ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 258/2011

z dnia 16 marca 2011 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej („Unia"),

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

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA

1. Wszczęcie postępowania

(1) W dniu 19 czerwca 2010 r. Komisja Europejska („Komisja") ogłosiła w zawiadomieniu opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* [2] („zawiadomienie o wszczęciu postępowania") wszczęcie postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu do Unii płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („Chiny" lub „państwo, którego dotyczy postępowanie").

(2) Postępowanie antydumpingowe zostało wszczęte w wyniku skargi złożonej przez Europejską Federację Producentów Płytek Ceramicznych (CET) („skarżący") w imieniu 69 producentów reprezentujących ponad 30 % łącznej unijnej produkcji płytek ceramicznych. Skarga zawierała dowody *prima facie* świadczące o praktykach dumpingowych w odniesieniu do wspomnianego produktu oraz o wynikającej z nich istotnej szkodzie, które to dowody uznano za wystarczające, by uzasadnić wszczęcie postępowania.

2. Strony zainteresowane postępowaniem

(3) Komisja oficjalnie zawiadomiła skarżących, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących w Chinach i przedstawicieli Chin oraz znanych importerów i użytkowników o wszczęciu postępowania. Komisja zawiadomiła również producentów w Stanach Zjednoczonych Ameryki („USA"), Nigerii, Brazylii, Turcji, Indonezji i Tajlandii, ponieważ państwa te brane były pod uwagę jako ewentualne państwa analogiczne. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz zgłoszenia wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wszystkie zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

(4) Z uwagi na znaczną liczbę producentów eksportujących w Chinach, niepowiązanych importerów i producentów unijnych zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania przewidziano kontrolę wyrywkową w celu stwierdzenia dumpingu i szkody. Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji, czy kontrola wyrywkowa jest konieczna, a w razie stwierdzenia takiej konieczności – aby umożliwić dobór próby, zwrócono się do wszystkich znanych producentów eksportujących w Chinach, importerów i producentów unijnych o zgłoszenie się do Komisji oraz o dostarczenie, jak określono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, podstawowych informacji o ich działalności związanej z produktem objętym postępowaniem w okresie od dnia 1 kwietnia 2009 r. do dnia 1 marca 2010 r. Skonsultowano się również z władzami Chin.

2.1. *Kontrole wyrywkowe chińskich producentów eksportujących*

(5) W ramach kontroli wyrywkowej otrzymano sto pięć wiarygodnych odpowiedzi od producentów eksportujących w Chinach, odpowiadających za 47 % przywozu w okresie objętym dochodzeniem zdefiniowanym w motywie 24 poniżej. Poziom współpracy uznaje się zatem za niski.

(6) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby producentów eksportujących na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii, jaką można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Próba obejmowała trzy grupy, reprezentujące 10 producentów, odpowiadające 14,4 % łącznej wielkości wywozu z Chin do Unii i 31,3 % łącznej wielkości wywozu eksporterów współpracujących w OD. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego przeprowadzono konsultacje z zainteresowanymi stronami i władzami Chin w sprawie doboru próby. W odniesieniu do zaproponowanej próby otrzymano szereg uwag. Uwagi, które uznano za właściwe, wzięto pod uwagę podczas doboru ostatecznej próby.

[1] Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.
[2] Dz.U. C 160 z 19.6.2010, s. 20.

2.2. *Kontrola wyrywkowa producentów unijnych*

(7) W piśmie przesłanym do Komisji Europejska Federacja Producentów Płytek Ceramicznych (CET) potwierdziła, że wszystkie skarżące przedsiębiorstwa zgodziły się na ewentualne włączenie ich do próby. Uwzględniając inne przedsiębiorstwa, które się zgłosiły, Komisja otrzymała informacje od 73 producentów unijnych.

(8) W ramach kontroli wyrywkowej wzięto pod uwagę duże rozdrobnienie sektora płytek ceramicznych. W celu dopilnowania, aby wyniki dużych przedsiębiorstw nie zdominowały analizy szkody, oraz by należycie uwzględnić sytuację małych przedsiębiorstw, które łącznie mają największy udział w produkcji unijnej, uznano, że w próbie powinny być reprezentowane wszystkie segmenty, tj. małe, średnie i duże przedsiębiorstwa.

(9) Na podstawie wielkości rocznej produkcji wyodrębniono trzy segmenty:

— segment 1: duże przedsiębiorstwa – produkcja powyżej 10 mln m^2,

— segment 2: średnie przedsiębiorstwa – produkcja od 5 do 10 mln m^2,

— segment 3: małe przedsiębiorstwa – produkcja poniżej 5 mln m^2.

(10) W ramach analizy wskaźników mikroekonomicznych wyniki przedsiębiorstw objętych próbą w danym segmencie zważono zgodnie z udziałem tego segmentu w łącznej produkcji unijnej (wykorzystując szczegółową wagę danego segmentu w całym sektorze płytek ceramicznych). Zgodnie z informacjami zebranymi w toku dochodzenia producenci w segmencie 1 i 2 reprezentują po około jednej czwartej łącznej produkcji unijnej, natomiast producenci z segmentu 3 reprezentują około połowy łącznej produkcji unijnej. Segment małych przedsiębiorstw liczy ponad 350 przedsiębiorstw. Segment średni liczy ponad 40 przedsiębiorstw, a segment dużych przedsiębiorstw ponad 20.

(11) Próbą objęto dziesięć przedsiębiorstw. Są to największe przedsiębiorstwa w każdym z trzech segmentów, biorąc pod uwagę sprzedaż, produkcję i położenie geograficzne. Jedno przedsiębiorstwo objęte próbą należy do segmentu dużych przedsiębiorstw, cztery do segmentu średnich przedsiębiorstw, a pięć do segmentu małych przedsiębiorstw. Wybrane przedsiębiorstwa mają siedziby w sześciu państwach członkowskich (Włochy, Hiszpania, Polska, Portugalia, Niemcy i Francja), które razem reprezentują ponad 90 % łącznej produkcji unijnej. Wybrana próba reprezentowała 24 % łącznej produkcji producentów współpracujących i 7 % łącznej produkcji unijnej.

(12) W toku dochodzenia jedno przedsiębiorstwo z Polski objęte próbą postanowiło przerwać współpracę w ramach dochodzenia. Komisji nie udało się nawiązać współpracy z innym producentem mającym siedzibę w Polsce.

(13) Mimo wycofania się polskiego producenta zachowano wysoką reprezentatywność próby w odniesieniu do wszystkim kryteriów wymienionych w motywach 8 i 10. Postanowiono zatem, że można kontynuować postępowanie w oparciu o próbę liczącą dziewięciu producentów z pięciu państw członkowskich.

(14) Skarżący wystąpili o zachowanie poufności ich nazw. Komisja zaakceptowała wniosek.

2.3. *Kontrola wyrywkowa importerów*

(15) Komisja otrzymała 24 odpowiedzi od importerów. Z kontroli wyrywkowej wyłączono trzech dużych importerów: dwóch związanych z chińskimi eksporterami i jednego związanego z producentem unijnym (przywóz jest marginalny w porównaniu z łączną sprzedażą tego producenta).

(16) Współpracujący niepowiązani importerzy reprezentują około 6 % łącznego przywozu z Chin.

(17) Próbą objęto siedem przedsiębiorstw, reprezentujących 95 % przywozu prowadzonego przez współpracujące przedsiębiorstwa niepowiązane. Jedno z tych przedsiębiorstw było również użytkownikiem produktu objętego postępowaniem. Próba była także reprezentatywna pod względem rozmieszczenia geograficznego. Próba obejmuje zatem państwa członkowskie reprezentujące ponad 49 % przywozu do Unii, co potwierdziło jej reprezentatywność.

2.4. *Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i wizyty weryfikacyjne*

(18) Aby umożliwić objętym próbą producentom eksportującym w Chinach złożenie wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET") lub o indywidualne traktowanie („IT"), gdyby sobie tego życzyli, Komisja przesłała im formularze wniosków. Jedna grupa producentów eksportujących objętych próbą wnioskowała o MET na mocy art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego lub o IT, gdyby dochodzenie wykazało, że nie spełniają warunków przyznania MET. Pozostałe grupy producentów eksportujących wnioskowały jedynie o IT.

(19) Otrzymano wnioski o indywidualne badanie od ośmiu przedsiębiorstw nieobjętych próbą lub grup powiązanych przedsiębiorstw. Badanie tych wniosków na etapie tymczasowym byłoby zbyt uciążliwe. Decyzja o tym, czy któremuś z tych przedsiębiorstw zostanie przyznane badanie indywidualne, zostanie podjęta na etapie ostatecznym.

(20) Komisja przesłała kwestionariusze producentom eksportującym objętym próbą, producentom eksportującym nieobjętym próbą, którzy zgłosili zamiar wnioskowania o indywidualne badanie zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, objętym próbą producentom unijnym, współpracującym niepowiązanym importerom oraz wszystkim znanym użytkownikom w Unii.

(21) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od trzech objętych próbą grup producentów eksportujących, ośmiu nieobjętych próbą producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących, dziewięciu objętych próbą producentów unijnych i pięciu importerów niepowiązanych z producentem eksportującym. Otrzymano także oświadczenia od europejskiego stowarzyszenia producentów (Cerame-Unie), krajowych stowarzyszeń producentów, importerów, stowarzyszeń importerów oraz użytkowników.

(22) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne do celów analizy MET/IT i tymczasowego określenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii, a następnie złożyła wizyty weryfikacyjne na terenie przedsiębiorstw dziewięciu objętych próbą producentów unijnych oraz następujących przedsiębiorstw:

a) *Producenci eksportujący w Chinach:*

— Becarry Group, w której skład wchodzą:

— Foshan Becarry Ceramics Co., Ltd,

— Heyuan Becarry Ceramics Co., Ltd,

— Heyuan Hairi Ceramic Co., Ltd,

— Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd,

— Xinruncheng Group, w której skład wchodzą:

— Guangdong Xinruncheng Ceramics Co. Ltd,

— Foshan City Nanhai Chongfa Ceramics Co. Ltd,

— Wonderful Group, w której skład wchodzą:

— Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd

— Guangdong Jiamei Ceramics Co. Ltd,

— Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd,

— Foshan Gani Ceramics Co. Ltd,

— Giavelli S.r.l., powiązany włoski importer;

b) *Przedsiębiorstwa handlowe w Chinach*

— Foshan Changwei Enterprise Co., Ltd.;

c) *Przedsiębiorstwa handlowe w Hongkongu*

— Cayenne Trading International Ltd.,

— Great Prosperity Development Ltd.,

— Good East Development Ltd.;

d) *Niepowiązani importerzy*

— Enmon GmbH, Niemcy;

e) *Krajowe stowarzyszenia producentów*

— Confindustria Ceramica (Włochy),

— Hiszpańskie Stowarzyszenie Producentów Płytek Ceramicznych (ASCER),

— APICER (Portugalia)

(23) Biorąc pod uwagę potrzebę ustalenia wartości normalnej dla producentów eksportujących w Chinach, co do których istnieje możliwość, że nie zostanie im przyznane MET, na terenie dwóch producentów przeprowadzono weryfikację w celu ustalenia wartości normalnej na podstawie danych z USA jako państwa analogicznego. Producenci ci wystąpili o zachowanie poufności w odniesieniu do ich tożsamości.

