o cotă de piață ridicată și un volum al profitului de două cifre în cursul perioadei examinate ⁽³²⁾. Situația din prezenta cauză este considerabil diferită. Deși prețul de vânzare al producătorilor din Uniune a crescut, iar volumul lor de vânzări a înregistrat, de asemenea, o ușoară creștere, societățile au continuat să înregistreze pierderi în aproape toți anii din cursul perioadei examinate.
- (351) În consecință, Comisia a respins afirmațiile descrise în considerentele 343-347.

5. LEGĂTURA DE CAUZALITATE

- (352) În conformitate cu articolul 3 alineatul (6) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă importurile care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză au cauzat un prejudiciu important industriei Uniunii. În conformitate cu articolul 3 alineatul (7) din regulamentul de bază, Comisia a examinat, de asemenea, dacă și alți factori cunoscuți ar fi putut aduce în același timp un prejudiciu industriei Uniunii. Comisia s-a asigurat de faptul că niciun eventual prejudiciu cauzat de alți factori decât importurile care au făcut obiectul unui dumping provenite din țările în cauză nu a fost atribuit acestor importuri. Factorii respectivi sunt importurile din alte țări terțe, inclusiv importurile din India care nu au făcut obiectul unui dumping, performanța la export a industriei Uniunii, evoluția cererii, evoluția costului de producție al industriei Uniunii și impactul pandemiei de COVID-19.

⁽³²⁾ Regulamentul (CE) nr. 289/2009 din 7 aprilie 2009 de instituire a unei taxe antidumping provizorii la importurile anumitor țevi și tuburi fără sudură, din fier sau oțel, origine din Republica Populară Chineză (JO L 94, 8.4.2009, p. 48).

5.1. Efectele importurilor care au făcut obiectul unui dumping

- (353) Volumul importurilor din țările în cauză a crescut cu 72 % în cursul perioadei examinate, de la [39 000 000-42 000 000] m² în 2018, reprezentând o cotă de piață de [5-5,2] %, până la [67 000 000-69 000 000] m² în cursul PI, reprezentând o cotă de piață de [8,1-8,3] % în cursul PI. Creșterea importurilor din țările în cauză (72 %) a depășit în mod semnificativ atât creșterea consumului pe piața Uniunii (6 %), cât și creșterea vânzărilor în Uniune (3 %). Creșterea cu peste 3 puncte procentuale a cotei de piață a importurilor care au făcut obiectul unui dumping a fost însoțită de o pierdere de 3 puncte procentuale în ceea ce privește cota de piață a industriei Uniunii, de la 90,1 % în 2018 la 87,1 % în perioada de investigație.
- (354) Această creștere a cotei de piață înregistrată de importurile care au făcut obiectul unui dumping a fost, prin urmare, în detrimentul industriei Uniunii, care nu a putut beneficia de creșterea continuă a consumului.
- (355) Creșterea importurilor s-a bazat pe prețuri scăzute, de dumping. Astfel cum s-a stabilit în considerentul 293, prețurile practicate de producătorii-exportatori incluși în eșantion pe piața Uniunii au subcotat în mod semnificativ prețurile industriei Uniunii, cu cel puțin 36 % în cazul Indiei și 19,9 % în cazul Turciei, în cursul perioadei de investigație și, în orice caz, au fost semnificativ mai mici decât costurile de producție ale industriei Uniunii.
- (356) Pe lângă constatările privind subcotarea semnificativă în cursul perioadei de investigație, prețurile medii de import din țările în cauză au fost, de asemenea, mult mai mici decât cele ale industriei Uniunii pe parcursul perioadei examinate. Diferența de preț (pe baza cifrelor medii Eurostat) dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prețurile industriei Uniunii a fost semnificativă și a crescut în cursul perioadei examinate, de la 2,98 EUR/m² în 2018 la 4,77 EUR/m² în perioada de investigație, ceea ce reprezintă o creștere de 60 %.
- (357) Din cauza importurilor care au făcut obiectul unui dumping, ale căror prețuri au fost, de asemenea, sub costul de producție al industriei Uniunii pe parcursul perioadei examinate, determinând astfel o blocare semnificativă a prețurilor, și pentru a evita pierderea în continuare a cotei de piață, industria Uniunii nu și-a putut majora prețurile în Uniune peste costul său de producție în cea mai mare parte a perioadei examinate (a se vedea tabelul 7 de la considerentul 320). Aceasta abia a atins pragul de rentabilitate în perioada de investigație, care a coincis cu perioada de redresare post-COVID-19 și cu o creștere a producției în sectorul construcțiilor (a se vedea considerentul 311). În orice caz, nivelul de profit al industriei Uniunii în perioada de investigație a fost foarte scăzut (0,6 %) și nu poate fi considerat sustenabil (a se vedea considerentul 337). Importurile care au făcut obiectul unui dumping au depășit, de asemenea, vânzările Uniunii în perioada de redresare post-COVID-19: în vreme ce vânzările industriei Uniunii au crescut cu 1,2 % în perioada de investigație comparativ cu 2020, importurile care au făcut obiectul unui dumping au crescut cu 17,5 %.
- (358) Drept consecință a celor de mai sus, creșterea importurilor care au făcut obiectul unui dumping la prețuri scăzute a condus la pierderi de vânzări și a împiedicat industria Uniunii să atingă niveluri rezonabile de profit. Prin urmare, Comisia a concluzionat că există o legătură de cauzalitate între importurile care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul suferit de industria Uniunii.

5.2. Efectele altor factori

5.2.1. Importurile din țări terțe

- (359) Volumul importurilor din alte țări terțe a evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 11

Importurile din țări terțe

Țara		2018	2019	2020	Perioada de investigație
Importurile din India și Turcia care nu au făcut obiectul unui dumping	Volum (m ²)	[8 000 000-10 000 000]	[10 000 000-12 000 000]	[13 000 000-15 000 000]	[14 000 000-16 000 000]
	Indice (2018=100)	100	132	160	173

	Cota de piață	[1-1,2] %	[1,4-1,6] %	[1,6-1,8] %	[1,7-1,9] %
	Prețul mediu (EUR/m ²)	[6,1-6,4]	[6,4-6,7]	[6,5-6,8]	[6,4-6,7]
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	105	106	105
Ucraina	Volum (m ²)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	90	87	98
	Cota de piață	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Prețul mediu (EUR/m ²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	105	103	108
China	Volum (m ²)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	79	76	57
	Cota de piață	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Prețul mediu (EUR/m ²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	101	94	97
Emiratele Arabe Unite	Volum (m ²)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	94	100	93
	Cota de piață	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Prețul mediu (EUR/m ²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	<i>Indice</i> (2018=100)	100	78	71	75

Altele (cu excepția țărilor în cauză)	Volum (m ²)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Indice (2018=100)	100	97	85	91
	Cota de piață	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Prețul mediu (EUR/m ²)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Indice (2018=100)	100	105	106	107
Total pentru toate țările terțe cu excepția țărilor în cauză, inclusiv importurile din India și Turcia care nu au făcut obiectul unui dumping)	Volum (m ²)	[38 000 000-40 000 000]	[37 000 000-39 000 000]	[38 000 000-40 000 000]	[39 000 000-41 000 000]
	Indice (2018=100)	100	100	101	103
	Cota de piață	[4,8-5] %	[4,6-4,8] %	[4,7-4,9] %	[4,7-4,9] %
	Prețul mediu (EUR/m ²)	[6-6,3]	[5,9-6,2]	[6-6,3]	[6,2-6,5]
	Indice (2018=100)	100	98	100	103

Sursa: Eurostat, producătorul-exportator inclus în eșantion

- (360) Importurile din toate țările terțe, cu excepția țărilor în cauză, dar incluzând importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din India și Turcia (denumite în continuare „toate țările terțe”) au crescut cu 3 % în cursul perioadei examinate. Importurile din alte țări terțe s-au ridicat la [36-38] % din totalul importurilor în Uniune în perioada de investigație (în scădere de la [48-50] % din valoarea importurilor în 2018). Cota lor pe piața Uniunii a scăzut de la an la an, de la [4,8-5] % în 2018 la [4,7-4,9] % în perioada de investigație. Cu excepția importurilor care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză, precum și a Chinei în anul 2018, nicio altă țară nu a atins o cotă de piață mai mare de 1 % pe parcursul perioadei examinate.
- (361) Prețul mediu al importurilor din toate țările terțe a scăzut mai întâi cu 2 % din 2018 până în 2019, apoi a înregistrat o ușoară creștere din 2020, atingând un nivel cu 3 % mai mare în perioada de investigație comparativ cu 2018. Prețurile acestor importuri au fost mai mari decât prețurile de import ale importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză pe parcursul perioadei examinate. Cea mai mare diferență a fost înregistrată în cursul PI, când prețul mediu din toate țările terțe a fost [cu 8-12] % mai mare decât prețul mediu de import al importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză.

- (362) Importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză au crescut cu 73 % în cursul perioadei examinate, de la [8 000 000-10 000 000] de metri pătrați în 2018 la [16 000 000-18 000 000] în cursul perioadei de investigație. Cota lor de piață a crescut de la [1-1,2] % în 2018 la [1,7-1,9] % în perioada de investigație. Prețurile acestor importuri au fost mai mari decât prețurile de import ale importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză pe parcursul perioadei examinate. În 2019, 2020 și în perioada de investigație, acestea au fost cu cel puțin 14 % mai mari decât prețul mediu de import al importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză. Prețurile medii de import au fost mai mici decât cele ale industriei Uniunii pe parcursul perioadei examinate. Prin urmare, aceste importuri și creșterea lor au avut un impact negativ asupra performanței industriei Uniunii.
- (363) Prin urmare, este posibil ca importurile din toate țările terțe, cu excepția țărilor în cauză, dar incluzând importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din India și Turcia, să fi contribuit într-o măsură limitată la prejudiciul important suferit de industria Uniunii. Cu toate acestea, având în vedere că prețurile lor medii sunt mai mari decât cele ale importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză, că volumele sunt mai mici și nu au câștigat cotă de piață în perioada examinată, aceste importuri, atât în mod colectiv, cât și individual, nu atenuează legătura de cauzalitate stabilită cu importurile care au făcut obiectul unui dumping din India și Turcia.
- (364) În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, GT a susținut că, în ceea ce privește concluziile Comisiei privind efectul importurilor care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză și din toate țările terțe asupra situației industriei Uniunii, acestea au fost părintoare, întrucât Comisia a constatat că importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză au avut un impact negativ asupra performanței industriei Uniunii, în timp ce importurile din toate țările terțe au contribuit la prejudiciul important numai într-o măsură limitată, în special deoarece importurile din toate țările terțe au atins un volum de patru ori mai mare decât importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză.
- (365) Potrivit Comisiei, considerentele 362 și 363 trebuie citite împreună. Luând în considerare volumele și prețurile lor, atât importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză, cât și importurile din alte țări terțe au avut un impact negativ asupra performanței industriei Uniunii, dar nu de o asemenea amploare încât să atenueze legătura de cauzalitate. Astfel cum se explică în considerentul 360, categoria „toate țările terțe” include, de asemenea, importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din India și Turcia. În consecință, Comisia a respins afirmația.
- (366) În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, GI a susținut că importurile din India au fost, în ceea ce privește volumul și prețurile, similare importurilor din țări terțe (excluzând importurile care nu au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză). Cu toate acestea, Comisia nu a investigat aceste țări terțe. Potrivit GI, acest fapt a demonstrat că industria Uniunii nu a suferit un prejudiciu din cauza importurilor care au făcut obiectul unui dumping din India, ci din cauza costului ridicat de producție. În plus, GI a subliniat că, întrucât profitabilitatea industriei Uniunii s-a îmbunătățit pe măsură ce importurile din India au crescut, nu a existat o legătură de cauzalitate între importurile din India care au făcut obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.
- (367) Comisia a reamintit că a examinat impactul importurilor din India și Turcia, în raport cu care s-a constatat că au fost efectuate la prețuri de dumping. Investigația a fost deschisă pe baza unor elemente de probă suficiente furnizate de reclamant cu privire la dumping. Întrucât nu au fost prezentate astfel de elemente de probă cu privire la alte țări terțe, Comisia nu a investigat țările respective și, prin urmare, nu a putut face nicio constatare a dumpingului în cadrul prezentei investigații. Comisia a recunoscut că importurile din toate țările terțe au contribuit la prejudiciul important într-un mod limitat (a se vedea considerentul 363). În ceea ce privește volumele importurilor, Comisia a analizat cerințele pentru o evaluare cumulativă a importurilor care au făcut obiectul unui dumping și a constatat că toate cerințele au fost îndeplinite în cadrul prezentei investigații. Astfel, importurile din India nu au putut fi considerate neglijabile. În cele din urmă, astfel cum se explică în considerentul 298, deși industria Uniunii a fost în măsură să își crească prețurile și, procedând astfel, să își îmbunătățească performanța financiară, aceasta a reușit să atingă niveluri de profitabilitate doar puțin peste pragul de rentabilitate în PI. În plus, astfel cum se explică în considerentele 293-295, Comisia a constatat niveluri semnificative ale subcotării și blocării prețurilor cauzate de importurile care au făcut obiectul unui dumping din India și Turcia. Prin urmare, afirmația potrivit căreia importurile din India nu au putut cauza, în ceea ce privește volumul și prețurile, un prejudiciu important industriei Uniunii a fost respinsă.

