

## II

(Akty o charakterze nieustawodawczym)

## ROZPORZĄDZENIA

## ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2023/265

z dnia 9 lutego 2023 r.

**nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej<sup>(1)</sup> („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9,

a także mając na uwadze, co następuje:

## 1. PROCEDURA

### 1.1. Wszczęcie postępowania

- (1) 13 grudnia 2021 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji („państwa, których dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*<sup>(2)</sup> („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej 3 listopada 2021 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Płytek Ceramicznych („CET” lub „skarżący”). Skargę złożono w imieniu przemysłu Unii zajmującego się płytkami ceramicznymi w rozumieniu art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

### 1.2. Zainteresowane strony

- (3) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do skontaktowania się z nią w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Ponadto Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących oraz władze Indii i Turcji, znanych importerów, dostawców i użytkowników, przedsiębiorstwa handlowe, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nim udziału.
- (4) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz złożenia wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu. Komisja przeprowadziła posiedzenia wyjaśniające z producentami eksportującymi z Turcji oraz przedsiębiorstwami z nimi powiązanymi, rządem Turcji i Cement, Glass, Ceramic and Soil Products Exporters Association z Turcji [„Stowarzyszeniem eksporterów produktów z cementu, szkła, ceramiki i gleby”] („CGCSA”).

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

<sup>(2)</sup> Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji. Dz.U. C 501 z 13.12.2021, s. 25.

### 1.3. Uwagi na temat wszczęcia dochodzenia

- (5) Rząd Turcji, grupa Bien & Qua, CGCSA, Stowarzyszenie Morbi Ceramic, indyjska rada ds. płytek ceramicznych i ceramiki sanitarnej („Indyjska Rada i Stowarzyszenie”) oraz szereg producentów/eksporterów indyjskich dostarczyło uwagi dotyczące skargi oraz wszczęcia dochodzenia. Skarżący przedstawił również uwagi, w których obalił oświadczenia zainteresowanych stron.
- (6) Na wstępie Komisja zauważyła, że zbadała skargę zgodnie z art. 5 rozporządzenia podstawowego i uznała, że przesłanki do wszczęcia dochodzenia zostały spełnione, tj. że istnieją dowody wystarczające do wszczęcia dochodzenia.
- (7) Zgodnie z art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego skarga zawiera dostępne skarżącemu informacje. Normy prawne dotyczące dowodów wymaganych w celu wszczęcia dochodzenia („wystarczające” dowody) są inne od tych, które są wymagane do wstępnego lub ostatecznego stwierdzenia istnienia dumpingu, szkody lub związku przyczynowego. W konsekwencji dowody, których ilość lub jakość jest niewystarczająca do uzasadnienia wstępnego lub ostatecznego stwierdzenia istnienia dumpingu, szkody lub związku przyczynowego, mogą być jednak wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia <sup>(9)</sup>.
- (8) Rząd Turcji, indyjscy producenci eksportujący, grupa Bien & Qua, Indyjska Rada i Stowarzyszenie oraz CGCSA polemizowali z przeprowadzoną przez Komisję analizą stopnia poparcia skargi („analiza sytuacji”).
- (9) Strony te zauważyły, że skargę poparła tylko „niewielka część” producentów krajowych, a mianowicie reprezentująca 25,8 % całkowitej produkcji płytek ceramicznych w Unii w 2020 r. zgodnie ze skargą.
- (10) Strony te twierdziły również, że takiego udziału procentowego nie można było uznać za znaczącą część przemysłu krajowego zgodnie z art. 4 Porozumienia o stosowaniu artykułu VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu 1994 („porozumienie antydumpingowe WTO”) i że wątpliwe było, aby skarga została złożona przez lub w imieniu producentów krajowych spełniających próg 25 % określony w art. 5 ust. 4 porozumienia antydumpingowego WTO. Strony stwierdziły również, że niektórzy producenci płytek ceramicznych w Unii nie zostali nawet wymienieni w załączniku 4 skargi jako producenci unijni, w związku z czym zwróciły się do Komisji o ujawnienie przeprowadzonej przez nią analizy sytuacji i metodyki, oraz że skarżący nie przedstawił dowodów na to, że decyzję o złożeniu skargi popierali wszyscy członkowie stowarzyszenia.
- (11) Wszystkie argumenty dotyczące analizy sytuacji zostały odrzucone. Komisja przeprowadziła własną analizę sytuacji. Przed wszczęciem postępowania Komisja skontaktowała się ze wszystkimi znanymi producentami płytek ceramicznych w Unii i wezwała ich do wyrażenia stanowiska w kwestii wszczęcia dochodzenia i do przedstawienia informacji na temat ich produkcji w okresie objętym dochodzeniem (od 1 lipca 2020 r. do 30 czerwca 2021 r.). Wszczęcie dochodzenia zostało poparte przez ponad 30 % całkowitej unijnej produkcji, przy czym żaden producent nie wyraził sprzeciwu ani nie przyjął stanowiska neutralnego. W związku z tym odpowiednie progi określone w art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały osiągnięte. W dokumentach niepoufnych dochodzenia („nota do akt w sprawie analizowanej sytuacji”) udostępniono wynik, przedsiębiorstwa, z którymi się skontaktowano, odpowiedzi nieopatrzone klauzulą poufności oraz metodykę.
- (12) W art. 5 ust. 2 lit. a) rozporządzenia podstawowego wymaga się, aby skarga zawierała wykaz wszystkich producentów unijnych znanych skarżącemu; nie oznacza to konieczności wszystkich producentów. Jak wyjaśniono w motywie 11, analizę sytuacji przeprowadzono na podstawie producentów znanych w danym momencie. Wykaz krajowych producentów mógł nie być kompletny; po wszczęciu dochodzenia nie zgłosił się jednak żaden inny producent unijny, a takie zgłoszenie mogłoby podważyć ocenę reprezentatywności skargi.
- (13) Zainteresowane strony nie przedstawiły żadnych dowodów na to, dlaczego skarga, a zwłaszcza wskaźniki szkody oparte na danych dostarczonych przez przedsiębiorstwa na potrzeby skargi, miałyby doprowadzić do zniekształconych wyników analizy, która nie byłaby przez to reprezentatywna dla przemysłu Unii jako całości. Zauważyły jedynie, że 25,8 % producentów krajowych popierających skargę jest odsetkiem „bardzo niskim” i jest „rzadkie”.

<sup>(9)</sup> Wyrok Sądu z 11 lipca 2017 r., Viraj Profiles Ltd/Rada Unii Europejskiej, sprawa T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, pkt 98.

- (14) Jeśli chodzi o definicję przemysłu Unii, zainteresowane strony używały zamiennie art. 4 rozporządzenia podstawowego dotyczącego definicji przemysłu Unii oraz art. 5 rozporządzenia podstawowego, w którym określono zasady wszczęcia postępowania. Wymagany do wszczęcia dochodzenia próg 25 % produkcji niekoniecznie odnosi się do standardu „znaczącej części” (\*).
- (15) Indyjscy producenci eksportujący twierdzili, że podczas ustalania produkcji w Unii w odniesieniu do 2020 r. skarżący bezzasadnie i na podstawie niepoważnych powodów zignorował dane liczbowe z wykazu PRODCOM odnoszące się do produkcji.
- (16) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Zainteresowane strony nie przedstawiły żadnych dowodów na to, dlaczego dane przekazane skarżącemu przez członków (krajowe stowarzyszenia producentów) były wybrakowane, poza stwierdzeniem, że nie przedstawiono żadnej metodyki oraz że dane CET nie zostały poddane ani audytowi, ani weryfikacji przez żaden rząd czy agencję. Skarżący w rzeczywistości porównał w drodze kontroli krzyżowej dane wykazu PRODCOM z danymi liczbowymi zebranymi bezpośrednio od stowarzyszeń krajowych i należycie wyjaśnił, dlaczego uznał te ostatnie za bardziej wiarygodne. Komisja uznała argumentację zawartą w skardze za uzasadnioną.
- (17) Indyjscy producenci eksportujący oraz grupa Bien & Qua twierdzili, że przedsiębiorstwa, które zdecydowały się nie współpracować w toku dochodzenia jako przedsiębiorstwa objęte próbą, nie udzieliły tym samym wsparcia w ramach skargi. Komisja powinna zatem ocenić poziom wsparcia, wyłączając z analiz produkcję tych przedsiębiorstw.
- (18) Argument ten został odrzucony. Poparcie skargi na etapie poprzedzającym wszczęcie dochodzenia, jak również analiza sytuacji podlegają przepisom art. 5 rozporządzenia podstawowego i dotyczą wszczęcia postępowania. Z drugiej strony kontrola wrywkowa opiera się na art. 17 rozporządzenia podstawowego i odnosi się do dochodzenia. Fakt, że przedsiębiorstwo, które popiera wszczęcie dochodzenia, decyduje się później wycofać z próby, do której zostało wybrane przez Komisję, nie ma wpływu na analizę sytuacji. Te przedsiębiorstwa to nadal producenci unijni, którzy poparli wszczęcie dochodzenia.
- (19) Rząd Turcji, indyjscy producenci eksportujący, Indyjska Rada i Stowarzyszenie z różnych powodów zakwestionowały przyznanie przez Komisję anonimowości niektórym producentom unijnym. Strony te twierdziły, że aby postawić zarzuty dotyczące szkody, należy ujawnić tożsamość skarżących, ponieważ bez tej wiedzy nie można ocenić zarzutów dotyczących tej szkody. Twierdziły również, że anonimowość była celową próbą uniknięcia przez skarżącego uzasadnionych protestów ze strony unijnego przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem. Ponadto twierdziły, że doszło do naruszenia praw do obrony, ponieważ bez znajomości tożsamości nie można było porównać w ramach kontroli krzyżowej danych producentów unijnych ze źródłami publicznymi.
- (20) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. Zgoda na objęcie poufnym traktowaniem tożsamości nie wpłynęła na możliwość oceny przez zainteresowane strony szkody zarzucanej w skardze. W skardze bez wątplenia uwzględniono wszystkie niezbędne wskaźniki szkody, a także wyjaśnienie ich źródeł, w tym liczbę przedsiębiorstw, które dostarczyły odpowiednich wskaźników. Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag dotyczących analizy szkody w skardze i rzeczywiście je przedstawiły. Komisja zwróciła również uwagę na fakt, że anonimowość przyznano tylko tym przedsiębiorstwom, które podały dobry powód i uzasadniły ryzyko odwetu, jak zostało to wyjaśnione w nocie do akt w sprawie analizowanej sytuacji.
- (21) Jeśli chodzi o analizowaną sytuację, jak wyjaśniono w motywie 11, wynik był dostępny w dokumentach niepoufnych i zawierał odpowiedzi nieopatrzone klauzulą poufności przekazane przez wszystkie przedsiębiorstwa, które uczestniczyły w postępowaniu. Odpowiedzi te, choć anonimowe, zawierały jednak dane niezbędne do tego, aby umożliwić innym zainteresowanym stronom ocenę przeprowadzonej przez Komisję analizy, a mianowicie danych dotyczących m.in. produkcji i sprzedaży w podziale na poszczególne przedsiębiorstwa.

(\*) Wspólnoty Europejskie – Ostateczne środki antydumpingowe nałożone na przywóz niektórych elementów złącznych z żeliwa lub stali z Chin, sprawozdanie Organu Apelacyjnego (WT/DS397/AB/R), pkt 418. Zob. również wyrok z 8 września 2015 r., Philips Lighting, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, pkt 60–73.

- (22) Twierdzenie, że była to celowa próba uniknięcia przez skarżącego uzasadnionych protestów ze strony unijnego przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem, było bezpodstawne. Powodem przyznania anonimowości było ryzyko odwetu. W żaden sposób nie uniemożliwiło to użytkownikom przedstawienia swoich uwag. Komisja skontaktowała się ze wszystkimi znanymi użytkownikami po wszczęciu dochodzenia i zaprosiła ich do współpracy przy dochodzeniu oraz do przedstawienia uwag w ramach oceny interesu Unii <sup>(5)</sup>. Osoby, które zarejestrowały się jako zainteresowane strony, miały dostęp do skargi w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności oraz otrzymały możliwość przedstawienia uwag na temat skargi i wszczęcia postępowania <sup>(6)</sup>.
- (23) Rząd Turcji, grupa Bien & Qua i CGCSA zakwestionowały słuszność okresu zastosowanego w skardze (od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2020 r.), jako że data ta nie była jak najbardziej zbliżona do daty wszczęcia dochodzenia i różniła się od okresu objętego dochodzeniem wyznaczonego przez Komisję. Rząd Turcji odniósł się w tym względzie do sprawozdania końcowego zespołu orzekającego w ramach WTO w sprawie Meksyk – stalowe rury i przewody <sup>(7)</sup>.
- (24) Komisja zauważyła, że nie istniały żadne wymogi prawne w rozporządzeniu podstawowym odnoszące się do okresu objętego dochodzeniem wybranego przez skarżących ani żadne wymogi prawne stanowiące, że okres wybrany na potrzeby dochodzenia musi być taki sam jak ten wybrany przez skarżących. Komisja może jednak – jak zrobiła w tym przypadku – wybrać bliższy okres obejmujący z zasady nie mniej niż sześć miesięcy bezpośrednio poprzedzających wszczęcie postępowania na potrzeby zapewnienia reprezentatywnych ustaleń zgodnie z art. 6 rozporządzenia podstawowego. Nie oznacza to, że okres wybrany przez skarżących nie był ważny na potrzeby samej skargi. Co więcej, zainteresowane strony nie przedstawiły żadnych dowodów przeciwnych.
- (25) Ponadto sprawozdanie zespołu orzekającego WTO przywołane przez rząd Turcji nie ma zastosowania do okresu wybranego przez skarżącego, jako że sporną kwestią w przywołanym sporze był wybór okresu objętego dochodzeniem przez organ prowadzący, który to okres w danym przypadku był zbieżny z okresem uwzględnionym w skardze. Co więcej – jak wskazał rząd Turcji – punktem spornym była ośmiomiesięczna przerwa między okresem objętym dochodzeniem wybranym przez organ prowadzący dochodzenie a wszczęciem postępowania. W bieżącej sprawie przerwa nie była dłuższa niż sześć miesięcy.
- (26) Rząd Turcji zauważył, że konstruowane wartości normalne dla Turcji wykorzystane do obliczenia dumpingu przez skarżącego były zawyżone ze względu na podane w skardze źródło zastosowane do obliczenia wynagrodzeń w Turcji. Zauważył on również, że zgodnie z załącznikiem 10 skargi w dokumencie pt. „Obliczanie dumpingu dla Turcji – Metodyka i koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne” w kroku 5 obliczania dumpingu w tytule i treści wymieniono indyjskie ceny eksportowe *ex-works* oraz ceny eksportowe CIF. Rząd Turcji zwrócił się do Komisji o wyjaśnienie, czy wystąpił błąd, czy też do obliczenia dumpingu dla tureckiego eksportu zastosowano indyjskie ceny *ex-works* i ceny CIF.
- (27) Dane liczbowe, na których oparto wartość normalną, zostały poparte wystarczającymi dowodami, co potwierdziła analiza służb Komisji. Jak wskazano w motywie 7, dane liczbowe zastosowane przez skarżącego stanowiły dane odpowiednio dostępne skarżącemu. Komisja potwierdziła, że odniesienie do indyjskich cen eksportowych *ex-works* i CIF było błędem i że do obliczenia dumpingu w odniesieniu do tureckich wywozów użyto tureckich cen *ex-works* i CIF.
- (28) Indyjscy producenci eksportujący stwierdzili, że skarga nie zawierała żadnych dowodów na dumping dotyczący Indii, ponieważ skarżący skonstruował wartość normalną. Według nich w art. 5 ust. 2 porozumienia antydumpingowego WTO wymagano od wnioskodawcy dostarczenia odpowiednio dostępnych mu informacji na temat cen, po których sprzedawano przedmiotowy produkt, gdy był on przeznaczony do konsumpcji na rynku krajowym państw objętych postępowaniem.

<sup>(5)</sup> Zawiadomienie o wszczęciu postępowania, sekcja 5.5.

<sup>(6)</sup> Zawiadomienie o wszczęciu postępowania, sekcja 5.2.

<sup>(7)</sup> Meksyk – cła antydumpingowe dla stalowych rur i przewodów z Gwatemali – sprawozdanie końcowe zespołu orzekającego (WT/DS331/R), pkt 7.234–7.236.

- (29) Argument ten został odrzucony. Jak przedstawiono w skardze, skarżący najpierw próbował uzyskać ceny krajowe w Indiach. Zwrócił się do wszystkich swoich stowarzyszeń członkowskich o zebranie krajowych faktur, wycen lub cenników odnoszących się do 2020 r. Jedno z krajowych stowarzyszeń producentów specjalnie w tym celu zamówiło sprawozdanie i przekazało je skarżącemu. Sprawozdanie to zawierało faktury krajowe z Indii tylko za dwa miesiące z okresu objętego dochodzeniem uwzględnionego w skardze. Dlatego skarżący powrócił do konstruowania wartości normalnej. W art. 5 ust. 2 porozumienia antydumpingowego WTO i art. 5 ust. 2 lit. c) rozporządzenia podstawowego wyraźnie stwierdzono, że wartość normalna może być oparta na konstruowanej wartości produktu.
- (30) Indyjscy producenci eksportujący stwierdzili, że skargę w nadmiernym stopniu objęto poufnym traktowaniem, co uniemożliwiło im ocenę ważnych elementów i odpowiednie ustosunkowanie się do zarzutów zawartych w skardze.
- (31) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. Uznała ona, że wersja skargi otwarta do wglądu zainteresowanych stron zawiera wszystkie istotne dowody oraz niepoufne streszczenia danych, które zostały objęte poufnym traktowaniem, w celu umożliwienia zainteresowanym stronom skorzystania z prawa do obrony w trakcie całego postępowania.
- (32) W art. 19 rozporządzenia podstawowego przewidziano ochronę informacji poufnych w okolicznościach, w których ujawnienie stworzyłoby znaczącą przewagę konkurencyjną konkurenta lub miałoby znacząco negatywne skutki dla osoby przekazującej informacje lub osoby, od której ta ostatnia otrzymała te informacje. Komisja oceniła informacje przekazane w zawierających dane wrażliwe załącznikach do skargi i uznała, że mieszczą się one w tych kategoriach.
- (33) W każdym razie Komisja zauważyła, że indyjscy producenci eksportujący po prostu oznaczyli części skargi określone jako „wrażliwe” jako problematyczne, nie przedstawiając żadnych wyjaśnień. W odniesieniu do każdej oznaczonej części skarżący przedstawił znaczące streszczenie informacji przedstawionych w zawierających dane wrażliwe załącznikach do skargi, tak „aby umożliwić zrozumienie istoty informacji poufnych” zainteresowanym stronom, jak określono w art. 19 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (34) Na przykład ze skargi w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności jasno wynikało, że skarga ta została złożona w imieniu 29 producentów unijnych płytek ceramicznych, jak również jaka była wielkość tych producentów unijnych oraz że oficjalnie poparło ją dwóch dodatkowych producentów unijnych. Nieopatrzone klauzulą poufności załączniki 7, 8 i 9 zawierały wykazy producentów indyjskich i tureckich. Nieopatrzone klauzulą poufności załącznik 10 zawierał szczegółowe wyjaśnienie konstruowanej wartości normalnej oraz margines dumpingu dla Indii. Nieopatrzone klauzulą poufności załącznik 11 zawierał dane dotyczące analizy przepływów handlowych. Nieopatrzone klauzulą poufności załącznik 12 oraz nieopatrzone klauzulą poufności właściwa część skargi zawierały wszystkie wskaźniki szkody (zagregowane). Obliczenia dotyczące podcięcia cenowego i zaniżania cen, w tym zastosowanie cen i metodyki, zostały wyjaśnione we właściwej części skargi. Nieopatrzone klauzulą poufności załączniki 22 i 23 zawierały wyjaśnienia dotyczące informacji złożonych jako poufne, a także ich streszczenie.
- (35) Grupa Bien & Qua i CGCSA zakwestionowały zawartą w skardze kumulację przywozu z Turcji i Indii. Podstawą tego zakwestionowania były różne ceny importowe między oboma państwami oraz między cenami w Turcji a cenami unijnymi, różne tendencje przywozowe, rozmieszczenie geograficzne przywozu, domniemane różnice między produktami oraz Układ z Ankary.
- (36) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. Na wstępie, jak twierdził skarżący we wniosku o wszczęcie postępowania, Układ z Ankary był bez znaczenia do celów analizy na podstawie art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (37) Jeżeli chodzi o inne powody wskazane przez strony, Komisja – na podstawie dostępnych informacji i danych statystycznych – stwierdziła, że warunki kumulacji, których zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego dotyczy postępowanie, zostały spełnione w przypadku państw, których dotyczy postępowanie, na etapie składania skargi. Stwierdzono, że marginesy dumpingu przekraczają poziom *de minimis*. Jak wynika z dostępnych oficjalnych danych statystycznych dotyczących przywozu, przywóz towarów po cenach dumpingowych był powyżej poziomu *de minimis* dla wszystkich państw, których dotyczy postępowanie.