3. **Okres objęty dochodzeniem**

(24) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 kwietnia 2009 r. do dnia 31 marca 2010 r. („okres objęty dochodzeniem" lub „OD"). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2007 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany").

B. **PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY**

1. **Produkt objęty postępowaniem**

(25) Produktem objętym postępowaniem są szkliwione i nieszkliwione ceramiczne płyty chodnikowe, kafle lub płytki ścienne; szkliwione i nieszkliwione ceramiczne kostki mozaikowe i podobne, nawet na podłożu („płytki ceramiczne" lub „produkt objęty postępowaniem"), objęte obecnie kodami CN 6907 10 00, 6907 90 20, 6907 90 80, 6908 10 00, 6908 90 11, 6908 90 20, 6908 90 31, 6908 90 51, 6908 90 91, 6908 90 93 i 6908 90 99.

(26) Płytki ceramiczne wykorzystuje się głównie w przemyśle budowlanym do pokrywania ścian i podłóg.

2. **Produkt podobny**

(27) Jedna ze stron twierdziła, że produkt przywożony z Chin i produkt produkowany przez przemysł unijny nie są porównywalne.

(28) Przypomina się, że Komisja oparła porównania cen na rodzajach produktów wyodrębnionych na podstawie numerów kontrolnych produktów („PCN") w oparciu o osiem cech.

(29) Wspomniana strona przedstawiła swoje argumenty podczas przesłuchania przed rzecznikiem praw stron. Argumentowano, że brak porównywalności wynika z różnych technologii, materiałów, polerowania i wzorów wykorzystywanych do produkcji płytek unijnych i chińskich. Zaawansowane technologicznie linie produkcyjne produkują wysokiej jakości płytki z wykorzystaniem sitodruku i różnych kolorów. Przedsiębiorstwo wyjaśniło, że istnieją różne techniki drukarskie w odniesieniu do sitodruku, wklęsłodruku i druku atramentowego.

(30) Mimo że zwrócono się o dostarczenie szczegółowych informacji obejmujących wszystkie te aspekty porównywalności produktu, strona nie uzasadniła swoich oświadczeń. Argumentu dotyczącego poprawy porównywalności nie poparto zatem żadnymi dowodami. Ponadto sama strona przyznała, że rodzaje produktu, które zostałyby objęte poprzez dodanie czterech sugerowanych kryteriów, reprezentowałyby 0,5 % rynku płytek. Jak stwierdzono w sprawozdaniu rzecznika praw stron, w którym podsumowano stanowisko wspomnianego przedsiębiorstwa, pozostałe 99,5 % produktów objętych tymi samymi PCN jest podobne.

(31) Jak wspomniano powyżej, strona nie uzasadniła potrzeby wprowadzenia dodatkowych kryteriów ani ich potencjalnego wpływu na ceny. W związku z powyższym w świetle nieistotnego udziału przedmiotowych rodzajów produktów w rynku i wyraźnego uznania przez stronę, że 99,5 % płytek jest porównywalnych w ramach danych PCN, wniosek o wprowadzenie dodatkowych kryteriów do struktury PCN musiał zostać odrzucony na etapie tymczasowym.

(32) Stwierdza się, że produkt objęty postępowaniem, produkt produkowany i sprzedawany na rynku krajowym w Chinach oraz na rynku krajowym w USA – państwie, które na etapie tymczasowym posłużyło jako państwo analogiczne – a także produkt wytwarzany i sprzedawany w Unii przez producentów unijnych mają te same podstawowe cechy fizyczne i techniczne oraz te same podstawowe zastosowania. Na etapie tymczasowym produkty te uznaje się zatem za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. **DUMPING**

1. **Traktowanie na zasadach rynkowych („MET")**

(33) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego, w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu z Chin, wartość normalna jest ustalana zgodnie z ust. 1–6 wyżej wymienionego artykułu w odniesieniu do producentów, wobec których stwierdzono, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W skrócie i wyłącznie w celach informacyjnych kryteria te podsumowano poniżej:

1) decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku, bez znacznej ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe;

2) przedsiębiorstwa posiadają jeden pełny zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości oraz jest stosowana do wszystkich celów;

3) nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;

4) przepisy dotyczące upadłości i własności gwarantują stabilność i pewność prawną; oraz

5) przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym.

(34) Dwie grupy producentów eksportujących w Chinach złożyły wniosek o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.

(35) Ustalono, że strony (dwóch producentów; jedno chińskie przedsiębiorstwo handlowe i jedno przedsiębiorstwo handlowe z Hongkongu), które miały tworzyć jedną z tych grup, nie są w rzeczywistości powiązane. W tych okolicznościach wnioski o MET złożone przez tych dwóch chińskich producentów (Becarry Group i Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd.) rozpatrywano odrębnie.

(36) W odniesieniu do drugiej grupy przedsiębiorstw, mianowicie Wonderful Group, składającej się z dwóch grup producentów powiązanych ze sobą przez fakt bycia własnością tej samej spółki holdingowej, wniosek o MET złożyła tylko jedna z powiązanych grup, natomiast druga złożyła jedynie wniosek o indywidualne traktowanie (IT). Ponieważ jednak kryteria MET muszą być objęte wnioskiem w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw w ramach tej samej grupy i wszystkie te przedsiębiorstwa muszą spełniać te kryteria, wspomniany wniosek o MET był niekompletny, dlatego nie został wzięty pod uwagę. W związku z powyższym grupie nie można było przyznać MET.

(37) Jeżeli chodzi o Becarry Group, w odniesieniu do kryterium 1 w toku dochodzenia wykazano, że zezwolenie na prowadzenie działalności przez tego producenta zawiera ograniczenie sprzedaży eksportowej, które jest stosowane w praktyce. Uznano zatem, że decyzje dotyczące sprzedaży nie były podejmowane niezależnie, ale podlegały znacznej ingerencji państwa. Ponadto w przypadku kilku przedsiębiorstw w ramach grupy nie było możliwe ustalenie, czy kapitał zakładowy został wpłacony i, jeżeli tak, przez kogo. W odniesieniu do kryterium 2 w dokumentacji księgowej stwierdzono kilka poważnych braków, których nie wymieniono w sprawozdaniu z badania. Wreszcie, w odniesieniu do kryterium 3 stwierdzono także kilka zniekształceń przeniesionych z systemu gospodarki nierynkowej, ponieważ większe składniki aktywów nie były prawidłowo wykazywane i amortyzowane w dokumentacji księgowej oraz nie było możliwe udowodnienie, że przedsiębiorstwo zapłaciło za prawo do użytkowania gruntów.

(38) Jeżeli chodzi o Shandong Yadi Ceramics Co Ltd, w odniesieniu do kryterium 1 w toku dochodzenia ustalono, że przedsiębiorstwo nie może wykazać, czy kapitał zakładowy przedsiębiorstwa został wpłacony i, jeżeli tak, przez kogo. Nie można było zatem wykluczyć, że część środków finansowych pochodziła od państwa. W odniesieniu do kryterium 2 w dokumentacji księgowej wykryto poważne braki niewymienione w sprawozdaniu z badania, dlatego uznano, że dokumentacji tej nie zbadano zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. Wreszcie, w odniesieniu do kryterium 3 wykryto także kilka zniekształceń przeniesionych z systemu gospodarki nierynkowej, ponieważ nie było możliwe udowodnienie, że przedsiębiorstwo zapłaciło za prawo do użytkowania gruntów oraz za niektóre składniki aktywów.

(39) Komisja ujawniła ustalenia w zakresie MET objętym postępowaniem producentom eksportującym, władzom Chin i skarżącym oraz wezwała ich do przedstawienia uwag.

(40) Po ujawnieniu ustaleń w zakresie MET otrzymano uwagi od dwóch objętych próbą producentów eksportujących, którym nie przyznano MET. Uwagi te nie miały jednak charakteru, który spowodowałby zmianę ustaleń w tej kwestii, ponieważ miały jedynie na celu obalenie części ustaleń i nie zawierały żadnych dodatkowych dowodów na poparcie tych uwag.

2. **Indywidualne traktowanie („IT")**

(41) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego dla państw, których dotyczy ten artykuł, ustalana jest ogólnokrajowa stawka celna, z wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, że spełniają kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Poniżej przedstawiono te kryteria w skróconej formie i wyłącznie w celach informacyjnych:

— w przypadku przedsiębiorstw będących całkowicie lub częściowo własnością spółek zagranicznych lub w przypadku wspólnych przedsięwzięć eksporterzy mają swobodę wycofywania do kraju kapitału i zysków,

— ceny eksportowe i wywożone ilości oraz warunki sprzedaży są swobodnie ustalane,

— większość udziałów znajduje się w posiadaniu osób prywatnych, urzędnicy państwowi znajdujący się w zarządzie lub zajmujący kluczowe stanowiska kierownicze są w mniejszości bądź też wykazano, że spółka jest wystarczająco niezależna od interwencji państwa,

— przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym, oraz

— interwencja państwa nie pozwala na obejście środków antydumpingowych, jeżeli indywidualni eksporterzy korzystają z różnych stawek celnych.

(42) Objęci próbą producenci eksportujący, którzy wystąpili o MET – Becarry Group i Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd., wnioskowali także o IT w razie nieprzyznania MET. O IT wnioskowały także Wonderful Group i Xinruncheng Group.

(43) W odniesieniu do Becarry Group ustalono, że ceny nie były swobodnie ustalane z uwagi na ograniczenie sprzedaży eksportowej, o którym mowa w motywie 37 powyżej, dlatego wniosek o IT odrzucono.

(44) W odniesieniu do pozostałych producentów eksportujących ustalono, że spełniają oni warunki zawarte w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, a zatem można przyznać im IT. W związku z powyższym na podstawie dostępnych informacji stwierdzono na etapie tymczasowym, że następujący chińscy producenci eksportujący, którzy zostali objęci próbą, spełniają wszystkie wymogi przyznania IT określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego:

— Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd,

— Xinruncheng Group,

— Wonderful Group.

3. **Wartość normalna**

a) *Wybór państwa analogicznego*

(45) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, ustala się na podstawie cen krajowych lub wartości normalnej konstruowanej w państwie analogicznym.