5.2.2. Performanța la export a industriei Uniunii

(368) Comisia a examinat evoluția exporturilor și a prețurilor pentru întreaga industrie a Uniunii Europene pe baza datelor Eurostat ⁽³³⁾.

Tabelul 12

Exporturile din Uniune

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Volumul exporturilor (m ²)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Indice (2018=100)	100	100	95	109
Prețul mediu (EUR/m ²)	8,58	8,53	8,78	8,77
Indice (2018=100)	100	99	102	102

Sursa: CET, Eurostat

(369) Potrivit datelor Eurostat, exporturile Uniunii de plăci din ceramică au crescut cu 9 % în cursul perioadei examinate. Exporturile s-au menținut la un nivel stabil în primii doi ani ai perioadei examinate, au scăzut cu 5 % în perioada 2019-2020, apoi au crescut în perioada de investigație, și anume cu 15 % de la an la an. Prețul mediu al exporturilor s-a menținut la un nivel relativ stabil pe parcursul perioadei examinate, înregistrând o creștere de 2 %.

(370) Părțile interesate au susținut, pe baza datelor din plângere, că performanța la export a industriei Uniunii a fost o cauză a prejudiciului, din cauza scăderii înregistrate în 2020 și a faptului că prețul mediu de export a fost mai mic decât costul de producție al reclamanților.

(371) O astfel de comparație a fost incorectă. În primul rând, datele Eurostat au inclus toate exporturile Uniunii (inclusiv cele către clienți afiliați din afara Uniunii), în timp ce costul de producție al reclamanților a reprezentat doar o parte din exporturile Uniunii. În al doilea rând, perioada de investigație a acoperit o altă perioadă decât cea utilizată în plângere.

(372) În orice caz, Comisia a analizat, de asemenea, performanța la export a producătorilor din Uniune incluși în eșantion, pe baza datelor verificate. Volumul și prețul mediu al exporturilor către clienți neafiliați realizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 13

Performanța la export a producătorilor din Uniune incluși în eșantion

	2018	2019	2020	Perioada de investigație
Volumul exporturilor (m ²)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Indice (2018=100)	100	108	103	140
Prețul mediu (EUR/m ²)	13,60	13,81	11,63	11,24
Indice (2018=100)	100	102	85	83

Sursa: producătorii din Uniune incluși în eșantion

⁽³³⁾ Corectate în ceea ce privește volumele în perioada de investigație pentru Spania în urma elementelor de probă furnizate de reclamant în contextul verificării chestionarului privind macroindicatorii.

- (373) Volumul exporturilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion a crescut cu 40 % în cursul perioadei examinate. Cea mai mare creștere a fost înregistrată în perioada de investigație, și anume 36 % de la an la an (comparativ cu 2020). Prețul mediu al exporturilor realizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion a scăzut cu 17 % în cursul perioadei examinate. Mai întâi, acesta a înregistrat o ușoară creștere, apoi o scădere în 2020 și în perioada de investigație. În pofida acestei scăderi, prețul mediu de export al producătorilor din Uniune incluși în eșantion a fost mai mare decât costul lor de producție pe parcursul perioadei de investigație.
- (374) Având în vedere evoluția sa pozitivă, performanța la export a producătorilor din Uniune incluși în eșantion sau a întregii industrii a Uniunii nu ar fi putut contribui la prejudiciul important suferit de industria Uniunii.
- (375) În urma comunicării constatărilor finale, GT a susținut că pierderea cotei de piață de către industria Uniunii nu poate fi atribuită importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză. Partea a subliniat volumul în creștere al exporturilor industriei Uniunii și a susținut că pierderea cotei de piață a fost cauzată de faptul că industria Uniunii a acordat prioritate exporturilor în detrimentul vânzărilor pe piața internă. GT a reiterat această afirmație după comunicarea suplimentară a constatărilor parțiale.
- (376) Comisia nu a fost de acord. Volumul stocurilor finale și nivelul de utilizare a capacităților de producție la nivelul industriei Uniunii ar fi permis industriei Uniunii să își crească volumul exporturilor și volumul vânzărilor pe piața internă în același timp. Prin urmare, îmbunătățirea performanței la export a industriei Uniunii în cursul perioadei examinate nu a putut justifica pierderea cotei de piață a industriei Uniunii, care s-a datorat volumelor tot mai mari ale importurilor care au făcut obiectul unui dumping ce au subcota și au blocat prețurile practicate de industria Uniunii, astfel cum s-a concluzionat în considerentul 358. Comisia a respins afirmația.

5.2.3. Consumul

- (377) Unele părți au susținut că scăderea la nivel mondial a consumului de plăci din ceramică a fost o cauză a prejudiciului suferit de industria Uniunii. Cu toate acestea, astfel cum s-a stabilit în considerentele 267-269, consumul a crescut constant în Uniune pe parcursul perioadei examinate. Prin urmare, acesta nu poate să fi contribuit la prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

5.2.4. Evoluția costului de producție

- (378) Potrivit părților interesate, creșterea costurilor materiilor prime, energiei, transporturilor și cotelor de emisie de CO₂ a fost o cauză a prejudiciului pentru industria Uniunii.
- (379) Costul de producție al industriei Uniunii a fost mai mare decât prețul său de vânzare și a înregistrat o creștere în cea mai mare parte a perioadei examinate. Prin urmare, industria Uniunii a înregistrat pierderi semnificative pe parcursul perioadei examinate. Cu toate acestea, astfel cum se explică în considerentul 357, industria Uniunii nu și-a putut majora prețurile în Uniune peste costul său de producție în cea mai mare parte a perioadei examinate și nici nu a realizat niveluri sustenabile de profit, pentru a evita pierderea unei cote de piață mai mari în favoarea importurilor care au făcut obiectul unui dumping la prețuri scăzute.
- (380) În urma comunicării constatărilor finale, GI, GT și șaisprezece producători-exportatori din India au susținut că Comisia nu a examinat alți factori, cum ar fi creșterea costului materiilor prime, al energiei, al cotelor de emisii de CO₂ și al forței de muncă.
- (381) Comisia a examinat informațiile verificate ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion și a constatat că a fost înregistrată doar o creștere ușoară (cu aproximativ 4 %) a costului materiilor prime (pe m²) în cursul perioadei examinate. Costul energiei și al forței de muncă pe m² a scăzut în realitate. Costul de conformare pe m² s-a menținut la un nivel relativ stabil în cursul perioadei examinate. În plus, astfel cum se explică în considerentul 379, industria Uniunii a suferit pierderi din cauza incapacității sale de a crește prețurile sub presiunea exercitată de importurile din India și Turcia asupra prețurilor. În consecință, afirmația a fost respinsă.

5.2.5. Efectele pandemiei de COVID-19

- (382) Părțile interesate au susținut că pandemia de COVID-19 a cauzat un prejudiciu industriei Uniunii din cauza opririlor producției. În continuare, au susținut că acesta a fost motivul creșterii costurilor suportate, având în vedere dependența lor de importurile de materii prime și perturbările la nivelul lanțului de aprovizionare generate de pandemia de COVID-19. În cele din urmă, potrivit unor părți interesate, faptul că industria Uniunii nu a disponibilizat forță de muncă în pofida opririlor a fost, de asemenea, o cauză a creșterii costurilor și a reprezentat un prejudiciu autoprovocat.

- (383) În ceea ce privește oferta, în timpul primului val al pandemiei de COVID-19, în prima jumătate a anului 2020, majoritatea producătorilor din Uniune au fost nevoiți să își închidă temporar instalațiile de producție. Acest fapt s-a reflectat în mod clar în volumul producției, care a scăzut cu 11 % în 2020 comparativ cu 2018 și cu 8 % comparativ cu 2019. Cu toate acestea, producția s-a redresat în cursul PI (a se vedea tabelul 4).
- (384) Comisia a analizat, de asemenea, impactul asupra producătorilor din Uniune incluși în eșantion. Această analiză a confirmat constatările la nivelul Uniunii. Măsurile luate ca urmare a pandemiei de COVID-19 au variat la nivelul producătorilor situați în state membre diferite. Patru dintre producătorii din Uniune incluși în eșantion au fost nevoiți să își închidă instalațiile de producție în prima jumătate a anului 2020 (martie și aprilie), în timp ce doi dintre ei nu au închis, ci și-au redus producția. Toți producătorii din Uniune incluși în eșantion au raportat o scădere a producției în timpul opririlor în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent, însă producția s-a redresat în cursul PI.
- (385) În pofida închiderilor, costul producției a înregistrat doar o ușoară creștere (+2 %) în 2020 comparativ cu 2019 (a se vedea considerentul 320). Un producător din Uniune inclus în eșantion a raportat că, în a doua jumătate a anului 2020, a beneficiat de costuri scăzute ale materiilor prime și ale tuturor factorilor de producție, în special costurile cu energia și transportul, din cauza disponibilității neobișnuite a forței de muncă, a serviciilor și a aprovizionării. Orice impact asupra lanțului de aprovizionare a fost, prin urmare, neglijabil. În ceea ce privește forța de muncă, măsurile luate de producătorii incluși în eșantion au variat la nivelul diverselor state membre, de la reducerea salariilor, a programului de lucru al angajaților, la utilizarea fondurilor de disponibilizare sau a perioadei de concediu, sau sistemele de protecție care au dus la realizarea unor economii.
- (386) În ceea ce privește cererea, astfel cum se arată în considerentul 268, piața Uniunii a continuat să crească în timpul pandemiei de COVID-19. Tendințele în materie de consum, importuri și vânzări ale industriei Uniunii în Uniune au înregistrat creșteri constante pe parcursul perioadei examinate, importurile din țările în cauză crescând într-un ritm mult mai rapid decât vânzările industriei Uniunii și consumul, inclusiv în 2020. Industria Uniunii a fost în măsură să își mențină volumul vânzărilor în 2020, în pofida închiderii temporare a fabricilor, prin vânzări din stocuri, deoarece această industrie se caracterizează prin niveluri foarte ridicate ale stocurilor (aproximativ 50 % din producție). În consecință, stocurile au înregistrat o reducere în 2020 și în cursul PI (a se vedea considerentul 325).
- (387) Prin urmare, întrucât cererea s-a menținut la un nivel stabil, iar industria Uniunii a fost în măsură să reia rapid producția după închideri și să își utilizeze stocurile pentru a-și menține volumul vânzărilor, efectele pandemiei de COVID-19 asupra industriei Uniunii au fost limitate și nu au atenuat legătura de cauzalitate stabilită cu importurile care au făcut obiectul unui dumping provenite din India și Turcia.
- (388) În urma comunicării constatărilor finale, GI, GT, CGCSA, Sogutsen Seramik și Yurtbay Seramik au reiterat faptul că prejudiciul a fost cauzat de pandemia de COVID-19 și au susținut că impactul acestuia nu a fost examinat în mod suficient de către Comisie. Potrivit CGCSA, Comisia nu a colectat date cantitative pentru a examina efectele COVID-19.
- (389) Afirmatia potrivit căreia prejudiciul a fost cauzat de pandemia de COVID-19 a fost deja abordată în considerentele 383-387. Comisia a examinat impactul pandemiei de COVID-19 asupra performanței industriei Uniunii atât în ceea ce privește oferta, cât și cererea, atât la nivelul întregii industrii a Uniunii, cât și la nivelul producătorilor din Uniune incluși în eșantion (a se vedea considerentele 384 și 385). Comisia a colectat date cu privire la toți indicatorii de prejudiciu și a examinat impactul pandemiei de COVID-19 pe această bază. Aceasta a recunoscut că pandemia a avut un impact clar asupra volumelor de producție ale industriei Uniunii, care s-a redresat rapid, precum și asupra nivelului stocurilor, însă impactul a fost neglijabil în ceea ce privește volumul vânzărilor, costurile, importurile și consumul. În plus, Comisia a colectat informații suplimentare cu privire la impactul pandemiei de COVID-19 de la producătorii din Uniune incluși în eșantion, cum ar fi durata închiderilor în cazul societăților care s-au închis ori măsurile pe care le-au luat în ceea ce privește forța de muncă. Părțile interesate nu au furnizat elemente de probă sau argumente noi care ar putea modifica aceste concluzii, nici elemente de probă privind alte date pe care Comisia ar fi trebuit să le colecteze sau să le analizeze. În consecință, Comisia a respins aceste afirmații.