- (38) Ponadto warunki konkurencji uznano za podobne, ponieważ:
- produkty z państw, których dotyczy postępowanie, i produkty przemysłu Unii pokrywały się pod względem rozmieszczenia geograficznego, co również wskazywał w swoich uwagach skarżący. Ponadto Unia jest jednolitym rynkiem i fakt, że przywóz z Indii i Turcji był bardziej dominujący w niektórych państwach członkowskich niż w innych, nie oznacza, że produkty te nie konkurowały na tym samym rynku, między sobą i z produkcją krajową Unii.
  - Zarówno ceny produktów z Indii, jak i z Turcji były poniżej poziomu cen przemysłu Unii i poniżej poziomu pełnych kosztów. Odmienne tendencje w przywozie oraz różnica między cenami z Turcji a cenami z Indii nie były powodem do dekulacji. Jak stwierdzono powyżej, przywozy z obu państw przekraczają poziom *de minimis*, a skarżący przedstawił dowody na istnienie dumpingu w przypadku obu państw.
  - W okresie objętym badaniem na rynku istniała znacząca obecność przywozu z obu państw, których dotyczy postępowanie, zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i względnym.
  - W ramach skargi dostarczono wystarczających dowodów na to, że produkty tureckie i indyjskie były bardzo podobne w szerokim zakresie rodzajów produktu – od małych i dużych płytek do dużych płyt, porcelany i materiałów innych niż porcelana.
- (39) Rząd Turcji, indyjscy producenci eksportujący, grupa Bien & Qua i CGCSA stwierdzili, że niektóre wskaźniki szkody przeanalizowane w skardze (np. moce produkcyjne, wielkość sprzedaży na rynku unijnym, ceny sprzedaży na rynku unijnym, zatrudnienie i zapasy) uległy korzystnym zmianom w okresie objętym badaniem, co wyraźnie wskazuje, że skarżący nie odnieśli szkody. Rząd Turcji twierdził również, że szkoda różni się w zależności od grupy (duże, średnie i małe przedsiębiorstwa unijne) i że Komisja powinna przeanalizować szkodę jako całość.
- (40) Na wstępie należy przypomnieć, że na etapie składania skargi ocena kwestii wystarczających dowodów szkody wymaga między innymi zbadania istotnych czynników opisanych w art. 5 ust. 2 lit. d) rozporządzenia podstawowego. W art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego nie ustanowiono wymogu, zgodnie z którym ustalenie wystąpienia istotnej szkody wiąże się z koniecznością wykazania, że doszło do pogorszenia wszystkich czynników szkody wymienionych w art. 3 ust. 5 tego rozporządzenia podstawowego. Art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego stanowi, że skarga musi zawierać informacje na temat zmian w wielkości przywozu, w odniesieniu do którego zarzuca się przywóz po cenach dumpingowych, jego wpływ na ceny produktu podobnego na rynku Unii i wpływ na przemysł Unii, wykazanego za pomocą istotnych (niekoniecznie wszystkich) czynników i wskaźników oddziałujących na stan tego przemysłu, takich jak czynniki i wskaźniki wymienione w art. 3 ust. 3 i 5 rozporządzenia podstawowego. Dlatego też nie wszystkie czynniki muszą wykazywać pogorszenie, aby można było ustalić istnienie wystarczających dowodów szkody; nie jest też konieczne zbadanie w skardze wszystkich tych czynników.
- (41) Jeśli chodzi o szkodę, szczegółowa analiza skargi wykazała, że istniały wystarczające dowody wskazujące na zwiększoną penetrację rynku Unii (zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i względnym) przez przywóz płytek ceramicznych z Indii i Turcji.
- (42) W szczególności, zgodnie z dowodami przedstawionymi w skardze, w okresie od 2017 r. do 2020 r. wielkość przywozu z Turcji wzrosła o 48 % (z 32 mln m<sup>2</sup> w 2017 r. do 46 mln m<sup>2</sup> w OD), w wyniku czego udział w rynku w 2020 r. wyniósł 5,7 % (wzrost z 4,1 % w 2017 r.). Ceny z Turcji spadły w tym okresie średnio o 3 %. W tym samym czasie wielkość przywozu z Indii uległa potrojeniu (z ok. 8 mln m<sup>2</sup> do ponad 25 mln m<sup>2</sup>); w rezultacie w 2020 r. udział w rynku wyniósł 3,1 % (wzrost z poziomu nieco ponad 1 % w 2017 r.). Również zgodnie z dowodami przedstawionymi w skardze przywóz ten odbywał się po cenach dumpingowych, co znacznie podcięło ceny przemysłu Unii. Wydaje się, że miało to istotnie szkodliwy wpływ na stan przemysłu Unii, czego dowodem jest na przykład spadek udziału w rynku lub pogorszenie się wyników finansowych.
- (43) Rząd Turcji argumentował, że podział przemysłu Unii na trzy różne grupy według produkcji na przedsiębiorstwo był celowym zabiegiem ze strony skarżącego mającym na celu podkreślenie domniemanej szkody dla małej grupy skarżących.
- (44) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. W skardze uwzględniono mikroekonomiczne wskaźniki szkody dla wszystkich trzech grup oddzielnie i dla tych trzech grup łącznie, a także makroekonomiczne wskaźniki szkody dla całego przemysłu Unii. W związku z tym skarga zawierała wystarczające dowody szkody dla całego przemysłu Unii i umożliwiła bardziej szczegółową analizę, ponieważ tendencje nie były takie same dla tych trzech grup.

- (45) Rząd Turcji, indyjscy producenci eksportujący, Indyjska Rada i Stowarzyszenie, CGCSA oraz grupa Bien & Qua twierdzili, że skarga nie zawierała wystarczających dowodów na istnienie związku przyczynowego między domniemanym przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł Unii. Strony te stwierdziły, że domniemana szkoda miała inne przyczyny, takie jak pandemia COVID-19, wzrost kosztów przemysłu Unii lub jego słabe wyniki wywozu.
- (46) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. W sekcji 6 skargi przeanalizowano inne znane czynniki, które mogły mieć wpływ na wyniki przemysłu Unii, w tym wyniki wywozu, rosnące koszty, wpływ pandemii COVID-19 lub przywóz z krajów innych niż Indie i Turcja.
- (47) Ścisłej rzecz ujmując, w skardze przyznano, że wywóz w przypadku przedsiębiorstw, które dostarczyły dane na potrzeby skargi, zmniejszył się, ale nadal stanowił 24 % ich całkowitej wielkości sprzedaży. Stwierdzono również, że wybuch pandemii COVID-19 wpłynął na unijny przemysł płytek. W niektórych państwach członkowskich, tj. we Włoszech i w Hiszpanii, z powodu rygorystycznych środków sanitarnych fabryki były zamknięte przez kilka miesięcy; zamknięcia te miały duży wpływ na produkcję, ale przemysł mógł utrzymać wielkość sprzedaży dzięki sprzedaży z zapasów. Jeżeli chodzi o przywóz z innych państw trzecich, żadne państwo trzecie poza państwami, których dotyczy postępowanie, nie osiągnęło udziału w rynku powyżej poziomu *de minimis* wynoszącego 1 %. Jeżeli chodzi o koszty, w skardze również przyznano, że wystąpił wzrost, ale przedstawiono dowody na to, że ceny jednostkowe wzrosły w mniejszym stopniu niż koszty produkcji i że było to spowodowane zwiększoną penetracją przywozu po cenach dumpingowych z Indii i Turcji, który podcinał ceny przemysłu Unii.
- (48) W opinii Komisji żaden z tych przeanalizowanych w skardze czynników nie podważył wniosku, że istniały wystarczające dowody uzasadniające wszczęcie postępowania antydumpingowego w odniesieniu do kwestii, że przywóz towarów po cenach dumpingowych miał istotnie szkodliwy wpływ na sytuację przemysłu Unii, jak wyjaśniono w motywie 42.
- (49) CGCSA i grupa Bien & Qua przekazały, że analiza zagrożenia wystąpieniem szkody przedstawiona w skardze nie spełnia odpowiednich standardów prawnych, ponieważ obejmuje jedynie okres do drugiego kwartału 2021 r.
- (50) Uwagi te nie miały znaczenia dla przeprowadzonej przez Komisję analizy skargi ani dla wszczęcia postępowania. Jak podsumowano w sekcji 4 zawiadomienia o wszczęciu postępowania, istniały wystarczające dowody na to, że skarga spełnia wymogi potrzebne do wszczęcia dochodzenia ze względu na stwierdzenie istnienia istotnej szkody. Ścisłej rzecz ujmując, skarżący przedstawił wystarczające dowody na to, że przywóz produktu objętego dochodzeniem z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł w ujęciu bezwzględnym i pod kątem jego udziału w rynku oraz że taki wzrost i poziomy cen przywozu miały negatywny wpływ na poziom cen i udział w rynku przemysłu Unii, co miało znaczący niekorzystny wpływ na ogólne wyniki przemysłu Unii.
- (51) Na podstawie powyższych ustaleń Komisja potwierdziła, że zostały osiągnięte odpowiednie progi wymagane do wszczęcia dochodzenia, określone w art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, oraz że skarżący przedstawił wystarczające dowody na istnienie dumpingu, szkody i związku przyczynowego, spełniając tym samym wymogi określone w art. 5 ust. 2 porozumienia antydumpingowego WTO oraz art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Skarga spełniała zatem wymogi dotyczące wszczęcia postępowania.
- (52) Po ostatecznym ujawnieniu kilka zainteresowanych stron powtórzyło niektóre ze swoich uwag przedstawionych w momencie wszczęcia dochodzenia.
- (53) Rząd Turcji, CGCSA, Sogutsen Seramik z Turcji i szesnastu indyjskich producentów eksportujących powtórzyło swoje argumenty dotyczące analizowanej sytuacji przedstawione po wszczęciu postępowania. W szczególności przypomnieli, że dwóch producentów unijnych, których zastąpiono w próbie, gdy poinformowali Komisję, że nie będą w stanie wypełnić kwestionariusza, nie należy uznać za popierających wszczęcie postępowania. Ponadto wielokrotnie twierdzili, że poparcie dla wszczęcia postępowania jest zbyt niskie i że takiego udziału nie można uznać za znaczącą część przemysłu krajowego zgodnie z art. 4 porozumienia antydumpingowego WTO.
- (54) Do argumentów dotyczących analizowanej sytuacji odniesiono się w motywach 11–16 i 18. Ponieważ strony nie przedstawiły żadnych nowych argumentów, Komisja potwierdziła ich odrzucenie.

- (55) Szesnastu indyjskich producentów eksportujących oraz tureckie przedsiębiorstwo Sogutsen Seramik powtórzyło, że ich prawo do obrony zostało naruszone wskutek zapewnienia anonimowości niektórym producentom unijnym.
- (56) Argumenty dotyczące anonimowości niektórych producentów unijnych oraz rzekomego naruszenia prawa do obrony omówiono w motywach 20–22. Komisja potwierdziła odrzucenie tych argumentów.

#### 1.4. Kontrola wyrywkowa

- (57) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać kontroli wyrywkowej zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.

##### 1.4.1. Kontrola wyrywkowa producentów unijnych

- (58) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja ogłosiła, że wstępnie wybrała próbę sześciu producentów unijnych. Przy doborze próby Komisja opierała się na kryterium największej reprezentatywnej wielkości sprzedaży i produkcji, uwzględniając również rozmieszczenie geograficzne oraz duże rozdrobnienie przemysłu płytek ceramicznych zgodnie z metodyką szczegółowo opisaną w motywach 59–63.
- (59) W poprzednich dochodzeniach dotyczących przywozu płytek ceramicznych po cenach dumpingowych<sup>(8)</sup> Komisja stwierdziła, że przemysł płytek ceramicznych jest znacznie rozdrobniony. Dlatego też w celu zapewnienia, aby wyniki dużych przedsiębiorstw nie zdominowały analizy szkody oraz aby odpowiednio odzwierciedlić sytuację drobnych i średnich producentów, którzy łącznie mają znaczny udział w produkcji unijnej, Komisja zdecydowała o ustanowieniu trzech kategorii producentów, kierując się wielkością produkcji rocznej:
- kategoria 1: duzi producenci – produkcja roczna powyżej 10 mln m<sup>2</sup>,
  - kategoria 2: średni producenci – roczna produkcja od 5 do 10 mln m<sup>2</sup>,
  - kategoria 3: drobni producenci – roczna produkcja poniżej 5 mln m<sup>2</sup>.
- (60) Mimo że obecne dochodzenie ujawniło przesunięcie w kierunku dużych producentów, przemysł Unii pozostał bardzo rozdrobniony, ponieważ w okresie objętym dochodzeniem drobni i średni producenci odpowiadali za około połowę produkcji unijnej. W związku z tym Komisja uznała, że w niniejszym dochodzeniu należy wziąć pod uwagę również rozdrobnienie przemysłu Unii. Komisja zdecydowała się zatem zastosować taką samą metodykę doboru próby jak we wcześniejszych dochodzeniach oraz przyjęła, że w próbie reprezentowane powinny być wszystkie kategorie producentów.
- (61) Wstępna próba składała się z sześciu producentów unijnych. Objęci próbą producenci unijni odpowiadali za 6 % szacowanej całkowitej produkcji Unii i 8 % całkowitej wielkości sprzedaży przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem. W próbie znalazły się przedsiębiorstwa ze wszystkich trzech kategorii: jeden duży producent, dwóch średnich producentów i trzech drobnych producentów.
- (62) Aby uwzględnić różne sytuacje, do których może dochodzić w Unii w różnych państwach członkowskich, w doborze próby Komisja wzięła pod uwagę również rozmieszczenie geograficzne, o którym mowa w motywie 58. Producenci objęci próbą znajdowali się we Włoszech, Polsce, Hiszpanii i jednym z krajów Europy Środkowej. Próba objęła więc państwa członkowskie, w których znajdowało się około 90 % produkcji.
- (63) W związku z tym Komisja uznała, że dzięki przyjętej metodyce zapewniono reprezentatywność próby względem całości produkcji Unii oraz jej zgodność z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

<sup>(8)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Rady (UE) nr 917/2011 z dnia 12 września 2011 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu tymczasowego cła nałożonego na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 238 z 15.9.2011, s. 1) i rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/2179 z dnia 22 listopada 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej w następstwie przeglądu wygaśnięcia zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 (Dz.U. L 307 z 23.11.2017, s. 25).



- (64) Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag na temat wstępnego doboru próby. W wyznaczonym terminie nie otrzymano żadnych uwag, w związku z czym wstępna próba została potwierdzona. Próbę uznano za reprezentatywną dla przemysłu Unii.
- (65) Po potwierdzeniu próby jeden drobny producent z Włoch uwzględniony w próbie poinformował Komisję, że nie jest w stanie udzielić odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Komisja zastąpiła następnie to przedsiębiorstwo innym drobnym producentem z Włoch i poinformowała zainteresowane strony o zmianie ostatecznej próby.
- (66) Po pierwszej zmianie ostatecznej próby nowo dodane przedsiębiorstwo poinformowało Komisję, że również nie jest w stanie udzielić odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Komisja ponownie dokonała przeglądu ostatecznej próby i zastąpiła to przedsiębiorstwo innym drobnym producentem z Włoch. Drugą zmianę ostatecznej próby ujawniono zainteresowanym stronom.
- (67) Ostateczna próba po drugim przeglądzie stanowiła 6 % szacowanej całkowitej produkcji Unii oraz 8 % całkowitej wielkości sprzedaży przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem i obejmowała cztery państwa członkowskie, w których znajdowało się około 90 % produkcji Unii. Komisja uznała, że ostateczna próba jest reprezentatywna pod względem całkowitej wielkości produkcji i sprzedaży unijnej oraz rozmieszczenia geograficznego i uwzględnia rozdrobnienie przemysłu Unii.
- (68) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Turcji, CGCSA i cztery przedsiębiorstwa tureckie (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik i Yurtbay Seramik) przedstawiły uwagi dotyczące próby producentów unijnych. W szczególności twierdzili oni, że próba producentów unijnych, którzy stanowią 6 % produkcji Unii, nie jest wystarczająco reprezentatywna. Rząd Turcji i przedsiębiorstwo Yurtbay Seramik twierdzili, że Komisja powinna była poddać badaniu wszystkie 29 przedsiębiorstw, które dostarczyły informacje na potrzeby skargi. Rząd Turcji i CGCSA oskarżyli Komisję o manipulowanie doбором próby poprzez wybór przedsiębiorstw mających trudności finansowe albo przedsiębiorstw, które produkowały płytki ceramiczne wysokiej klasy, np. produkty rzemieślnicze lub designerskie.
- (69) Rząd Turcji stwierdził ponadto, że Komisja nie przedstawiła składu próby, tj. liczby przedsiębiorstw wybranych w każdej kategorii producentów.
- (70) Po pierwsze Komisja zwróciła uwagę, że żadna ze stron wymienionych w motywie 68 nie przedstawiła uwag na temat próby producentów unijnych w stosowanym terminie.
- (71) Co więcej, Komisja nie była ani zobligowana do objęcia próbą wszystkich producentów unijnych, którzy dostarczyli informacje na potrzeby skargi lub poparli wszczęcie dochodzenia w tej sprawie, ani nie mogła tego zrobić. Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego Komisja wybrała reprezentatywną próbę producentów unijnych, „która może zostać właściwie zbadana w dostępnym czasie”. W celu zwiększenia reprezentatywności próby Komisja objęła próbą dwukrotnie większą liczbę producentów unijnych niż zazwyczaj. Aby odzwierciedlić rozdrobnienie przemysłu Unii, w którym mali i średni producenci odpowiadali za około połowę produkcji Unii w okresie objętym dochodzeniem, jak wyjaśniono w motywie 60, zamiast przeprowadzić kontrolę wyrwykową trzech największych producentów unijnych, jak ma to zazwyczaj miejsce, Komisja objęła próbą sześć przedsiębiorstw w trzech kategoriach omówionych w motywie 59. Gdyby Komisja objęła próbą tylko trzech największych producentów unijnych, taka próba nie zwiększyłaby się w znaczący sposób pod względem udziału w produkcji (z 6 % do 9 % produkcji unijnej) i nie odzwierciedlałaby „największej reprezentatywnej wielkości produkcji”, ponieważ nie uwzględniałaby rozdrobnienia przemysłu Unii.
- (72) Komisja objęła próbą określoną liczbę producentów unijnych, która mogła zostać właściwie zbadana w dostępnym czasie. Komisja wybrała największych producentów w każdej kategorii producentów, a jednocześnie wzięła również pod uwagę rozmieszczenie geograficzne. Liczba producentów unijnych w każdej kategorii odzwierciedlała strukturę przemysłu Unii znaną Komisji w momencie wszczęcia postępowania.
- (73) Komisja nie zgodziła się z ponadto twierdzeniem rządu Turcji i CGCSA o manipulowaniu próbą na korzyść przedsiębiorstw o wyższych kosztach i cenach lub przedsiębiorstw mających trudności finansowe. Komisja dokonała wyboru próby na podstawie obiektywnych kryteriów i informacji, którymi dysponowała na etapie wszczęcia postępowania. Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag w sprawie doboru próby, jednak do Komisji nie wpłynęły żadne uwagi w wyznaczonym terminie. Komisja przypomniała, że przedstawione następnie zarzuty stron nie zostały poparte żadnymi dowodami.

- (74) W związku z tym odrzucono wszystkie zarzuty dotyczące kontroli wyrywkowej producentów unijnych.

#### 1.4.2. Kontrola wyrywkowa importerów

- (75) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (76) Wymagane informacje i zgodę na włączenie do próby otrzymano od pięciu przedsiębiorstw. Jedno z przedsiębiorstw, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, kupowało niemal wyłącznie produkt objęty dochodzeniem pochodzący z Indii i Turcji od niezależnych importerów działających jako hurtownicy. Z tego powodu Komisja uznała, że wspomniane przedsiębiorstwo powinno zostać objęte dochodzeniem jako użytkownik.
- (77) Ze względu na niewielką liczbę odpowiedzi od importerów Komisja uznała, że przeprowadzenie kontroli wyrywkowej nie jest konieczne. Komisja poinformowała zainteresowane strony o tych ustaleniach. Nie otrzymano żadnych uwag w tym względzie.

#### 1.4.3. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących z Indii

- (78) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja wezwała wszystkich producentów eksportujących w Indiach do udzielenia informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu przeglądu. Ponadto Komisja zwróciła się do misji Indii przy Unii Europejskiej o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy ewentualnie byłoby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (79) Ponad 140 producentów eksportujących w Indiach przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 i art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w nocy do akt otwartych opublikowanej 22 grudnia 2021 r. Komisja ogłosiła, że dokonała doboru próby wstępnej trzech grup producentów eksportujących na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, jaką to wielkość można było rozsądnie zbadać w dostępnym czasie. Przeprowadzono również konsultacje z władzami Indii w sprawie doboru próby wstępnej.
- (80) Trzy zainteresowane strony przedstawiły uwagi na temat próby wstępnej. Dwie z nich poprosiły o włączenie ich do próby; nie zakwestionowały jednak tego, że trzy przedsiębiorstwa wstępnie objęte próbą były największymi producentami eksportującymi ani nie twierdziły, że włączenie ich zamiast jednego z tych trzech przedsiębiorstw poprawiłoby reprezentatywność próby. Jedna nieobjęta próbą grupa producentów eksportujących przekazała, że łączna wielkość sprzedaży do Unii zgłoszona w formularzach kontroli wyrywkowej indywidualnie przez podmioty powiązane z tą grupą kwalifikowałaby ją do objęcia próbą, ponieważ znalazłaby się w pierwszej trójce. Komisja sprawdziła tę kwestię i potwierdziła, że ta grupa rzeczywiście należała do trzech największych producentów eksportujących. W związku z tym 3 stycznia 2022 r. Komisja opublikowała notę do akt otwartych, w której ogłosiła zmienioną próbę trzech indyjskich producentów eksportujących. Zmieniona próba, składająca się z „Lavish Granito Group”, „Icon Granito Group” oraz „Conor Granito Group”, odpowiadała za 20–25 % sprzedaży do Unii Europejskiej w okresie objętym dochodzeniem, wyrażonej w m<sup>2</sup>, zgłoszonej przez wszystkie indyjskie przedsiębiorstwa, które udzieliły odpowiedzi w ramach kontroli wyrywkowej, oraz za 16,5–20,5 % m<sup>2</sup> przywozu płytek ceramicznych z Indii w tym okresie. Próbę uznano zatem za reprezentatywną.
- (81) Po publikacji tej noty grupa producentów eksportujących, która początkowo była objęta próbą, ale została wyłączona ze zmienionej próby, złożyła wniosek o ponowne włączenie do próby. Wniosek zawierał zmienione dane liczbowe dotyczące wywozu, które wskazywały na sprzedaż do Unii o większym wolumenie, niż pierwotnie podano w formularzu kontroli wyrywkowej. Strona ta argumentowała, że dzięki włączeniu jej do próby – poprzez przywrócenie pierwotnej próby albo dodanie tej strony do próby jako czwartej strony – reprezentatywność próby uległaby poprawie. Komisja odrzuciła ten wniosek. Komisja zauważyła, że zmienione dane liczbowe dotyczące wywozu nie miały wpływu na reprezentatywność próby oraz że dane te zostały przedstawione po terminie na przedstawienie informacji dotyczących kontroli wyrywkowej. Komisja zauważyła również, że dodanie do próby czwartej strony mogłoby uniemożliwić zakończenie dochodzenia w odpowiednim czasie. W związku z tym Komisja potwierdziła próbę w nocy do akt otwartych z 12 stycznia 2022 r.