(46) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja zasygnalizowała swój zamiar wykorzystania USA jako państwa analogicznego właściwego w celu ustalenia wartości normalnej dla Chin i wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag w tej sprawie.

(47) Otrzymano szereg uwag, w których jako alternatywne rozwiązanie zaproponowano kilka innych państw, w szczególności Brazylię, Turcję, Nigerię, Tajlandię oraz Indonezję.

(48) Komisja postanowiła zatem dążyć do nawiązania współpracy ze znanymi producentami w tych państwach, w tym w USA. Na pytania zawarte w kwestionariuszu odpowiedziało jednak tylko dwóch producentów produktu objętego postępowaniem z USA. Otrzymano również niekompletną odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu od producenta tajlandzkiego; asortyment produktów tego producenta nie był jednak i tak w pełni porównywalny z asortymentem współpracujących chińskich producentów.

(49) W ramach dochodzenia wykazano, że USA posiadają konkurencyjny rynek w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. Na rynku krajowym USA działa kilku producentów, a wielkość przywozu jest duża. W toku dochodzenia wykazano także, że płytki ceramiczne pochodzące z Chin i USA mają zasadniczo te same właściwości fizyczne i zastosowania, a procesy produkcji są podobne.

(50) Podnoszono argument, że ponieważ rynek USA charakteryzuje głównie przywóz, płytki ceramiczne wytwarzane w USA i te wytwarzane w Chinach obejmują różne segmenty rynku. W związku z powyższym rodzaje produktu produkowane w państwie, które stanowiłyby podstawę do ustalenia wartości normalnej, nie byłyby porównywalne z rodzajami produktu wywożonymi przez Chiny do Unii. W toku dochodzenia wykazano jednak, że produkcja w USA obejmuje szeroki zakres rodzajów produktów porównywalnych z tymi produkowanymi w Chinach i wywożonymi z Chin, jak wspomniano w motywie 49 powyżej.

(51) Argumentowano także, że USA są stosunkowo niewielkim uczestnikiem światowego rynku płytek ceramicznych. W 2009 r. w kraju wyprodukowano jednak około 600 mln m^2, którą to wielkość uważa się za znaczną. Dla porównania: w tym samym okresie w Chinach, które są największym producentem na świecie, wytworzono 2 mld m^2.

(52) Jedna ze stron twierdziła, że USA stosują surowe normy jakości, de facto tworząc bariery pozataryfowe dla przywozu z Chin. W toku dochodzenia wykazano jednak, że, jak wspomniano powyżej, wielkość przywozu z Chin i USA była wysoka i stanowiła zasadniczą część konsumpcji krajowej w Stanach Zjednoczonych. W związku z powyższym odrzucono argument, że bariery pozataryfowe w USA wpływają na przywóz, a co za tym idzie na konkurencję.

(53) Dane przedstawione w odpowiedziach przedłożonych przez dwóch współpracujących producentów z USA zweryfikowano na miejscu. Ostatecznie wzięto pod uwagę wyłącznie dane od jednego producenta, u którego przeprowadzono wizytę, ponieważ uznano je za informacje wiarygodne, mogące stanowić podstawę wartości normalnej. Dane od drugiego producenta, u którego przeprowadzono wizytę, uznano za niewiarygodne i musiały one zostać odrzucone, ponieważ producent ten zgłosił tylko część sprzedaży krajowej, a koszty nie w pełni zgadzały się ze sprawozdaniami finansowymi.

(54) Na etapie tymczasowym uznano zatem, że USA są odpowiednim państwem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.

b) *Określenie wartości normalnej*

(55) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalna została ustalona na podstawie zweryfikowanych informacji uzyskanych od producenta w państwie analogicznym, w sposób opisany poniżej.

(56) Krajowa sprzedaż produktu podobnego przez producenta z USA została uznana za reprezentatywną pod względem wielkości w porównaniu z wielkością wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii, dokonywanego przez współpracujących producentów eksportujących.

(57) Ustalono, że w okresie objętym dochodzeniem sprzedaż na rynku krajowym niepowiązanym klientom odbywała się w zwykłym obrocie handlowym w przypadku wszystkich typów produktu podobnego wytwarzanego przez producenta z USA. Z uwagi na różnice w jakości między produktem podobnym wytwarzanym i sprzedawanym w USA a produktem objętym postępowaniem wywożonym z Chin do Unii, w przypadku niektórych rodzajów produktu za właściwsze uznano jednak skonstruowanie wartości normalnej, aby umożliwić uwzględnienie tych różnic i zapewnić obiektywne porównanie, opisane w motywie 61.

(58) Wartość normalna została skonstruowana poprzez dodanie do kosztów wytworzenia dla producenta z USA jego kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (SG&A) oraz zysku. Zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego wysokość SG&A oraz zysku ustalono w oparciu o faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży produktu podobnego przez producenta z USA w zwykłym obrocie handlowym.

c) *Ceny eksportowe dla producentów eksportujących*

(59) Ceny eksportowe objętych próbą chińskich eksporterów oparto na cenach eksportowych płaconych lub należnych pierwszemu niezależnemu klientowi. W przypadkach, w których sprzedaż była prowadzona za pośrednictwem powiązanego importera w Unii, ceny eksportowe zostały skonstruowane zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Dostosowano wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, włącznie z kosztami sprzedaży, kosztami ogólnymi i administracyjnymi oraz zyskiem. W odniesieniu do marży zysku użyto zysku osiągniętego przez niepowiązanego importera produktu objętego postępowaniem, gdyż rzeczywisty zysk powiązanego importera uznano za niewiarygodny ze względu na powiązania między producentami eksportującymi a powiązanym importerem.

d) *Porównanie*

(60) Marginesy dumpingu zostały ustalono na podstawie porównania indywidualnych cen eksportowych *ex-works* eksporterów objętych próbą z cenami sprzedaży krajowej lub ze skonstruowaną wartością normalną (CNV).

(61) Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Wartość normalną dostosowano w celu uwzględnienia różnic w cechach – wynikających głównie z marki OEM – i różnic jakościowych między niektórymi rodzajami nieprodukowanymi przez producenta w państwie analogicznym – w związku z niższym kosztem płytek innych niż porcelanowe. Dokonano również odpowiednich dostosowań dotyczących kosztów frachtu morskiego, ubezpieczenia, przeładunku i kosztów dodatkowych, opłat związanych z pakowaniem i kredytem oraz opłat i prowizji bankowych, we wszystkich przypadkach, w których uznano je za uzasadnione, dokładne i poparte potwierdzonymi dowodami.

4. **Marginesy dumpingu**

a) *Dla współpracujących producentów eksportujących objętych próbą, którym przyznano IT*

(62) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego ustalono marginesy dumpingu dla współpracujących producentów eksportujących objętych próbą, którym przyznano IT, na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ustalonej dla państwa analogicznego ze średnią ważoną ceną eksportową w wywozie do Unii produktu objętego postępowaniem, ustaloną dla każdego przedsiębiorstwa w sposób określony powyżej.

(63) Na tej podstawie tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

	Tymczasowy margines dumpingu
Xinruncheng Group	35,5 %
Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd	36,6 %
Wonderful Group	26,2 %

b) *Dla wszystkich pozostałych współpracujących producentów eksportujących*

(64) Margines dumpingu dla pozostałych nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących w Chinach obliczono jako średnią ważoną marginesów dumpingu ustaloną dla objętych próbą producentów eksportujących zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

(65) Margines dumpingu dla współpracującego producenta eksportującego w Chinach, który był objęty próbą, ale któremu nie przyznano IT (Heyuan Becarry Ceramics Co. Ltd.), także obliczono w sposób określony w motywie 64 powyżej.

c) *Wszyscy pozostali (niewspółpracujący) producenci eksportujący*

(66) Ogólnokrajowy margines dumpingu mający zastosowanie do wszystkich pozostałych niewspółpracujących producentów eksportujących w Chinach został ustalony poprzez wykorzystanie najwyższego z marginesów dumpingu ustalonych dla reprezentatywnego rodzaju produktu w odniesieniu do współpracującego producenta eksportującego.

(67) Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu, obliczony jako średnia ważona stawek dla przedsiębiorstw objętych próbą, oraz ogólnokrajowy poziom dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Średnia ważona stawek dla współpracujących producentów eksportujących, których nie objęto próbą lub którym nie przyznano IT (zob. załącznik I)	32,3 %
Wartość rezydualna dla niewspółpracujących producentów eksportujących	73,0 %

D. **SZKODA**

1. **Produkcja unijna i przemysł unijny**

(68) Jak wspomniano w motywie 8, unijny przemysł płytek ceramicznych jest w znacznym stopniu rozdrobniony. Płytki ceramiczne są produkowane przez ponad 500 producentów.

(69) Jak wspomniano powyżej, przemysł unijny podzielono na trzy segmenty: małe, średnie i duże przedsiębiorstwa. Małe przedsiębiorstwa reprezentują połowę łącznej produkcji unijnej.

(70) Szacuje się, że dane dostarczone przez krajowe i europejskie stowarzyszenia obejmują około 75 % produkcji unijnej. Dane te porównano z danymi dostarczonymi przez indywidualnych producentów i krajowe stowarzyszenia, ale także ze źródłami statystycznymi, takimi jak Prodcom. Wielkość i wartość pozostałej produkcji ekstrapolowano w oparciu o te same źródła informacji. Na tej podstawie ustalono, że łączna produkcja unijna w OD wyniosła 895 mln m^2. Wszyscy producenci unijni (reprezentujący łączną produkcję unijną) stanowią przemysł unijny w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego oraz będą dalej zwani „przemysłem unijnym".

2. **Konsumpcja w Unii**

(71) Konsumpcję w Unii ustalono poprzez dodanie przywozu w oparciu o dane Eurostatu do wielkości sprzedaży producentów unijnych na rynku unijnym. Dane dotyczące całkowitej sprzedaży unijnej produktu objętego postępowaniem oparto na zweryfikowanych danych dostarczonych przez krajowe i europejskie stowarzyszenia producentów. Aby określić łączną sprzedaż unijną, dokonano ekstrapolacji na podstawie danych stowarzyszeń i wykazu Prodcom.

(72) W okresie badanym, tj. między 2007 r. i OD, konsumpcja w Unii zmniejszyła się o 29 %, przy czym największy spadek, wynoszący 13 %, miał miejsce między 2007 r. i 2008 r. W OD konsumpcja zmniejszyła się o 8 % w porównaniu z 2009 r.