5.3. Concluzie privind legătura de cauzalitate

- (390) Comisia a stabilit existența unei legături de cauzalitate între prejudiciul suferit de industria Uniunii și importurile care au făcut obiectul unui dumping provenite din India și Turcia. Creșterea importurilor care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză a coincis cu o scădere a cotei de piață a industriei Uniunii pe piața Uniunii. Cea mai mare parte a cererii în creștere din Uniune a fost absorbită de importuri. Creșterea importurilor din țările în cauză s-a bazat pe prețuri scăzute, de dumping, care s-au situat sub costul de producție al industriei Uniunii, au subcotat în mod semnificativ prețurile de vânzare ale industriei Uniunii pe piața Uniunii și au împiedicat industria Uniunii să stabilească prețurile la niveluri sustenabile necesare pentru a atinge marje rezonabile de profit.
- (391) Comisia a făcut distincție și a separat efectele tuturor factorilor cunoscuți asupra situației industriei Uniunii de efectele prejudiciabile ale importurilor care au făcut obiectul unui dumping. Efectul importurilor care nu au făcut obiectul unui dumping, al performanței la export a industriei Uniunii, al evoluției consumului la nivelul Uniunii, al evoluției costului de producție al industriei Uniunii și al pandemiei de COVID-19 asupra performanței negative a industriei Uniunii în ceea ce privește cota de piață și profitabilitatea acesteia a avut doar un caracter limitat.
- (392) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că importurile care au făcut obiectul unui dumping din țările în cauză au cauzat un prejudiciu important industriei Uniunii și că ceilalți factori, luați în considerare în mod individual sau colectiv, nu au atenuat legătura de cauzalitate dintre importurile care au făcut obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit.
- (393) În urma comunicării constatărilor finale, GI a subliniat, în ceea ce privește concluziile privind legătura de cauzalitate, că industria Uniunii a înregistrat pierderi încă din 2018, când volumul importurilor din India a fost neglijabil. În plus, pe măsură ce volumul importurilor din India a crescut, situația profitabilității producătorilor din Uniune s-a îmbunătățit, de asemenea. Prin urmare, potrivit GI, nu a existat nicio legătură de cauzalitate între importurile din India și prejudiciul suferit de industria Uniunii.
- (394) Comisia a observat că impactul importurilor din India și Turcia a fost evaluat cumulativ, nu individual. În orice caz, investigația a stabilit că volumul importurilor din India care au făcut obiectul unui dumping a crescut de peste două ori între 2018 și perioada de investigație. Această creștere s-a bazat pe prețuri de dumping care au fost mai mici decât costul de producție al industriei Uniunii pe parcursul perioadei examinate. Confruntată cu această creștere, industria Uniunii a suferit atât pierderi în privința vânzărilor în raport cu importurile care au făcut obiectul unui dumping, cât și, pentru a evita pierderi în continuare în privința vânzărilor, nu și-a putut stabili prețurile la nivelurile necesare pentru a obține marje de profit rezonabile. Prin urmare, există o legătură clară de cauzalitate între importurile care au făcut obiectul unui dumping și prejudiciul suferit de industria Uniunii. În consecință, Comisia a respins afirmația.
- (395) În urma analizei observațiilor primite după comunicarea constatărilor finale, Comisia și-a confirmat constatările privind legătura de cauzalitate.

6. NIVELUL MĂSURILOR

- (396) Pentru a stabili nivelul măsurilor, Comisia a examinat dacă o taxă mai mică decât marja de dumping ar fi suficientă pentru a elimina prejudiciul cauzat industriei Uniunii de importurile care au făcut obiectul unui dumping.

6.1. Marja de prejudiciu

- (397) Prejudiciul ar fi eliminat dacă industria Uniunii ar putea obține un profit indicativ prin vânzarea la un preț indicativ în sensul articolului 7 alineatele (2c) și (2d) din regulamentul de bază.
- (398) În conformitate cu articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază, pentru stabilirea profitului indicativ, Comisia a luat în considerare următorii factori: nivelul de profitabilitate înainte de creșterea importurilor din țările care fac obiectul investigației, nivelul de profitabilitate necesar pentru a acoperi în întregime costurile și investițiile, cercetarea și dezvoltarea („C-D”) și inovarea, precum și nivelul de profitabilitate preconizat în condiții normale de concurență. Această marjă de profit nu ar trebui să fie mai mică de 6 %.

- (399) Nici reclamantul, nici vreunul dintre producătorii din Uniune incluși în eșantion nu a formulat o cerere motivată cu privire la nivelul profitului indicativ.
- (400) Plângerea a utilizat un profit indicativ de 6 %, nivelul minim prevăzut la articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază, și nu a furnizat nicio dovadă că acesta ar trebui stabilit la un nivel mai ridicat. Plângerea a indicat doar că reclamantul se aștepta ca, în cursul investigației, calculul subcotării prețurilor indicative să se bazeze pe un profit indicativ mai mare, care să reflecte costurile de mediu semnificativ mai mari preconizate în Uniune în perioada de aplicare a măsurilor. Cu toate acestea, costurile viitoare de mediu nu sunt un factor pentru determinarea profitului indicativ în conformitate cu articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază. În fapt, aceste costuri sunt reflectate în prețul indicativ final, în conformitate cu articolul 7 alineatul (2d) din regulamentul de bază.
- (401) Numai doi producători din Uniune incluși în eșantion au formulat observații cu privire la nivelul adecvat al profitului indicativ. Unul dintre aceștia a propus utilizarea unui profit indicativ de [6-7 %], profitul pe care l-a realizat în 2018, când prezența importurilor care au făcut obiectul unui dumping a fost mai scăzută. Al doilea producător din Uniune inclus în eșantion a declarat că nu a fost în măsură să furnizeze un răspuns, deoarece s-a aflat în concurență cu importurile din India și Turcia pe parcursul perioadei examinate și chiar mai înainte.
- (402) Având în vedere fragmentarea industriei UE, profitul unui singur producător din Uniune inclus în eșantion într-un anumit an nu reprezintă o bază suficientă pentru a stabili profitul indicativ pentru întreaga industrie a Uniunii. În plus, importurile din țările în cauză erau deja prezente pe piață în 2018 la prețuri inferioare costului de producție al industriei Uniunii, iar industria Uniunii înregistra pierderi.
- (403) În fapt, astfel cum se arată în tabelele 2 și 10, industria Uniunii a înregistrat pierderi sau abia a atins pragul de rentabilitate pe parcursul perioadei examinate, în timp ce prezența importurilor din țările în cauză era deja semnificativă în 2018 și creștea constant. Prin urmare, niciunul dintre acești ani nu ar fi adecvat pentru a furniza un profit indicativ în conformitate cu articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază.
- (404) Niciun producător din Uniune inclus în eșantion nu a furnizat un calcul al profitabilității produsului care face obiectul investigației timp de zece ani înainte de deschiderea investigației, astfel cum s-a solicitat în chestionar. De asemenea, Comisia a avut în vedere profitul indicativ stabilit pentru această industrie în cadrul investigației privind plăcile din ceramică împotriva Chinei (3,9 %), care datează totuși din 2010 ⁽³⁴⁾, precum și profitabilitatea realizată de industria Uniunii în perioada examinată pentru investigația de reexaminare în perspectiva expirării măsurilor privind importurile originare din China, pe parcursul căreia industria Uniunii a înregistrat pierderi ⁽³⁵⁾.
- (405) În cele din urmă, niciunul dintre producătorii incluși în eșantion nu a prezentat o cerere motivată și nici a furnizat dovezi conform cărora nivelul de investiții, de cercetare și dezvoltare („C-D”) și de inovare în cursul perioadei examinate ar fi fost mai ridicat în condiții normale de concurență.
- (406) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a recurs la utilizarea profitului indicativ minim de 6 %, în conformitate cu articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază. Această marjă de profit indicativ a fost adăugată costului real de producție al industriei Uniunii, pentru a stabili prețul neprejudiciabil.
- (407) În conformitate cu articolul 7 alineatul (2d) din regulamentul de bază, ca etapă finală, Comisia a evaluat viitoarele costuri care rezultă din acordurile multilaterale de mediu și din protocoalele acestora, la care Uniunea este parte, precum și din convențiile OIM enumerate în anexa Ia la regulamentul de bază, care vor fi suportate de industria Uniunii în perioada de aplicare a măsurii în temeiul articolului 11 alineatul (2) din regulamentul de bază. Pe baza elementelor de probă disponibile (pe baza sistemelor contabile ale societăților, a instrumentelor de raportare și a previziunilor acestora), Comisia a stabilit un cost suplimentar cuprins între 0,06 și 0,65 EUR/m².

⁽³⁴⁾ În ceea ce privește perioada investigației inițiale privind plăcile din ceramică originare din China, a se vedea considerentul 24 din Regulamentul (UE) nr. 258/2011. În ceea ce privește profitul indicativ al investigației respective, a se vedea considerentele 164 și 197 din Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 917/2011.

⁽³⁵⁾ Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/2179.