- (82) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwa Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski i Cortina Outlet & Salon Płytek Izabela Awier („Netto i Cortina” lub „Ceramika Netto”<sup>(9)</sup>), argumentowały, że Komisja powinna była poddać badaniu wszystkich producentów eksportujących, którzy się zgłosili. Według przedsiębiorstwa złożoność sprawy pod względem technicznym i złożone struktury współpracujących indyjskich producentów eksportujących nie uzasadniały ograniczenia dochodzenia do próby przedsiębiorstw.
- (83) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Ze względu na dużą liczbę indyjskich producentów eksportujących zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja była uprawniona do zastosowania kontroli wrywkowej. Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego Komisja wybrała próbę reprezentatywną, „która może zostać właściwie zbadana w dostępnym czasie”. Ponadto przedsiębiorstwo Ceramika Netto nie przedstawiło uwag na temat próby indyjskich producentów eksportujących w stosownym terminie. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

#### 1.4.4. Kontrola wrywkowa producentów eksportujących w Turcji

- (84) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja wezwała wszystkich producentów eksportujących w Turcji do udzielenia informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Ponadto Komisja zwróciła się do stałego przedstawicielstwa Turcji przy Unii Europejskiej o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy ewentualnie byliby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (85) Osiemnastu producentów eksportujących (osiemnaście grup producentów eksportujących) w Turcji przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 i art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w nocy do akt otwartych opublikowanej 22 grudnia 2021 r. Komisja ogłosiła, że dokonała doboru próby wstępnej trzech (grup) producentów eksportujących na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, jaką to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Przeprowadzono również konsultacje z władzami Turcji w sprawie doboru próby wstępnej.
- (86) Rząd Turcji, jedna grupa tureckich producentów eksportujących oraz dwa stowarzyszenia reprezentujące interesy producentów tureckich przedstawiły istotne uwagi dotyczące próby wstępnej. Grupa tureckich producentów eksportujących zasugerowała, aby jednostką odniesienia do rankingu przedsiębiorstw była waga (zamiast m<sup>2</sup>). Cztery strony zakwestionowały początkowo zaproponowaną próbę i wyraziły wątpliwości co do danych zawartych w formularzach kontroli wrywkowej oraz kwalifikowalności niektórych partii objętych próbą. Dlatego też 3 stycznia 2022 r. Komisja zwróciła się do dwóch przedsiębiorstw, które początkowo znalazły się w pierwszej trójce, o wyjaśnienie danych zawartych w ich formularzach kontroli wrywkowej. Jedno przedsiębiorstwo dokonało niewielkiej zmiany pierwotnie przedstawionych danych, natomiast drugie przedsiębiorstwo dokonało poważnej zmiany tych danych, co spowodowało znaczne zmniejszenie wielkości wywozu. Ta korekta wpłynęła na pierwszą trójkę rankingu przedsiębiorstw/grup. W rezultacie 4 stycznia 2022 r. Komisja opublikowała notę do akt otwartych, w której ogłosiła zmienioną próbę trzech tureckich producentów eksportujących. Komisja oparła ranking na m<sup>2</sup>, tj. zwykłej jednostce odniesienia w branży płytek ceramicznych. Zmieniona próba, składająca się z przedsiębiorstw Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. oraz grupy złożonej z Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. and Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. stanowiła niemal 51 % przywozu płytek ceramicznych z Turcji w okresie objętym dochodzeniem, wyrażonego w m<sup>2</sup> i z uwzględnieniem informacji dostępnych na tym etapie. Zmienioną próbę uznano zatem za reprezentatywną.
- (87) Grupa turecka, która przedstawiła uwagi dotyczące początkowej próby, ponowiła swoje wnioski o oparcie rankingu na wadze jako jednostce odniesienia (co spowodowałoby, że grupa ta znalazłaby się w pierwszej trójce) i przypominała o swojej chęci do wzięcia udziału w próbie. Nie otrzymano żadnych innych uwag na temat zmienionej próby. Komisja nie znalazła żadnych przekonujących argumentów, które uzasadniałyby rezygnację z jednostki odniesienia stosowanej zwykle w branży płytek ceramicznych. W związku z tym Komisja potwierdziła próbę w nocy do akt otwartych z 12 stycznia 2022 r.

#### 1.5. Indywidualne badanie

- (88) Cztery grupy producentów eksportujących w Indiach i pięć grup producentów eksportujących w Turcji wystąpiły z wnioskiem o badanie indywidualne na mocy art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego polegające na udzieleniu odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu w ustalonym terminie 30 dni od powiadomienia o próbie. Komisja zdecydowała, że rozpatrzenie tych wniosków byłoby nadmiernie uciążliwe i uniemożliwiłoby zakończenie

<sup>(9)</sup> W trakcie postępowania wymienione trzy przedsiębiorstwa poinformowały Komisję, że połączyły się w jedną spółkę Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.k.

dochodzenia w odpowiednim czasie. Decyzja ta wynikała z liczby tych wniosków, złożoności struktury organizacyjnej niektórych wnioskujących stron oraz wielkości i złożoności próby producentów eksportujących objętych dochodzeniem. W związku z tym wnioski o indywidualne badanie zostały odrzucone.

- (89) Znacznie po upływie wspomnianego wcześniej terminu, w sierpniu 2022 r., przedsiębiorstwo Ceramika Netto, polski importer płytek ceramicznych, złożyło jako załącznik do pisemnych oświadczeń pisma dwóch producentów indyjskich z wnioskiem o przeprowadzenie indywidualnego badania. Takie pisma, do których nie dołączono odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, złożone przez osobę trzecią sześć miesięcy po upływie terminu składania wniosków o badanie indywidualne nie mogą być uznane za wnioski o badanie indywidualne zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W każdym razie gdyby uznano je za takie wnioski, odrzucono by je z tych samych względów, z których odrzucono poprawnie złożone wnioski, o których mowa w motywie 88.

#### 1.6. Żądanie poufności wysunięte przez producentów unijnych

- (90) Skarżący oraz strony popierające skargę, które reprezentuje CET, wnioskowały o zachowanie poufności ich nazw zgodnie z art. 19 ust. 1 rozporządzenia podstawowego w obawie przed odwetem. CET stwierdziło, że zgodę na zachowanie poufności wyrażoną na etapie poprzedzającym wszczęcie dochodzenia należy rozszerzyć na czas dochodzenia.
- (91) W tym względzie skarżący oraz strony popierające skargę stwierdzili, że istniało ryzyko odwetu ze strony dostawców surowców, w szczególności z Turcji, ze strony ich unijnych klientów, którzy polegali również m.in. na przywozie z państw, których dotyczy postępowanie, oraz ze strony klientów z państw, których dotyczy postępowanie.
- (92) Komisja rozpatrzyła indywidualnie wnioski i dowody potwierdzające dostarczone przez każde przedsiębiorstwo. Ponadto Komisja zauważyła, że podczas dochodzenia w sprawie przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej <sup>(10)</sup>, a następnie przeglądu wygaśnięcia <sup>(11)</sup> dane dotyczące tożsamości producentów unijnych traktowano jako poufne.
- (93) Komisja stwierdziła, że ryzyko odwetu istniało w stosunku do czterech objętych próbą producentów unijnych. Na tej podstawie Komisja wyraziła zgodę na zachowanie poufności, jeżeli chodzi o tożsamość tych przedsiębiorstw, w czasie postępowania.
- (94) Komisja nie stwierdziła natomiast ryzyka odwetu w stosunku do hiszpańskiego producenta Azteca Products & Services, S.L.U. W konsekwencji Komisja podjęła decyzję o ujawnieniu nazwy tego przedsiębiorstwa.
- (95) Należy zwrócić uwagę na fakt, że żądanie poufności wysunięte przez VIVES Group uznano za nieuzasadnione już na etapie poprzedzającym wszczęcie dochodzenia (aby zapoznać się ze składem VIVES Group, zob. motyw 101).

#### 1.7. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (96) Komisja przesłała skarżącemu kwestionariusz z pytaniami o wskaźniki makroekonomiczne przemysłu Unii, a także zwróciła się do sześciu objętych próbą producentów unijnych, trzech grup producentów eksportujących z Indii oraz trzech grup producentów eksportujących z Turcji o wypełnienie odpowiednich kwestionariuszy. Jako że odstąpiono od kontroli wyrывkowej importerów niepowiązanych, zwrócono się do wszystkich importerów niepowiązanych i wszystkich użytkowników o wypełnienie odpowiednich kwestionariuszy.
- (97) Kwestionariusze dla producentów unijnych, importerów niepowiązanych, użytkowników, producentów eksportujących z Indii oraz producentów eksportujących z Turcji udostępniono za pośrednictwem internetu <sup>(12)</sup> w dniu wszczęcia postępowania.
- (98) Komisja otrzymała odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu od sześciu objętych próbą producentów unijnych, skarżącego, trzech importerów, jednego użytkownika, trzech objętych próbą grup producentów eksportujących z Indii oraz trzech objętych próbą grup producentów eksportujących z Turcji.

<sup>(10)</sup> Rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 917/2011.

<sup>(11)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/2179.

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

- (99) W wyniku wstępnej analizy przedstawionych przez importerów odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu Komisja zbadała potencjalne powiązania tych importerów z producentami z Indii i Turcji. Jeden z importerów potwierdził, że jest prawnie uznanym współlnikiem producenta płytek ceramicznych z Indii. Nie można było zatem uznać go za importera niepowiązanego. W związku z tym Komisja nie uwzględniła jego odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

#### 1.8. Wizyty weryfikacyjne

- (100) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za niezbędne do tymczasowego stwierdzenia dumpingu oraz określenia wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:

##### **Producenci unijni i powiązane przedsiębiorstwa handlowe oraz skarżący**

- czterech objętych próbą producentów unijnych i w stosownych przypadkach powiązanych przedsiębiorstw handlowych, w stosunku do których wyrażono zgodę na zachowanie poufności, jak wyjaśniono w sekcji 1.6,
- Azteca Products & Services, S.L.U. i powiązanego przedsiębiorstwa handlowego Kerstone, S.L., obu znajdujących się w Alcorze (Castellón) w Hiszpanii,
- Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Płytek Ceramicznych, Bruksela, Belgia.

##### **Producenci eksportujący w Indiach**

- Icon Granito Limited i powiązanych przedsiębiorstw, Morbi, Indie, („grupa Icon”),
- Conor Granito Limited i powiązanych przedsiębiorstw, Morbi, Indie, („grupa Conor”),
- Lavish Granito Limited i powiązanych przedsiębiorstw, Morbi, Indie, („grupa Lavish”).

##### **Producenci eksportujący w Turcji <sup>(13)</sup>**

- Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. i powiązanych przedsiębiorstw, Uşak i Stambuł, Turcja („grupa Hitit”),
- Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. i powiązanych przedsiębiorstw, Stambuł, Bilecik i Söke, Turcja, („grupa Bien & Qua”),
- Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. i powiązanych przedsiębiorstw, Bozüyük i Stambuł, Turcja („grupa Vitra”).

- (101) Komisja przeprowadziła zdalne kontrole krzyżowe następujących stron:

##### **Producenci unijni i powiązane przedsiębiorstwa handlowe**

- Ceramica Vives S.A. i Ferraes Ceramica S.A. oraz powiązane przedsiębiorstwa handlowe Vives Azulejos y Gres S. A. i Arcana Ceramica S.A., z których wszystkie znajdują się w Alcorze (Castellón) w Hiszpanii („grupa VIVES”).

##### **Użytkownik**

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

##### **Przedsiębiorstwa handlowe powiązane z producentami eksportującymi z Turcji**

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

#### 1.9. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (102) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody obejmowało okres od 1 lipca 2020 r. do 30 czerwca 2021 r. („okres objęty dochodzeniem”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od 1 stycznia 2018 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

<sup>(13)</sup> Ze względów organizacyjnych wizyta weryfikacyjna niektórych przedsiębiorstw powiązanych odbyła się w siedzibie jednostki produkcyjnej.

- (103) Grupa Bien & Qua i CGCSA zakwestionowały wybrany przez Komisję okres objęty dochodzeniem. Stwierdziły, że okres ten nie był „wystarczająco bliski” ani „wystarczająco bezpośredni” w stosunku do daty wszczęcia postępowania zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Ponadto utrzymywały, że ze względu na pandemię COVID-19 rok 2020 miał charakter bezprecedensowy i cechowały go poważne wahania rynkowe, w związku z czym nie był on reprezentatywny do celów obiektywnego stwierdzenia dumpingu bądź szkody. Z tego powodu grupa Bien & Qua stwierdziła, że Komisja powinna była wyznaczyć okres od 1 października 2020 r. do 30 września 2021 r. jako okres objęty dochodzeniem oraz okres od 1 stycznia 2017 r. do 30 września 2021 r. jako okres badany.
- (104) W art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego nie wymaga się wyznaczenia „wystarczająco bezpośredniego” okresu; stanowi on, że wyznaczony przez Komisję okres objęty dochodzeniem co do zasady obejmuje „nie mniej niż sześć miesięcy bezpośrednio poprzedzających wszczęcie postępowania”. Wyznaczony przez Komisję okres objęty dochodzeniem był w pełni zgodny z tym przepisem. Na potrzeby tego dochodzenia Komisja wzięła pod uwagę wpływ pandemii COVID-19 (zob. w szczególności sekcja 5.2.5 niniejszego rozporządzenia). W związku z tym Komisja zauważyła, że grupa Bien & Qua nie dostarczyła żadnych dowodów na to, dlaczego sugerowany przez nią okres prowadzić do trafniejszych ustaleń, zwłaszcza że w tym okresie również dało się zaobserwować wahania rynkowe z powodu pandemii COVID-19. Powyższe argumenty zostały odrzucone.
- (105) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń dwie zainteresowane strony z Turcji, Yurtbay Seramik i Sogutsen Seramik, powtórzyły, że przy ustalaniu okresu objętego dochodzeniem Komisja nie wybrała okresu wystarczająco bliskiego dacie wszczęcia postępowania, a tym samym nie zbadała najbardziej aktualnych dostępnych danych.
- (106) Do tego argumentu już się ustosunkowano (zob. motywy 103 i 104). Ponieważ strony nie przedstawiły żadnych nowych argumentów, Komisja potwierdziła odrzucenie tego twierdzenia.

#### 1.10. Niewprowadzanie środków tymczasowych

- (107) Na podstawie art. 7 ust. 1 rozporządzenia podstawowego termin wprowadzenia środków tymczasowych ustalono na 12 sierpnia 2022 r. 15 lipca 2022 r., zgodnie z art. 19a ust. 2 rozporządzenia podstawowego, Komisja poinformowała zainteresowane strony o swoim zamiarze niewprowadzania środków tymczasowych oraz umożliwiła zainteresowanym stronom przedstawienie dodatkowych informacji lub złożenie wniosku o posiedzenie wyjaśniające. Jedna grupa tureckich producentów eksportujących przypomniała o swoim wniosku dotyczącym indywidualnego badania oraz o potencjalnych skutkach wspomnianych środków na jej inwestycje w Unii. Jeden importer złożył wniosek o indywidualne badanie swoich partnerów handlowych z Indii (zob. motyw 89). Podczas posiedzenia wyjaśniającego ten sam importer przedstawił również dalsze informacje szczegółowe dotyczące swojego modelu biznesowego i wpływu potencjalnego wdrożenia środków na działalność tego importera. Co więcej, Komisja zwołała posiedzenie wyjaśniające w sprawie zakresu produktu, w którym to posiedzeniu uczestniczył jeden indyjski producent eksportujący.
- (108) Ponieważ nie wprowadzono żadnych tymczasowych środków antidumpingowych, nie dokonano również żadnej rejestracji przywozu.

#### 1.11. Dalsze postępowanie

- (109) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji, które uznała za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń.
- (110) Po przeanalizowaniu zgromadzonych i zweryfikowanych danych Komisja poinformowała grupę Bien & Qua o zamiarze zastosowania dostępnych faktów do niektórych elementów ich odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. Komisja dała przedsiębiorstwom możliwość przedstawienia uwag. Powody zastosowania dostępnych faktów oraz uwagi przedstawione przez przedsiębiorstwo omówiono w sekcji 3.2.1 niniejszego rozporządzenia.
- (111) Po poczynieniu ostatecznych ustaleń Komisja przeanalizowała uwagi przedstawione przez zainteresowane strony.
- (112) 28 października 2022 r. Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antidumpingowe na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji („ujawnienie ostatecznych ustaleń”). Wszystkim stronom wyznaczono okres, w którym mogły zgłaszać uwagi na temat ujawnienia ostatecznych ustaleń.

- (113) Jeden objęty próbą producent eksportujący z Turcji otrzymał wyjaśnienie dotyczące ostatecznego ujawnienia, ponieważ błąd pisarski w jednej części ujawnienia spowodował niespójność z innym elementem ujawnienia. Jeden objęty próbą producent eksportujący z Turcji i dwóch objętych próbą producentów eksportujących z Indii otrzymało dodatkowe ostateczne ujawnienia. Ponadto, ponieważ niektóre z uwag otrzymanych po ostatecznym ujawnieniu spowodowały zmianę marginesów dumpingu, podcięcia cenowego i szkody, a także ustaleń Komisji dotyczących szkody i związku przyczynowego, 5 grudnia 2022 r. Komisja przesłała wszystkim zainteresowanym stronom dodatkowe częściowe ujawnienie („dodatkowe częściowe ujawnienie”).
- (114) Po ostatecznym ujawnieniu i dodatkowych ujawnieniach otrzymano uwagi od wszystkich objętych próbą producentów eksportujących, kilku nieobjętych próbą producentów eksportujących z obu państw, których dotyczy postępowanie, rządu Turcji, rządu Indii, skarżącego i trzech importerów unijnych. Komisja przeprowadziła posiedzenia wyjaśniające z udziałem dwóch objętych próbą producentów eksportujących z Turcji, kilku nieobjętych próbą producentów eksportujących z Turcji oraz ich stowarzyszenia, rządu Turcji, trzech objętych próbą producentów eksportujących z Indii, grupy nieobjętych próbą producentów eksportujących z Indii, rządu Indii oraz jednego importera unijnego. Rzecznik praw stron przeprowadził posiedzenie wyjaśniające z udziałem przedsiębiorstwa Ceramika Netto.

## 2. PRODUKT OBJĘTY DOCHODZENIEM, PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

### 2.1. Produkt objęty dochodzeniem

- (115) Produktem objętym dochodzeniem są ceramiczne płyty chodnikowe, kafle lub płytki ściennie; kostki mozaikowe i temu podobne, nawet na podłożu, ceramiczne; a także ceramika wykończeniowa objęte obecnie kodami CN 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 i 6907 40 00 („produkt objęty dochodzeniem”).
- (116) Płytki ceramiczne są płytami z materiału ceramicznego stosowanymi we wnętrzach i na zewnątrz do pokrywania podłóg i ścian (w tym blatów kuchenek itp.). Płytki ceramiczne mają różne wymiary, od mozaik do dużych płyt o długości boków wynoszącej nawet 3 metry lub więcej. Ich powierzchnia może być naturalnie gładka, mechanicznie polerowana, chropowata lub z uwydatnieniami specjalnego przeznaczenia (np. płytki ostrzegawcze z wypustkami, płytki antypoślizgowe). Płytki ceramiczne mogą być szkliwione, nieszkliwione lub dekorowane na korpusie z ceramiki za pomocą specjalnych mieszanin. Glazury są mieszaninami różnych materiałów i kompozytów (szkła, kaolinu, piasku krzemowego, tlenków, pigmentów barwiących itp.), a dzięki nim płytki ceramiczne nabierają właściwości estetycznych i technicznych, których na wymaganym poziomie nie może zapewnić. Płytki ceramiczne mogą być rektyfikowane lub nierektyfikowane. Rektyfikacja jest procesem precyzyjnego mechanicznego docinania brzegów po wypalaniu.
- (117) Korpus płytki ceramicznej wytwarza się głównie z mieszaniny glin, skaleni, piasków, węglanów i kaolinów. Mieszaninę surowców rozdrabnia się na sucho lub na mokro. Mieszaninę rozdrobnioną na mokro poddaje się następnie suszeniu rozpyłowemu w celu zmniejszenia jej zawartość wilgoci. Rozdrobnione surowce miesza się na jednolitą pastę. Z pasty formuje się płytki przez prasowanie lub wytłaczanie. Uformowany korpus płytki poddaje się następnie suszeniu w suszarce poziomej lub pionowej. Następnie można nałożyć glazurę. Wreszcie płytki wypala się w piecu. Proces wypalania składa się z trzech etapów: wstępnego ogrzewania, wypalania i chłodzenia. Dodatkowe czynności, takie jak polerowanie lub rektyfikacja, wykonuje się po wypalaniu.
- (118) W normie europejskiej EN 14411, która zawiera definicje, klasyfikację, właściwości i kryteria oceny, podzielono płytki ceramiczne na grupy ze względu na ich stopień absorpcji wody oraz proces kształtowania. W ich właściwościach technicznych uwzględniono wytrzymałość mechaniczną i odporność na ścieranie.

### 2.2. Produkt objęty postępowaniem

- (119) Produkt objęty postępowaniem to produkt objęty dochodzeniem pochodzący z Indii i Turcji („produkt objęty postępowaniem”).

### 2.3. Produkt podobny

- (120) W toku dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, a także te same podstawowe zastosowania:
- produkt objęty postępowaniem w przypadku wywozu do Unii,
  - produkt objęty dochodzeniem wytwarzany i sprzedawany na rynku krajowym państwa, którego dotyczy postępowanie; oraz
  - produkt objęty dochodzeniem wytwarzany i sprzedawany w Unii przez przemysł Unii.