Tabela 1

Konsumpcja

Wielkość (w 1 000 m^2)	2007	2008	2009	OD
+ przywóz ogółem	157 232	140 715	115 676	119 689
+ produkcja unijna sprzedawana na rynku unijnym	1 275 486	1 099 092	992 204	895 140
Indeks (2007 = 100)	*100*	*86*	*78*	*70*
= konsumpcja	1 432 718	1 239 807	1 107 880	1 014 829
Indeks (2007 = 100)	*100*	*87*	*77*	*71*
Spadek z roku na rok		– 13 %	– 11 %	– 8 %

3. **Przywóz z Chin**

3.1. *Wielkość, udział w rynku i ceny importowe produktu objętego postępowaniem*

(73) Zmiany wielkości, udziału w rynku i średnich cen przywozu z Chin zostały przedstawione poniżej. Poniższe wielkości i trendy cenowe oparte są na danych Eurostatu.

Tabela 2

Przywóz z Chin

Wielkość (w 1 000 m^2)	2007	2008	2009	OD
Wielkość przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie	68 081	65 122	62 120	66 023
Indeks (2007 = 100)	*100*	*96*	*91*	*97*
Zmiana z roku na rok		– 4 %	– 5 %	+ 6 %
Udział przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, w rynku	4,8 %	5,3 %	5,6 %	6,5 %
Ceny importowe stosowane przez państwo, którego dotyczy postępowanie (EUR/m^2)	4,7	4,9	4,4	4,5
Indeks (2007 = 100)	*100*	*105*	*95*	*97*
Zmiana z roku na rok		+ 4 %	– 10 %	+ 2 %

(74) W okresie badanym łączna wielkość przywozu z Chin zmniejszyła się o 3 %, a w OD wyniosła około 66 mln m^2. Sama tendencja zniżkowa jest zgodna z tendencją zniżkową konsumpcji, ale jest znacznie mniej wyraźna i wystąpiła między 2007 r. i 2009 r. Między 2009 r. i OD wielkość przywozu z Chin wzrosła o 6 %. Ponadto, analizując z perspektywy całego okresu badanego, udział przywozu z Chin w rynku zwiększył się o 35 %, z 4,8 % w 2007 r. do 6,5 % w OD.

(75) W okresie badanym ceny przywozu z Chin spadły o 4 %, z 4,7 EUR/m^2 do 4,5 EUR/m^2.

3.2. *Podcięcie cenowe*

(76) W celu przeanalizowania podcięcia cenowego porównano średnie ważone ceny sprzedaży producentów unijnych według typu produktu stosowane wobec klientów niepowiązanych na rynku unijnym, dostosowane do poziomu *ex-works*, z odpowiadającymi średnimi ważonymi cenami przywozu z Chin stosowanymi wobec pierwszego niepowiązanego klienta na rynku unijnym, ustalonymi na podstawie CIF z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi obowiązujące cła, koszty ponoszone po przywozie i poziom handlu.

(77) Porównanie wykazało, że w OD przywożony produkt objęty postępowaniem był sprzedawany w Unii po cenach podcinających ceny przemysłu unijnego. W ujęciu procentowym poziom podcięcia cenowego wynosił od 44 % do 57 % cen przemysłu unijnego. Obliczenia oparto na danych przedstawionych przez objętych próbą producentów unijnych i objętych próbą producentów eksportujących z Chin.

4. **Przywóz z państw trzecich innych niż Chiny**

(78) Wielkość przywozu z innych państw trzecich w okresie badanym przedstawiono w poniższej tabeli. Wielkości i trendy cenowe oparte są na danych Eurostatu.

Tabela 3

Przywóz z innych państw trzecich

	2007	2008	2009	OD
Przywóz z innych państw (w 1 000 m^2)	89 151	75 593	53 557	53 665
Indeks (2007 = 100)	*100*	*85*	*60*	*60*
Udział w rynku przywozu z innych państw	6,2 %	6,1 %	4,8 %	5,3 %
Średnia cena (EUR/m^2)	4,38	4,94	5,35	5,35
Indeks (2007 = 100)	*100*	*113*	*122*	*122*
Przywóz z Turcji (w 1 000 m^2)	50 210	44 590	30 930	31 343
Udział Turcji w rynku	3,5 %	3,6 %	2,8 %	3,1 %
Średnia cena (EUR/m^2)	4,35	4,75	5,25	5,32
Przywóz z państw innych niż Chiny i Turcja	38 941	31 002	22 627	22 322
Indeks (2007 = 100)	*100*	*80*	*58*	*57*
Średnia cena (EUR/m^2)	4,43	5,21	5,49	5,38

(79) W okresie badanym przywóz z państw trzecich zmniejszył się o 40 %. Tym samym udział tego przywozu w rynku zmniejszył się o 14 %, z 6,2 % do 5,3 %.

(80) Należy zaznaczyć, że w okresie badanym średnie ceny eksportowe z innych państw trzecich spadły o 22 % i stale pozostawały wyższe niż średnia cena sprzedaży w chińskiej sprzedaży eksportowej (o 19 % w OD).

5. **Sytuacja przemysłu unijnego**

5.1. *Uwagi ogólne*

(81) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie istotne czynniki gospodarcze i wskaźniki, które wywierają wpływ na przemysł unijny.

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

(83) Analizę wskaźników mikroekonomicznych (średnie ceny jednostkowe, zatrudnienie, wynagrodzenia, wydajność, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskiwania kapitału) przeprowadzono na poziomie objętych próbą producentów unijnych. Ocenę przeprowadzono na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane.

5.2. *Wskaźniki makroekonomiczne*

5.2.1. Produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych

(84) Produkcja sprzedaży przemysłu unijnego znacznie się zmniejszyła – o 32 % w okresie badanym. Spadek w ujęciu ogólnym (w całym okresie badanym) odzwierciedlał znaczny spadek konsumpcji (o 29 % w okresie badanym, zob. motyw 72 powyżej). Kształtował się jednak według innego trendu. W latach 2007–2009 produkcja zmniejszyła się o 32 %, przy czym największy spadek o 23 % miał miejsce w między 2008 r. i 2009 r. Następnie między 2009 r. i OD poziom sprzedaży ustabilizował się.

Tabela 4

Łączna produkcja unijna

	2007	2008	2009	OD
Wielkość (w 1 000 m^2)				
Produkcja	1 614 668	1 434 844	1 100 052	1 094 660
Indeks (2007 = 100)	*100*	*89*	*68*	*68*

(85) Między 2007 r. a 2008 r. moce produkcyjne przemysłu unijnego zmniejszyły się o 5 %, a między 2008 r. i OD o 2 %. Między 2007 r. i OD wykorzystanie mocy produkcyjnych zmniejszyło się zatem ogółem o 27 %.

Tabela 5

Moce produkcyjne i ich wykorzystanie

	2007	2008	2009	OD
Wielkość (w 1 000 m^2)				
Moce produkcyjne	1 849 252	1 760 720	1 720 180	1 718 023
Indeks (2007 = 100)	*100*	*95*	*93*	*93*
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	87 %	81 %	64 %	64 %
Indeks (2007 = 100)	*100*	*93*	*73*	*73*

5.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

(86) Zgodnie ze zmianami wielkości produkcji sprzedaż przemysłu unijnego niepowiązanym klientom na rynku unijnym zmniejszyła się w stopniu porównywalnym ze spadkiem konsumpcji, tj. o 30 % w okresie badanym. Pod względem spadków z roku na rok sprzedaż przemysłu unijnego kształtowała się w podobny sposób jak konsumpcja.

Tabela 6

Wielkość sprzedaży niepowiązanym klientom

	2007	2008	2009	OD
Wielkość (w 1 000 m^2)				
Sprzedaż w Unii	1 275 486	1 099 092	992 204	895 140
Indeks (2007 = 100)	*100*	*86*	*78*	*70*

(87) W okresie badanym udział przemysłu unijnego w rynku zmniejszył się o 1 punkt procentowy.

Tabela 7

Udział UE w rynku

	2007	2008	2009	OD
Udział Unii w rynku	89 %	89 %	90 %	88 %
Indeks (2007 = 100)	*100*	*100*	*101*	*99*

5.2.3. Zatrudnienie i wydajność

(88) Między 2007 r. i 2008 r. zatrudnienie zmniejszyło się o 11 %. W okresie badanym spadło o 16 %.

Tabela 8

Zatrudnienie

	2007	2008	2009	OD
Średni okres				
Łączne zatrudnienie	92 588	82 214	79 518	77 458
Indeks (2007 = 100)	*100*	*89*	*86*	*84*

(89) Wydajność siły roboczej przemysłu unijnego, mierzona jako produkcja przypadająca na jednego pracownika w ujęciu rocznym, pozostawała stabilna między 2007 r. i 2008 r. Między 2008 r. i OD wydajność zmniejszyła się o 19 %, co było związane ze spadkiem produkcji.

Tabela 9

Wydajność

	2007	2008	2009	OD
Wydajność (w m^2 w przeliczeniu na rok/pracownika)	17 439	17 453	13 834	14 132
Indeks (2007 = 100)	*100*	*100*	*79*	*81*

5.2.4. Wielkość marginesu dumpingu

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

5.3. *Wskaźniki mikroekonomiczne*

(91) Analiza elementów mikroekonomicznych (zapasy, ceny sprzedaży, przepływy pieniężne, rentowność, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskiwania kapitału, inwestycje i wynagrodzenia) została przeprowadzona dla poszczególnych przedsiębiorstw, tj. na poziomie tych producentów unijnych, którzy zostali objęci próbą.

5.3.1. Uwaga ogólna

(92) W odniesieniu do niektórych wskaźników mikroekonomicznych (cena sprzedaży, koszt produkcji, rentowność i zwrot z inwestycji, tzn. wskaźników wyrażonych nie w wartościach bezwzględnych, ale w wartościach procentowych) wyniki objętych próbą przedsiębiorstw w danym segmencie zważono zgodnie z udziałem segmentu w łącznej produkcji unijnej (wykorzystując szczegółową wagę danego segmentu w całym sektorze płytek ceramicznych – 52 % dla małych przedsiębiorstw i po 24 % dla średnich i dużych przedsiębiorstw). Dopilnowano tym samym, by wyniki dużych przedsiębiorstw nie zdominowały analizy szkody oraz by należycie uwzględniono sytuację małych przedsiębiorstw, które łącznie mają największy udział w produkcji unijnej.

5.3.2. Zapasy

(93) Mimo że w okresie badanym stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego zmniejszył się o 14 % w wartościach bezwzględnych, wielkość ta wyrażona jako wartość procentowa produkcji znacznie się zwiększyła (o 37 %).