- (408) Acest cost a inclus costurile viitoare suplimentare, pentru a asigura conformitatea cu sistemul Uniunii de comercializare a certificatelor de emisii („EU ETS”). EU ETS este o piatră de temelie a politicii Uniunii pentru respectarea acordurilor multilaterale de mediu. Acest cost suplimentar a fost calculat pe baza prețului estimat al certificatelor de emisii ale Uniunii Europene („EUA”) care vor trebui să fie achiziționate pe durata aplicării măsurilor. Costurile suplimentare au ținut seama și de costurile indirecte ale emisiilor de CO₂ generate de o creștere a prețurilor energiei electrice în aceeași perioadă în legătură cu EU ETS, precum și de prețurile previzionate ale EUA.
- (409) Pe această bază, Comisia a calculat un preț neprejudiciabil al produsului similar pentru industria Uniunii prin aplicarea marjei de profit indicativ (a se vedea considerentul 406) la costul de producție al producătorilor din Uniune incluși în eșantion în cursul perioadei de investigație, efectuând apoi ajustările în temeiul articolului 7 alineatul (2d) în funcție de tip.
- (410) În continuare, Comisia a stabilit nivelul marjei de prejudiciu comparând prețul de import mediu ponderat al producătorilor-exportatori cooperanți incluși în eșantion din India și Turcia, cu excepția producătorilor-exportatori cooperanți despre care s-a constatat că nu practică dumpingul, stabilit pentru calcularea subcotării prețurilor de vânzare, cu prețul neprejudiciabil mediu ponderat al produsului similar vândut de producătorii din Uniune incluși în eșantion pe piața Uniunii în cursul perioadei de investigație. Eventualele diferențe rezultate din această comparație au fost exprimate ca procent din valoarea CIF de import medie ponderată.
- (411) Nivelul de eliminare a prejudiciului pentru „alte societăți cooperante” și pentru „toate celelalte societăți” este definit în același mod ca marja de dumping pentru aceste societăți (a se vedea considerentele 203-207 și 256-258).

Țara	Societate	Marja de dumping	Marja de prejudiciu
India	Grupul Conor	8,7 %	168,7 %
India	Grupul Icon	6,7 %	92,7 %
India	Alte societăți cooperante	7,3 %	115,8 %
India	Toate celelalte societăți	8,7 %	168,7 %
Turcia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turcia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turcia	Alte societăți cooperante	9,2 %	100,5 %
Turcia	Toate celelalte societăți	20,9 %	150,6 %

- (412) În urma comunicării constatărilor finale, GT a susținut că marjele de eliminare a prejudiciului au fost distorsionate prin luarea în considerare a viitoarelor costuri de conformare. GT a solicitat informații cu privire la modul în care aceste costuri au fost reflectate în calcul și dacă a fost luată în considerare posibila introducere a mecanismului de ajustare la frontieră în funcție de carbon. În acest sens, CGCSA a susținut că o ajustare în ceea ce privește costurile viitoare de conformare nu este compatibilă cu standardele OMC.
- (413) În plus, CGCSA a susținut că nivelurile ridicate de subcotare au confirmat includerea în eșantion a producătorilor din Uniune care fabrică produse artisanale sau produse cu structură specială.
- (414) În cele din urmă, CGCSA a susținut că marca este un factor important în deciziile de stabilire a prețurilor. Prin urmare, ar trebui efectuată o ajustare în ceea ce privește marca atunci când se compară prețurile de import ale producătorilor din Turcia cu prețurile neprejudiciabile ale producătorilor din Uniune. În sprijinul acestei afirmații, CGCSA a făcut referire la prețul mediu de export al producătorilor italieni și spanioli, în condițiile în care prețul mediu de export al producătorilor italieni a fost mai mare decât prețul mediu de export al plăcilor din ceramică exportate din Spania. Partea interesată a utilizat statisticile de comerț pentru comparație.

- (415) Afirmația GT privind costurile viitoare de conformare a fost reiterată în urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale.
- (416) Comisia a observat că includerea viitoarelor costuri de conformare în calculul nivelului de eliminare a prejudiciului a fost în conformitate cu dispozițiile articolului 7 alineatul (2d) din regulamentul de bază. Părțile nu au precizat ce dispoziții din Acordul privind PAD al OMC ar fi încălcat Comisia atunci când le-a avut în vedere pentru prețul neprejudiciabil.
- (417) Pentru a stabili valoarea unei astfel de ajustări la costul real de producție, Comisia a comparat costul unitar de conformare din PI cu costul unitar estimat de conformare pentru următorii cinci ani. Valoarea excedentară medie a unui astfel de cost unitar a fost adăugată la costul real de producție utilizat la calcularea prețului neprejudiciabil. În cazul de față, efectul costurilor viitoare de conformare a fost minor, reprezentând în medie aproximativ 3 % din prețul neprejudiciabil. În consecință, Comisia a respins afirmația GT potrivit căreia calculul nivelului de eliminare a prejudiciului a fost denaturat.
- (418) În plus, afirmațiile făcute de părțile interesate turce cu privire la componența eșantionului de producători din Uniune au fost deja abordate în considerentele 70-74 și 299.
- (419) În cele din urmă, Comisia a observat că nici CGCSA, nici vreun producător-exportator inclus în eșantion nu au solicitat o ajustare în ceea ce privește marca în cursul investigației. Prin urmare, Comisia nu a fost în măsură să adopte o poziție cu privire la afirmația CGCSA respectivă. În orice caz, o simplă comparație a prețurilor de export practicate de producătorii italieni și spanioli nu a putut fi considerată ca susținând afirmația părții. Diferențele ar fi putut fi cauzate de o serie de alți factori, cum ar fi gama de produse exportate.
- (420) În consecință, Comisia a respins afirmațiile privind stabilirea nivelului de eliminare a prejudiciului descris în considerentele 412-414.

6.2. Concluzie privind nivelul măsurilor

- (421) În urma evaluării de mai sus, taxele antidumping definitive trebuie stabilite după cum urmează, în conformitate cu articolul 7 alineatul (2) din regulamentul de bază:

Țara	Societate	Taxa antidumping definitivă
India	Grupul Conor	8,7 %
India	Grupul Icon	6,7 %
India	Alte societăți cooperante	7,3 %
India	Toate celelalte societăți	8,7 %
Turcia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turcia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turcia	Alte societăți cooperante	9,2 %
Turcia	Toate celelalte societăți	20,9 %

7. INTERESUL UNIUNII

- (422) Comisia a examinat dacă ar putea să concluzioneze în mod clar că nu este în interesul Uniunii să adopte măsuri în acest caz, în pofida existenței unui dumping care aduce prejudicii, în conformitate cu articolul 21 din regulamentul de bază. Determinarea interesului Uniunii s-a bazat pe evaluarea diferitelor interese implicate, inclusiv cele ale industriei Uniunii, ale importatorilor, utilizatorilor și ale consumatorilor.

- (423) În urma comunicării constatrilor finale, GI, GT, societățile Seramixan și Sogutsen Seramik din Turcia, șaisprezece producători-exportatori din India și Ceramika Netto au susținut că, în ceea ce privește Comisia, aceasta nu a efectuat un test corect și complet privind interesul Uniunii. Afirmațiile lor sunt abordate în secțiunile respective de mai jos.

7.1. Interesul industriei Uniunii

- (424) Industria Uniunii este formată din peste 300 de producători din 24 de state membre și asigură angajarea în mod direct a peste 54 500 de persoane (ENI). Principalele state membre producătoare, reprezentând peste 85 % din producția totală a UE, sunt Spania, Italia și Polonia. Astfel cum se menționează în considerentul 59, industria Uniunii este fragmentată; majoritatea producătorilor, peste 240, sunt întreprinderi mici și mijlocii („IMM-uri”). Astfel cum se menționează în considerentul 11, peste 30 % din producția totală a UE a susținut în mod expres deschiderea investigației și niciun producător din Uniune nu și-a exprimat opoziția sau o poziție neutră în acest sens. De asemenea, a existat o susținere largă pentru investigație din partea asociațiilor naționale care au cooperat la investigație prin furnizarea de date reclamantului.
- (425) Potrivit investigației, industria Uniunii suferă un prejudiciu important din cauza importurilor care fac obiectul unui dumping din India și Turcia. Astfel cum s-a concluzionat în secțiunile 4 și 5, situația întregii industrii a Uniunii s-a deteriorat ca urmare a creșterii volumului de importuri care fac obiectul unui dumping din India și Turcia la prețuri scăzute. Respectivul importuri la astfel de prețuri au câștigat în mod constant cotă de piață în Uniune în detrimentul industriei Uniunii și au împiedicat industria Uniunii să își majoreze prețurile până la niveluri profitabile în mod rezonabil care i-ar permite să atingă profitul indicativ.
- (426) Se preconizează că măsurile antidumping împotriva importurilor din India și Turcia vor restabili condiții comerciale echitabile pe piața Uniunii. Potrivit așteptărilor, acest fapt va permite industriei Uniunii să recâștige o parte din cota de piață pierdută în favoarea importurilor care au făcut obiectul unui dumping, la prețuri echitabile, îmbunătățind nivelurile de profit, ceea ce, la rândul său, ar permite industriei să își sporească investițiile. În fapt, investițiile în această industrie sunt esențiale nu numai pentru întreținere, ci și pentru inovare și investiții în segmente în curs de dezvoltare, cum ar fi plăcile mari. Ca urmare a măsurilor instituite, se preconizează că producătorii din Uniune vor fi în măsură să se redreseze în urma situației prejudiciabile, să investească în continuare și să își îndeplinească angajamentele, inclusiv cele din domeniul social și al mediului înconjurător.
- (427) Neinstituirea unor măsuri ar înrăutăți situația deja prejudiciată în mod semnificativ a industriei Uniunii, care nu este suficient de puternică pentru a face față în continuare unei creșteri a importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri chiar mai mici decât costurile de producție ale industriei Uniunii. Dacă nu se instituie măsuri, se estimează că importurile din India și Turcia de plăci din ceramică la prețuri scăzute care fac obiectul unui dumping vor continua. În această situație, industria Uniunii nu ar fi în măsură să își majoreze prețurile la niveluri profitabile și ar continua să piardă din volumul vânzărilor în favoarea importurilor care fac obiectul unui dumping.
- (428) Prin urmare, Comisia a concluzionat că instituirea unor măsuri este în interesul industriei Uniunii.

7.2. Interesul importatorilor neafiliați

- (429) La data deschiderii investigației, peste 900 de importatori cunoscuți ⁽³⁶⁾ din Uniune au fost contactați și invitați să coopereze la investigație. Astfel cum s-a explicat în considerentele 98 și 99, doar doi importatori neafiliați au cooperat. Ambele societăți au transmis răspunsuri la cererea de clarificări a Comisiei în urma analizei chestionarelor lor, dar ulterior au încetat cooperarea, deoarece niciuna dintre ele nu a fost de acord cu efectuarea unei verificări la fața locului sau a unei verificări încrucișate de la distanță. Analiza de mai jos se bazează pe răspunsurile acestora la chestionar și la cererile de clarificări, precum și pe cercetările proprii ale Comisiei ⁽³⁷⁾.

⁽³⁶⁾ Plângere, anexa 8.

⁽³⁷⁾ Întrucât importatorii neafiliați au încetat cooperarea după etapa de clarificări (aceștia nu au fost de acord cu efectuarea unei verificări/VLD), analiza Comisiei se bazează pe informațiile pe care le-au transmis, inclusiv pe elementele de probă justificative (cum ar fi situațiile financiare) și pe informațiile disponibile public (situații financiare extrase dintr-un registru al societății, date financiare publicate de <https://www.romanian-companies.eu/>).