(121) Komisja uznała zatem, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

#### 2.4. Argumenty dotyczące zakresu produktu

- (122) Szereg producentów indyjskich i ich stowarzyszeń oraz Indyjska Rada i Stowarzyszenie przedstawiły szereg argumentów dotyczących zakresu produktu. Strony wniosły o to, aby z zakresu produktu, którego dotyczy dochodzenie, wyłączyć płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu, duże płyty, płytki specjalistyczne (płytki o wysokim połysku, płytki o dużej głębokości, płytki rzeźbione i płytki o ziarnistej powierzchni) oraz płytki wytwarzane przy pomocy prasy walcowej, a w odniesieniu do płytek ściennych, aby w zakresie produktu pozostały tylko płytki wytwarzane w technologii jednokrotnego wypału. Jeden z producentów eksportujących ponowił wniosek o wyłączenie dużych płyt podczas posiedzenia wyjaśniającego przeprowadzonego po tym, jak Komisja poinformowała strony, że nie wprowadzi środków tymczasowych.
- (123) CET utrzymywało, że w celu stwierdzenia, czy dany typ płytek ceramicznych wchodzi w zakres tego dochodzenia, należy zastosować definicję płytek ceramicznych zawartą w normie międzynarodowej ISO 13006:2018. W normie tej płytki ceramiczne zdefiniowano jako cienkie płyty wykonane z glin lub surowców nieorganicznych stosowane zazwyczaj do pokrywania podłóg i ścian, zwykle formowane przez wytłaczanie (A) lub prasowanie (B) w temperaturze pokojowej, ale także w drodze innych procesów (C), następnie suszone i wypalane w temperaturze wystarczającej do uzyskania wymaganych właściwości. Skarżący stwierdził, że w przytoczonej definicji uwzględniono różne typy płytek ceramicznych o takich samych podstawowych właściwościach fizycznych, chemicznych i technicznych oraz o takich samych podstawowych zastosowaniach. W odniesieniu do zastosowania CET utrzymywało, że zgodnie ze wspomnianą definicją możliwe są zastosowania inne niż pokrywanie podłóg i ścian.
- (124) Indyjska Rada i Stowarzyszenie oraz producenci eksportujący stwierdzili, że płytki ceramiczne o długości boku wynoszącej co najmniej 120 cm („duże płyty”) należy wyłączyć z zakresu produktu. Strony utrzymywały, że duże płyty wytwarza się podczas innego procesu produkcji i przy użyciu innych urządzeń, że ich wytwarzanie pociąga za sobą inny koszt produkcji, mają inną cenę, inne zastosowania końcowe, są inaczej postrzegane przez konsumentów oraz mają inne parametry techniczne, np. waga dużej płyty na metr kwadratowy jest większa niż waga standardowej płytki. Strony stwierdziły, że wspomnianych dużych płyt nie stosowano do pokrywania podłóg ani ścian.
- (125) W odniesieniu do procesu produkcji szereg indyjskich producentów eksportujących stwierdził, że należy wyłączyć płytki ceramiczne wytwarzane przy pomocy technologii prasy walcowej. Strony wyjaśniły, że technologię tę stosuje się do produkcji płytek ceramicznych o dużych wymiarach. W związku z tym przyjęto, że strony te również skutecznie domagają się wyłączenia dużych płyt. Indyjski producent eksportujący, Lioli Ceramica Private Limited („Lioli”), stwierdził ponadto, że przedsiębiorstwa wytwarzające duże płyty zazwyczaj nie produkują płytek standardowych. Dodał, że różnice w procesie produkcji dotyczą mieszaniny wykorzystanych surowców, wyższej temperatury, w której wypalano duże płyty, dodawania siatki na tylnej stronie dużych płyt oraz ciśnienia, pod jakim pakowano duże płyty.
- (126) Ponadto przedsiębiorstwo Lioli utrzymywało, że duże płyty mają inne właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, inne sieci dystrybucji oraz że nie stanowią konkurencji dla płytek standardowych ani nie są z nimi wymienne. Przedsiębiorstwo to wytwarza duże płyty stosowane przede wszystkim do blatów kuchenek lub armatury łazienkowej. Ponadto przedsiębiorstwo to stwierdziło, że takie duże płyty można stosować do pokrywania podłóg i dachów. Płytek standardowych nie można jednak stosować do blatów kuchenek ani łazienkowych szafek z umywalką. Z tego powodu nie zachodzi zamienność ani konkurencja z płytkami standardowymi. Według przedsiębiorstwa Lioli duże płyty i płytki standardowe sprzedawano różnymi kanałami sprzedaży – sklepy sprzedające blaty kuchenek nie oferowały płytek standardowych i nie wszystkie sklepy oferujące płytki standardowe sprzedawały również blaty kuchenek. Co do właściwości fizycznych producent eksportujący zwrócił uwagę na wymiary i grubość dużych płyt, które były większe niż w przypadku płytek standardowych; inny wygląd powierzchni po pokryciu jej dużymi płytami zamiast płytkami standardowymi; oraz dodawanie na tylnej stronie dużych płyt siatki umożliwiającej ich instalację. Co do właściwości chemicznych i technicznych przedsiębiorstwo Lioli utrzymywało, że trzeba było zbadać duże płyty, ponieważ miały one kontakt z żywnością; że absorbowały mniej wody oraz że były bardziej odporne na ścieranie i rysowanie.
- (127) Oprócz argumentów opisanych w motywach 125 i 126 indyjski producent eksportujący stwierdził podczas posiedzenia wyjaśniającego, że – w porównaniu z małymi płytkami – w przypadku dużych płyt wymagane są inne sposoby przechowywania i obchodzenia się z nimi, narzędzia tnące, metody instalacji, narzędzia oraz inni zaangażowani specjaliści. Ponadto zainteresowana strona przypomniała, że w skardze nie zawarto żadnych dowodów na istnienie dumpingu w odniesieniu do dużych płyt z Indii.



- (128) Skarżący stwierdził, że duże płyty wytwarzano w Unii w wystarczających ilościach i błędne byłoby założenie, iż duże płyty z Indii nie były porównywalne z płytami produkowanymi przez przemysł Unii. W rzeczywistości to właśnie producenci unijni jako pierwsi opracowali duże płyty i wprowadzili je na rynek. Sam rozmiar płytki nie wpływa na jej właściwości chemiczne ani techniczne. W rzeczywistości skład chemiczny dużych płyt porcelanowych jest porównywalny ze składem innych płytek porcelanowych. W definicji płytek ceramicznych zawartej w ISO 13006:2018 nie ujęto właściwości technicznych takich jak absorpcja wody, wytrzymałość i trwałość. Absorpcja wody była jednak jedną z właściwości charakteryzujących poszczególne typy płytek ceramicznych, przy czym płytki porcelanowe charakteryzowały się absorpcją wody poniżej 0,5 %. Mała płytka porcelanowa charakteryzowała się podobną absorpcją wody do dużej płyty porcelanowej. Skarżący stwierdził, że także sugestia, iż trzeba badać tylko duże płyty, ponieważ mają one kontakt z żywnością, jest błędna. Według CET nawet odnośnie do mniejszych płytek porcelanowych stosowanych na przykład w kuchniach przemysłowych lub zakładach produkcji żywności wymaga się podobnego poziomu higieny i bezpieczeństwa. Wreszcie CET stwierdziło, że w wyniku procesu produkcji, tj. stosowania prasy walcowej do dużych płyt w porównaniu z prasą hydrauliczną stosowaną do płytek standardowych, nie zachodziły zmiany w podstawowych właściwościach fizycznych, chemicznych i technicznych produktu końcowego.
- (129) W toku dochodzenia potwierdzono, że również w Unii wytwarzano duże płyty. Dwóch z objętych próbą producentów unijnych faktycznie wytwarzało takie płyty. Z tego powodu duże płyty przywożone z Indii stanowiły konkurencję dla płyt wytwarzanych przez przemysł Unii. Pod tym względem w rodzajach produktu zdefiniowanych na potrzeby tego dochodzenia uwzględniono między innymi takie właściwości jak rozmiar powierzchni roboczej i absorpcja wody. Taka definicja rodzajów produktu pozwoliła zapewnić obiektywne porównanie i nieporównywanie dużych płyt z płytkami ceramicznymi o mniejszych rozmiarach. Dzięki uwzględnieniu rozmiaru powierzchni roboczej przy określaniu rodzajów produktu zapewniono również wzięcie pod uwagę wszelkich różnic pod względem kosztu produkcji między technologią prasy walcowej a technologią prasy hydraulicznej. Jeżeli chodzi o brak dowodów na istnienie dumpingu, Komisja uznała, że skarga zawierała wystarczający dowód *prima facie* na przywóz towarów po cenach dumpingowych odnośnie do produktu objętego postępowaniem, który pochodził z Indii. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (130) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Lioli ponowiło swój wniosek o wyłączenie dużych płyt, tj. płytek wytwarzanych w procesie produkcji z wykorzystaniem prasy walcowej. Przedsiębiorstwo przypomniało, że produkcja dużych płyt obejmuje dodatkowy etap – dodawanie siatki na tylnej powierzchni płyt. Przedsiębiorstwo przedłożyło ponadto artykuł badawczy, w którym przedstawiono wyniki testów dużych płyt. Z przeprowadzonych testów wynikało między innymi, że absorpcja wody przez duże płyty wynosiła poniżej 0,1 %.
- (131) Rząd Indii i szesnastu indyjskich producentów eksportujących poparło wniosek o wyłączenie dużych płyt w celu dokonania obiektywnego porównania.
- (132) CET powtórzyło swój sprzeciw i ponownie przedstawiło argumenty przeciwko wyłączeniu dużych płyt z zakresu produktu.
- (133) Komisja przypomniała, że duże płyty mają podobne właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne do innych rodzajów płytek ceramicznych. Ponadto duże płyty były produkowane w Unii, również przez dwóch objętych próbą producentów unijnych. W rzeczywistości badania, na które powołuje się Lioli, dotyczyły dużych płyt produkowanych przez trzech producentów we Włoszech i w Hiszpanii. Nie stanowią one dowodu na to, że dużych płyt produkowanych w Indiach nie można porównywać z dużymi płytami produkowanymi w Unii. W tej kwestii Komisja zapewniła obiektywne porównanie, ponieważ uwzględniła rozmiar roboczy płytek ceramicznych w definicji rodzajów produktu. W związku z tym Komisja potwierdziła odrzucenie tego wniosku o wyłączenie.
- (134) Stowarzyszenia indyjskie i producenci stwierdzili, że płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu należy wyłączyć z zakresu produktu. Płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu produkowano przez połączenie dwóch warstw. Wierzchnia warstwa zawierała pigmenty i miała około 3–4 mm grubości. Spodnia warstwa składała się z podstawy korpusowej. Według stron płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu były grubsze niż zwykle płytki podłogowe, wymagały niewielkiej konserwacji, były niezwykle trwałe, miały najwyższą jakość i sprzedawano je po wyższych cenach.
- (135) Odnosząc się do tego twierdzenia, CET poinformowało, że strony nie przedstawiły żadnych elementów, które mogłyby sugerować, że płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu nie mają takich samych podstawowych właściwości fizycznych, chemicznych i technicznych jak inne płytki. Skarżący wskazał ponadto, że płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu wchodzą w zakres definicji płytek ceramicznych zawartej w normie ISO 13006:2018. Ponadto CET podkreśliło, że jeżeli chodzi o grubość, skarżący opisał produkt jako „wahający się od

około 3 mm w przypadku niektórych ściennych płytek ceramicznych do 20–30 mm w przypadku płytek wytłaczanych i ceramicznych wykorzystywanych w podłogach podniesionych lub podłogach o znacznej grubości”<sup>(14)</sup>, uwzględniając tym samym grubsze płytki ceramiczne w zakresie produktu przedstawionym w skardze.

- (136) Argument ten został odrzucony. W procesie produkcji płytek ceramicznych wytwarzanych w technologii podwójnego zasypu wykorzystywano te same surowce i te same procesy produkcji jak w przypadku innych płytek ceramicznych, dlatego też miały one takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne jak inne płytki. W zależności od ostatecznego wykorzystania płytek ich grubość (oraz inne kryteria) mogą różnić się od siebie, przy czym zakres dochodzenia określony w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania obejmuje wszystkie płytki ceramiczne, niezależnie od ich grubości. Fakt, że płytki wytwarzane w technologii podwójnego zasypu były produkowane poprzez zespajanie ze sobą dwóch warstw płytek, co sprawiało, że były one grubsze niż większość standardowych płytek i cechowały się przez to większą odpornością i trwałością, dzięki czemu mogły być z powodzeniem wykorzystywane na obszarach o dużym natężeniu ruchu, nie uzasadnia ich wyłączenia. Ich ostateczne wykorzystanie jako materiału do pokrywania podłóg było takie samo jak ostateczne wykorzystanie innych płytek ceramicznych, z którymi dzieliły one te same właściwości i z którymi były zamienne, ponieważ klient mógł wybrać, które z płytek w największym stopniu odpowiadają jego potrzebom.
- (137) Indyjska Rada i Stowarzyszenie oraz producenci eksportujący stwierdzili ponadto, że niektóre specjalne rodzaje płytek, takie jak płytki na wysoki połysk, płytki o dużej głębokości, płytki rzeźbione i płytki o ziarnistej powierzchni (tzw. „powierzchnia cukrowa”) powinny być wyłączone z zakresu produktu, ponieważ ich koszty produkcji, a tym samym ich cena sprzedaży, były wyższe niż koszty produkcji innych płytek ceramicznych. Wspomniana różnica w kosztach produkcji i w cenie wynikała z konieczności wykorzystania dodatkowych surowców. Strony argumentowały również, że płytki o powierzchni cukrowej charakteryzują się innymi cechami niż pozostałe płytki, ponieważ nie widać na nich zabrudzeń i wykazują właściwości antypoślizgowe. Producenci indyjscy utrzymywali ponadto, że proces produkcji płytek o powierzchni cukrowej jest unikalny i zaawansowany.
- (138) Skarżący stwierdził, że wspomniane płytki specjalne wchodzą w zakres definicji płytek ceramicznych zawartej w normie ISO 13006:2018. Najważniejsza różnica między płytkami specjalnymi a innymi rodzajami płytek jest związana z ich strukturą. Na przykład powierzchnię cukrową nakłada się już po wyprodukowaniu bryły płytki. Z tego względu szczególna struktura nie skutkuje zmianą podstawowych właściwości fizycznych, chemicznych i technicznych płytek. Ponadto konieczność wykorzystania dodatkowego surowca wywiera nieznaczny wpływ na koszt produkcji. Co więcej, przemysł Unii również produkował tego rodzaju płytki specjalne; w rezultacie indyjskie płytki specjalne konkurowały bezpośrednio z płytkami wytwarzanymi przez producentów unijnych, wyrządzając im szkodę. Proces produkcji takich płytek jest dobrze znany przemysłowi Unii i został celowo uwzględniony w skardze<sup>(15)</sup>.
- (139) Argument ten został odrzucony. Płytki o powierzchni cukrowej mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne jak inne płytki. Strony nie przedstawiły żadnych dowodów przeciwnych. Ponadto płytki o powierzchni cukrowej mogą być wykorzystywane zamiennie z innymi rodzajami płytek; ich szczególna struktura może sprawiać, że sprawdzają się one lepiej w określonych zastosowaniach, na przykład jako materiał do pokrywania podłóg kuchennych, z uwagi na ich właściwości antypoślizgowe, ale do tego rodzaju zastosowań można również dobrze wykorzystać inne płytki.
- (140) Po ostatecznym ujawnieniu ustaleń szesnastu indyjskich producentów eksportujących ponowiło swój wniosek o wyłączenie płytek o ziarnistej powierzchni (tj. płytek o powierzchni cukrowej), opierając się na twierdzeniu, że w Unii brak jest wystarczających mocy produkcyjnych do wytwarzania płytek ceramicznych z takim wykończeniem.
- (141) Komisja zwróciła uwagę, że przedsiębiorstwa nie przedstawiły żadnych dowodów dotyczących rzekomo niewystarczających mocy produkcyjnych do wytwarzania płytek o powierzchni cukrowej w Unii. Argument ten został odrzucony.
- (142) Producenci indyjscy oraz Rada i Stowarzyszenie stwierdzili również, że – jeżeli chodzi o płytki ścienne – zakres produktu powinien ograniczać się do płytek wytwarzanych w technologii jednokrotnego wypału. Strony argumentowały, że płytki ścienne wytwarzane w technologii dwukrotnego wypału są produktami wysokiej klasy wymagającymi wykorzystania lepszych surowców i wiążącymi się z wyższymi kosztami produkcji.
- (143) Skarżący stwierdził, że płytki ścienne wytwarzane w technologii dwukrotnego wypału wchodzą w zakres definicji płytek ceramicznych zawartej w normie ISO 13006:2018. Dodał również, że jakość surowców nie stanowi powodu uzasadniającego wyłączenie tego rodzaju płytek z zakresu produktu. Wprost przeciwnie, płytki ścienne wytwarzane w technologii dwukrotnego wypału produkowane przez indyjskich producentów eksportujących i wywożone do Unii konkurują bezpośrednio z płytkami tego rodzaju wytwarzanymi przez przemysł Unii, a zatem należało zagwarantować, aby pozostały one objęte zakresem produktu. CET zwróciło uwagę na fakt, że objęci próbą producenci unijni produkują płytki ścienne wytwarzane w technologii dwukrotnego wypału.

<sup>(14)</sup> Streszczenie skargi, s. 1.

<sup>(15)</sup> Załączniki 5 i 20 do skargi.

- (144) Komisja stwierdziła, że płytki ścienne wytwarzane w technologii dwukrotnego wypału produkowane przez indyjskich producentów eksportujących nie różnią się od płytek produkowanych przez przemysł Unii, jeżeli chodzi o ich podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne oraz o ich wykorzystanie. Ponadto w definicji rodzajów produktu dokonano rozróżnienia między płytkami wytwarzanymi w technologii jednokrotnego wypału a płytkami wytwarzanymi w technologii dwukrotnego wypału, zapewniając tym samym możliwość ich obiektywnego porównania. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (145) Producenci indyjscy, uwzględniając dwa przedsiębiorstwa objęte próbą, zasugerowali, że poza wspomnianymi powyżej wyłączeniami z zakresu produktu definicja rodzajów produktu na potrzeby obiektywnego porównania powinna uwzględniać również właściwości, takie jak absorpcja wody, proces produkcji (prasa walcowa lub prasa hydrauliczna), szerokość, długość, grubość, rodzaj powłoki (szkliwiona lub nieszkliwiona), rodzaj szkliwienia (połyskliwe, na wysoki połysk, matowe lub o powierzchni cukrowej) i rodzaj wykończenia powierzchni (polerowane lub niepolerowane).
- (146) Komisja zwróciła uwagę, że właściwości takie jak absorpcja wody, szerokość i długość wyznaczającą rozmiar powierzchni roboczej, grubość, rodzaj powłoki oraz to, czy powierzchnia została wypolerowana, czy też nie, zostały już uwzględnione w definicji rodzajów produktu. Ponieważ w procesie produkcji dużych płyt wykorzystuje się technologię prasy walcowej, właściwość związana z rozmiarem powierzchni roboczej pośrednio pozwala dokonać rozróżnienia pod kątem tych dwóch procesów produkcji. Komisja wzięła również pod uwagę proces barwienia bryły płytki, proces rektyfikacji oraz spójność z normą jakości równoważną normie ISO 13006:2018. Komisja uznała, że powyższe właściwości są wystarczające do należytego ujęcia różnic w kosztach i cenach między poszczególnymi rodzajami produktu, a tym samym do zapewnienia możliwości ich obiektywnego porównania. W związku z powyższym Komisja odrzuciła propozycję zmiany definicji rodzajów produktu.
- (147) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Conor powtórzyła argument, o którym mowa w motywie 145, a w szczególności stwierdziła, że Komisja błędnie uznała, iż różnice w kosztach i cenach sprzedaży produktów nie uwzględniają zmian właściwości fizycznych produktów typu glazura. Stwierdzenie Komisji, że dostosowania ze względu na właściwości fizyczne są wystarczające do należytego ujęcia różnic w kosztach i cenach między poszczególnymi rodzajami produktu, a tym samym do zapewnienia możliwości ich obiektywnego porównania, nie znajduje potwierdzenia w faktach przedstawionych przez grupę Conor w uwagach przekazanych Komisji. W związku z tym grupa stwierdziła, że odrzucenie PCN w przypadku grupy Conor jest nieuzasadnione i niezgodne z art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (148) Argument ten został odrzucony. Komisja nie mogła ustalić, na podstawie kosztów produkcji zgłoszonych przez grupę Conor, że istnieją trwałe istotne różnice w kosztach produkcji produktów „matowych”, „połyskliwych” lub „o powierzchni cukrowej”. Ponadto powtórzony przez grupę Conor wniosek nie został potwierdzony żadną dodatkową analizą, która mogłaby go poprzeć. Ze względów związanych z poufnością dalsze szczegółowe informacje dotyczące uzasadnienia Komisji w tej kwestii zostały przesłane jedynie grupie Conor.
- (149) Po ostatecznym ujawnieniu Serapool Porselen, turecki producent płytek ceramicznych, zwrócił się z zapytaniem o definicję zakresu produktu i stwierdził, że należy z niego wyłączyć płytki basenowe. Przedsiębiorstwo twierdziło, że płytki basenowe charakteryzują się niższą absorpcją wody (0,3 %–0,5 %) niż inne płytki porcelanowe (0,5 %), są produkowane na zamówienie dla klientów, którzy podejmują decyzje w oparciu o jakość i wzornictwo, a nie cenę, są sprzedawane za pośrednictwem różnych sieci dystrybucji (np. bezpośredni kontakt z klientem bez udziału hurtowników) i mają specjalne właściwości (powłoka zapobiegająca rozwojowi bakterii, najwyższa wytrzymałość i trwałość).
- (150) Komisja zwróciła uwagę, że zgodnie z sekcją 2 zawiadomienia o wszczęciu postępowania informacje dotyczące zakresu produktu wraz z ewentualnymi wnioskami o wyłączenie należało przekazać w terminie 10 dni od wszczęcia postępowania, tj. do 23 grudnia 2021 r. Przedsiębiorstwo Serapool Porselen przedłożyło swoje uwagi 9 listopada 2022 r., tj. dziesięć i pół miesiąca po upływie terminu. Na tym etapie dochodzenia Komisja nie była w stanie ocenić, czy płytki basenowe mają tak odrębne właściwości, które uzasadniałyby wyłączenie ich z zakresu produktu. W toku dochodzenia wykazano jednak, że płytki porcelanowe produkowane przez objętych próbą producentów unijnych charakteryzują się absorpcją wody poniżej 0,5 %. W związku z tym nie można było przyjąć argumentu dotyczącego różnic w absorpcji wody między płytkami basenowymi a innymi płytkami porcelanowymi. Wyłączenie płytek na podstawie ich potencjalnego zastosowania, a nie konkretnej właściwości lub cechy, sprawiłoby ponadto, że środki mogłyby być obchodzone. W związku z tym Komisja sprecyzowała, że płytki basenowe są objęte dochodzeniem i odrzuciła wniosek o ich wyłączenie z zakresu produktu.

### 3. DUMPING

#### 3.1. Indie

##### 3.1.1. Wartość normalna

- (151) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej w przypadku poszczególnych objętych próbą producentów eksportujących była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (152) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii. W tym celu Komisja wyłączyła transakcje związane z płytkami gorszej jakości przy ustalaniu wielkości sprzedaży krajowej na potrzeby określenia wartości normalnej. W procesie produkcji, po przeprowadzeniu kontroli jakości w formie oględzin, producenci eksportujący kategoryzują płytki ceramiczne o jakości odbiegającej od idealnej jako płytki „gorszej” jakości. Takie niespełniające standardów płytki są sprzedawane na rynku krajowym ze znacznym upustem, podczas gdy na rynek unijny sprzedaje się wyłącznie płytki najwyższej jakości. Aby dokonać obiektywnego porównania z cenami płytek sprzedawanych na rynku unijnym, przy obliczaniu wartości normalnej wzięto pod uwagę wyłącznie sprzedaż płytek najwyższej jakości na rynku krajowym. Wszyscy objęci próbą producenci eksportujący sprzedawali płytki gorszej jakości na rynku krajowym, natomiast całość sprzedawanych przez nich płytek przeznaczonych na wywóz do Unii stanowiły płytki najwyższej jakości.
- (153) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Conor stwierdziła w tym względzie, że Komisja podjęła decyzję *suo moto* o dodaniu jakości produktu jako parametru na potrzeby porównania, przy czym na żadnym etapie postępowania nie uznała jej za cechę określoną w PCN. W związku z tym zastosowanie przez Komisję metodyki PCN zostałyby unieważnione, ponieważ zmiany w PCN zaproponowane przez grupę Conor zostały odrzucone (zob. sekcja 2.4 powyżej), natomiast właściwość fizyczna, która nie została zaproponowana przez żadną z zainteresowanych stron, została włączona do metodyki w celu przeprowadzenia porównania zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.
- (154) Argument ten należało odrzucić. Komisja dowiedziała się dopiero podczas weryfikacji w Indiach, że płytki gorszej jakości były sprzedawane w znacznych ilościach na rynku krajowym, natomiast nie były wywożone. W drodze kontroli wzrokowej urzędnicy Komisji na miejscu w Indiach mogli stwierdzić, że płytki gorszej jakości były wyraźnie niższej jakości niż płytki najwyższej jakości. Ceny na fakturach za taką sprzedaż były ogólnie niższe od cen sprzedaży odpowiadających im rodzajów produktów najwyższej jakości. Na fakturach dotyczących sprzedaży krajowej można było jednoznacznie określić taką sprzedaż. Utrzymywanie takiej sprzedaży produktów gorszej jakości w ramach sprzedaży krajowej wykorzystywanej do oceny wartości normalnej stoi w sprzeczności z przeprowadzeniem obiektywnego porównania produktów podobnych.
- (155) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego na swoim rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii. Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa niektórych rodzajów produktu była reprezentatywna. Niektóre rodzaje produktu nie były sprzedawane na rynku krajowym w reprezentatywnej wielkości, tj. wielkość ich sprzedaży nie przekraczała 5 % łącznej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (156) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego typu produktu sprzedawanego w reprezentatywnej wielkości udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.