Tabela 10

	2007	2008	2009	OD
Zapasy (w 1 000 m^2)	48 554	50 871	39 689	41 887
Indeks (2007 = 100)	*100*	*105*	*82*	*86*
Zapasy jako wartość procentowa produkcji	43 %	49 %	55 %	59 %
Indeks (2007 = 100)	*100*	*114*	*128*	*137*

(94) Zwiększenie zapasów jest znamiennym czynnikiem dotyczącym szkody. Przedsiębiorstwa w sektorze zazwyczaj utrzymują zapasy na trzy miesiące produkcji, ale presja ze strony przywozu z Chin po cenach dumpingowych zmusiła je do zwiększenia zapasów do sześciu miesięcy produkcji. Odnotowano stały i równomierny wzrost zapasów z roku na rok, z 43 % w 2007 r. do 59 % w OD.

(95) Ten wzrost zapasów tłumaczy się tym, że chińscy producenci eksportujący koncentrowali się na sprzedaży dużych partii jednolitego produktu, natomiast przemysł unijny oferował produkty znacznie bardziej zróżnicowane pod względem rodzajów, kolorów i rozmiarów. Aby móc reagować w bardzo krótkim czasie na bardzo konkretne zamówienia, przemysł unijny musiał zwiększyć zapasy.

5.3.3. Ceny sprzedaży

(96) W okresie badanym jednostkowa cena sprzedaży przemysłu unijnego wzrosła o 10 %.

Tabela 11

Cena jednostkowa na rynku UE

	2007	2008	2009	OD
Jednostkowa cena sprzedaży w Unii (EUR/m^2)	8,0	8,4	8,7	8,8
Indeks (2007 = 100)	*100*	*104*	*108*	*110*

(97) Wzrost cen wynikał z szeregu czynników. Pierwszym z nich była konieczność pokrycia zwiększających się kosztów produkcji, które w tym samym okresie wzrosły o 14 % (zob. motyw 106). Wzrost cen był także spowodowany zwiększającymi się zapasami (zob. motyw 95 powyżej) i zmianą asortymentu oferowanego przez przemysł unijny. Przywóz z Chin koncentrował się na dużych partiach jednolitego produktu. Przemysł unijny musiał zatem koncentrować się na małych partiach produktu objętego postępowaniem, gdzie popyt był bardziej rozdrobniony i cechował się mniejszymi ilościami i większym zróżnicowaniem pod względem rodzajów, kolorów i rozmiarów.

(98) Mimo wzrostu cen jednostkowych przemysł unijny prowadził jednak działalność, nie osiągając zysku docelowego. Segment małych przedsiębiorstw przynosił wręcz straty.

(99) Zmiany w cenach przywozu z Chin zarysowano w motywie 75. Jak można zaobserwować, ceny podlegały innej tendencji niż ceny przemysłu unijnego i pozostawały na znacznie niższym poziomie. W OD ceny z Chin były o połowę niższe od cen przemysłu unijnego.

5.3.4. Rentowność, przepływ środków pieniężnych, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskania kapitału i inwestycji oraz wynagrodzenia

(100) Jak wspomniano powyżej, wzrost kosztów produkcji był większy niż wzrost cen sprzedaży. Przy wzroście kosztów o 14 %, który nastąpił w okresie badanym, przemysł unijny zdołał podnieść ceny zaledwie o 9 %. Następnie rentowność spadła, z 3,9 % w 2007 r. do 0,4 % w OD. Najniższy zysk odnotowano w 2009 r., kiedy przemysł nie mógł pokryć swoich kosztów i odnotował stratę w wysokości 1,2 %. Z trzech segmentów najbardziej ucierpiał segment małych przedsiębiorstw, który odnotowuje straty od 2008 r. Mimo znacznych spadków rentowności dużym i średnim przedsiębiorstwom udało się sprzedawać z niewielkim, choć niestabilnym zyskiem.

(101) Zyski osiągnięte przez duże i średnie przedsiębiorstwa nie mogą zostać ujawnione z uwagi na potrzebę zachowania poufności. W segmencie dużych przedsiębiorstw wyliczenie zysków oparto na danych jednego przedsiębiorstwa, ponieważ ujawnienie wyników średnich przedsiębiorstw umożliwiłoby innym przedsiębiorstwom obliczenie zysków pozostałych segmentów, jako że ogólne ważone zyski są znane.

Tabela 12

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, zwrot z inwestycji, inwestycje i płace

	2007	2008	2009	OD
Zysk netto sprzedaży niepowiązanym klientom w Unii (% sprzedaży netto)	3,9 %	0,6 %	– 1,2 %	0,4 %
Przepływy środków pieniężnych (w 1 000 EUR)	86 663	55 131	41 599	40 256
Indeks (2007 = 100)	*100*	*64*	*48*	*46*
ROI (zysk netto w ujęciu procentowym wartości księgowej netto inwestycji)	8,3 %	4,0 %	– 0,5 %	1,1 %
Inwestycje netto (w 1 000 EUR)	15 733	15 673	11 005	11 283
Indeks (2007 = 100)	*100*	*100*	*70*	*72*
Roczne koszty pracy w przeliczeniu na pracownika	38 910	39 714	37 366	37 242
Indeks (2007 = 100)	*100*	*102*	*96*	*96*

(102) Tendencja wykazywana przez przepływy pieniężne, które są wskaźnikiem zdolności przemysłu do samofinansowania swej działalności, pozostawała dodatnia w okresie badanym. Między 2007 r. i OD nastąpił jednak spadek o około 54 %.

(103) Zwrot z inwestycji („ROI") był zasadniczo zgodny z tendencją dotyczącą rentowności w całym okresie badanym.

(104) Między 2007 r. a OD roczny napływ inwestycji przemysłu unijnego w produkt objęty postępowaniem zmniejszył się o 28 %.

(105) Między 2007 r. a OD średnia płaca w przeliczeniu na jednego pracownika zmniejszyła się o 4 %.

5.3.5. Koszt produkcji

Tabela 13

Koszt produkcji

	2007	2008	2009	OD
Koszt produkcji w EUR/m^2	7,7	8,3	8,8	8,8
Indeks	*100*	*108*	*114*	*114*

(106) Jak zaznaczono powyżej, w okresie badanym koszt produkcji wzrósł o 14 %. Wzrost ten był spowodowany wzrostem zapasów (zob. motyw 95 powyżej) i zmianą asortymentu oferowanego przez przemysł unijny (większe zróżnicowanie produktów pod względem rodzajów, kolorów i rozmiarów), natomiast przywóz z Chin koncentrował się na dużych partiach jednolitego produktu. Przemysł unijny musiał zwiększyć zapasy, aby móc reagować w krótkim czasie na bardzo konkretne zamówienia; musiał także dostarczać bardziej zróżnicowany produkt.

6. **Wnioski dotyczące szkody**

(107) W toku dochodzenia wykazano, że w okresie badanym wskaźniki szkody, takie jak wielkość produkcji, wykorzystanie mocy produkcyjnych, sprzedaż niepowiązanym klientom i zatrudnienie pogorszyły się. Chociaż nie można lekceważyć faktu, że negatywne zmiany konsumpcji wywarły niekorzystny wpływ na przemysł unijny, warto zauważyć, że poprzez presję cenową udział przywozu z Chin w rynku zwiększył się.

(108) Ponadto w okresie badanym wskaźniki szkody związane z wynikami finansowymi producentów unijnych, takie jak rentowność, zwrot z inwestycji i przepływy środków pieniężnych, znacznie się pogorszyły. Znamiennym czynnikiem dotyczącym szkody jest znaczny wzrost zapasów (o 37 %) w okresie badanym. Wzrost ten tłumaczy się tym, że chińscy producenci eksportujący koncentrowali się na sprzedaży dużych partii jednolitego produktu, natomiast przemysł unijny oferował produkty znacznie bardziej zróżnicowane pod względem rodzajów, kolorów i rozmiarów. Przemysł unijny musiał zwiększyć zapasy, aby móc reagować w krótkim czasie na bardzo konkretne zamówienia, a także dostarczać bardziej zróżnicowany produkt.

(109) Mimo że w okresie badanym ceny sprzedaży przemysłu unijnego wzrosły, wynika to głównie ze wzrostu kosztu produkcji. Ogólnie rzecz ujmując, w okresie badanym rentowność uległa pogorszeniu. Segment małych przedsiębiorstw, stanowiących połowę przemysłu unijnego, przynosi straty od 2008 r. W związku z tym przemysł nie był w stanie osiągnąć wystarczającego zysku nawet mimo wzrostu cen sprzedaży. Przemysł nie mógł zwiększyć cen sprzedaży do poziomu, który pozwalałby osiągać wskaźniki rentowności niezbędne do długookresowej rentowności.

(110) Z analizy trendów cenowych w oparciu o dane Eurostatu wynika, że różnica cen między przywozem po cenach dumpingowych z Chin a cenami przemysłu unijnego wzrosła z około 40 % w 2007 r. i 2008 r. do około 50 % w 2009 r. i OD.

(111) Uwzględniając powyższe uwagi, na etapie tymczasowym stwierdza się, że przemysł unijny poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Wprowadzenie

(112) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego sprawdzono, czy istotna szkoda poniesiona przez przemysł unijny była spowodowana przywozem po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie. Zbadano również znane czynniki, inne niż przywóz po cenach dumpingowych, które mogły spowodować szkodę dla przemysłu unijnego, aby upewnić się, że żadna szkoda wynikająca z tych czynników nie została przypisana przywozowi po cenach dumpingowych.

2. Wpływ przywozu z Chin

(113) Rosnący udział chińskich producentów eksportujących w rynku w okresie badanym zbiegł się w czasie ze spadkiem zysków przemysłu unijnego i znacznym wzrostem jego zapasów.

(114) Zbiegło się to także ze spadkiem konsumpcji w Unii. Chociaż między 2007 r. a 2009 r. wielkość chińskiego przywozu zmniejszyła się o 9 punktów procentowych, co było zgodne ze zmniejszającą się konsumpcją (choć tempo było inne – w tym samym okresie konsumpcja zmniejszyła się o 23 punkty procentowe), od 2007 r. udział Chin w rynku stale rósł. Ponadto między 2009 r. a OD przywóz z Chin zwiększył się o 6 punktów procentowych mimo dalszego spadku konsumpcji (o 6 punktów procentowych).

(115) Różnica cen (w oparciu o średnie dane Eurostatu) pomiędzy przywozem z Chin a cenami przemysłu unijnego była bardzo istotna w całym okresie badanym. Fakt, że już w 2007 r. przekraczała 40 %, wskazuje na to, że polityka cenowa chińskich producentów eksportujących rozpoczęła się przed kryzysem gospodarczym. Po kryzysie różnica ta zwiększyła się, osiągając 50 % w OD.

(116) Rosnący udział przywozu z Chin w rynku w połączeniu z malejącymi cenami i rosnącą różnicą między cenami stosowanymi przez Unię i Chiny zbiegł się w czasie z pogorszeniem się sytuacji przemysłu unijnego.