- (430) Acești doi importatori au reprezentat [3-4] % din importurile din țările în cauză în cursul perioadei de investigație, India reprezentând cea mai mare parte a importurilor lor din țările în cauză. În cazul unuia dintre aceștia, produsul care face obiectul investigației a reprezentat cea mai mare parte a activității sale în ceea ce privește cifra de afaceri, în timp ce, în cazul celui de al doilea, acesta a reprezentat aproximativ 1/4. Ponderea importurilor din țările în cauză în totalul achizițiilor acestora a fost de aproximativ 1/4. Ambii au achiziționat cantități semnificative de la producători din Uniune în perioada de investigație și în 2020, precum și unele cantități mai mici din alte țări terțe decât țările în cauză. Profitabilitatea lor medie ponderată legată de produsul care face obiectul investigației, stabilită astfel cum se explică în considerentul 429, se situează în intervalul [5-7 %].
- (431) Pe baza celor de mai sus, deși, din perspectiva costurilor pure, orice taxă ar avea un impact asupra activității importatorilor neafiliați, având în vedere nivelul taxelor, impactul taxei asupra marjelor de profit ale importatorilor și ale celor pentru care comerțul cu plăci din ceramică nu este singura lor activitate ar fi limitat, chiar dacă aceștia ar trebui să o absoarbă complet. În cele din urmă, investigația a relevat faptul că importatorii neafiliați pot, de asemenea, să se aprovizioneze cu importuri care nu fac obiectul unui dumping din alte țări terțe și din Uniune, astfel cum au procedat în 2020 și în perioada de investigație. Astfel cum se arată în tabelele 1 și 4, industria Uniunii dispune de o capacitate suficientă pentru a acoperi cererea la nivelul Uniunii.
- (432) Pe de altă parte, neinstituirea unor măsuri ar înrăutăți situația prejudiciată în mod semnificativ a industriei Uniunii, astfel cum se explică în considerentul 427. Trebuie remarcat faptul că, spre deosebire de importatori, industria Uniunii nu a realizat profituri semnificative în cursul perioadei de investigație. În plus, întrucât importatorii se bazează atât pe industria Uniunii, cât și pe alte surse pentru achizițiile lor, permiterea intrării în continuare a importurilor în Uniune la prețuri de dumping în detrimentul industriei Uniunii ar afecta, de asemenea, sursele lor de aprovizionare.
- (433) În baza acestui fapt, Comisia a concluzionat că efectul măsurilor asupra importatorilor neafiliați ar fi limitat.
- (434) În urma comunicării constatărilor finale, Seramixan a susținut că testul privind interesul Uniunii a fost afectat de faptul că Comisia nu a primit nicio informație de la aproximativ 900 de importatori din Uniune și nu a examinat interesele acestora.
- (435) Comisia a observat că a informat toți importatorii cunoscuți din Uniune cu privire la deschiderea investigației. Comisia a analizat și a luat în considerare informațiile transmise de toate societățile care au decis să coopereze ori au transmis observații. În consecință, Comisia a respins afirmația.
- (436) În urma comunicării constatărilor finale, o serie de importatori din Uniune au indicat că instituirea de măsuri asupra importurilor din Turcia le-ar cauza prejudicii, deoarece au investit în dezvoltarea de noi colecții în cooperare cu producătorii turci.
- (437) Comisia a observat că importatorii din Uniune respectivi nu au cooperat într-o etapă anterioară a investigației și nu au prezentat nicio informație concretă care să îi permită Comisiei să evalueze impactul măsurilor asupra părților interesate respective. În plus, pe baza observațiilor primite de la producătorii-exportatori turci incluși în eșantion după comunicarea constatărilor finale, s-a constatat că un producător-exportator turc nu a practicat dumpingul, iar nivelul mediu al măsurilor aplicabile importurilor din Turcia a scăzut. Prin urmare, Comisia a susținut că efectul taxelor asupra importatorilor din Uniune va fi limitat.
- (438) Ceramika Netto a formulat, de asemenea, mai multe afirmații de natură procedurală în urma comunicării constatărilor finale.
- (439) Potrivit societății, Comisia a utilizat în mod incorect termeni precum „așa-numiți” sau „etichetându-se drept” producători. Societatea a susținut că a fost recunoscută drept producător în temeiul dreptului Uniunii, în special în temeiul Regulamentului (UE) nr. 305/2011 al Parlamentului European și al Consiliului ⁽³⁸⁾.
- (440) Comisia a arătat că definițiile utilizate la articolul 2 din Regulamentul (UE) nr. 305/2011 în conformitate cu articolul în cauză erau aplicabile numai în raport cu aspectele reglementate de regulamentul respectiv. Această investigație a fost efectuată în temeiul regulamentulului de bază. Prin urmare, definiția producătorului prevăzută în Regulamentul (UE) nr. 305/2011 nu se aplică în cadrul acestei proceduri. În fapt, potrivit informațiilor aflate la dispoziția Comisiei, societatea era un importator din Uniune.

⁽³⁸⁾ Regulamentul (UE) nr. 305/2011 al Parlamentului European și al Consiliului din 9 martie 2011 de stabilire a unor condiții armonizate pentru comercializarea produselor pentru construcții și de abrogare a Directivei 89/106/CEE a Consiliului (JO L 88, 4.4.2011, p. 5).

- (441) Ceramika Netto nu a fost de acord cu afirmațiile Comisiei din considerentul 461 cu privire la faptul că prețul la care a efectuat importurile a făcut obiectul unui dumping. În acest sens, societatea a făcut referire la facturile de vânzare pe piața internă și la facturile de vânzare la export ale furnizorilor săi indieni furnizate Comisiei care, potrivit societății, au dovedit că prețurile sale de import nu au făcut obiectul unui dumping.
- (442) Comisia a reamintit că investigația privind practicile de dumping s-a desfășurat pe un eșantion de producători-exportatori din India. Prin urmare, orice facturi de vânzare prezentate de Ceramika Netto aveau un caracter irelevant pentru constatările privind dumpingul. Potrivit concluziilor Comisiei prezentate în considerentul 272, constatările sale privind grupul Conor și grupul Icon puteau fi extinse la nivel național. În consecință, aceste constatări se aplicau importurilor de la furnizorii indieni ai Ceramika Netto.
- (443) Ceramika Netto nu a fost de acord cu evaluarea Comisiei potrivit căreia aceasta era o societate necooperantă. Societatea a susținut că avizul de deschidere i-a permis să transmită informații nu numai sub forma unui răspuns la chestionar, ci și într-un format la alegere. De asemenea, potrivit Ceramika Netto, Comisia ar fi trebuit să informeze societatea cu privire la orice informații care lipseau din prezentarea într-un format la alegere.
- (444) Astfel cum s-a menționat în considerentul 440, Ceramika Netto este un importator în sensul prezentei investigații. Astfel cum s-a menționat în considerentele 75-77, societatea nu a solicitat să fie considerată importator cooperant. Comisia a confirmat că, în calitate de importator din Uniune, societatea avea opțiunea de a transmite informații privind interesul Uniunii într-un format la alegere. Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că astfel de informații nu fac obiectul unui proces de constatare a deficiențelor, spre deosebire de un răspuns complet la chestionar. Comisia nu era obligată să solicite informații suplimentare, în special deoarece tipul de informații solicitate de Comisie a fost pus la dispoziția publicului prin intermediul chestionarelor în momentul deschiderii procedurii.

7.3. Interesele utilizatorilor și ale consumatorilor

- (445) La data deschiderii investigației, Comisia a contactat opt asociații de utilizatori de plăci din ceramică din Uniune. Niciunul dintre aceștia nu a cooperat la investigație și nici nu a trimis observații. În special, sectorul construcțiilor, unul dintre cei mai mari utilizatori de plăci din ceramică din Uniune, nu a trimis nicio observație. Nivelul scăzut de cooperare din partea utilizatorilor ar sugera că sectorul nu se bazează pe importurile din țările în cauză sau că taxele antidumping nu ar avea un impact semnificativ asupra activităților lor.
- (446) De asemenea, Comisia a contactat nouă distribuitori. Numai unul dintre aceștia, OBI Group Holding SE & Co, KGaA, a acceptat să coopereze. Având în vedere motivele explicate în considerentul 76, Comisia a considerat că societatea ar trebui să facă obiectul investigației în calitate de utilizator/comerciant al produsului care face obiectul investigației.
- (447) Societatea s-a opus instituirii de măsuri și a declarat că marile capacități de producție din India și Turcia nu pot fi înlocuite în totalitate de producătorii din UE, însă nu a furnizat niciun element de probă în sprijinul acestei afirmații. Astfel cum se arată în tabelele 1 și 4, industria Uniunii dispune de o capacitate suficientă pentru a satisface cererea la nivelul UE. Societatea a recunoscut posibilitatea de a schimba furnizorii.
- (448) Societatea achiziționează plăci din ceramică din India și Turcia în principal de la importatori independenți care acționează în calitate de distribuitori angro și apoi le revinde prin intermediul propriilor sale magazine la scară largă și parteneri de franciză. Mai mult de jumătate din achizițiile sale de plăci din ceramică sunt reprezentate de produse din Uniune. Profitabilitatea sa rezultată din plăci din ceramică este de [1,5 %-3 %], mai mică decât profitabilitatea sa medie. Plăcile din ceramică reprezintă doar o foarte mică parte din cifra de afaceri totală a societății. Prin urmare, și din aceleași motive prezentate în considerentele 431 și 432, Comisia a concluzionat că impactul asupra acestei societăți ar fi foarte limitat.
- (449) În baza acestui fapt și având în vedere și nivelul scăzut de cooperare, Comisia a concluzionat că efectul măsurilor asupra utilizatorilor și comercianților ar fi limitat.

- (450) Nicio asociație de consumatori nu a cooperat la investigație. În răspunsul său la chestionarul vizând macroindicatorii industriei Uniunii, CET a afirmat că se așteaptă ca impactul asupra societăților care își desfășoară activitatea pe piețele din aval – și anume distribuitorii și utilizatorii/consumatorii – să fie foarte limitat, având în vedere sursele alternative de aprovizionare și constatările investigațiilor anterioare privind plăcile din ceramică, care au confirmat că plăcile ceramice au o pondere marginală asupra costurilor finale în sectorul construcțiilor ⁽³⁹⁾ și că instituirea de măsuri se traduce prin creșteri limitate ale prețurilor pentru consumatorul final ⁽⁴⁰⁾.
- (451) Investigația de față a confirmat existența unor surse alternative de aprovizionare, altele decât India și Turcia, dat fiind că importatorii se aprovizionează atât din Uniune, cât și din țări terțe, altele decât India și Turcia (a se vedea considerentele 430 și 431). În absența unor observații motivate din partea vreunei asociații de consumatori, Comisia nu poate evalua cu precizie impactul, dacă este cazul, pe care l-ar avea taxele asupra consumatorilor finali și nu există niciun element de probă care să sugereze că, în cazul de față, nu s-ar aplica constatările investigației anterioare. De asemenea, având în vedere nivelul taxelor, chiar și în cazul creșterii prețurilor, acestea ar avea mai degrabă un impact limitat asupra consumatorilor.
- (452) În baza acestui fapt și având în vedere și nivelul scăzut de cooperare, Comisia a concluzionat că efectul măsurilor asupra consumatorilor ar fi limitat.
- (453) În urma comunicării constatărilor finale, șaisprezece producători-exportatori din India au susținut că, în ceea ce privește Comisia, aceasta nu a luat în considerare numeroasele observații prezentate de importatorii și utilizatorii din Uniune. Ceramika Netto a făcut referire, de asemenea, la observațiile prezentate de societate în numele clienților și al partenerilor săi comerciali. Potrivit societății, observațiile respective au indicat cât de dăunătoare ar fi instituirea de măsuri pentru societate, pentru furnizorul său indian, pentru importatorii, utilizatorii și clienții finali din Uniune.
- (454) Comisia a indicat că a analizat numeroasele observații menționate de producătorii-exportatori din India și Ceramika Netto și că acestea erau deficitare în mai multe privințe. În primul rând, acestea au fost efectuate de societăți care nu s-au înregistrat niciodată ca părți interesate în cadrul investigației. În al doilea rând, acestea au fost prezentate Comisiei de Ceramika Netto, o parte interesată care nu a fost împuternicită să acționeze în numele acestor societăți. În al treilea rând, multe dintre observații au fost prezentate după termenul (termenele) stabilit(e) în avizul de deschidere. În cele din urmă, observațiile au exprimat în cea mai mare parte opinii, dar nu au furnizat informații concrete și elemente de probă care să susțină opiniile acestor societăți. În consecință, Comisia a respins afirmațiile.