- (157) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu oraz
  - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (158) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (159) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
  - średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (160) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że – w zależności od typu produktu – zysk przynosiło 9–60 % całej sprzedaży krajowej grupy Conor oraz 0–100 % całej sprzedaży krajowej, odpowiednio, grupy Icon i grupy Lavish, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji, o ile więcej niż 5 % sprzedaży krajowej odpowiedniego rodzaju produktu przynosiło zysk. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem lub jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem.
- (161) W odniesieniu do rodzajów produktu, w przypadku których średnia ważona cena sprzedaży była niższa niż koszt produkcji, wartość normalną obliczono jako średnią ważoną sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu.
- (162) Jeżeli sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub jeżeli danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (163) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wywarzonego przez każdego współpracującego producenta eksportującego objętego próbą w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez każdego współpracującego producenta eksportującego objętego próbą z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem oraz
  - średniej ważonej zysku osiągniętego przez każdego współpracującego producenta eksportującego objętego próbą z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (164) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu w ogóle nie sprzedawanych na rynku krajowym dodano średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.

### 3.1.2. Cena eksportowa

- (165) Objęte próbą grupy producentów eksportujących prowadziły wywóz do Unii albo bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów, albo przez powiązane przedsiębiorstwa w Indiach.
- (166) W związku z powyższym cena eksportowa była ceną faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem przy jego sprzedaży na wywóz do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

### 3.1.3. Porównanie

- (167) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową objętych próbą grup producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.

- (168) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowania z tytułu kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, kosztów kredytu i opłat bankowych odliczono od cen sprzedaży krajowej lub cen sprzedaży eksportowej, o ile zostały one zgłoszone i o ile uznano je za uzasadnione. Odrzucono wnioski o dokonanie odliczeń z tytułu kosztów kredytu po stronie sprzedaży krajowej, ponieważ ani na podstawie faktur, ani na podstawie umów sprzedaży nie można było jednoznacznie ustalić warunków płatności.
- (169) Producenci objęci próbą sprzedawali produkt objęty postępowaniem bezpośrednio albo za pośrednictwem powiązanych producentów/przedsiębiorstw handlowych na wywóz do UE. W tym drugim przypadku, tj. w sytuacji gdy sprzedaż była prowadzona za pośrednictwem powiązanych producentów/przedsiębiorstw handlowych, ceny tych transakcji zostały dostosowane, aby uwzględnić marżę uzyskiwaną przez powiązanych producentów/powiązane przedsiębiorstwa handlowe zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. W odniesieniu do tych transakcji handlowych Komisja obliczyła jedną wspólną marżę bazującą na średniej ważonej różnicy między cenami zakupów od niepowiązanych dostawców w Indiach a późniejszymi cenami odsprzedaży niezależnym klientom w Unii. Komisja zdecydowała się obliczyć jedną wspólną marżę bazującą na średniej ważonej dla przedsiębiorstw handlowych wchodzących w skład wszystkich trzech grup objętych próbą, aby zagwarantować, że wielkości w równaniu będą w dużej mierze reprezentatywne i zapewnią możliwość uzyskania wiarygodnego wyniku. Wspomniana marża została należycie dostosowana, aby uniknąć podwójnego liczenia już dokonanych odliczeń oraz aby pomniejszyć ją o te odliczenia, które odjęto wcześniej od ceny eksportowej tych powiązanych przedsiębiorstw handlowych. W celu zapewnienia poufności dalsze szczegółowe informacje na temat dokonanego dostosowania przekazano w ramach ujawnień dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa.
- (170) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Lavish twierdziła, że jeżeli Komisja zamierzała odrzucić marżę uzyskaną z transakcji z powiązanimi stronami, ponieważ nie była ona postrzegana jako marża uzyskana na zasadach obowiązujących pomiędzy niezależnymi kontrahentami, dostosowanie marży na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego powinno opierać się na rzeczywistej prowizji zapłaconej za sprzedaż eksportową do Unii przez grupę Lavish na rzecz niepowiązanego przedstawiciela za pełnienie funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji.
- (171) Argument ten należało odrzucić. Przedmiotowe transakcje dotyczyły wywozu produktu objętego postępowaniem, który został zakupiony od powiązanych producentów w ramach grupy Lavish. Transakcje te są podobne i najbardziej zbliżone do wywozu produktu objętego postępowaniem, który został zakupiony od niepowiązanych dostawców w Indiach. W takich przypadkach eksportujące przedsiębiorstwo handlowe uzyskuje marżę w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) akapit drugi rozporządzenia podstawowego. Z kolei dochody z prowizji, o których mowa w art. 2 ust. 10 lit. i) akapit drugi rozporządzenia podstawowego, podlegają szczególnym warunkom umownym. W przeciwieństwie do przedsiębiorstwa handlowego przedstawiciel pracujący na zasadzie prowizji nie kupuje i nie odsprzedaje produktu objętego postępowaniem, a jedynie pośredniczy w transakcji między sprzedającym a kupującym. Ponadto zgodnie z praktyką Komisji dostosowania dotyczące marży były konsekwentnie obliczane na podstawie marży uzyskiwanej przez dane przedsiębiorstwo handlowe, tj. kwoty przeznaczonej na koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne powiększonej o zysk. Ponieważ obecna marża, która była stosowana, gdy eksportujące przedsiębiorstwo handlowe dokonywało zakupu od powiązanego producenta, była niemiernodajna ze względu na powiązania między zainteresowanymi stronami, Komisja musiała zastąpić ją marżą odzwierciedlającą warunki rynkowe, tj. marżę, którą eksportujące przedsiębiorstwo handlowe uzyskałoby przy zakupie od niepowiązanych dostawców w Indiach.
- (172) Grupa Conor i rząd Indii twierdzili, że dostosowanie marży do ceny eksportowej jest niezgodne z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Argumentowali, że dostosowanie ceny eksportowej ze względu na marżę uzyskaną przez przedsiębiorstwo handlowe na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego zastosowano bez wykazania, że działalność handlowa w ramach powiązanych przedsiębiorstw spowodowała różnicę w porównywalności cen między rynkiem krajowym a rynkiem eksportowym (art. 2 ust. 10 zdanie trzecie rozporządzenia podstawowego).
- (173) Argument ten uznano za nieprawidłowy. W toku dochodzenia potwierdzono istnienie marży od sprzedaży eksportowej, natomiast nie stwierdzono go w przypadku sprzedaży krajowej, co spowodowało powstanie różnic w porównywalności cen w rozumieniu art. 2 ust. 10 zdanie trzecie rozporządzenia podstawowego, które należało skompensować zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.
- (174) Ponadto grupa Conor twierdziła, że przy dokonywaniu dostosowania Komisja nie zwróciła się do niej w sposób wyraźny o przedstawienie informacji, ani o wykazanie, czy ceny te były cenami wolnorynkowymi, czy też nie (tj. wskazanie, czy ceny te są wiarygodne). Według grupy Conor wszystkie zgromadzone dowody wskazują na to, że wszystkie transakcje w ramach grupy Conor były zawierane na warunkach rynkowych. W świetle powyższego stwierdziła, że zastosowanie wspomnianej marży nie było uzasadnione.

- (175) W odniesieniu do tego argumentu Komisja stwierdziła, że najważniejsze przedsiębiorstwo handlowe w ramach grupy Conor (pod względem wielkości całkowitego wywozu z UE) kupowało produkt objęty postępowaniem od powiązanych dostawców po cenach [10–15 %] wyższych niż od niepowiązanych dostawców. Ponadto marża stosowana w przypadku płytek ceramicznych wywożonych do Unii po zakupie od niepowiązanych dostawców była ponad dwukrotnie wyższa od marży stosowanej w przypadku płytek ceramicznych wywożonych do Unii po zakupie od powiązanych dostawców. Komisja uznała, że te różnice w cenie i marży świadczą o tym, że transakcje między powiązanymi stronami w ramach grupy Conor nie były zawierane na warunkach rynkowych.
- (176) Grupa Conor dodała, że Concor International nie prowadziło żadnej konkretnej działalności poza logistyką i pakowaniem wyrobów gotowych, ponieważ wszystkie transakcje sprzedaży były negocjowane i finalizowane w przypadku wszystkich podmiotów w ramach grupy Conor. Komisja wyjaśniła, że działalność Concor International wykraczała poza działania opisane w tym twierdzeniu. Ze względów związanych z poufnością dalsze szczegółowe informacje zostały przesłane jedynie grupie Conor.
- (177) Grupa Conor przypominała również, że Komisja zwróciła się do niepowiązanych eksporterów o przekazanie informacji w kwietniu 2022 r. Później Komisja zwróciła się o przekazanie informacji na temat kosztów zakupu w odniesieniu do każdej sprzedaży towarów będących przedmiotem obrotu podczas weryfikacji na miejscu. Komisja zwróciła się o oba te zestawy danych bez wskazania celu ani sposobu, w jaki miałyby te informacje analizować. Wobec braku takiego wniosku lub wyjaśnienia informacje wykorzystane przez Komisję i pochodzące z uwag grupy Conor i innych zainteresowanych stron nie były dokładne, czego dowodem są błędy pisarskie w obliczeniu przez Komisję wartości marży. Grupa Conor dodała, że Komisja powinna była przeprowadzić taką analizę jak zazwyczaj, we współpracy z zainteresowanymi stronami, w tym z grupą Conor, oraz wyjaśnić, w jaki sposób i dlaczego zebrano odpowiednie dane. W rezultacie nie istniałaby podstawa faktyczna i prawna do zastosowania marży i naruszenia prawa grupy Conor do rzetelnego procesu.
- (178) Argument ten należało odrzucić. Komisja nie jest zobowiązana do wyjaśniania *a priori* stronom objętym dochodzeniem lub innym stronom, z którymi chce współpracować, w jakim dokładnie celu niektóre informacje są wymagane lub weryfikowane, bądź też będą wykorzystywane, pod warunkiem że uwzględniane są wnioski o zachowanie poufności. Komisja nie jest ponadto w stanie przewidzieć na wczesnym etapie postępowania antydumpingowego, w tym na etapie przeprowadzania weryfikacji na miejscu w zakładach producentów eksportujących, do jakich konkretnych celów zostaną wykorzystane poszczególne zbiory zgromadzonych danych. Proces wnioskowania o dane oraz ich gromadzenia i weryfikacji ma na celu ustalenie faktów. Następnie przeprowadzana jest analiza i ocena prawna, która obejmuje określenie, do jakich celów wykorzystywane są dostępne dane. Komisja ujawniła wszystkie informacje, na których oparła swoje ustalenia, a także uzasadniła je i zapewniła stronom możliwość przedstawienia uwag dotyczących wszystkich ustaleń. W związku z tym wypełniła swoje zobowiązania w zakresie przejrzystości, uzasadnienia i prawa do obrony.
- (179) Grupa Conor twierdziła ponadto, że jeżeli dostosowanie ceny eksportowej ze względu na marżę uzyskiwaną przez przedsiębiorstwo handlowe na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego jest stosowane do jej sprzedaży, powinno być obliczane na podstawie rzeczywistej wartości marży uzyskiwanej przez niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe dokonujące zakupów od grupy Conor i odsprzedające je w celu wywozu lub na podstawie średniego zysku uzyskiwanego przez przedsiębiorstwa handlowe w Indiach z tytułu sprzedaży płytek ceramicznych, bądź też na podstawie średniej uzyskanej w wyniku zastosowania tych dwóch metod. Zastosowanie którejkolwiek z tych metod pozwoliłoby zagwarantować, że jedna średnia ważona marża byłaby „w dużej mierze reprezentatywna” i „wiarygodna” na podstawie informacji dostępnych w dokumentacji tego dochodzenia prowadzonego przez Komisję. Grupa Conor dodała, że wykorzystanie danych innych przedsiębiorstw objętych próbą do obliczenia marginesu dumpingu dla grupy Conor nie jest zgodne z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.
- (180) Argument ten został odrzucony. Transakcje, w odniesieniu do których dokonano wspomnianego dostosowania marży, dotyczyły wywozu prowadzonego przez przedsiębiorstwa handlowe/producentów objętych próbą producentów eksportujących, którzy zakupili produkt objęty postępowaniem od powiązanych dostawców. Jak wspomniano w motywie 175, Komisja nie mogła wykorzystać marży uzyskanej od tych transakcji jako podstawy dostosowania zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, ponieważ była ona zniekształcona w związku z powiązaniem istniejącymi między zainteresowanymi stronami. Oczywistym jest, że marża uzyskiwana przez tych samych producentów eksportujących przy zakupie produktu objętego postępowaniem od niepowiązanych dostawców była najbardziej zbliżoną dostępną wartością zamienną dla poprzedniej marży. Z kolei marginesy zaproponowane przez grupę Conor były uzyskiwane przez strony, które nie należą do objętych próbą grup producentów eksportujących.

- (181) W odniesieniu do argumentu, że wykorzystanie danych innych przedsiębiorstw objętych próbą do obliczenia marginesu dumpingu dla grupy Conor było niezgodne z rozporządzeniem podstawowym, Komisja wyjaśniła, że w rozporządzeniu podstawowym rzeczywiście przewidziano scenariusze, w których dane innych stron są wykorzystywane do celów obliczenia marginesu dumpingu mającego zastosowanie do indywidualnych producentów eksportujących. Dotyczy to na przykład sytuacji, gdy cena eksportowa jest dostosowywana na podstawie art. 2 ust. 9, co wiąże się z wykorzystaniem marży zysku uzyskiwanej przez importerów niepowiązanych w Unii. W odniesieniu do przedmiotowej sprawy Komisja powtórzyła, że obliczenie średniej ważonej marży na podstawie transakcji dokonanych przez wszystkie trzy objęte próbą grupy zapewnia zastosowanie szeroko reprezentatywnego dostosowania zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.
- (182) Grupa Conor zauważyła ponadto, że przy obliczaniu kwoty dostosowania Komisja powinna mieć na uwadze dwa słownikowe znaczenia terminu „marża”, czyli, po pierwsze, „kwota dodawana do ceny zakupu w celu określenia ceny sprzedaży, ogólnie: zysk”, a po drugie, „zwiększenie ceny jakiegoś towaru, na przykład różnica między jego kosztem a ceną, za którą jest sprzedawany”. Argumentowała, że w obu przypadkach porównanie ceny kosztów z ceną sprzedaży, skutkujące uzyskaniem zysku, stanowi wartość marży. W odpowiedzi Komisja przypomniała, że zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, przy należyтым uwzględnieniu obowiązującego orzecznictwa, na marżę składa się kwota przeznaczona na koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk, co w znacznym stopniu odbiega od sugerowanych definicji słownikowych.
- (183) Grupa Conor twierdziła również, że przy obliczaniu marży popełniono błędy pisarskie. W szczególności grupa Conor argumentowała, że jeżeli wartość sprzedaży obejmowałaby odzyskanie kosztów pakowania od klienta, ale koszt zakupu nie uwzględniałby tej kwoty, oznaczałoby to podwójne liczenie kwoty kosztów pakowania w kwotach odliczeń, ponieważ po pierwsze, koszty pakowania zostały uwzględnione w odliczeniach dotyczących marży, a po drugie, koszty pakowania zostały ponownie dostosowane względem ceny eksportowej w ramach obliczania przez Komisję wysokości całkowitych kwot odliczeń.
- (184) Grupa Conor twierdziła ponadto, że do kosztów przed porównaniem z wartością sprzedaży należało dodać całkowitą wartość kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kosztów finansowych, a także, że Komisja dodała do wartości procentowej marży zwrot ceł, który eksporterzy mieli otrzymać. Jeśli Komisja nadal będzie stosować ten dodatek, powinna również zezwolić na dostosowanie wartości normalnej do wnioskowanej kwoty odliczenia z tytułu opłat przywozowych i podatków pośrednich.
- (185) Komisja odrzuciła te argumenty. Po pierwsze, w odniesieniu do twierdzenia, że koszty pakowania byłyby dwukrotnie odliczane od ceny eksportowej, Komisja zauważyła, że grupa Conor nie uzasadniła swojego twierdzenia, tym bardziej że nigdy nie udowodniła, ani tym bardziej nie określiła ilościowo kwoty jakichkolwiek kosztów pakowania uwzględnionych w całkowitych kosztach zakupu przedmiotowych płytek. Ponadto Komisja potwierdziła, że dane zawarte w aktach sprawy nie wskazują na podwójne liczenie kosztów pakowania, co najwyraźniej sugerowała grupa Conor. Co najważniejsze, twierdzenie to obarczone jest podstawowym błędem dotyczącym pojęcia marży w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Marża jest równa różnicy między pełną zapłaconą ceną zakupu (niezależnie od tego, jakie koszty, takie jak koszty pakowania, mógł ponieść dostawca) a całkowitym dochodem ze sprzedaży uzyskanym przez dane przedsiębiorstwo handlowe. Innymi słowy, na marżę składają się koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz koszty finansowe i zysk, powiększone o wszelkie inne szczególne dochody uzyskane z danej sprzedaży eksportowej. Podejście Komisji polegające na wykorzystaniu marży brutto między cenami zakupu na fakturach wystawionych przez niepowiązanych dostawców a cenami odsprzedaży niezależnym klientom jest właściwe w celu uwzględnienia wszystkich tych elementów, o ile wynikające z tego dostosowanie nie obejmuje żadnych innych dostosowań dokonanych na podstawie art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Z tego powodu twierdzenie grupy Conor dotyczące niesłusznego włączenia kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kosztów finansowych do stosowanej marży na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego również zostało odrzucone. Po trzecie Komisja przypomniała, że zwrot ceł otrzymany przez eksporterów skutecznie zwiększa dochód uzyskany z przedmiotowej sprzedaży eksportowej. Z kolei żaden taki zwrot nie dotyczy sprzedaży krajowej. Zastosowanie dostosowania do wartości normalnej w odniesieniu do otrzymanych zwrotów z tytułu wywozu byłoby zatem błędne.
- (186) Grupa Conor stwierdziła również, że we wzorze stosowanym przez Komisję do obliczania całkowitej kwoty odliczenia w odniesieniu do sprzedaży eksportowej Concor International podwójnie uwzględniono „opłaty za przeładunek i spedycję”, ponieważ zostały one już uwzględnione we wzorze do obliczania „kosztów przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych w obiektach w państwie wywozu” w wykazie sprzedaży eksportowej. Komisja przyjęła to twierdzenie i tym samym skorygowała zidentyfikowany błąd pisarski na korzyść producentów eksportujących z grupy Conor.



- (187) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Icon twierdziła, że Komisja nie powinna była odliczać marży od pośredniej sprzedaży eksportowej grupy Icon do UE na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, ponieważ powiązani producenci i przedsiębiorstwa handlowe z grupy Icon tworzą jedną jednostkę gospodarczą <sup>(16)</sup>.
- (188) W tym kontekście grupa Icon twierdziła, że producenci w ramach grupy Icon działają w ramach jednolitej organizacji obejmującej elementy osobowe, materialne i niematerialne, dostawy i specjalistyczną wiedzę branżową w celu tworzenia marki Icon oferującej produkty wysokiej jakości oraz że mają formalny i osobisty interes w pomyślnym rozwoju gospodarczym swoich powiązanych przedsiębiorstw. Jak ponadto twierdziła, grupa posiada jeden wspólny katalog produktów i jedną stronę internetową o nazwie „Icon World of Tile” [Świat płytek Icon], która odnosi się do „przedsiębiorstwa”. Strona ta posiada jeden punkt kontaktowy dla zamówień klientów.
- (189) Grupa Icon powołała się na wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie Matsushita Electric Industrial, zgodnie z którym „podział działalności produkcyjnej i handlowej w ramach grupy składającej się z prawnie odrębnych przedsiębiorstw nie może w żaden sposób wpływać na fakt, że spółki te stanowią jedną jednostkę gospodarczą, organizującą w ten sposób swoją działalność, która w innych przypadkach prowadzona jest przez podmiot będący, również z prawnego punktu widzenia, jedną jednostką gospodarczą” <sup>(17)</sup>.
- (190) Twierdzenie producentów eksportujących w ramach grupy Icon dotyczące uznania ich za jedną jednostkę gospodarczą zostało odrzucone. Ze względów związanych z poufnością dalsze szczegółowe informacje dotyczące tej oceny zostały przesłane jedynie grupie Icon.
- (191) Grupa Icon twierdziła ponadto, że Komisja nie przedstawiła żadnych dowodów na to, dlaczego uznała, że „w przypadku transakcji pośrednich powiązani producenci eksportujący działali jako przedsiębiorstwa handlowe, których funkcje były podobne do funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji”.
- (192) Komisja uznała to twierdzenie za bezpodstawne. Nie ulega wątpliwości, że odpowiednie transakcje były realizowane w dwóch etapach: najpierw przedsiębiorstwo handlowe lub producent w ramach grupy Icon nabywali produkt objęty postępowaniem od powiązanego producenta, a następnie to samo przedsiębiorstwo handlowe lub ten sam producent dokonali wywozu zakupionego w ten sposób produktu objętego postępowaniem do Unii. Istnieją zatem dowody na to, że działalność handlowa jest prowadzona przez odpowiednie przedsiębiorstwo handlowe lub odpowiedniego producenta z grupy Icon.
- (193) Alternatywnie grupa Icon stwierdziła, że sprzedaż krajowa i eksportowa powinny być traktowane jednakowo, co oznacza, że marża powinna być również stosowana do pośredniej sprzedaży krajowej grupy.
- (194) Komisja odrzuciła to twierdzenie, ponieważ umowy sprzedaży krajowej i umowy sprzedaży eksportowej miały różny charakter. Ze względów związanych z poufnością dalsze szczegółowe informacje dotyczące tej oceny zostały przesłane jedynie grupie Icon.
- (195) Jedna grupa producentów eksportujących argumentowała, że zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego należało dostosować wartość normalną i cenę eksportową pod kątem kosztów kredytu związanych z zapasami, tj. pod kątem teoretycznego kosztu finansowego związanego z koniecznością składowania towarów. Twierdzenie to zostało odrzucone z uwagi na brak możliwości uzasadnienia, że różnica w długości okresu składowania towarów wywarła wpływ na porównywalność cen.
- (196) Ta sama grupa producentów eksportujących utrzymywała również, że zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego należało również dokonać dostosowania pod kątem kosztów reklamy obejmujących koszty umieszczenia reklam na billboardach w okolicy miejscowości Morbi w stanie Gudżarat będącej miejscem produkcji, poniesionych w związku z prowadzeniem sprzedaży na rynku krajowym. Grupa ta nie była jednak w stanie ani przedstawić takiego dostosowania w ujęciu ilościowym, ani wykazać, że wspomniane koszty wywarły wpływ na porównywalność cen. Dlatego też przedstawione przez nią twierdzenie zostało odrzucone.
- (197) Wszystkie przedsiębiorstwa objęte próbą zgłosiły ponadto konieczność dokonania dostosowań wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego pod kątem domniemanych opłat przywozowych i podatków pośrednich. W toku dochodzenia wykazano jednak, że twierdzenie to było nieuzasadnione. W rzeczywistości eksporterzy objęci próbą otrzymali w ramach dwóch programów (program, o którym mowa w zawiadomieniu nr 07/2020 – CUSTOMS (N.T.), oraz program „Remission of Duties and Taxes on Exported Products Scheme” (RoD-TEP)) refundacje wywozowe opiewające na 2 % wartości faktury wywozowej, niezależnie od tego, czy zapłacono jakiegokolwiek należności celne przywozowe lub podatki pośrednie z tytułu surowców wchodzących w skład wywo-

<sup>(16)</sup> Grupa Icon powołała się na C-468/15 P, PT Musim Mas/Rada, EU:C:2016:803, pkt 39, oraz na C-468/15 P, PT Musim Mas/Rada, EU:C:2016:803, pkt 42, a także na sprawę T-716/19, Interpipe Niko Tube i Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/Komisja, ECLI:EU:T:2021:457, pkt 133.