3. Wpływ innych czynników

3.1. *Wpływ przywozu z państw trzecich innych niż Chiny*

(117) W okresie badanym wielkość przywozu z państw trzecich innych niż Chiny zmniejszyła się o 40 %. W tym samym okresie udział tego przywozu w rynku nieznacznie się zmniejszył (około 1 %). W 2007 r. ceny tego przywozu były porównywalne z cenami stosowanymi przez Chiny, jednak w 2009 r. różnica cen zwiększyła się do 18 %, a w OD wyniosła 16 %.

(118) Drugim co do wielkości eksporterem do Unii jest Turcja, której udział w rynku w OD wyniósł 3 %. W okresie badanym udział ten utrzymywał się na tym samym poziomie (zmniejszył się nieznacznie o 0,4 %). W okresie badanym wielkość przywozu z Turcji zmniejszyła się o 37 %. Mimo że ceny przywozu z Turcji były niższe od cen przemysłu unijnego (o około 40 % w okresie badanym), w 2009 r. i OD różnica cen między przywozem z Turcji i przywozem z Chin wzrosła do 16 % po tym jak ceny stosowane przez Turcję wzrosły o 22 %. Z tego względu nie można wykluczyć, że przywóz z państw trzecich innych niż Chiny mógł w bardzo ograniczonym stopniu przyczynić się do istotnej szkody poniesionej przez przemysł unijny. Nie narusza to jednak stwierdzonego związku przyczynowego z przywozem z Chin po cenach dumpingowych.

4. Wpływ dużego rozdrobnienia przemysłu unijnego

(119) Unijny przemysł płytek ceramicznych jest bardzo rozdrobniony. W okresie badanym łączna liczba przedsiębiorstw zmniejszyła się jednak w wyniku konsolidacji na przestrzeni ostatnich dwóch dekad. Co najważniejsze jednak, w państwach członkowskich, których udział w produkcji był największy, a jednocześnie rozdrobnienie jest wyraźniejsze, w toku dochodzenia wykazano, że przedsiębiorstwa działają w klastrach. Struktura ta gwarantuje efektywną alokację zasobów. Rozdrobnienie umożliwia dużym przedsiębiorstwom zlecanie małym przedsiębiorstwom podwykonawstwa w zakresie produkcji niektórych rodzajów produkcji (pod względem kolorów, rozmiarów itp.). Z pomocą małych przedsiębiorstw przemysł może zapewniać dostawy wielu rodzajów produktów w krótkim czasie. Stało się to szczególnie ważne w świetle faktu, że chińska konkurencja sprzedaje duże partie jednolitego produktu, w przypadku których nie ma elastyczności w zakresie wzorów, materiałów itp. W tych okolicznościach nie można stwierdzić związku przyczynowego między rozdrobnieniem a pogorszeniem się sytuacji przemysłu unijnego w okresie badanym.

4.1. *Wpływ kryzysu gospodarczego*

(120) W toku dochodzenia wykazano, że kryzys gospodarczy miał niewątpliwie wpływ na sytuację przemysłu unijnego.

(121) Wpływ ten wiązał się przede wszystkim z pogorszeniem koniunktury w przemyśle budowlanym, które znalazło odzwierciedlenie w malejącej konsumpcji płytek ceramicznych. Ogólnie rzecz ujmując, w 2009 r. działalność budowlana w UE zmniejszyła się łącznie o 7,5 % ([1]). Bardziej szczegółowy wpływ ogólnej sytuacji gospodarczej na poszczególne sektory przemysłu budowlanego jest zróżnicowany ([2]). W 2009 r. spowolnienie działalności w budownictwie dotyczyło głównie segmentu nowych domów i prywatnych budynków niemieszkalnych. W mniejszym stopniu objęło sektor inżynierii lądowej, natomiast w segmencie publicznych budynków niemieszkalnych w 2009 r. odnotowano nawet wzrost o 1,1 %. Według Europejskiej Federacji Przemysłu Budowlanego tendencje te stanowiły odzwierciedlenie działań rządów mających na celu utrzymanie lub nawet zwiększenie wydatków na budynki i infrastrukturę publiczną w ramach krajowych bodźców budżetowych. Podobnie, zachęty podatkowe dotyczące rozwiązań efektywnych energetycznie złagodziły wpływ pogorszenia koniunktury gospodarczej na działalność w zakresie remontów i konserwacji.

(122) Wyżej wspomniane zmiany miały pozytywny wpływ na segment remontów i napraw (pozytywne implikacje dla produkcji, sprzedaży i rentowności rynku niższego szczebla w związku z wyższymi marżami zysku w segmencie detalicznym). W każdym wypadku segmenty te były w mniejszym stopniu dotknięte spadkiem koniunktury gospodarczej.

(123) Z poniższej analizy wynika, że choć pogorszenie koniunktury gospodarczej mogło mieć wpływ na sytuację przemysłu unijnego, istotna szkoda poniesiona przez przemysł unijny była spowodowana przywozem z Chin po cenach dumpingowych.

(124) Po pierwsze, w toku dochodzenia wykazano, że sytuacja przemysłu budowlanego zaczęła się poprawiać po spadku koniunktury gospodarczej w OD, natomiast wskaźniki dla przemysłu unijnego dalej się pogarszały.

(125) Po drugie, ważnym elementem jest kształtowanie się zapasów, które w tym przypadku stanowi znamienny czynnik dotyczący szkody (zob. motyw 93 powyżej). Odnotowano stosunkowo stabilny wzrost zapasów z roku na rok. Tego rodzaju równomierny i stały wzrost wskazuje na to, że przemysł unijny był przede wszystkim pod ciągłą presją ze strony chińskich producentów eksportujących. Gdyby wzrost zasobów przypisać pogorszeniu koniunktury gospodarczej, prawdopodobnie odnotowano by znaczny wzrost w latach kryzysu, a nie stałą tendencję w całym okresie badanym.

([1]) Źródło: www.fiec.org
([2]) Tamże.

(126) Wreszcie, z analizy danych dotyczących rentowności, zwłaszcza małych przedsiębiorstw, które reprezentowały prawie 50 % produkcji Unii w OD, wynika, że przedsiębiorstwa te już w 2007 r. osiągnęły bardzo niewielki zysk wynoszący 0,3 %, a od tego czasu stale odnotowywały straty. Wynikałoby z tego, że ich sytuacja zaczęła się pogarszać jeszcze przed kryzysem.

(127) W świetle powyższego należy uznać, że pogorszenie się sytuacji przemysłu unijnego było spowodowane w głównej mierze przywozem z Chin po cenach dumpingowych. Mimo że kryzys gospodarczy i wynikające z niego zmniejszenie popytu mogły przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł unijny, jego wpływ nie naruszył stwierdzonego związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych z Chin a istotną szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

4.2. *Oświadczenia dotyczące szkody powstałej z winy własnej*

(128) Jeden importer twierdził, że główną przyczyną szkody była sprzedaż po niskich cenach prowadzona przez polskich producentów płytek. W tym kontekście należy zaznaczyć, że analiza szkody powinna być prowadzona na poziomie całego przemysłu unijnego, a nie w odniesieniu do jego części. Mimo to Komisja przeanalizowała sytuację polskiego rynku w oparciu o dostępne informacje (przypomina się, że polskie przedsiębiorstwo objęte próbą postanowiło przerwać współpracę, a żadne inne polskie przedsiębiorstwo nie wyraziło zgody na współpracę).

(129) Po pierwsze, ustalono, że pod względem wielkości sprzedaż producentów z Polski na resztę rynku unijnego stanowiła mniej niż 3 % w OD.

(130) Po drugie, gdyby polskie przedsiębiorstwa współpracowały przy dochodzeniu i gdyby w ramach analizy podcięcia cenowego wzięto pod uwagę ich ceny, miałoby to bardzo niewielki wpływ na całość obliczeń dotyczących podcięcia. Z uwagi na brak współpracy ze strony polskiego przedsiębiorstwa nie były dostępne szczegółowe informacje na temat cen dla poszczególnych PCN. Jednak nawet przy podejściu uwzględniającym maksymalny wpływ, zakładającym, że w obliczeniach uwzględniono by całą sprzedaż z Polski, wpływ byłby znikomy i nie zmieniłby ogólnego obrazu z uwagi na stosunkowo niewielką wielkość sprzedaży ([3]).

(131) Na tej podstawie uznano, że ewentualny wpływ sprzedaży z Polski na szkodę poniesioną przez przemysł unijny był ograniczony.

([3]) Aby sprawdzić wielkości i ceny sprzedaży polskich producentów w UE, z uwagi na brak współpracy polskich producentów Komisja wykorzystała połączenie dostępnych źródeł (tj. Eurostat, Prodcom, formularze badania reprezentatywności i formularze kontroli wyrywkowej pochodzące od trzech polskich przedsiębiorstw).

(132) Inne oświadczenie dotyczące szkody powstałej z winy własnej dotyczyło tego, że niektórzy producenci unijni umieszczali w swoich katalogach płytki pochodzące z przywozu z Chin, a następnie odsprzedawali je pod swoimi własnymi nazwami handlowymi. Oświadczenia tego nie poparto jednak żadnymi dowodami, ponadto dowody zgromadzone w toku dochodzenia wskazują na to, że przywóz ten jest marginalny. Nie można zatem stwierdzić, że wspomniany przywóz prowadzony przez producentów unijnych przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5. **Wyniki eksportowe przemysłu unijnego**

(133) Wyniki eksportowe zostały również zbadane jako jeden ze znanych czynników, innych niż przywóz po cenach dumpingowych, które mogły działać na szkodę przemysłu unijnego, aby upewnić się, że żadna szkoda wynikająca z tego rodzaju innych czynników nie została przypisana przywozowi po cenach dumpingowych. Z analizy danych Eurostatu wynika, że wywóz z Unii zmniejszył się o 44 %. Ceny tego wywozu zwiększyły się jednak o 32 %. W przypadku współpracujących producentów objętych próbą spadek był mniej wyraźny (– 24 %). W toku dochodzenia wykazano także, że udział wywozu wyrażony jako wartość procentowa łącznej sprzedaży przemysłu unijnego zwiększył się z 17 % w 2007 r. do 19 % w 2009 r. Ponadto mimo że wielkości wywozu współpracujących producentów unijnych zmniejszyły się, spadek ten był mniej wyraźny niż spadek sprzedaży na rynku unijnym (– 24 % w przypadku wywozu w porównaniu z – 30 % w przypadku sprzedaży w Unii). Uznaje się zatem, że spadek wielkości sprzedaży eksportowej nie wyjaśnia poziomu szkody poniesionej przez przemysł unijny.

(134) Na podstawie powyższych ustaleń na etapie tymczasowym stwierdza się, że wyniki eksportowe przemysłu unijnego nie przyczyniły się do powstania istotnej szkody poniesionej przez ten przemysł.