7.4. Alți factori

- (455) Pe lângă părțile cooperante menționate mai sus, o serie de părți interesate au prezentat observații potrivit cărora instituirea de măsuri ar fi împotriva interesului Uniunii.
- (456) Următoarele considerente analizează afirmațiile, dar, de la bun început, Comisia observă că niciuna dintre aceste părți interesate, care pretind a fi importatori sau utilizatori de plăci din ceramică, sau chiar așa-numiți producători din Uniune (a se vedea considerentul 266) ⁽⁴¹⁾, în conformitate cu observațiile lor, nu a cooperat la investigație și nici nu a trimis un răspuns la chestionar. Observațiile lor constituie declarații care nu sunt susținute de niciun element de probă. Prin urmare, Comisia nu poate evalua gradul de dependență a acestor societăți de importurile din țările în cauză sau impactul potențial al vreunei taxe asupra lor.
- (457) În primul rând, aceste părți au indicat potențiale dificultăți la nivelul lanțului de aprovizionare, având în vedere, de asemenea, evenimentele geopolitice actuale, cum ar fi războiul din Ucraina. Părțile au afirmat că orice taxă ar obliga cumpărătorii să se bazeze exclusiv pe industria Uniunii. Potrivit acestora, este necesară menținerea tuturor opțiunilor de import, dat fiind că industria Uniunii se confruntă cu dificultăți în a satisface cererea din Uniune și că utilizatorii nu se pot baza pe industria Uniunii.

⁽³⁹⁾ Regulamentul (UE) nr. 258/2011, considerentul 150.

⁽⁴⁰⁾ Regulamentul (UE) nr. 258/2011, considerentul 153; Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 917/2011, considerentul 183; și Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/2179, considerentul 206.

⁽⁴¹⁾ De exemplu, GANDALF Pawel Gagorowski (Polonia) sau ILCOM s.r.l (Italia) s-au identificat drept importatori, VEDMAX s.r.l. (România) sau Orient Ceramic (România) s-au identificat drept utilizatori/importatori, Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Polonia) s-a identificat drept „vânzător”, în timp ce Netto & Cortina (Polonia) s-au identificat pe parcursul investigației drept „producători din Białystok”.

- (458) Afirmațiile sunt respinse. În primul rând, acestea sunt nefondate. În al doilea rând, investigația a relevat faptul că industria Uniunii dispune de o capacitate suficientă pentru a aproviziona întreaga piață a Uniunii. De asemenea, potrivit investigației, importatorii și utilizatorii recurg la importuri care nu fac obiectul unui dumping din țări terțe, altele decât țările în cauză; în fapt, importatorii și utilizatorii care au cooperat la investigație s-au aprovizionat atât de la industria Uniunii, cât și de la alte țări terțe decât țările în cauză, în 2020 și în perioada de investigație.
- (459) Comisia a recunoscut că aprovizionarea din Ucraina (o sursă tradițională, deși minoră, de aprovizionare cu plăci din ceramică în Uniune, a se vedea tabelul 11) s-ar putea dovedi dificilă. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat în considerentul precedent, există încă surse de importuri care nu fac obiectul unui dumping, iar aceste canale nu sunt afectate de situația actuală. Brazilia, Vietnam, Iran, Indonezia și Egipt s-au clasat în primele 10 țări producătoare la nivel mondial în 2020; Iran, Brazilia, Egipt și Emiratele Arabe Unite s-au numărat printre primii 10 exportatori în aceeași perioadă ⁽⁴²⁾.
- (460) În al doilea rând, cu accent pe importurile din India, aceste părți și-au exprimat îngrijorarea cu privire la faptul că orice taxă potențială ar limita opțiunile consumatorilor, precum și posibilitatea de a externaliza producția către India. În declarațiile lor, Netto & Cortina au anexat mai multe scrisori din partea clienților acestora prin care își exprimau satisfacția cu privire la achizițiile lor ca „dovadă” a faptului că nu este în interesul Uniunii să instituie măsuri, deoarece ar limita, de asemenea, opțiunile consumatorilor „forțându-i” să cumpere de la industria Uniunii.
- (461) Comisia a constatat că afirmațiile nu au fost susținute de probe. Aceste părți nu au furnizat niciun element de probă care să ateste că plăcile din ceramică importate din India nu au putut fi produse și vândute de industria Uniunii. În fapt, aceste părți au recunoscut că alegerea consumatorilor este determinată de preț ⁽⁴³⁾, atunci când au menționat „dreptul de a alege cea mai bună ofertă la cel mai bun preț”. În acest caz, s-a constatat că prețurile respective fac obiectul unui dumping. Scopul taxelor antidumping este de a restabili condițiile de concurență echitabile prin contracararea practicilor de dumping. Consumatorii, importatorii și utilizatorii vor putea în continuare să cumpere produsele din țările în cauză ori să externalizeze producția pentru a le importa ulterior, însă la prețuri echitabile prin plata taxelor antidumping și, de asemenea, vor putea să se aprovizioneze de la industria Uniunii sau de la alte țări.
- (462) În al treilea rând, multe dintre aceste părți au afirmat că produsele din India nu fac obiectul unui dumping în Uniune, iar creșterea uriașă a costurilor de transport internațional (pretinsă a depăși 1 000 %) a determinat scumpirea acestora în Uniune.
- (463) Afirmația a fost, de asemenea, respinsă ca nefondată. Părțile nu au furnizat niciun element de probă în ceea ce privește costurile de transport. Dumpingul a fost constatat pe baza valorii normale și a prețului de export, ambele la nivel franco fabrică, ale producătorilor-exportatori incluși în eșantion în cursul perioadei de investigație.
- (464) În al patrulea rând, aceste părți au susținut că orice taxă antidumping potențială nu ar fi în interesul Uniunii, deoarece ar conduce la o presiune ridicată asupra consumatorilor în ceea ce privește prețurile, pe lângă nivelul actual ridicat al inflației din Uniune, ar reduce concurența sănătoasă și ar determina închiderea multor întreprinderi care se bazează pe respectivele importuri, în special în regiunile mai sărace ale Uniunii.
- (465) Afirmațiile au fost respinse ca nefondate. Părțile nu au furnizat niciun element de probă în ceea ce privește impactul potențial al vreunei taxe asupra consumatorilor sau întreprinderilor.
- (466) Afirmațiile Netto și Cortina cu privire la închideri, faliment, reducerea masivă a locurilor de muncă în Uniune, nu numai în rândul importatorilor, consumatorilor și comercianților, ci și în alte sectoare, cum ar fi logistica sau proiectarea, în special în regiunile cele mai sărace, cu referire în mod specific la Polonia, sunt, de asemenea, nefondate. Investigația a stabilit că impactul taxelor asupra importatorilor, consumatorilor și comercianților ar putea să fie limitat (a se vedea considerentele 429-431) și, prin urmare, măsurile de închidere, faliment sau reducere masivă a locurilor de muncă sunt puțin probabile. Investigația a stabilit, de asemenea, că fabricarea plăcilor din ceramică are loc în întreaga Uniune, Polonia ocupând locul al treilea în clasamentul țărilor producătoare din UE, și că, spre deosebire de comercianți sau importatori, industria Uniunii nu a fost în măsură să își recupereze costurile, pierzând în mod constant cota de piață în favoarea importurilor din India și Turcia.

⁽⁴²⁾ Sursa: chestionarul referitor la macroindicatori, secțiunea D.2.1. și plângerea, punctele 49 și 52.

⁽⁴³⁾ A se vedea, de exemplu, „Declarația suplimentară în cauza AD684” depusă de Netto & Cortina, paginile 8 și 14.

- (467) În ceea ce privește impactul indirect asupra altor industrii și în condițiile în care Netto & Cortina nu au prezentat nicio dovadă sau cuantificare, Comisia ia act de faptul că neînstituirea taxelor ar afecta și alte industrii. De exemplu, potrivit asociației producătorilor din Spania (ASCER), industria plăcilor din ceramică a generat, atât direct, cât și indirect, 60 000 de locuri de muncă în Spania, reprezentând 2,4 % din locurile de muncă din industrie. S-a estimat că fiecare loc de muncă direct va crea alte 3,8 locuri de muncă indirecte ⁽⁴⁴⁾. În ceea ce privește impactul asupra regiunilor, în zona Castellon din Spania, producătorii de plăci din ceramică fac parte dintr-un grup în care majoritatea întreprinderilor sunt IMM-uri și depind, în mod direct sau indirect, de industria producătoare de plăci din ceramică.
- (468) În ansamblu, părțile interesate nu au prezentat niciun element de probă conform căruia neînstituirea taxelor ar depăși consecințele pozitive ale instituirii măsurilor pentru industria Uniunii, astfel cum se explică în considerentele 424-428.
- (469) În urma comunicării constatărilor finale, GT și șaisprezece producători-exportatori din India au susținut că, în ceea ce privește Comisia, aceasta ar fi trebuit să ia în considerare efectele invadării Ucrainei de către Rusia asupra pieței plăcilor din ceramică din Uniune. În special, părțile au susținut că războiul a condus la creșterea prețurilor la energie și la blocarea accesului la materii prime care, împreună cu barierele existente, cum ar fi măsurile antidumping privind importurile de plăci din ceramică originare din China, ar putea afecta în mod negativ lanțurile de aprovizionare și ar putea exercita o presiune mai mare asupra importatorilor și utilizatorilor din Uniune.
- (470) În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, GT a reiterat faptul că pandemia de COVID-19 a demonstrat importanța unor lanțuri de aprovizionare funcționale. Potrivit GT, canalele deschise de aprovizionare din Turcia către Uniune și-au menținut caracterul esențial în cadrul industriilor mari consumatoare de energie, cum ar fi producția de plăci din ceramică, în special în contextul invadării actuale a Ucrainei de către Rusia, al sancțiunilor impuse de Uniune și al creșterii ulterioare a prețurilor la energie.
- (471) În ceea ce privește invadarea Ucrainei de către Rusia, Comisia a observat că aceasta a avut, în primul rând, un efect negativ asupra producătorilor din Uniune. Impactul războiului asupra importatorilor și utilizatorilor este limitat, dat fiind că volumul importurilor din Ucraina avea deja un caracter neglijabil în cursul perioadei examinate. În plus, neînstituirea măsurilor asupra a doi producători-exportatori incluși în eșantion (grupul Lavish și grupul Vitra) va reduce orice presiune suplimentară exercitată asupra lanțurilor de aprovizionare din cauza războiului. În consecință, Comisia a respins afirmațiile descrise în considerentele 469 și 470.
- (472) În urma comunicării suplimentare a constatărilor parțiale, CGCSA a susținut că instituirea măsurilor antidumping ar contraveni interesului industriilor producătoare de plăci din ceramică puternic integrate din Uniune și din Turcia. În acest sens, asociația a subliniat că producătorii de plăci din ceramică din Turcia s-au aprovizionat din Uniune cu materii prime și consumabile, cu active fixe și cu piese de schimb. Valoarea totală a acestor achiziții a crescut de la 163 de milioane EUR în 2019 la 188 de milioane EUR în 2020, la 233 de milioane EUR în 2021, ajungând la 309 milioane EUR în primele zece luni ale anului 2022. În plus, societățile turce au investit în producția de plăci din ceramică, în logistică și în servicii la nivelul Uniunii. Valoarea totală a acestor investiții a ajuns la 366 de milioane EUR în perioada 2019-2021 și a creat aproximativ 1 700 de locuri de muncă. În cadrul unei audieri cu serviciile Comisiei, GT a prezentat argumente similare.
- (473) Comisia a recunoscut interdependențele dintre industria plăcilor din ceramică din Turcia și cea din Uniune. Cu toate acestea, Comisia a observat că nu există nicio dovadă că achiziția de materii prime și consumabile, de active fixe și de piese de schimb a fost legată în mod direct de exporturile către Uniune de plăci din ceramică. De exemplu, valoarea de achiziție a crescut substanțial între 2021 (întregul an) și 2022 (primele zece luni), deși, astfel cum a confirmat GT (a se vedea considerentul 282), volumul exporturilor de plăci din ceramică din Turcia către Uniune a scăzut în primele zece luni ale anului 2022 în comparație cu aceeași perioadă a anului 2021. În plus, restabilirea condițiilor de concurență echitabile ar trebui să conducă la o creștere a producției în Uniune, oferind astfel noi oportunități de afaceri furnizorilor de materii prime și consumabile, de active fixe și de piese de schimb din Uniune.