<sup>(17)</sup> C-104/90, Matsushita Electric Industrial/Rada, EU:C:1993:837, pkt 9.

zonych płytek. Aby uzyskać wspomniane refundacje, wystarczyło przedstawić dowód potwierdzający sam fakt wywiezienia towarów. Argumentacja przedstawiona przez eksporterów objętych próbą została odrzucona, ponieważ faktycznie udzielonych refundacji wywozowych nie można było powiązać z żadną z kwot odpowiadających jakimkolwiek opłatom przywozowym lub podatkom pośrednim od produktu podobnego oraz jego fizycznych składników zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego.

#### 3.1.4. Margines dumpingu

- (198) W przypadku objętych próbą współpracujących grup producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (199) W tym celu zgodnie z metodyką opisaną powyżej w odniesieniu do wszystkich producentów eksportujących wchodzących w skład danej grupy obliczono określony margines dumpingu. Następnie obliczono średni ważony margines dumpingu dla całej grupy.
- (200) W ostatecznym ujawnianiu dotyczącym konkretnego przedsiębiorstwa z 28 października 2022 r. Komisja ujawniła dwóm objętym próbą producentom eksportującym, grupie Conor i grupie Icon, że uznała za stosowne ponowne obliczenie zgłoszonych przez te przedsiębiorstwa cen CIF na podstawie danych dotyczących transportu pochodzących z bazy danych IHS Markit Global Trade Atlas™. Po ostatecznym ujawnieniu obie strony twierdziły, że Komisja powinna była przedstawić bardziej szczegółowe informacje na temat tego, dlaczego nie przyjęła zgłoszonych przez nie cen CIF i dlaczego ustaliła ceny CIF na innej podstawie. Po przedstawieniu przez Komisję tych dodatkowych wyjaśnień w nocy do akt, strony te twierdziły między innymi, że jeden ze zbiorów danych wykorzystanych przez Komisję wymaga dostosowania. Komisja przyznała, że wykorzystane przez nią dane podstawowe były niedokładne i odpowiednio skorygowała obliczenia.
- (201) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Conor zwróciła uwagę na nieścisłość w swoich obliczeniach dotyczących dumpingu, ponieważ Komisja podwójnie policzyła kwoty odliczeń z tytułu niektórych kosztów w zakresie logistyki w odniesieniu do jej sprzedaży do Unii. Argument ten został przyjęty, a obliczenie zostało odpowiednio dostosowane.
- (202) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
Grupa Conor	8,7 %
Grupa Icon	6,7 %
Grupa Lavish	0 %

- (203) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniego ważonego marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten określono zatem w oparciu o marginesy ustalone dla dwóch objętych próbą grup producentów eksportujących, w odniesieniu do których ustalenie marginesów dumpingu było możliwe, pomijając jednocześnie margines grupy producenta eksportującego o zerowym marginesie dumpingu.
- (204) Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą ustalono na poziomie 7,3 %.
- (205) Po ostatecznym ujawnieniu kilku nieobjętych próbą indyjskich producentów eksportujących twierdziło, że Komisja nie przedstawiła szczegółowej metodyki zastosowanej do obliczenia marginesów w odniesieniu do objętych i nieobjętych próbą przedsiębiorstw indyjskich. Twierdzenie to było powiązane z podobnymi twierdzeniami objętych próbą indyjskich producentów eksportujących, którzy stanowili część grupy Conor i grupy Lavish. Twierdzenia te omówiono w motywach 170–186.

- (206) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Indiach Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych statystycznych dotyczących przywozu dostarczonych przez Eurostat (COMEXT).
- (207) W omawianym przypadku poziom współpracy uznano za wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił około 84 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja uznała za stosowne ustalenie marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie współpracującej grupy producentów eksportujących objętej próbą z najwyższym marginesem dumpingu.
- (208) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
Grupa Conor	8,7 %
Grupa Icon	6,7 %
Grupa Lavish	0 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	7,3 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	8,7 %

### 3.2. Turcja

#### 3.2.1. Art. 18 rozporządzenia podstawowego

##### 3.2.1.1. Grupa Bien & Qua

- (209) Jeżeli chodzi o grupę Bien & Qua, w toku dochodzenia Komisja zwróciła się z zapytaniem dotyczącym charakteru powiązań między producentami a powiązаныmi przedsiębiorstwami handlowymi w tureckiej części grupy Bien & Qua. Informacje dostarczone przez przedsiębiorstwa i zebrane przez Komisję z innych źródeł doprowadziły Komisję do wniosku, że grupa nie wywiązała się z obowiązku dostarczenia wymaganych informacji dotyczących pisemnych ustaleń umownych.
- (210) Komisja poinformowała przedsiębiorstwo o zamiarze zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do informacji, których przedsiębiorstwo to nie dostarczyło.
- (211) Wyjaśnienia przedstawione przez grupę Bien & Qua w następstwie pisma wystosowanego na podstawie art. 18 nie zmieniły wniosku Komisji, że grupa nie wywiązała się z obowiązku dostarczenia wymaganych informacji dotyczących pisemnych ustaleń umownych.
- (212) W rezultacie Komisja potwierdziła stosowanie art. 18 rozporządzenia podstawowego.

##### 3.2.1.2. Grupa Hitit

- (213) 21 listopada 2022 r. grupa Hitit zwróciła się do Komisji z wnioskiem o pominięcie informacji przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, ponieważ błędy w nich zawarte nie pozwoliłyby Komisji na dokonanie „ustaleń o uzasadnionej dokładności” w rozumieniu art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, oraz o potraktowanie Hitit jako nieobjętego próbą współpracującego producenta eksportującego, co oznaczałoby objęcie go średnim poziomem cła w ramach próby. W tym wniosku grupa zaproponowała również pewne korekty do swoich odpowiedzi i przedstawiła alternatywne obliczenie dumpingu z uwzględnieniem wprowadzonych korekt. 7 grudnia 2022 r. strona ponowiła wniosek o zastosowanie art. 18 do przekazanych i zweryfikowanych informacji, a wniosek został poparty przez rząd Turcji.

- (214) Jeżeli chodzi o kwestię progu, Komisja przypominała, że przedłożenie zmienionego obliczenia marginesu dumpingu po ostatecznym ujawnieniu oraz wniosku o zastosowanie art. 18 do dostarczonych i zweryfikowanych w odpowiednim czasie informacji nastąpiło na etapie, na którym Komisja nie była już w stanie zweryfikować, a co za tym idzie, uwzględnić nowych danych. Z tego tylko powodu wnioski oraz nowe wyjaśnienia i dane dostarczone przez grupę Hitit powinny zostać odrzucone. Komisja uznała, że informacje przekazane przez grupę Hitit w trakcie dochodzenia nie były niewystarczające w stopniu powodującym nadmierne trudności w dokonaniu ustaleń o uzasadnionej dokładności. Informacje zostały przekazane w odpowiednim czasie i zweryfikowane podczas wizyty weryfikacyjnej. W związku z tym, nawet jeśli informacje nie były idealne pod każdym względem, nie zostały pominięte zgodnie z art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (215) Dla pełności wyводу i bez uszczerbku dla powyższego Komisja zauważyła, że fakt, iż grupa Hitit przedstawiła alternatywne obliczenie dumpingu, zaprzecza twierdzeniu grupy, jakoby nie można było ustalić marginesu dumpingu dla grupy Hitit. Ponadto należy odrzucić argument grupy Hitit dotyczący art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, ponieważ opiera się on na interpretacji *a contrario* tego przepisu. Art. 18 ust. 3 zawiera wymóg, aby Komisja wykorzystwała przekazane informacje, chyba że spełnione zostaną pewne warunki. Nie przewidziano w nim wymogu, aby Komisja pominęła dane, jeżeli uzna je za odpowiednie, ponieważ zostały dostarczone przez przedsiębiorstwo i przez nią zweryfikowane. Komisja zauważyła ponadto, że rzekome błędy w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, na które powołuje się strona, dotyczyły głównie błędnej klasyfikacji niektórych transakcji w ramach odpowiednich PCN odnoszących się do rodzajów produktów stanowiących jedynie niewielki odsetek jej transakcji sprzedaży w UE. Komisja podkreśliła, że obliczyła margines dumpingu dla grupy Hitit w sposób przedstawiony w poniższych sekcjach na podstawie zbiorów danych, które zostały przekazane i zweryfikowane w odpowiednim czasie. Przedsiębiorstwo miało również możliwość przedstawienia uwag na temat sprawozdania z weryfikacji. W terminie nie przedstawiono żadnych uwag dotyczących nieprawidłowości w danych przekazanych i zweryfikowanych przez Komisję. Po otrzymaniu przez Komisję niezbędnych danych, zweryfikowaniu ich i uznaniu za wiarygodne na potrzeby obliczeń dumpingu zarzuty przedsiębiorstwa dotyczące błędów w danych podstawowych są zarówno nieuzasadnione, jak i niemożliwe do zweryfikowania. W związku z tym te późno sformułowane zarzuty powinny zostać odrzucone, a dane przedstawione i zweryfikowane przez Komisję powinny zostać przyjęte zgodnie z art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Ze względów związanych z poufnością szczegółowe powody, dla których wnioski grupy Hitit z 7 grudnia 2022 r. nie mogły zostać uwzględnione, zostały ujawnione jedynie zainteresowanej stronie.

### 3.2.2. Wartość normalna

- (216) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla poszczególnych objętych próbą współpracujących producentów eksportujących była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (217) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producentów eksportujących z reprezentatywną sprzedażą krajową. Komisja stwierdziła, że objęci próbą producenci eksportujący sprzedawali na rynku krajowym zarówno płytki najwyższej jakości, jak i płytki gorszej jakości, natomiast praktycznie całość sprzedawanych przez nich płytek przeznaczonych na wywóz do Unii stanowiły płytki najwyższej jakości. W procesie produkcji, po przeprowadzeniu szeregu kontroli jakości, producenci eksportujący kategoryzują płytki ceramiczne o jakości odbiegającej od idealnej jako płytki „gorszej” jakości. Takie niespełniające standardów płytki były sprzedawane po niższych cenach. Aby dokonać zatem obiektywnego porównania z cenami płytek sprzedawanych na rynku unijnym, przy obliczaniu wartości normalnej Komisja wzięła pod uwagę wyłącznie sprzedaż krajową płytek najwyższej jakości. Po ostatecznym ujawnieniu grupa Hitit zwróciła się z wnioskiem o uwzględnienie w obliczeniach płytek niespełniających standardów, ponieważ ich wolumeny były znaczne i możliwe było dokonanie dostosowania ze względu na różnice między produktami gorszej jakości a produktami najwyższej jakości. Komisja odrzuciła wniosek grupy Hitit, w którym nie przedstawiono żadnej konkretnej propozycji, w jaki sposób można by dokonać takiego dostosowania. Po ostatecznym ujawnieniu grupa Hitit zwróciła się o uwzględnienie w obliczeniach dumpingu jednej konkretnej podkategorii produktów, które Komisja uznała za produkty o niskiej jakości, a zatem, zgodnie z powyższymi rozważaniami, wyłączone z obliczeń wartości normalnej. Wniosek uzasadniono tym, że wielkość sprzedaży produktów tej kategorii była znaczna i że produkty te były produktami najwyższej jakości. Po przeprowadzeniu należytej analizy danych dostarczonych przez przedsiębiorstwo Komisja stwierdziła, że wspomniana podkategoria produktów kwalifikuje się jako produkty najwyższej jakości i dlatego przyjęła wniosek grupy Hitit.

- (218) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego na swoim rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii. Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa większości rodzajów produktu była reprezentatywna. Jeżeli chodzi o każdego z trzech eksporterów, w przypadku niektórych rodzajów produktu, które wywożono do Unii w okresie objętym dochodzeniem, nie prowadzono żadnej sprzedaży krajowej, albo sprzedaż krajowa tego rodzaju produktu stanowiła poniżej 5 % wielkości, a zatem nie była reprezentatywna.
- (219) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (220) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
  - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (221) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (222) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
  - średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (223) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że ponad 60 % całkowitej sprzedaży krajowej grupy Vitra oraz 70 % całkowitej sprzedaży krajowej grupy Hitit i Bien & Qua przynosiło zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem lub jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem.
- (224) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Hitit zakwestionowała wyłączenie z wykazu sprzedaży krajowej przedsiębiorstwa niektórych transakcji sprzedaży oznaczonych przez stronę jako „sprzedaż zgłoszona na wywóz” ze względu na ich dużą wielkość. Biorąc pod uwagę elementy znajdujące się w aktach sprawy potwierdzające wniosek, Komisja zgodziła się na włączenie tych wielkości sprzedaży do obliczeń wartości normalnej, pod warunkiem że nie można było ustalić, iż ostatecznie zostały one wywiezione.
- (225) W przypadku braku sprzedaży danego rodzaju produktu na rynku krajowym w reprezentatywnych ilościach, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego. W przypadku braku sprzedaży produktu podobnego danego rodzaju w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym lub niewystarczającej wielkości takiej sprzedaży wartość normalną konstruowano (z uwagi na brak możliwości ujawnienia istotnych informacji na temat ceny sprzedaży krajowej innych objętych próbą producentów danego rodzaju produktu bez naruszania poufności tych producentów) albo opierano się na cenie stosowanej przez innego eksportera w zwykłym obrocie handlowym, po czym odpowiedniej zainteresowanej stronie przekazywano stosowne niepoufne streszczenie tego rodzaju informacji.

- (226) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wywarzonego przez każdego współpracującego producenta eksportującego objętego próbą w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez współpracującego producenta eksportującego objętego próbą z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
  - średniej ważonej zysku osiąganego przez współpracującego producenta eksportującego objętego próbą z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (227) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu w ogóle nie-sprzedawanych na rynku krajowym dodano średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.
- (228) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Hitit stwierdziła, że w obliczeniach w przypadku niektórych PCN odnotowano niezwykle wysokie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk w porównaniu ze wskaźnikami przedsiębiorstwa. Po uwzględnieniu dodatkowych wyjaśnień przedstawionych przez stronę, w tym błędów w jej sprawozdaniach, na zasadzie wyjątku i w świetle szczególnych okoliczności sprawy, w przypadku dwóch PCN Komisja skonstruowała wartość normalną na podstawie danych przedsiębiorstwa. Po dodatkowym częściowym ujawnieniu grupa Hitit zwróciła się o pominięcie kosztów produkcji niektórych płytek, które uznała za niereprezentatywne. Komisja odrzuciła ten wniosek, ponieważ opierał się on na nowym, niezweryfikowanym zbiorze danych, którego nie można było porównać ze zweryfikowanymi danymi. Ze względów związanych z poufnością Komisja szczegółowo przedstawiła swoje uzasadnienie wyłącznie zainteresowanej grupie w trybie indywidualnego ujawnienia.
- (229) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Vitra zakwestionowała włączenie niektórych transakcji sprzedaży do obliczeń wartości normalnej, ponieważ dotyczyły one produktów, które były produkowane poza Turcją. Po dokonaniu należytej oceny dowodów potwierdzających Komisja przyjęła ten argument i odpowiednio skorygowała obliczenia.

### 3.2.3. Cena eksportowa

- (230) Objęci próbą producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii albo bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów, albo przez powiązanych importerów.
- (231) W odniesieniu do wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem przy jego wywozie do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (232) Jeżeli chodzi o wywóz produktu objętego postępowaniem do Unii za pośrednictwem powiązanego importera, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, po której przywieziony produkt został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, oraz osiągnięte zyski, biorąc pod uwagę poziom zysku ustalony w toku przedmiotowego dochodzenia dla importerów niepowiązanych (zob. motywy 429 i 430).
- (233) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Bien & Qua stwierdziła, że odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku nie było uzasadnione na podstawie art. 2 ust. 9, ponieważ poszczególne podmioty w grupie tworzyły jedną jednostkę gospodarczą. Strona poinformowała, że przedsiębiorstwa powiązane prowadziły działalność w ramach sieci eksportowej producentów, że wszystkie podmioty były kontrolowane pod względem gospodarczym i zarządzane przez te same osoby oraz że wizyty weryfikacyjne odbywały się właściwie tylko w zakładach producentów. Twierdziła ona, że fakt, iż powiązane przedsiębiorstwa mają niepowiązanych dostawców lub prowadzą działalność w zakresie różnych produktów, nie ma żadnego wpływu na status jednej jednostki gospodarczej grupy. Grupa Bien & Qua twierdziła również, że odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku nie było uzasadnione na podstawie art. 2 ust. 9 w przypadku powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą poza Unią, które nie pełni funkcji przywozowych.

- (234) Należy zauważyć, że nawet jeżeli grupa stanowiłaby jedną jednostkę gospodarczą (co nie jest prawdą, jak stwierdzono w kolejnej sekcji), w art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego określono wymóg, aby Komisja ustaliła cenę eksportową na podstawie ceny, po której produkt przywożony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii. Biorąc pod uwagę sposób, w jaki grupa zorganizowała sprzedaż do Unii, niesprawiedliwe byłoby traktowanie w ten sam sposób sprzedaży, którą producenci eksportujący kierowali do Unii za pośrednictwem powiązanych importerów, oraz sprzedaży bezpośredniej do Unii. Komisja stwierdziła zatem, że w przypadku gdy produkt objęty postępowaniem był wywożony do Unii za pośrednictwem powiązanego importera, uzasadnione jest dokonanie dostosowań z tytułu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków importera, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W odniesieniu do dostosowań dotyczących powiązanego przedsiębiorstwa handlowego spoza Unii Komisja wyjaśniła, że wbrew temu, co Komisja stwierdziła w ramach konkretnego ujawnienia na rzecz grupy, podstawą prawną dostosowania był art. 2 ust. 10 lit. i), co jest zgodne z praktyką Komisji stosowaną w innych dochodzeniach i uzasadnione nawet w przypadku, gdy przedsiębiorstwo handlowe nie pełniłoby funkcji przywozowych.
- (235) Dwie z grup objętych próbą sprzedawały nieznaczne ilości płytek gorszej jakości (zob. motyw 217) do Unii. Sprzedaż ta nie została wzięta pod uwagę przy ustalaniu ceny eksportowej. Takie podejście utrzymano po ostatecznym ujawnieniu, jak wskazano w motywie 217 *in fine*.

#### 3.2.4. Porównanie

- (236) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (237) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych, odpraw celnych i powiązanych z nimi kosztów, prowizji, rabatów i bonifikat.
- (238) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Hitit zakwestionowała fakt, że Komisja odrzuciła dostosowanie z tytułu kosztów kredytu. Komisja odrzuciła ten argument. Komisja odrzuciła to dostosowanie, ponieważ strona nie udowodniła, zgodnie z wymogami określonymi w art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, że koszt udzielonego kredytu był rzeczywiście czynnikiem branym pod uwagę przy ustalaniu wysokości stosowanych cen.
- (239) W okresie objętym dochodzeniem grupa Hitit wielokrotnie dokonywała wywozu płytek ceramicznych do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych z siedzibą w Turcji. W związku z tym Komisja ustaliła, że funkcje tych powiązanych przedsiębiorstw handlowych są podobne do funkcji przedstawiciela, ponieważ za swoje usługi uzyskiwały marżę.
- (240) Powiązane przedsiębiorstwa handlowe grupy Bien & Qua w Turcji zaangażowane w sprzedaż do Unii uzyskiwały marżę za świadczone przez siebie usługi i pełniły funkcje zbliżone do funkcji przedstawiciela wynagradzanego na zasadzie prowizji.
- (241) Ze względów związanych z poufnością Komisja ujawniła dalsze szczegółowe informacje związane z tymi ustaleniami wyłącznie zainteresowanej grupie w trybie indywidualnego ujawnienia.
- (242) W związku z powyższym w odniesieniu do wszystkich (grup) objętych próbą producentów eksportujących cenę eksportową produktów sprzedawanych do Unii przy udziale powiązanych stron w Turcji dostosowano zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Komisja odliczyła od wspomnianej ceny eksportowej koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne poniesione przez powiązane strony oraz zysk opisany w motywie 232 *in fine*.
- (243) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Bien & Qua stwierdziła, że odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku nie było uzasadnione na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, ponieważ poszczególne podmioty w grupie tworzyły jedną jednostkę gospodarczą.
- (244) Zdaniem Komisji kilka czynników zaprzecza twierdzeniu o istnieniu jednej jednostki gospodarczej w przypadku tej grupy. Fakt, że podmioty grupy Bien & Qua były kontrolowane pod względem gospodarczym i zarządzane przez te same osoby oraz że wizyty weryfikacyjne odbywały się głównie w zakładach producentów, niekoniecznie czyni z grupy jedną jednostkę gospodarczą. Komisja zwróciła uwagę, że producenci i powiązane przedsiębiorstwa handlowe mają siedziby w różnych miejscach (w miejscach innych niż siedziby powiązanych producentów) oraz że powiązane przedsiębiorstwa handlowe często mają niepowiązanych dostawców lub prowadzą działalność w zakresie produktów innych niż produkt objęty dochodzeniem. Ponadto w poszczególnych podmiotach, w tym w podmiotach produkcyjnych, istniały działy sprzedaży pełniące różne funkcje. Nie można zatem stwierdzić, że te powiązane

przedsiębiorstwa handlowe działają jako wewnętrzny dział sprzedaży powiązanych producentów. Powyższe czynniki, a także brak wystarczająco uzasadnionych informacji pozwalających na jasne zrozumienie układów między powiązаныmi podmiotami w grupie Bien & Qua (zob. sekcja 3.2.1.), uniemożliwiły Komisji zaakceptowanie ogólnego twierdzenia grupy Bien & Qua dotyczącego istnienia jednej jednostki gospodarczej.