6. **Wnioski w sprawie związku przyczynowego**

(135) Stwierdzono zatem, że istnieje związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez przemysł unijny a przywozem po cenach dumpingowych z Chin. Kryzys gospodarczy i przywóz z państw trzecich innych niż Chiny miał wpływ na sytuację przemysłu unijnego, jednak nie naruszył on związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych z Chin a istotną szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

(136) Na podstawie powyższej analizy wpływu wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego stwierdzono zatem na etapie tymczasowym, że istnieje związek przyczynowy między przywozem po cenach dumpingowych z Chin a istotną szkodą poniesioną przez przemysł unijny w OD.

F. **INTERES UNII**

1. **Interes przemysłu unijnego**

(137) Poziom współpracy i wsparcie ze strony europejskiego stowarzyszenia (Cerame-Unie) oraz najważniejszych krajowych stowarzyszeń producentów były duże. Ponadto żaden z producentów unijnych nie zgłosił sprzeciwu wobec wszczęcia dochodzenia lub wprowadzenia środków. Sugeruje to, że wprowadzenie środków najwyraźniej leży w interesie producentów unijnych.

(138) W toku dochodzenia wykazano, że przemysł unijny ponosi istotną szkodę na skutek przywozu po cenach dumpingowych, który podcina ceny przemysłu unijnego, jak szczegółowo opisano w motywie 76 i następnych.

(139) Można się spodziewać, że przemysł unijny odniesie korzyści z wprowadzenia środków, które prawdopodobnie zapobiegną dalszemu wzrostowi przywozu po niskich cenach dumpingowych.

(140) Jeżeli środki nie zostaną wprowadzone, można oczekiwać, że wpływ przywozu płytek ceramicznych po niskich cenach dumpingowych utrzyma się, a być może wzrośnie. Skutek spadku cen sprzedaży spowodowanego przywozem z Chin po cenach dumpingowych będzie w dalszym ciągu powodował zaniżanie cen sprzedaży i zysków producentów unijnych.

(141) Jako że sytuacja finansowa i rentowność przemysłu unijnego nie są wystarczająco mocne, by wytrzymać dalszą presję cenową wywieraną przez przywóz po cenach dumpingowych, który znacząco podcina ich ceny, bardzo prawdopodobne jest, że dojdzie do stopniowego zakończenia działalności dużej liczby producentów unijnych.

2. **Interes importerów**

(142) Współpracujący importerzy niepowiązani i użytkownicy reprezentowali ogółem około 6 % łącznej wielkości przywozu z Chin. W ramach kontroli wyrywkowej (zob. motyw 15) wybrano siedmiu niepowiązanych importerów (z których jeden był użytkownikiem). Reprezentowali oni około 5 % łącznego przywozu z Chin. Główny element działalności współpracujących importerów stanowił handel płytkami, z wyjątkiem jednego importera, dla którego stanowi on małą część całkowitej działalności. W przypadku tych współpracujących importerów udział przywozu z Chin w ich całkowitych zakupach był bardzo znaczny (ponad 3/4). Chociaż wydaje się, że istnieje margines pozwalający na przyjęcie zwiększenia cen przywozu z Chin, jako że marża importerów w przypadku tego przywozu wynosi około 50 %, zazwyczaj wykazują oni zyski rzędu 5 %.

(143) W związku z powyższym, wyłącznie z perspektywy kosztów, ewentualne wprowadzenie środków najprawdopodobniej wpłynęłoby na działalność importerów.

(144) W toku dochodzenia wykazano jednak, że importerzy i użytkownicy mogą zacząć zaopatrywać się w produkty w państwach trzecich lub w obrębie Unii. Zmiana ta może nastąpić stosunkowo łatwo, ponieważ produkt objęty dochodzeniem jest wytwarzany w kilku państwach, zarówno w Unii, jak i poza jej granicami (Turcja, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Egipt, Azja Południowo-Wschodnia, Brazylia i inne).

(145) Jeden importer oświadczył, że w związku z wszczęciem dochodzenia próbował zmienić dostawców, jednak próba ta nie zakończyła się sukcesem. Inny importer oświadczył natomiast, że w momencie dochodzenia proces ten był już w toku i zakończył się sukcesem. Trzeci importer twierdził, że rozszerzy swoją gamę produktów o producentów spoza Chin i że będzie to łatwe do przeprowadzenia.

(146) Stwierdza się zatem na etapie tymczasowym, że wprowadzenie środków nie przeszkodzi producentom unijnym w kupowaniu podobnych produktów z innych źródeł. Ponadto cła antydumpingowe nie mają odcinać dostępu do konkretnych kanałów handlu, ale przywrócić równe szanse i przeciwdziałać nieuczciwym praktykom handlowym.

(147) Wreszcie, stosunkowo niski poziom współpracy importerów niepowiązanych może wskazywać na to, że wprowadzenie środków nie będzie miało znacznego wpływu na ich działalność.

3. **Interes użytkowników**

(148) Komisja skontaktowała się z dwoma największymi stowarzyszeniami użytkowników w Unii.

(149) Sektor budowlany (reprezentowany przez Europejską Federację Przemysłu Budowlanego) postanowił nie współpracować czynnie w ramach dochodzenia. Odpowiedział na wstępne pytanie Komisji, ale następnie przestał współpracować z uwagi na brak zainteresowania ze strony swoich członków.

(150) Ten niski poziom współpracy ze strony użytkowników sugerowałby, że sektor nie opiera się w dużym stopniu na przywozie z Chin i że w razie wprowadzenia środków nie poniósłby istotnej szkody. Wydaje się, że dotyczy to zwłaszcza sektora budowlanego, w przypadku którego, zgodnie z oświadczeniami producentów podczas wizyt weryfikacyjnych, płytki ceramiczne mają marginalny wpływ na ostateczne koszty. Wydaje się to rozsądne, biorąc pod uwagę koszt innych materiałów w przypadku nowych budynków lub remontów. Ponadto, jak wspomniano powyżej, można stosunkowo łatwo zmienić źródła dostaw.

(151) European Do-It-Yourself Association (europejskie stowarzyszenie detalistów sprzedających artykuły dla majsterkowiczów, EDRA) skontaktowało się z Komisją w imieniu swoich członków. Stowarzyszenie to przedłożyło uwagi na początku dochodzenia, twierdząc, że cła doprowadziłyby do wzrostu cen detalicznych, a przestawienie się na inne źródła dostaw spowodowałoby wysokie koszty, zarówno dla dystrybutorów, jak i klientów. Nie uzasadniono jednak powyższych oświadczeń.

4. **Interes konsumentów końcowych**

(152) Komisja skontaktowała się z jednym stowarzyszeniem konsumentów, które odpowiedziało, że nie jest zainteresowane współpracą. Nie zgłosiło się żadne inne stowarzyszenie producentów.

(153) Wpływ ceł antydumpingowych na konsumentów będzie prawdopodobnie ograniczony, ponieważ marże stosowane przez sprzedawców są zazwyczaj bardzo wysokie. Nawet w przypadku podwyżek cen cła te miałyby ograniczony wpływ na konsumentów, zważywszy, że wzrost kosztów mieściłby się w przedziale od 1,5 EUR do 3 EUR za m^2 (w oparciu o średnie ceny przywozu z Chin w OD wynoszące 4,5 EUR). Konsumenci indywidualni kupują ograniczone ilości płytek, nie ma to także miejsca zbyt często. Ponadto krótkoterminowy wzrost cen mógłby przynieść korzyści w perspektywie długoterminowej, polegające na zapewnieniu konkurencji na rynku. W perspektywie długoterminowej brak konkurencji może prowadzić do jeszcze większego wzrostu cen i zaniku przywozu dokonywanego po niskich cenach.

5. **Interes dostawców**

(154) W toku dochodzenia nie zgłosili się dostawcy ani stowarzyszenia dostawców.

(155) W dochodzeniu wykazano, że dostawcy, którzy byliby najbardziej zainteresowani trwającym dochodzeniem, to producenci sprzętu do produkcji płytek. W dochodzeniu wykazano, że niektórzy chińscy producenci kupują taki sprzęt od producentów z Unii. Mimo to z oficjalnych danych wynikało, że w ostatniej dekadzie sprzedaż z Unii do Chin wykazywała stałą, nieznaczną tendencję spadkową oraz że Chiny reprezentowały sporą, ale nie największą część sprzedaży prowadzonej przez tych producentów (około 10 %). Głównymi klientami tych dostawców byli producenci unijni, dlatego dostawcy są bardzo zainteresowani wynikami przemysłu unijnego i uzależnieni od nich.

(156) Ponadto brak współpracy ze strony tego sektora wskazywał na to, że dostawcy nie uważają, że środki antydumpingowe skierowane przeciwko przywozowi produktu objętego postępowaniem istotnie zaszkodziłyby ich sytuacji.

6. **Wnioski dotyczące interesu Unii**

(157) W świetle powyższego uznano na etapie tymczasowym, że nie istnieją żadne ważne powody, by nie wprowadzać środków tymczasowych względem przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Chin.

G. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

1. Poziom usuwający szkodę

(158) Biorąc pod uwagę powyższe wnioski dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe względem przywozu produktu objętego postępowaniem z Chin, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.

2. Środki tymczasowe

(159) W związku z powyższym uznaje się, że zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe względem przywozu pochodzącego z Chin na poziomie marginesu dumpingu lub marginesu szkody, w zależności od tego, która wartość jest niższa, zgodnie z zasadą niższego cła.

(160) Indywidualne stawki cła antydumpingowego określone w niniejszym rozporządzeniu zostały określone na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Wspomniane stawki celne (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich innych przedsiębiorstw") mają wyłączne zastosowanie do przywozu towarów pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i wyprodukowanych przez dane przedsiębiorstwa, tj. przez konkretne wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, które nie zostały konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązanymi z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i do ich produktów stosowane są stawki dla „wszystkich innych przedsiębiorstw".

(161) Wszelkie wnioski o zastosowanie wspomnianych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po utworzeniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) należy kierować do Komisji [1] wraz z wszystkimi odpowiednimi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą na rynek krajowy i na rynki zagraniczne, wynikających np. z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W razie potrzeby rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione poprzez aktualizację wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek cła.

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

(163) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z wysoką różnicą w stawkach celnych, uważa się, że w tym przypadku potrzebne są specjalnie środki, aby zapewnić odpowiednie stosowanie ceł antydumpingowych. Te specjalne środki obejmują przedstawienie organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi być zgodna z wymogami określonymi w załączniku do niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, podlega rezydualnemu cłu antydumpingowemu mającemu zastosowanie do wszystkich innych przedsiębiorstw.