⁽⁴⁴⁾ *Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España*. Disponibil la adresa: https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%C3%A1mico_ascer.pdf (ultima consultare la 7 octombrie 2022).

- (474) În plus, Comisia a luat act de activitățile de investiții ale societăților turce în industria plăcilor din ceramică din Uniune. Aceste investiții sporesc gradul de ocupare a forței de muncă și stimulează dezvoltarea economică în regiunile respective. Restabilirea unor condiții de concurență echitabile în Uniune va aduce beneficii investițiilor deja realizate de producătorii turci și poate stimula efectuarea de noi investiții. În cele din urmă, partea nu a precizat în ce măsură respectivele achiziții și investiții au fost efectuate de grupul Vitra, despre care s-a constatat că nu a practicat dumpingul și, prin urmare, nu va fi afectat de măsurile antidumping.
- (475) Având în vedere elementele descrise în considerentele 473 și 474, Comisia a concluzionat că măsurile pot avea un impact foarte limitat asupra furnizorilor de materii prime și consumabile, de active fixe și de piese de schimb din Uniune și pot favoriza aceste investiții realizate de producătorul turc în Uniune. În consecință, Comisia a respins afirmațiile prezentate în considerentul 472.

7.5. Concluzie privind interesul Uniunii

- (476) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că nu există motive imperioase pentru a considera că impunerea măsurilor asupra importurilor de plăci din ceramică originare din India și Turcia nu ar fi în interesul Uniunii.

8. MĂSURI ANTIDUMPING DEFINITIVE

- (477) Pe baza concluziilor formulate de Comisie privind dumpingul, prejudiciul, legătura de cauzalitate, nivelul măsurilor și interesul Uniunii și în conformitate cu articolul 9 alineatul (4) din regulamentul de bază, este necesar să se instituie măsuri antidumping definitive pentru a se preveni agravarea prejudiciilor cauzate industriei Uniunii de către importurile de produs în cauză care fac obiectul unui dumping. Taxele antidumping trebuie stabilite în conformitate cu regula taxei celei mai mici. Astfel cum s-a menționat în secțiunea 3, taxele antidumping nu se aplică grupului Lavish de producători-exportatori din India și grupului Vitra de producători-exportatori din Turcia.
- (478) Pe baza informațiilor de mai sus, nivelurile taxei antidumping definitive, exprimate pe baza prețului CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, trebuie stabilite după cum urmează:

Țara	Societate	Taxă antidumping definitivă
India	Grupul Conor	8,7 %
India	Grupul Icon	6,7 %
India	Alte societăți cooperante	7,3 %
India	Toate celelalte societăți	8,7 %
Turcia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turcia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turcia	Alte societăți cooperante	9,2 %
Turcia	Toate celelalte societăți	20,9 %

- (479) Nivelurile individuale ale taxei antidumping aplicabile societăților menționate în prezentul regulament au fost stabilite pe baza constatărilor din prezenta investigație. Prin urmare, ele reflectă situația constatată în cursul prezentei investigații în ceea ce privește aceste societăți. Aceste niveluri ale taxei sunt aplicabile exclusiv importurilor de produs în cauză originar din țările în cauză și fabricat de entitățile juridice menționate. Importurile de produs în cauză fabricat de orice altă societate care nu este menționată în mod specific în partea dispozitivă a prezentului regulament, inclusiv de entitățile afiliate societăților menționate în mod specific, trebuie să facă obiectul taxei aplicabile „tuturor celorlalte societăți”. Acestea nu trebuie să li se aplice niciunul dintre nivelurile individuale ale taxei antidumping.

- (480) O societate, dintre cele menționate în mod specific în prezentul regulament, care își modifică ulterior denumirea poate solicita aplicarea acestor niveluri individuale ale taxei antidumping. Cererea trebuie să fie adresată Comisiei ⁽⁴⁵⁾. Cererea trebuie să conțină toate informațiile relevante care să permită demonstrarea faptului că modificarea nu afectează dreptul societății de a beneficia de nivelul taxei care i se aplică. În cazul în care schimbarea denumirii societății nu îi afectează dreptul de a beneficia de nivelul taxei care i se aplică, în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* va fi publicat un regulament referitor la schimbarea denumirii.
- (481) Pentru a asigura o aplicare corespunzătoare a taxelor antidumping, este necesar ca taxa antidumping pentru toate celelalte societăți să se aplice nu doar producătorilor-exportatori necooperanți în cadrul prezentei investigații, ci și producătorilor care nu au avut exporturi în Uniune în cursul perioadei de investigație.
- (482) Pentru a reduce la minimum riscurile de circumvenție ca urmare a diferenței dintre nivelurile taxei, sunt necesare măsuri speciale de asigurare a aplicării taxelor antidumping individuale. Societățile supuse unor taxe antidumping individuale trebuie să prezinte autorităților vamale ale statelor membre o factură comercială valabilă. Factura trebuie să respecte cerințele prevăzute la articolul 1 alineatul (4) din prezentul regulament. Importurile care nu sunt însoțite de respectiva factură trebuie să facă obiectul taxei antidumping aplicabile „tuturor celorlalte societăți”.
- (483) Deși prezentarea acestei facturi este necesară pentru ca autoritățile vamale ale statelor membre să aplice importurilor nivelurile individuale ale taxei antidumping, ea nu este singurul element care trebuie luat în considerare de către autoritățile vamale. Într-adevăr, chiar dacă le este prezentată o factură care îndeplinește toate cerințele prevăzute la articolul 1 alineatul (4) din prezentul regulament, autoritățile vamale ale statelor membre trebuie să își efectueze verificările uzuale și pot, la fel ca în toate celelalte cazuri, să solicite documente suplimentare (documente de expediere etc.) pentru a verifica exactitatea datelor conținute în declarație și pentru a asigura faptul că aplicarea ulterioară a taxei mai mici este justificată, în conformitate cu legislația vamală.
- (484) În cazul în care exporturile uneia dintre societățile care beneficiază de niveluri individuale ale taxei mai scăzute cresc semnificativ în volum după instituirea măsurilor în cauză, s-ar putea considera că o astfel de creștere în volum constituie ea însăși o modificare a configurației schimburilor comerciale, modificare datorată instituirii măsurilor în sensul articolului 13 alineatul (1) din regulamentul de bază. În astfel de circumstanțe și numai în cazul în care sunt îndeplinite condițiile, poate fi deschisă o investigație anticircumvenție. O astfel de investigație poate examina, printre altele, necesitatea de a elimina nivelul (nivelurile) individual(e) al(e) taxei și, prin urmare, instituirea unei taxe la nivel național.
- (485) Producătorii-exportatori care nu au exportat produsul în cauză către Uniune în cursul perioadei de investigație ar trebui să poată solicita Comisiei să fie supuși nivelului taxei antidumping care se aplică în cazul societăților cooperante neincluse în eșantion. Comisia ar trebui să aprobe o astfel de cerere în condițiile în care sunt îndeplinite trei condiții. Noul producător-exportator ar trebui să facă dovada următoarelor: (i) nu a exportat produsul în cauză către Uniune în cursul PI; (ii) nu este afiliat unui producător-exportator care a acționat în acest sens și (iii) a exportat ulterior produsul în cauză ori este supus unei obligații contractuale irevocabile de export al unor cantități substanțiale.

9. DISPOZIȚII FINALE

- (486) Potrivit articolului 109 din Regulamentul (UE, Euratom) 2018/1046 al Parlamentului European și al Consiliului ⁽⁴⁶⁾, în cazul în care un quantum trebuie rambursat în urma unei hotărâri a Curții de Justiție a Uniunii Europene, rata dobânzii este rata aplicată de Banca Centrală Europeană principalelor sale operațiuni de refinanțare, astfel cum este publicată în seria C a *Jurnalului Oficial al Uniunii Europene*, în prima zi calendaristică a fiecărei luni.

⁽⁴⁵⁾ Comisia Europeană, Direcția Generală Comerț, Direcția G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruxelles, Belgia.

⁽⁴⁶⁾ Regulamentul (UE, Euratom) 2018/1046 al Parlamentului European și al Consiliului din 18 iulie 2018 privind normele financiare aplicabile bugetului general al Uniunii, de modificare a Regulamentelor (UE) nr. 1296/2013, (UE) nr. 1301/2013, (UE) nr. 1303/2013, (UE) nr. 1304/2013, (UE) nr. 1309/2013, (UE) nr. 1316/2013, (UE) nr. 223/2014, (UE) nr. 283/2014 și a Deciziei nr. 541/2014/UE și de abrogare a Regulamentului (UE, Euratom) nr. 966/2012 (JO L 193, 30.7.2018, p. 1).

(487) Măsurile prevăzute în prezentul regulament sunt conforme cu avizul comitetului instituit în temeiul articolului 15 alineatul (1) din Regulamentul (UE) 2016/1036,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se instituie o taxă antidumping definitivă la importurile de plăci și dale din ceramică pentru pavaj sau pentru acoperit pereții; cuburi din ceramică pentru mozaic și articole similare, indiferent dacă sunt pe un suport sau nu; ceramică de finisaj, încadrate în prezent la codurile NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 și 6907 40 00, origine din India sau Turcia.

(2) Nivelurile taxei antidumping definitive aplicabile prețului net franco-frontiera Uniunii, înainte de vămuire, pentru produsul descris la alineatul (1) și fabricat de societățile menționate mai jos, se stabilesc după cum urmează:

Țara	Societate	Taxă antidumping definitivă	Cod adițional TARIC
India	Conor Granito Pvt Ltd.; Corial Ceramic Pvt Ltd.	8,7 %	C898
India	Acecon Vitrified Pvt Ltd.; Avlon Ceramics Pvt Ltd.; Duracon Vitrified Pvt Ltd.; Eracon Vitrified Pvt Ltd.; Evershine Vitrified Pvt Ltd.; Icon Granito Pvt Ltd.; Venice Ceramics Pvt Ltd.	6,7 %	C899
India	Alte societăți cooperante menționate în anexa I	7,3 %	
India	Toate celelalte societăți	8,7 %	C999
Turcia	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turcia	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turcia	Alte societăți cooperante enumerate în anexa II	9,2 %	
Turcia	Toate celelalte societăți	20,9 %	C999

(3) Taxele antidumping nu se aplică grupului Lavish de producători-exportatori din India, format din Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vitrified Pvt Ltd. și Liva Ceramics Pvt Ltd. (cod adițional TARIC C903) și nu se aplică producătorului-exportator turc Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (cod adițional TARIC C902).

(4) Aplicarea nivelurilor individuale ale taxelor specificate pentru societățile menționate la alineatul (2), precum și lipsa aplicării unui nivel al taxei antidumping pentru societățile menționate la alineatul (3), sunt condiționate de prezentarea la autoritățile vamale ale statelor membre a unei facturi comerciale valabile, pe care trebuie să figureze o declarație datată și semnată de un reprezentant oficial al entității care emite respectiva factură, identificat prin numele și funcția acestuia, redactată după cum urmează: „Subsemnatul (Subsemnata) certific faptul că (volumul) de (produsul în cauză) vândut pentru export în Uniunea Europeană, vizat de prezenta factură, a fost produs de către (denumirea și adresa societății) (cod adițional TARIC) în (țara în cauză). Declar că informațiile din prezenta factură sunt complete și corecte.” În cazul în care nu se prezintă o astfel de factură, se aplică taxa stabilită pentru „toate celelalte societăți”.

(5) Cu excepția cazului în care se prevede altfel, se aplică dispozițiile în vigoare în materie de taxe vamale.