- (245) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Bien & Qua twierdziła, że odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku nie było uzasadnione na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego ze względu na podejście przyjęte przez Komisję w niedawnym dochodzeniu <sup>(18)</sup>, zgodnie z którym dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) byłoby niezgodne z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (246) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Po pierwsze Komisja zauważyła, że art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, w którym określono wartość normalną, oraz art. 2 ust. 8 i 9 rozporządzenia podstawowego, w którym określono cenę eksportową, rzeczywiście mają inne brzmienie. Fakt, że ceny eksportowe ustala się w inny sposób niż ceny krajowe, sam w sobie nie powoduje niesprawiedliwego porównania. Ponadto strona porównała niemożliwe do porównania sytuacje faktyczne. Dochodzenie, na które powołuje się grupa Bien & Qua, dotyczy centrum usług stalowych, które zostało włączone do łańcucha produkcyjnego producenta. To centrum usług stalowych, w kontekście jego działalności, nie mogło zostać uznane za pełniące funkcje podobne do funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. W przedmiotowym dochodzeniu sytuacja była bez wątpienia inna, a powiązane przedsiębiorstwa handlowe nie były włączone do łańcucha produkcyjnego grupy Bien & Qua.
- (247) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Bien & Qua twierdziła, że gdyby Komisja odrzuciła twierdzenie o istnieniu jednej jednostki gospodarczej, wszelkie odliczenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego byłyby bezpodstawne, ponieważ powodowałyby nieuzasadnione różnice i niesprawiedliwe porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej. Strona dodała, że jej kanały sprzedaży były takie same na rynku krajowym i eksportowym. To ostatnie stwierdzenie było sprzeczne z innymi uwagami przedstawionymi przez stronę na wczesnych etapach postępowania <sup>(19)</sup> i zostało uznane za nieprawidłowe, ponieważ na rynku krajowym główną strategią podmiotów grupy Bien & Qua było, na podstawie wspólnego cennika, utrzymanie szerokiej bazy lokalnych sprzedawców. Ci sprzedawcy mieli automatyczny dostęp do systemu ERP producentów w celu składania zamówień. Z kolei na rynku eksportowym przepływ zamówień i transakcji sprzedaży był różny, a producenci oczekiwali, że przedsiębiorstwa prowadzące handel zagraniczny w ramach grupy będą tworzyć wartość dodaną, korzystając ze wspólnego cennika. Komisja uznała zatem, że odliczenia z tytułu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego są uzasadnione w odniesieniu do eksportowej części działalności grupy.
- (248) Co więcej, Komisja podkreśliła również, mimo że wielokrotnie o to wnioskowała, że na żadnym etapie dochodzenia grupa Bien & Qua nie przedstawiła jasnych ustaleń umownych, jakie producenci mieli z powiązаныmi podmiotami zajmujący się sprzedażą ich produktów na rynku krajowym i na rynkach eksportowych (zob. również motyw 209). Ten brak informacji uniemożliwił Komisji pełną ocenę twierdzenia, z którego wynikało, że sytuacja w odniesieniu do sprzedaży krajowej i eksportowej była dokładnie taka sama w przypadku przedsiębiorstw handlowych uczestniczących w obu kierunkach sprzedaży. W każdym razie grupa Bien & Qua ani nie przedstawiła nigdy żadnych informacji dotyczących poziomu i ilościowego określenia dostosowania do wartości normalnej, ani tym bardziej żadnych dowodów uzasadniających konkretny poziom dostosowania.
- (249) Na tej podstawie odrzucono twierdzenie, że wszelkie odliczenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego spowodowały niesprawiedliwe porównanie wartości normalnej z ceną eksportową.
- (250) Objęci próbą producenci eksportujący zakwestionowali odliczenie zysku, o którym mowa w motywie 232, *in fine* z uwagi na fakt, że zakres działalności stron związanych z objętymi próbą producentami eksportującymi i importarami w Unii był różny. Komisja uznała to twierdzenie za nieuzasadnione, ponieważ poziom zysku był racjonalny i zgodny z zyskiem docelowym zadeklarowanym przez jedną z objętych próbą grup w odniesieniu do tureckiego powiązanego przedsiębiorstwa handlowego.

<sup>(18)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2022/1395 z dnia 11 sierpnia 2022 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Rosji i Turcji (Dz.U. L 211 z 12.8.2022, s. 127), motyw 126.

<sup>(19)</sup> Zob. konkretnie sekcje D i E otwartych wersji odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, przedłożonych przez dwóch producentów, dostępnych w t22.001010.



- (251) Stwierdzono wystąpienie pewnych problemów związanych z przeliczaniem waluty. Art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego stanowi, że za datę sprzedaży zwykle uważa się datę wystawienia faktury, ale może być to także data umowy, zamówienia lub potwierdzenia zamówienia, jeżeli dokumenty te lepiej odzwierciedlają faktyczne warunki sprzedaży. Dlatego też, biorąc pod uwagę fakt, że w okresie objętym dochodzeniem kurs wymiany liry tureckiej ulegał silnym wahaniom (i w ogólnym rozrachunku istotnie się obniżył) względem euro <sup>(20)</sup>, Komisja uznała, że faktyczne warunki sprzedaży zostały ustalone w dniu dokonania zamówienia, a nie w dniu wystawienia faktury. Choć okres między dokonaniem zamówienia przez klienta a datą wystawienia faktury był zróżnicowany, wynosił średnio około dwa miesiące.
- (252) Po ostatecznym ujawnieniu kilka stron skarżyło się, że powyższa metodyka sztucznie zaniża ceny eksportowe (zwiększając tym samym sztucznie marginesy dumpingu) i zwróciło się do Komisji o uznanie, że istotne warunki sprzedaży zostały ustalone przed datą wystawienia faktury. Zważywszy na niezaprzeczalne wahania kursu tureckiej liry w stosunku do euro w okresie objętym dochodzeniem, Komisja uznała za nieuzasadnione uznanie, że klient z Unii zapłacił cenę w euro wyższą niż cena zamrożona w momencie składania przez niego zamówienia. Argument ten został uznany za nieuzasadniony i odrzucony. Po ostatecznym ujawnieniu grupa Hitit stwierdziła, że jeśli Komisja pozostanie przy swoim stanowisku, powinna uwzględnić inflację krajową przy ustalaniu cen krajowych. Wobec braku konkretnych propozycji co do sposobu dalszego postępowania, Komisja odrzuciła to twierdzenie.

### 3.2.5. Margines dumpingu

- (253) W przypadku objętych próbą współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (254) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Vitra zgłosiła błędy w obliczeniach w powyższych sekcjach. Komisja poprawiła te błędy. W wyniku tej korekty dla grupy Vitra obliczono ostateczny margines dumpingu poniżej wartości *de minimis*.
- (255) Na tej podstawie wyliczono następujące ostateczne średnie ważone marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
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) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniego ważonego marginesu dumpingu zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten określono zatem w oparciu o średnią ważoną marginesów ustalonych dla objętych próbą producentów eksportujących i stwierdzono, że wynosi on 9,2 %.
- (257) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Turcji Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych statystycznych dotyczących przywozu dostarczonych przez Eurostat (COMEXT).

<sup>(20)</sup> Od poziomu 1 euro = 7,884 liry tureckiej w lipcu 2020 r. do poziomu 1 euro = 10,382 liry tureckiej w czerwcu 2021 r. (tj. ogólny spadek o 32 %). Źródła: Europejski Bank Centralny, DG ds. Budżetu, Pacific Exchange Rate Service.

- (258) Poziom współpracy w tym przypadku jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił około 90 % łącznego przywozu w m<sup>2</sup> w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja uznała za stosowne ustalenie marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie objętego próbą przedsiębiorstwa z najwyższym marginesem dumpingu.
- (259) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
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 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,2 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	20,9 %

- (260) Kilka stron zakwestionowało wysoki margines dumpingu ustalony dla nieobjętych próbą producentów eksportujących i wezwało do obniżenia jego poziomu poprzez, na przykład, pominięcie objętego próbą przedsiębiorstwa, które miało najwyższy margines dumpingu i które uznano za niereprezentatywne. Po dodatkowym częściowym ujawnieniu kilka stron dodało, że ustanowienie cła wobec przedsiębiorstw współpracujących na podstawie ustaleń dotyczących dwóch pozostałych producentów eksportujących, którzy łącznie odpowiadali za mniej niż 25 % całkowitego przywozu z Turcji, było niesprawiedliwe, nieobiektywne lub sprzeczne z ogólną zasadą proporcjonalności. Niektóre strony stwierdziły, że fakt, iż rozporządzenie podstawowe stanowi, że margines dumpingu dla stron współpracujących „nie może przekraczać” średniego ważonego dumpingu ustalonego w odniesieniu do stron objętych próbą, zapewnia Komisji swobodę ustalenia ich cła na poziomie niższym niż średni ważony dumping ustalony w odniesieniu do stron objętych próbą. W tym względzie jedna ze stron zaproponowała cło w wysokości 4,58 % wobec przedsiębiorstw współpracujących, tj. alternatywne obliczenie oparte na wadze dwóch pozostałych objętych próbą eksporterów. Komisja przypomniała, że ustaliła stawkę celną wobec nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących zgodnie ze swoją standardową praktyką i przepisami art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego oraz że nic nie wskazuje na to, aby obliczona w ten sposób stawka była niereprezentatywna. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (261) Rząd Turcji zakwestionował ustalone wysokie marginesy dumpingu na tle innych dochodzeń antydumpingowych przeciwko Turcji. Komisja przypomniała, że ustaliła stawki celne na podstawie obiektywnych przesłanek, zgodnie z przepisami rozporządzenia podstawowego. W związku z tym argument ten został odrzucony.

#### 4. SZKODA

##### 4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (262) Jak wspomniano w motywie 59, przemysł płytek ceramicznych w Unii jest w znacznym stopniu rozdrobniony. Produkt podobny był wytwarzany w okresie objętym dochodzeniem przez ponad 300 producentów w Unii. Producenci ci reprezentują przemysł Unii w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (263) Jak wyjaśniono bardziej szczegółowo w motywach 59 i 60, przemysł Unii był podzielony na trzy kategorie producentów, w zależności od ich rocznej wielkości produkcji: małych, średnich i dużych. Duży producenci odpowiadali za około połowę całkowitej produkcji unijnej (zob. motyw 306).
- (264) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 1,2 mld m<sup>2</sup>. Komisja oparła dane liczbowe dotyczące produkcji na zweryfikowanych informacjach przekazanych przez CET. CET zebrało dane na temat wielkości produkcji od swoich poszczególnych członków i stowarzyszeń krajowych. W przypadku braku dostępu do takich informacji CET uzupełniło dane statystyczne dotyczące produkcji danymi zaczerpniętymi z wykazu Prodcom<sup>(21)</sup>, które w razie potrzeby ekstrapolowano na pierwszą połowę 2021 r. z wykorzystaniem indeksu produkcyjnego publikowanego przez Eurostat<sup>(22)</sup>.

<sup>(21)</sup> Wykaz dostępny pod adresem: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database> (ostatnie wyświetlenie w dniu 19 września 2022 r.).

<sup>(22)</sup> Informacje na temat indeksu dostępne pod adresem: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts\\_inpr\\_q/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en) (ostatnie wyświetlenie w dniu 19 września 2022 r.).

- (265) Jak wskazano w motywie 67, sześciu objętych próbą producentów unijnych reprezentowało 6 % całkowitej produkcji unijnej produktu podobnego.
- (266) Netto i Cortina przekazywały liczne uwagi w toku dochodzenia, przedstawiając argumenty mające świadczyć o tym, że w związku z wywozem towarów z Indii do Unii nie doszło do wystąpienia szkody, dumpingu ani naruszenia interesu Unii. Odniesiono się do nich poniżej. Ponadto wspomniane dwa przedsiębiorstwa twierdziły, że są producentami unijnymi, określając się mianem „producentów z Białegostoku”. W toku dochodzenia okazało się jednak, że żadne z tych przedsiębiorstw nie prowadziło działalności produkcyjnej w Unii; producenci ci prowadzili przywóz płytek ceramicznych od swoich partnerów handlowych w Indiach. Nie można było uznać ich zatem za część „przemysłu Unii” w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

#### 4.2. Konsumpcja w Unii

- (267) Komisja ustaliła wartość konsumpcji w Unii, dodając sprzedaż przemysłu Unii określoną na podstawie zweryfikowanych informacji przekazanych przez CET do wielkości przywozu. Informacje na temat wielkości przywozu uzyskano od Eurostatu (baza danych COMEXT).
- (268) Konsumpcja w Unii kształtowała się następująco:

Tabela 1

#### Konsumpcja w Unii (m<sup>2</sup>)

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita konsumpcja w Unii	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Indeks (2018=100)	100	103	104	106

Źródło: CET, Eurostat, objęci próbą producenci unijni

- (269) W okresie badanym konsumpcja w Unii nieustannie rosła. W okresie objętym dochodzeniem była ona o 6 % wyższa niż w 2018 r. Zwiększoną konsumpcję w Unii zaspokajano głównie poprzez przywóz.

#### 4.3. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

##### 4.3.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (270) Komisja zbadała, czy przywóz płytek ceramicznych pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (271) Wyłączając grupę Lavish i grupę Vitra, marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z Indii i Turcji były powyżej progu *de minimis* określonego w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (272) Wielkość przywozu grupy Lavish po cenach niedumpingowych stanowiła [6–9 %] łącznego przywozu z Indii w okresie objętym dochodzeniem i około [40–45 %] przywozu objętego próbą. Aby stwierdzić, czy ustalenia dotyczące tego przedsiębiorstwa można byłoby rozszerzyć na całość przywozu nieobjętego próbą, Komisja porównała ceny stosowane przez grupę Lavish z cenami stosowanymi przez pozostałych dwóch objętych próbą producentów eksportujących i współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą oraz z informacjami na temat średniej ceny całości przywozu z Indii (z wyłączeniem przywozu produktów grupy Lavish) uzyskanymi od Eurostatu. Na podstawie informacji przedstawionych w formularzach kontroli wyrywkowej stwierdzono, że średnia cena eksportowa grupy Lavish była o [19–22 %] wyższa niż średnia cena eksportowa ponad 140 eksporterów indyjskich, którzy przekazali odpowiedzi w ramach kontroli wyrywkowej. Łączna wielkość wywozu tych przedsiębiorstw odpowiadała 84 % całości przywozu z Indii do Unii (zob. motyw 207). Cena eksportowa CIF grupy była o [7–9 %] wyższa niż średnia cena CIF całości przywozu z Indii oraz o [14–16 %] wyższa niż cena stosowana przez pozostałych dwóch objętych próbą producentów eksportujących. Dlatego też Komisja uznała, że nie może rozszerzyć ustaleń dotyczących braku dumpingu poczynionych w odniesieniu do grupy Lavish na nieobjętych próbą producentów eksportujących.
- (273) Wielkość przywozu grupy Vitra po cenach niedumpingowych stanowiła ponad 25 % łącznego przywozu z Turcji w okresie objętym dochodzeniem i ponad połowę przywozu objętego próbą. Aby stwierdzić, czy ustalenia dotyczące tego przedsiębiorstwa można byłoby rozszerzyć na całość przywozu nieobjętego próbą, Komisja porównała ceny stosowane przez grupę Vitra ze średnią ważoną ceną stosowaną przez nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących, zgodnie z formularzem kontroli wyrywkowej. Na tej podstawie stwierdzono, że śred-

nia cena eksportowa grupy Vitra była o [18–20 %] wyższa niż średnia cena eksportowa 70 % wolumenu sprzedawanego przez nieobjętych próbą eksporterów tureckich, którzy przedłożyli odpowiedzi w ramach kontroli wrywkowej, przy czym Komisja nie dokonała w tym zakresie żadnych ustaleń dotyczących wartości normalnej. Łączna wielkość wywozu przedsiębiorstw, które przedłożyły odpowiedzi w ramach kontroli wrywkowej, odpowiadała około 90 % całości przywozu z Turcji do Unii (zob. motyw 258). Dlatego też Komisja uznała, że nie może rozszerzyć ustaleń dotyczących braku dumpingu poczynionych w odniesieniu do grupy Vitra na nieobjętych próbą producentów eksportujących. Po dodatkowym częściowym ujawnieniu rząd Turcji i niektórzy współpracujący eksporterzy zakwestionowali ten wniosek. Niektórzy współpracujący tureccy eksporterzy zwrócili się do Komisji o rozszerzenie ustaleń o braku dumpingu w odniesieniu do grupy Vitra na nich (ze względu na fakt, że ich odpowiedzi w ramach kontroli wrywkowej wykazały ceny eksportowe na tym samym poziomie co ceny grupy Vitra lub wyższe) lub na nieobjętych próbą producentów eksportujących. Komisja odrzuciła ich wnioski z powodów wyjaśnionych w sekcji 3.2.5.

- (274) Wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, z wyjątkiem wielkości przywozu po cenach niedumpingowych od grupy Lavish i grupy Vitra, nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Udział przywozu w rynku w okresie objętym dochodzeniem wyniósł [3,5–3,6 %] w przypadku Indii i [4,6–4,7 %] w przypadku Turcji <sup>(23)</sup>.
- (275) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z Indii i Turcji, towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a produktem podobnym były zbliżone. W szczególności przywożone produkty konkurowały ze sobą oraz z płytkami ceramicznymi wytwarzanymi w Unii, ponieważ były sprzedawane za pośrednictwem tych samych kanałów sprzedaży i podobnym kategoriom klientów.
- (276) Dlatego też wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, a przywóz z Indii i Turcji został dla celów ustalenia szkody zbadany w sposób łączny.
- (277) Po ostatecznym ujawnieniu szesnastu indyjskich producentów eksportujących stwierdziło, że łączna ocena przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, stawia Indie w niekorzystnej sytuacji. Zwrócili oni uwagę, że ceny przywozu z Indii wzrosły w okresie badanym, podczas gdy ceny przywozu z Turcji spadły. Przedsiębiorstwa te stwierdziły ponadto, że zwiększony przywóz z Indii stanowił jedynie uzupełnienie niewystarczającej wielkości produkcji producentów unijnych. W związku z tym przedsiębiorstwa te stwierdziły, że w wyniku zbadania przywozu z Indii łącznie z przywozem z Turcji skutki przywozu z Indii zostały przeszacowane. Po dodatkowym częściowym ujawnieniu rząd Indii również sprzeciwił się łącznej ocenie i przypomniał kryteria, których spełnienie pozwoliło na łączne zbadanie.
- (278) Komisja przypomniała, że wielkość przywozu z Indii wzrosła ponad dwukrotnie w okresie badanym. Biorąc pod uwagę wykorzystanie mocy produkcyjnych, które pozwoliłyby przemysłowi Unii na zwiększenie wielkości produkcji w celu zaspokojenia popytu na rynku unijnym, Komisja uznała, że argument o niewystarczającej wielkości produkcji producentów unijnych nie jest uzasadniony. Co więcej, chociaż cena przywozu z Indii wzrosła, pozostała poniżej poziomu ceny przywozu z Turcji. Ponadto Komisja zauważyła, że wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione w tym postępowaniu. W odniesieniu do oświadczenia rządu Indii Komisja przypomniała, że kryteria przeprowadzenia łącznego badania przywozu zostały spełnione, co zostało szczegółowo omówione w motywach 271–276. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

#### 4.3.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (279) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie danych przechowywanych w bazie danych COMEXT. Udział przywozu w rynku został ustalony poprzez porównanie tego przywozu z poziomem konsumpcji w Unii obliczonym zgodnie z wyjaśnieniami przedstawionymi w motywie 267.
- (280) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

<sup>(23)</sup> Ponieważ jeden z objętych próbą producentów eksportujących w Indiach i jeden z objętych próbą producentów eksportujących w Turcji nie dopuszczali się dumpingu, ich przywóz został odliczony od łącznego przywozu i poddany analizie jako przywóz po cenach niedumpingowych. Komisja wykorzystwała odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu przekazane przez grupę Lavish i grupę Vitra, aby wyliczyć wielkości i wartości ich wywozu z całkowitego wywozu. W przypadku grupy Vitra Komisja wyliczyła produkty będące przedmiotem obrotu, które nie zostały wyprodukowane przez grupę, na podstawie zweryfikowanych informacji dotyczących okresu objętego dochodzeniem. Niektóre dane liczbowe w niniejszym rozporządzeniu przedstawiono w postaci przedziałów, ponieważ przedstawienie ich w innej formie mogłoby skutkować ujawnieniem danych poufnych tych objętych próbą producentów eksportujących, zważywszy na fakt, że dane statystyczne dotyczące przywozu na poziomie CN są publicznie dostępne.