(164) W przypadku gdy wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po wprowadzeniu wspomnianych środków [w zależności od przypadku można wskazać wartość procentową], tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę w strukturze handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach oraz pod warunkiem spełnienia określonych wymagań może zostać wszczęte dochodzenie dotyczące obchodzenia środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło ogólnokrajowe.

(165) Poniższe proponowane stawki celne są oparte na marginesach dumpingu ustalonych w toku dochodzenia, ponieważ były one niższe niż marginesy szkody. Ustala się następujące tymczasowe cła antydumpingowe:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Cło tymczasowe
Guangdong Xinruncheng Ceramics Co. Ltd	35,5 %	35,5 %
Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd	36,6 %	36,6 %
Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd, Guangdong Jiamei Ceramics Co., Ltd, Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd, Foshan Gani Ceramics Co. Ltd.	26,2 %	26,2 %
Wszyscy pozostali producenci współpracujący	32,3 %	32,3 %
Wszystkie pozostałe	73,0 %	73,0 %

[1] European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Brussels, Belgia.

H. **PRZEPISY KOŃCOWE**

(166) Powyższe tymczasowe ustalenia zostaną ujawnione wszystkim zainteresowanym stronom, którym zapewniona zostanie możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz złożenia wniosku o przesłuchanie. Ich uwagi zostaną przeanalizowane oraz, o ile będą uzasadnione, zostaną wzięte pod uwagę przed dokonaniem jakichkolwiek ostatecznych ustaleń. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie wprowadzenia ceł antydumpingowych dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy dokonywaniu wszelkich ostatecznych ustaleń,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz szkliwionych i nieszkliwionych ceramicznych płyt chodnikowych, kafli lub płytek ściennych; szkliwionych i nieszkliwionych ceramicznych kostek mozaikowych i podobnych, nawet na podłożu, objętych obecnie kodami CN 6907 10 00, 6907 90 20, 6907 90 80, 6908 10 00, 6908 90 11, 6908 90 20, 6908 90 31, 6908 90 51, 6908 90 91, 6908 90 93 i 6908 90 99, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego, stosowana do cen netto na granicy Unii, przed ocleniem, produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez niżej wymienione przedsiębiorstwa, jest następująca:

Przedsiębiorstwo	Cło	Dodatkowy kod TARIC
Guangdong Xinruncheng Ceramics Co. Ltd.	35,5 %	B009
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	36,6 %	B010
Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co. Ltd, Guangdong Jiamei Ceramics Co. Ltd, Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd, Foshan Gani Ceramics Co. Ltd.	26,2 %	B011
Przedsiębiorstwa wymienione w załączniku I	32,3 %	B012
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	73,0 %	B999

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 będzie uwarunkowane przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, zgodnej z wymogami określonymi w załączniku II. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw

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

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

Artykuł 2

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

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

Artykuł 3

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

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

Sporządzono w Brukseli dnia 16 marca 2011 r.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK I

Chińscy producenci współpracujący, których nie objęto próbą i którym nie przyznano indywidualnego traktowania (dodatkowy kod TARIC B012):

1. Dongguan He Mei Ceramics Co. Ltd.
2. Dongpeng Ceramic (Qingyuan) Co. Ltd.
3. Eagle Brand Ceramics Industrial (Heyuan) Co. Ltd.
4. Enping City Huachang Ceramic Co. Ltd.
5. Enping Huiying Ceramics Industry Co. Ltd.
6. Enping Yungo Ceramic Co. Ltd.
7. Foshan Aoling Jinggong Ceramics Co. Ltd.
8. Foshan ASGF Ceramics Co. Ltd.
9. Foshan Bailifeng Building Materials Co. Ltd.
10. Foshan Boli Import & Export Co. Ltd.
11. Foshan Bragi Ceramic Co. Ltd.
12. Foshan City Fangyuan Ceramic Co. Ltd.
13. Foshan Dunhuang Building Materials Co. Ltd.
14. Foshan Eminent Industry Development Co. Ltd.
15. Foshan Everlasting Enterprise Co. Ltd.
16. Foshan Gaoming Shuncheng Ceramic Co. Ltd.
17. Foshan Gaoming Yaju Ceramics Co. Ltd.
18. Foshan Guanzhu Ceramics Co. Ltd.
19. Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd.
20. Foshan Huitao Economic & Trading Co. Ltd.
21. Foshan Jiajun Ceramics Co. Ltd.
22. Foshan Mingzhao Technology Development Co. Ltd.
23. Foshan Nanhai Jingye Ceramics Co. Ltd.
24. Foshan Nanhai Shengdige Decoration Material Co. Ltd.
25. Foshan Nanhai Xiaotang Jinzun Border Factory Co. Ltd.
26. Foshan Nanhai Yonghong Ceramic Co. Ltd.
27. Foshan Oceanland Ceramics Co. Ltd.
28. Foshan Oceano Ceramics Co. Ltd.
29. Foshan Sanshui Hongyuan Ceramics Enterprise Co. Ltd.

30. Foshan Sanshui Huiwanjia Ceramics Co. Ltd.

31. Foshan Sanshui New Pearl Construction Ceramics Industrial Co. Ltd.

32. Foshan Sheng Tao Fang Ceramics Co. Ltd.

33. Foshan Shiwan Eagle Brand Ceramic Group Co. Ltd.

34. Foshan Shiwan Yulong Ceramics Co. Ltd.

35. Foshan Summit Ceramics Co. Ltd.

36. Foshan Tidiy Ceramics Co. Ltd.

37. Foshan VIGORBOOM Ceramic Co. Ltd.

38. Foshan Xingtai Ceramics Co. Ltd.

39. Foshan Yueyang Alumina Products Co. Ltd.

40. Foshan Zhuyangyang Ceramics Co. Ltd.

41. Fujian Fuzhou Zhongxin Ceramics Co. Ltd.

42. Fujian Jinjiang Lianxing Building Material Co. Ltd.

43. Fujian Minqing Jiali Ceramics Co. Ltd.

44. Fujian Minqing Ruimei Ceramics Co. Ltd.

45. Fujian Minqing Shuangxing Ceramics Co. Ltd.

46. Gaoyao Yushan Ceramics Industry Co. Ltd.

47. Guangdong Bode Fine Building Materials Co. Ltd.

48. Guangdong Foshan Redpearl Building Material Co. Ltd.

49. Guangdong Gold Medal Ceramics Co. Ltd.

50. Guangdong Grifine Ceramics Co. Ltd.

51. Guangdong Homeway Ceramics Industry Co. Ltd.

52. Guangdong Huiya Ceramics Co. Ltd.

53. Guangdong Juimsi Ceramics Co. Ltd.

54. Guangdong Kaiping Tilee's Building Materials Co. Ltd.

55. Guangdong Kingdom Ceramics Co. Ltd.

56. Guangdong Kito Ceramics Co. Ltd.

57. Guangdong Monalisa Ceramics Co. Ltd.

58. Guangdong New Zhong Yuan Ceramics Co. Ltd. Shunde Yuezhong Branch

59. Guangdong Ouyai Ceramic Factory Co. Ltd.

60. Guangdong Overland Ceramics Co. Ltd.

61. Guangdong Qianghui (QHTC) Ceramics Co. Ltd.

62. Guangdong Sihui Kedi Ceramics Co. Ltd.

63. Guangdong Summit Ceramics Co. Ltd.

64. Guangdong Tianbi Ceramics Co. Ltd.

65. Guangdong Winto Ceramics Co. Ltd.

66. Guangdong Xinghui Ceramics Group Co. Ltd.

67. Guangning County Oudian Art Ceramic Co. Ltd.

68. Guangzhou Cowin Ceramics Co. Ltd.

69. Hangzhou Nabel Ceramics Co. Ltd.

70. Hangzhou Nabel Group Co. Ltd.

71. Hangzhou Venice Ceramics Co. Ltd.

72. Heyuan Wanfeng Ceramics Co. Ltd.

73. Hitom Ceramics Co. Ltd.

74. Heyuan Becarry Ceramics Co. Ltd.

75. Huiyang Kingtile Ceramics Co. Ltd.

76. Jiangxi Ouya Ceramics Co. Ltd.

77. Jingdezhen Kito Ceramics Co. Ltd.

78. Jingdezhen Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

79. Jingdezhen Tidiy Ceramics Co. Ltd.

80. Kim Hin Ceramics (Shanghai) Co. Ltd.

81. Lixian Xinpeng Ceramic Co. Ltd.

82. Louis Valentino Ceramic Co. Ltd.

83. Louverenike (Foshan) Ceramics Co. Ltd.

84. Nabel Ceramics Co. Ltd.

85. Ordos Xinghui Ceramics Co. Ltd.

86. Qingdao Diya Ceramics Co. Ltd.

87. Qingyuan Guanxingwang Ceramics Co. Ltd.

88. Qingyuan Oudian Art Ceramic Co. Ltd.

89. Qingyuan Ouya Ceramics Co. Ltd.

90. RAK (Gaoyao) Ceramics Co. Ltd.

91. Shandong ASA Ceramic Co. Ltd.

92. Shandong Dongpeng Ceramic Co. Ltd.

93. Shandong Jialiya Ceramic Co. Ltd.

94. Shanghai Cimic Tile Co. Ltd.

95. Shaoguan City Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

96. Shunde Area Foshan Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

97. Sinyih Ceramic (China) Co. Ltd.

98. Sinyih Ceramics (Penglai) Co. Ltd.

99. Southern building materials and Sanitary Co. Ltd. of Qingyuan

100. Tangshan Huida Ceramic group Co. Ltd.

101. Tangshan Huida Ceramic Group Huiquin Co. Ltd.

102. Tegaote Ceramics Co. Ltd.

103. Tianjin (TEDA) Honghui Industry & Trade Co. Ltd.

104. Topbro Ceramics Co. Ltd.

105. Xingning Christ Craftworks Co. Ltd.

106. Zhao Qing City Shenghui Ceramics Co. Ltd.

107. Zhaoqing Jin Ouya Ceramics Co. Ltd.

108. Zhaoqing Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

109. ZhaoQing Zhongcheng Ceramics Co. Ltd.

110. Zibo Hualiansheng Ceramics Co. Ltd.

111. Zibo Huaruinuo Ceramics Co. Ltd.

112. Zibo Tongyi Ceramics Co. Ltd.

ZAŁĄCZNIK II

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

1. Nazwisko i funkcja pracownika podmiotu wystawiającego fakturę handlową.

2. Oświadczenie o następującej treści:

„Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) płytek ceramicznych, sprzedawanych na wywóz do Unii Europejskiej i objęta niniejszą fakturą, zostało wytworzonych przez (nazwa i siedziba przedsiębiorstwa) (dodatkowy kod TARIC) w (nazwa państwa). Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.

Data i podpis”