Articolul 2

Articolul 1 alineatul (2) poate fi modificat pentru a se adăuga noi producători-exportatori din India sau Turcia și pentru a-i supune nivelului taxei antidumping medii ponderate corespunzătoare pentru societățile cooperante neincluse în eșantion. Un producător-exportator nou trebuie să furnizeze elemente de probă care să ateste că:

- (a) nu a exportat mărfurile descrise la articolul 1 alineatul (1) originare din India sau Turcia în perioada de investigație (1 iulie 2020-30 iunie 2021);
- (b) nu este afiliat unui exportator sau producător care face obiectul măsurilor instituite prin prezentul regulament și care ar fi putut coopera la investigația inițială și
- (c) fie a exportat efectiv produsul în cauză, fie face obiectul unei obligații contractuale irevocabile de exportare a unei cantități semnificative în Uniune după încheierea perioadei de investigație.

Articolul 3

Prezentul regulament intră în vigoare în ziua următoare datei publicării în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 9 februarie 2023.

Pentru Comisie
Președinta
Ursula VON DER LEYEN

ANEXA I

Producători-exportatori cooperanți indieni care nu au fost incluși în eșantion

Țara	Nume	Cod adițional TARIC
India	Arkiton Tiles LLP Ncraze Ceramic LLP	C919
India	Asian Granito India Limited Crystal Ceramic Industries Private Limited Affil Vitrified Private Limited Amazoone Ceramics Limited	C920
India	Color Tiles Private Limited Color Granito Private Limited Subway Tiles LLP Senis Ceramic Private Limited	C921
India	Comet Granito Private Limited Corus Vitrified Private Limited	C922
India	Granoland Tiles LLP Landgrace Ceramic Private Limited Landdecor Tiles LLP	C923
India	Sunshine Tiles Company Private Limited Sunshine Vitrious Tiles Private Limited Sunshine Ceramic Jaysun Ceramics Sunray Tiles Private Limited Sologres Granito Private Limited Leesun Ceramic Tiles Co Grenic Tiles Private Limited Antonova Tiles (India)	C924
India	Aajveto Manufacturing Private Limited The President Group Artos International LLP Spolo Ceramic Private Limited Veritaas Granito LLP Pioneer Ceramic Industries Zed Vitrified Private Limited Indesign Ceramics LLP	C925
India	Accord Vitrified Private Limited Accord Plus Ceramics Private Limited	C927
India	Alinta Granito Private Limited Avalta Granito Private Limited	C928
India	Alpas Cera LLP Cosa Ceramic Private Limited	C929
India	Ambani Vitrified Private Limited	C930
India	Solizo Vitrified Private Limited	C931

India	Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited Swellco Ceramic	C935
India	Blizzard Vitrified LLP Blizzard Ceramica LLP	C937
India	Blueart Granito Private Limited Iyota Tiles LLP	C938
India	Bluetone Impex LLP	C939
India	Bluezone Vitrified Private Limited Bluezone Tiles LLP Bluegrass Porcelano LLP	C940
India	Bonza Vitrified Private Limited Boffo Granito LLP Big Tiles	C941
India	Cadillac Granito Private Limited Captiva Ceramic Industries	C942
India	Capron Vitrified Private Limited	C943
India	Classy Tiles LLP	C944
India	Claystone Granito Private Limited Favourite Plus Ceramic Private Limited Clayart Granito LLP Torino Tiles LLP Astila Ceramic Private Limited	C945
India	Commander Vitrified Private Limited Creanza Ceramic Private Limited Commander Ceramic Industries Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited	C946
India	Cruso Granito Private Limited	C947
India	Cyber Ceramics	C948
India	Delta Ceramic	C949
India	Dureza Granito Private Limited	C950
India	Emcer Tiles Private Limited Emcer Granito LLP Sanford Vitrified Private Limited Parker Tiles Private Limited Ascent Ceramica Private Limited Lenswood Ceramic	C951
India	Exotica Ceramic Private Limited	C952
India	Exxaro Tiles Limited	C953

India	Face Ceramics Private Limited Fea Ceramics Cygen Ceramic LLP Sorento Granito Private Limited Soriso Ceramic Private Limited Soriso Granito LLP Angel Ceramic Pct Limited Blue Art Granito Private Limited Face Impex Private Limited	C954
India	Favourite Plus Ceramic Private Limited	C956
India	Flavour Granito LLP Rex Ceramic Private Limited	C957
India	Fusion Granito Private Limited Vivanta Ceramic Private Limited	C958
India	Gold Cera International	C959
India	Gryphon Ceramics Private Limited Cosa Ceramics Pct Limited RAK Ceramics Private Limited Gris Ceramic LLP Grupo Griffin Ceramica LLP Alpas Cera LLP	C960
India	Handmada International	C961
India	Hilltop Ceramic	C962
India	Ibis Smart Marble Private Limited Silverpearl Tile Private Limited	C963
India	Italica Granito Private Limited Italica Floor Tiles Private Limited Soriso Ceramic Private Limited	C964
India	Ita Lake Ceramic Private Limited Itaca Ceramic Private Limited Sperita Granito LLP	C966
India	Itacon Granito Private Limited U-Con Ceramica LLP Tecon Tiles Private Limited Valencia Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Velloza Granito LLP	C968
India	Italia Ceramics Limited Piccolo Mosaic Limited	C969
India	Italus Vitrified LLP	C971
India	Icos Granito LLP Icera Tiles LLP	C972
India	Itoli Granito LLP Imlis Ceramica LLP	C973

India	K2D Exim	C974
India	Kag Granito LLP Rollza Granito LLP	C975
India	Kajaria Ceramics Limited Jaxx Vitrified Private Limited Cosa Ceramics Private Limited Kajaria Tiles Private Limited Vennar Ceramics Limited	C976
India	Keezia Tiles LLP	C977
India	Kitco Ceramic	C978
India	Kripton Granito Private Limited Kripton Ceramic Private Limited La Berry Ceramics Private Limited Nice Ceramic Private Limited Gresart Ceramica Private Limited	C979
India	Latto Tiles LLP Spinora Tiles Private Limited	C980
India	Laxveer Ceramic LLP Lovato Ceramic Private Limited	C981
India	Leopard Vitrified Private Limited Livon Ceramic Letoza Granito LLP	C982
India	Lexus Granito India Limited Lioli Ceramica Private Limited	C983
India	Lezora Vitrified Private Limited Lemzon Granito LLP Lezwin Tiles LLP Sisam Granito LLP	C984
India	Livenza Granito LLP Livanto Ceramic Private Limited Lizzart Granito LLP Linia Ceramic LLP L Tile Granito LLP	C986
India	Lorence Vitrified LLP Lepono Porcelano LLP Lanford Ceramic Private Limited	C987
India	Lycos Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Crevita Granito Private Limited	C988
India	Maps Granito Private Limited Perth Ceramic Private Limited	C989
India	Marbilano Tiles LLP Marbilano Surface LLP	C990
India	Max Granito Private Limited Epos Tiles LLP	C119

India	Metropole Tiles Private Limited Metro City Tiles Private Limited Metro Ceramics Mactile India Private Limited	C120
India	Millennium Granito India Private Limited Lorenzo Vitrified Tiles Private Limited Millenium Vitrified Tile Private Limited Millenium Tile LLP Clan Vitrified Private Limited Millenium Ceramic LLP Millenia Ceramica Private Limited Millenium Cera Tiles Private Limited	C121
India	Montana Tiles Plazma Granito Private Limited Raykas Ceramic LLP	C122
India	Motto Ceramic Private Limited Motto Tiles Private Limited Slimtile Private Limited Monza Granito Private Limited Rossa Tiles Private Limited Motto Stone Private Limited	C123
India	Mox tiles LLP Itile LLP Swell Granito LLP	C124
India	Neelson Ceramic LLP Neelson Porselano LLP Win Tel Ceramics Private Limited Theos Tiles LLP	C125
India	Nehani Tiles Private Limited Neha Ceramic Industries Orinda Granito LLP Orinda Industries LLP	C126
India	Nessa Vitrified LLP LGF Vitrified Private Limited	C127
India	Nexion International Private Limited Simpolo Vitrified Private Limited	C130
India	Nitco Limited	C131
India	Oasis Vitrified Private Limited Oasis Tiles LLP Max Ceramics Private Limited Revenza Ceramics	C132
India	Olwin Tiles (India) Private Limited	C133
India	Onery Tiles LLP	C134
India	Oscar Ceramics	C136
India	Pavit Ceramics Private Limited Victory Ceratech Private Limited	C138

India	Prism Johnson Limited Antique Marbonite Private Limited Coral Gold Tiles Private Limited Sanskar Ceramics Private Limited Spectrum Johnson Tiles Private Limited Small Johnson Floor Tiles Private Limited Sparten Granito Private Limited	C142
India	Q-BO (Savion Ceramic)	C308
India	Qutone Ceramic Private Limited	C631
India	Range Ceramic Private Limited	C633
India	Rey Cera Creation Private Limited Simbel Ceramic Private Limited Adoration Ceramica Private Limited	C636
India	Scientifica Tiles LLP Saiwin Ceramic Private Limited Saimax Ceramic Private Limited Siscon Tiles LLP Aland Ceramic Private Limited	C639
India	Seron Granito Private Limited	C640
India	Sez Vitrified Private Limited	C641
India	Silon Granito LLP	C642
India	Simero Vitrified Private Limited Simero International LLP	C643
India	Simola Tiles LLP	C644
India	Skajen Vitrified Private Limited Spice Ceramic Private Limited Legend Ceramic Private Limited	C646
India	Skytouch Ceramic Private Limited Icolux Porcelano LLP	C648
India	Sober Plus Ceramics Sober Ceramics	C649
India	Solizo Vitrified Private Limited	C650
India	Somany Ceramics Limited Vintage Tiles Private Limited Vicon Ceramic Private Limited Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited Acer Granito Private Limited Somany Fine Vitrified Private Limited Sudha Somany Ceramics Private Limited și Somany Piastrelle Private Limited	C651
India	Sparron Vitrified LLP	C652

India	Square Ceramic Private Limited Casva Tiles Private Limited	A004
India	Starco Ceramic	A005
India	Sunland Ceramic Private Limited	A006
India	Sunworld Vitrified Private Limited Shagun Ceramics	A007
India	Swellco Ceramic Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited	A008
India	Titanium Vitrified Private Limited Moral Ceramic Private Limited Onery Tiles LLP	A010
India	Varmora Granito Private Limited Tocco Ceramics Private Limited Solaris Ceramics Private Limited Nextile Marbosys Private Limited Fiorenza GRanito Private Limited Sentosa Granito Private Limited, Renite Vitrified LLP Avalta Granito Private Limited și Coverttek Ceramica Private Limited	A013
India	Velsaa Vitrified LLP Velsaa Enterprises LLP Boss Ceramics Magnum Ceramics	A014
India	Verona Granito Private Limited	A016
India	Wallmark Ceramic Industry	A017
India	Zarko Granito Private Limited	A019
India	Zealtop Granito Private Limited	A020
India	Vita Granito	C926

ANEXA II

Producători-exportatori cooperanți turci care nu au fost incluși în eşantion

Țara	Nume	Cod adițional TARIC
Turcia	Akgün Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ⁽¹⁾ . Akgün Toprak Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş. Veli Akgün Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C904
Turcia	Anka Toprak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C905
Turcia	Decovita Yapi Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C906
Turcia	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C907
Turcia	Etili Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C908
Turcia	Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C909
Turcia	Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.	C910
Turcia	Karo Metro Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C911
Turcia	NG Kütahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.	C912
Turcia	Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C913
Turcia	Seranit Granit Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C914
Turcia	Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.	C915
Turcia	Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C916
Turcia	Uşak Seramik Sanayi A.Ş.	C917
Turcia	Yurtbay Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C918

⁽¹⁾ A.Ş. este abrevierea lui „Anonim Şirketi”