Tabela 2

**Wielkość przywozu (m<sup>2</sup>) i udział w rynku**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Indie – wielkość przywozu	[13 000 000 – 14 000 000]	[17 000 000 – 18 000 000]	[22 000 000 – 23 000 000]	[29 000 000 – 30 000 000]
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	134	167	220
Indie – udział w rynku	[1,7–1,8 %]	[2,2 – 2,3 %]	[2,7 – 2,8 %]	[3,5 – 3,6 %]
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	130	161	207
Turcja – wielkość przywozu	[26 000 000 – 27 000 000]	[31 000 000 – 32 000 000]	[35 000 000 – 36 000 000]	[38 000 000 – 39 000 000]
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	118	135	147
Turcja – udział w rynku	[3,3–3,4 %]	[3,8–3,9 %]	[4,4–4,5 %]	[4,6–4,7 %]
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	115	130	138
Łącznie państwa, których dotyczy postępowanie – wielkość przywozu	[39 000 000– 41 000 000]	[48 000 000 – 50 000 000]	[57 000 000 – 59 000 000]	[67 000 000 – 69 000 000]
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	124	146	172
Łącznie państwa, których dotyczy postępowanie – udział w rynku	[5–5,2 %]	[6–6,2 %]	[7,1 – 7,3 %]	[8,1 – 8,3 %]
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	120	141	161

*Źródło:* Eurostat, objęci próbą producenci eksportujący

- (281) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, a także ich udział w rynku zwiększały się ustawicznie w okresie badanym. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł o 72 %, co przełożyło się na zwiększenie ich udziału w rynku o 61 %. Udział przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w rynku Unii wyniósł w okresie objętym dochodzeniem [8,1–8,3 %], co stanowiło wzrost z poziomu [5 – 5,2 %] w 2018 r.
- (282) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Turcji argumentował, że wzrost przywozu z Turcji miał charakter tymczasowy, a dodatkowy przywóz jedynie zastąpił produkty unijne, ponieważ produkcja unijna została tymczasowo przerwana z powodu środków sanitarnych związanych z COVID-19 wprowadzonych przez państwa członkowskie. Na poparcie tego twierdzenia rząd Turcji porównał wielkość wywozu do Unii w pierwszych dziesięciu miesiącach 2021 r. z tym samym okresem w roku 2022. Wywóz płytek ceramicznych z Turcji do Unii spadł o około 3,5 mln m<sup>2</sup>. Rząd Turcji i przedsiębiorstwo Sogutsen Seramik powtórzyły to twierdzenie w swoich uwagach do dodatkowego częściowego ujawnienia.
- (283) W tej kwestii Komisja zauważyła, że przywóz z Turcji wzrastał nieprzerwanie przez cały okres badany, a jedynie w 2020 r. nastąpiła tymczasowa przerwa w produkcji przez producentów unijnych. Ponadto jeżeli chodzi o stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego, jego poziomu w przypadku przemysłu Unii na koniec 2019 r. były bardziej niż wystarczające, aby zastąpić zmniejszenie wielkości produkcji. Co więcej rosnący wywóz płytek ceramicznych z Turcji nie stanowił odpowiedzi na rosnący popyt w Unii, którego nie mogli zaspokoić producenci unijni.

Turecki przemysł płytek ceramicznych znalazł się raczej pod presją malejącej konsumpcji krajowej w okresie badanym, co skłoniło go do wywozu po cenach, które określił jako konkurencyjne <sup>(24)</sup>. Spadku wywozu do Unii w 2022 r. nie można uznać za dowód twierdzeń rządu Turcji, ponieważ wywóz do Unii mógł obniżyć się na skutek trwającego dochodzenia. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

- (284) Rząd Turcji twierdził również, że procentowa zmiana udziału w rynku między rokiem 2018 a OD tylko wydaje się wysoka (+42 %), ponieważ udział w rynku przywozu z Turcji był niski w roku bazowym.
- (285) Po pierwsze, Komisja zauważyła, że kształtowanie się udziału w rynku przywozu z Turcji po cenach dumpingowych uległo zmianie, ponieważ po ostatecznym ujawnieniu stwierdzono, że grupa Vitra nie stosowała dumpingu. Po wyłączeniu tych wielkości procentowa zmiana udziału Turcji w rynku wyniosła 38 %, co stanowiło znaczny wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych. Ten wzrost udziału w rynku jest faktem stwierdzonym podczas dochodzenia, odzwierciedlającym rzeczywistą zmianę, która miała miejsce. Komisja nie zgadza się jednak z tym, że w roku bazowym udział Turcji w rynku był niski. W całym okresie badanym Turcja była pierwszym państwem trzecim dostarczającym towary do Unii, co stanowiło jedną trzecią całego przywozu. Wzrost w ujęciu realnym, wynoszący około 12 000 000 metrów kwadratowych, które uznano za przywóz towarów po cenach dumpingowych, był znaczący i miał wpływ na wyniki przemysłu Unii. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (286) Po dodatkowym częściowym ujawnieniu informacji rząd Turcji zauważył, że przywóz z Turcji i jego udział w rynku wzrastał w wolniejszym tempie w okresie badanym po stwierdzeniu braku dumpingu ze strony grupy Vitra. Rząd Turcji argumentował, że nie można uznać, że zmniejszony udział w rynku na poziomie [4,6–4,7] % jest szkodliwy dla przemysłu Unii. Podobnie rząd Indii argumentował, że wielkość przywozu po wyłączeniu grupy Vitra była zbyt niska, by spowodować szkodę.
- (287) Komisja przypomniła, że wielkość przywozu i jego udział w rynku należy zbadać łącznie w odniesieniu do obu państw, których dotyczy postępowanie. Komisja uznała, że udział w rynku wynoszący [8,1–8,3] %, który odzwierciedla przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, jest wystarczający, aby spowodować szkodę w przedmiotowym przypadku, w szczególności biorąc pod uwagę strukturę przemysłu Unii i jego rozdrobnienie.

#### 4.3.3. Ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie: podcięcie cenowe/tłumienie cen

- (288) Komisja ustaliła ceny przywozu na podstawie bazy danych Comext Eurostatu. Na potrzeby dokonywanych obliczeń wartości zweryfikowane (na poziomie CIF) i wielkość przywozu towarów produkowanych przez grupę Lavish i grupę Vitra zostały odliczone od wielkości przywozu odpowiednio z Indii i Turcji.
- (289) Średnia ważona cena przywozu do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 3

#### Ceny importowe (EUR/m<sup>2</sup>)

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Indie	4,35	4,79	5,12	5,49
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	110	118	126
Turcja	6,63	6,08	5,97	5,94
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	92	90	90

<sup>(24)</sup> Zob. Turcja: dalszy wzrost wywozu płytek ceramicznych w 2020 r. Artykuł dostępny pod adresem: <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkey-ceramic-tile-exports-continue-grow-2020> (ostatnie wyświetlenie w dniu 19 listopada 2022 r.). Zob. także: Turecki przemysł płytek ceramicznych stawia na wywóz. Artykuł dostępny pod adresem: <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkish-ceramic-tile-industry-pushes-exports> (ostatnie wyświetlenie w dniu 19 listopada 2022 r.).

Łącznie państwa, których dotyczy postępowanie	5,86	5,61	5,64	5,75
Indeks (2018=100)	100	96	96	98

Źródło: Eurostat, objęci próbą producenci eksportujący

- (290) W okresie badanym średnie ceny importowe z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, utrzymywały się na stałym poziomie. Średnie ceny importowe produktów z Turcji zmniejszyły się o 10 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem, podczas gdy średnie ceny importowe produktów z Indii zwiększały się ustawicznie i wzrosły o 26 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem. Ceny importowe produktów z obydwu tych państw były znacznie niższe od cen i kosztów produkcji objętych próbą producentów unijnych w okresie badanym (zob. tabela 7).
- (291) Komisja określiła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- 1) średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu stosowanych przez objętych próbą producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen *ex-works* oraz
  - 2) odpowiednich średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu od objętych próbą producentów eksportujących z Indii i Turcji na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku Unii, ustalonych na podstawie kosztu, ubezpieczenia i frachtu („CIF”) z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi cło i koszty ponoszone po przywozie.
- (292) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio dostosowanych oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek teoretycznych obrotów objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.
- (293) Na podstawie powyższego porównania ustalono, że średni ważony margines podcięcia cenowego na rynku Unii wynosił od 42,5 % do 54,7 % w przypadku Indii i od 33,8 % do 57,7 % w przypadku Turcji, w zależności od danego producenta eksportującego. Producenci płytek ceramicznych konkurują ze sobą w przeważającej mierze za pośrednictwem cen, a zatem poziomy marginesów podcięcia są w tym przypadku niezwykle istotne. Komisja stwierdziła ponadto, że tylko nieznaczna część sprzedaży prowadzonej przez przemysł Unii odbywała się za pośrednictwem powiązanych stron i że – biorąc pod uwagę koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk tych powiązanych stron – ustalenie dotyczące podcięcia cenowego w odniesieniu do łącznego przywozu nie zostałoby podważone, nawet jeżeli obliczenia musiałyby zostać skorygowane pod kątem tego rodzaju czynników. Ponadto po wykluczeniu z obliczeń sprzedaży prowadzonej przez przemysł Unii za pośrednictwem powiązanych stron, która odpowiadała za mniej niż 25 % łącznej sprzedaży, poziom podcięcia cenowego był w dalszym ciągu znaczny i wynosił od 36 % do 54,7 % w przypadku Indii i od 19,9 % do 61,7 % w przypadku Turcji. Wszyscy indyjscy współpracujący eksporterzy objęci próbą prowadzili sprzedaż bezpośrednią do Unii; sprzedaż bezpośrednia odpowiadała również za niemal połowę przywozu dokonywanego przez współpracujących eksporterów objętych próbą w Turcji. Dlatego też poziom podcięcia cenowego pozostałby znaczny niezależnie od zastosowania jakiegokolwiek alternatywnej metody.
- (294) Ponadto, niezależnie od ustaleń dotyczących znacznego poziomu podcięcia cenowego, Komisja stwierdziła, że z uwagi na tłumienie cen spowodowane wielkością i niskimi cenami przywozu z Indii i Turcji przemysł Unii nie był w stanie podnieść swoich cen do poziomu umożliwiającego producentom osiągnięcie rozsądnego zysku. Średnia cena przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, była niższa od kosztów ponoszonych przez objętych próbą producentów unijnych w okresie badanym (zob. tabela 3 w motywie 289 i tabela 7 w motywie 320). Choć średnia cena sprzedaży stosowana przez producentów unijnych na rynku Unii wzrosła o 19 % między 2018 r. a OD, w dalszym ciągu była ona niższa od kosztów produkcji przez cały okres badany (zob. tabela 7 w motywie 320).
- (295) Tłumienie cen stwierdzone na poziomie makro zostało następnie potwierdzone w ustaleniach dokonanych na poziomie przedsiębiorstwa. Poziomy usuwające szkodę wyznaczono dla poszczególnych rodzajów produktu, biorąc tym samym pod uwagę wszelkie potencjalne różnice między asortymentem przywożonych produktów a sprzedażą krajową prowadzoną przez przemysł Unii. W okresie objętym dochodzeniem przywóz od objętych próbą producentów eksportujących skutkowało zniżaniem cen w ramach sprzedaży krajowej prowadzonej przez objętych próbą producentów unijnych – skala tego zniżania cen wahała się od 92,7 % do 168,7 % w przypadku przywozu z Indii i od 80,8 % do 150,6 % w przypadku przywozu z Turcji (aby zapoznać się z bardziej szczegółowymi informacjami, zob. sekcja 6.1).
- (296) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Turcji wskazał, że nie tylko ceny importowe z Turcji były poniżej kosztów produkcji producentów unijnych, ale również ceny własne producentów unijnych na rynku unijnym były niższe od kosztów produkcji. Ponadto podczas gdy cena przywozu z Turcji spadła w okresie badanym, cena krajowa producentów unijnych wzrosła, co poprawiło rentowność. W tym kontekście rząd Turcji powtórzył swoje zarzuty o manipulowanie

przez Komisję próbą producentów unijnych na korzyść przedsiębiorstw o wyższych kosztach i gorszych wskaźnikach finansowych. Co więcej, rząd Turcji argumentował, że przedsiębiorstwa zaliczane do kategorii drobnych producentów to przedsiębiorstwa wyspecjalizowane obsługujące rynek wysokiej klasy i pracujące na zamówienie.

- (297) Rząd Turcji powtórzył swoje wątpliwości dotyczące reprezentatywności próby producentów unijnych i jej wpływu na porównanie cen po dodatkowym częściowym ujawnieniu.
- (298) Po pierwsze, Komisja zauważyła, że ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie, muszą być analizowane łącznie, a nie indywidualnie. Średnia cena importowa ustalona na tej podstawie pozostawała w okresie badanym raczej stabilna i znacznie poniżej kosztów produkcji przemysłu Unii. Przemysł Unii był zmuszony radzić sobie z wyjątkowo niskimi cenami importowymi z państw, których dotyczy postępowanie, i rosnącymi kosztami produkcji. Pomimo wzrostu cen krajowych, przemysł Unii nie był w stanie wypracować trwałego poziomu zysku, ledwo osiągając próg rentowności w OD.
- (299) Po drugie, Komisja przypomniała, że próba została dobrana na podstawie obiektywnych kryteriów opisanych w motywach 72 i 73. Producenci objęci próbą w kategorii drobnych producentów to przedsiębiorstwa oferujące kolekcje płytek ceramicznych dla szerokiego grona klientów, w tym dla ogółu społeczeństwa.
- (300) W związku z tym Komisja odrzuciła wszystkie zarzuty dotyczące podcięcia cenowego i tłumienia cen.

#### 4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

##### 4.4.1. Uwagi ogólne

- (301) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł Unii obejmowała ocenę wszystkich wskaźników gospodarczych oddziałujących na stan przemysłu Unii w okresie badanym.
- (302) Jak wspomniano w sekcji 1.4.1, w celu określenia potencjalnej szkody poniesionej przez przemysł Unii wskutek przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji przeprowadzono kontrolę wyrwykową.
- (303) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Komisja oceniła wskaźniki makroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach CET na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczących wszystkich producentów unijnych, w razie potrzeby porównanych w drodze kontroli krzyżowej ze statystykami dotyczącymi handlu udostępnianymi przez Eurostat oraz z odpowiedziami na pytania zawarte w kwestionariuszu przekazanymi przez objętych próbą producentów unijnych. Komisja oceniła wskaźniki mikroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez sześciu objętych próbą producentów unijnych. Oba zestawy danych poddano należytej weryfikacji lub zdalnej kontroli krzyżowej i uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu Unii.
- (304) Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość marginesu dumpingu oraz poprawę sytuacji po wcześniejszym dumpingu.
- (305) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszty pracy, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału.
- (306) Biorąc pod uwagę rozdrobnienie przemysłu Unii i praktykę przyjętą w poprzednich dochodzeniach dotyczących tego samego produktu, niektórym wskaźnikom mikroekonomicznym stosowanym w odniesieniu do poszczególnych kategorii producentów przewidzianych w motywie 59 przypisano określone wagi, w zależności od ich udziału w całkowitej produkcji unijnej. Jak wspomniano w motywie 60, struktura przemysłu Unii przesunęła się w kierunku dużych producentów. Z tego względu odpowiednie wskaźniki mikroekonomiczne dla dużych, średnich i drobnych producentów opatrzone wagami o wartości, odpowiednio, 53:19:28. Metodę ważenia wyników zastosowano w odniesieniu do cen sprzedaży, kosztu produkcji, rentowności i zwrotu z inwestycji, tj. w odniesieniu do wskaźników, których wartości nie ustala się poprzez proste zsumowanie wyników poszczególnych objętych próbą producentów unijnych, ale które oblicza się raczej jako odsetek lub uśrednioną wartość jednostkową, a także w odniesieniu do średniej ceny eksportowej stosowanej przez objętych próbą producentów unijnych w odniesieniu do klientów niepowiązanych. Ten sposób ważenia pozwolił zagwarantować, aby wyniki uzyskiwane przez dużych producentów nie były nadmiernie reprezentowane w ustaleniach dotyczących szkody, a także aby należyście uwzględnić sytuację drobnych i średnich producentów.



## 4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

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

- (307) Całkowita produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 4

**Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość produkcji (m <sup>2</sup> )	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Indeks (2018=100)	100	97	89	100
Moce produkcyjne (m <sup>2</sup> )	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Indeks (2018=100)	100	99	99	99
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	84 %	83 %	76 %	85 %
Indeks (2018=100)	100	99	90	101

Źródło: CET

- (308) W okresie badanym wielkość produkcji, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych utrzymywały się zasadniczo na stabilnym poziomie – jedynym wyjątkiem był w tym przypadku rok 2020. Spadek wielkości produkcji przedkładający się w konsekwencji na spadek wykorzystania mocy produkcyjnych w 2020 r. był spowodowany krótkotrwałym wstrzymaniem produkcji po nałożeniu przez państwa członkowskie środków sanitarnych w odpowiedzi na pandemię COVID-19.

## 4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (309) Poziom sprzedaży przemysłu Unii ustalono, odejmując wielkość wywozu od wielkości produkcji przedstawionej przez CET i dostosowując uzyskany wynik pod kątem wahań poziomu zapasów. Dostosowania pod kątem wahań poziomu zapasów dokonano na podstawie skargi obejmującej lata 2018–2020. W odniesieniu do okresu objętego dochodzeniem wspomnianego dostosowania dokonano na podstawie danych dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw zgromadzonych przez CET. Wielkość produkcji ustalono w sposób opisany w motywie 264. Informacje na temat wielkości wywozu uzyskano od Eurostatu i dostosowano je, biorąc pod uwagę dowody przedstawione przez CET <sup>(25)</sup>.

- (310) Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 5

**Wielkość sprzedaży i udział w rynku**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość sprzedaży na rynku unijnym (m <sup>2</sup> )	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Indeks (2018=100)	100	102	102	103
Udział w rynku	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Indeks (2018=100)	100	99	98	97

Źródło: CET

<sup>(25)</sup> Dane te zostały skorygowane pod względem wielkości w okresie objętym dochodzeniem w odniesieniu do Hiszpanii po przekazaniu przez skarżącego dowodów po weryfikacji kwestionariusza dotyczącego wskaźników makroekonomicznych.

- (311) Wielkość sprzedaży przemysłu Unii wzrosła nieznacznie w latach 2018–2019. W 2020 r. utrzymywała się ona na stałym poziomie pomimo zmniejszenia wielkości produkcji przemysłu Unii dzięki prowadzeniu sprzedaży z zapasów (których poziom jest tradycyjnie wysokie w przemyśle ceramicznym). Po ożywieniu koniunktury w sektorze budowlanym w 2021 r. <sup>(26)</sup> wielkość sprzedaży przemysłu Unii zwiększyła się nieznacznie w okresie objętym dochodzeniem w porównaniu z 2020 r.
- (312) Udział przemysłu Unii w rynku zmniejszył się w okresie badanym z 90,1 % w 2018 r. do 87,1 % w okresie objętym dochodzeniem. Przemysł Unii nie był w stanie w pełni wykorzystać wzrostu poziomu konsumpcji w Unii (zob. motyw 268).

#### 4.4.2.3. Wzrost

- (313) Przemysł Unii nie był w stanie w pełni wykorzystać potencjału związanego ze wzrostem w kontekście rosnącej konsumpcji płytek ceramicznych w Unii i ożywienia koniunktury gospodarczej na rynku budowlanym po pandemii COVID-19. Wielkość produkcji utrzymywała się na stosunkowo stabilnym poziomie, a na rynku unijnym odnotowano zaledwie nieznaczny wzrost sprzedaży.

#### 4.4.2.4. Zatrudnienie i wydajność

- (314) Zatrudnienie i wydajność kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 6

#### Zatrudnienie i wydajność

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Liczba pracowników	55 544	55 089	54 470	54 412
Indeks (2018=100)	100	99	98	98
Wydajność (m <sup>2</sup> /pracownik)	22 141	21 744	20 148	22 592
Indeks (2018=100)	100	98	91	102

Źródło: CET

- (315) Jeżeli chodzi o poziom zatrudnienia w sektorze płytek ceramicznych w Unii, przez cały okres badany można było zaobserwować nieznaczną tendencję malejącą. Między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem liczba pracowników biorących udział w procesie produkcji płytek ceramicznych zmniejszyła się o 2 %.
- (316) W latach 2018–2019 odnotowano nieznaczny spadek wydajności. W 2020 r. obniżył się on o dodatkowe 7 % wskutek zmniejszenia poziomu produkcji wynikającego z wprowadzenia środków sanitarnych w związku z pandemią COVID-19. Powrót wielkości produkcji do poziomu sprzed pandemii COVID-19 przełożył się na wzrost wydajności o 12 % między 2020 r. a okresem objętym dochodzeniem.

#### 4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (317) Z wyjątkiem jednego objętego próbą producenta eksportującego z Indii i jednego producenta eksportującego z Turcji wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł Unii nie był nieznaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (318) Płytki ceramiczne były już przedmiotem dochodzeń antydumpingowych. Komisja stwierdziła, że w okresie od 1 kwietnia 2009 r. do 31 marca 2010 r. na sytuację przemysłu Unii znaczący wpływ miał przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) po cenach dumpingowych. 17 marca 2011 r. nałożono środki tymczasowe <sup>(27)</sup>. 15 września 2011 r. nałożono ostateczne środki antydumpingowe <sup>(28)</sup>.

<sup>(26)</sup> The European construction market to 2024 [„Europejski rynek budowlany do 2024 r.”]. Dokument dostępny pod adresem <https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024> (ostatnie wyświetlenie w dniu 20 września 2022 r.).

<sup>(27)</sup> 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 (Dz.U. L 70 z 17.3.2011, s. 5).

<sup>(28)</sup> Rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 917/2011.

- (319) 23 listopada 2017 r. <sup>(29)</sup>, w następstwie przeglądu wygaśnięcia, Komisja przedłużyła stosowanie środków, biorąc pod uwagę prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu oraz prawdopodobieństwo ponownego wystąpienia szkody. W wyniku dochodzenia ustalono, że dzięki nałożonym środkom sytuacja przemysłu Unii poprawiła się po wcześniejszym dumpingu ze strony ChRL. Drugi przegląd wygaśnięcia tych środków rozpoczął się 22 listopada 2022 r. <sup>(30)</sup>

#### 4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

##### 4.4.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (320) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży stosowane przez objętych próbą producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów w Unii i koszty produkcji tych producentów kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 7

#### Ceny sprzedaży i koszt produkcji w Unii

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena sprzedaży w Unii na rynku całkowitym (EUR/m <sup>2</sup> )	8,84	9,42	10,44	10,52
Indeks (2018=100)	100	106	118	119
Jednostkowy koszt produkcji (EUR/m <sup>2</sup> )	9,79	11,08	11,31	10,77
Indeks (2018=100)	100	113	116	110

Źródło:

objęci próbą producenci unijni

- (321) Między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem średnia jednostkowa cena sprzedaży wzrosła o 19 %. Największy wzrost odnotowano w 2020 r. Przez cały okres badany średnia jednostkowa cena sprzedaży utrzymywała się poniżej jednostkowego kosztu produkcji.
- (322) W latach 2018–2019 jednostkowy koszt produkcji wzrósł o 13 %, a następnie – w 2020 r. – o dodatkowe 3 %. Choć w okresie objętym dochodzeniem jednostkowy koszt produkcji obniżył się w porównaniu z 2020 r., utrzymał się on na poziomie przewyższającym poziom z 2018 r. o 10 %.

##### 4.4.3.2. Koszty pracy

- (323) Średnie koszty pracy objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 8

#### Średnie koszty pracy na pracownika

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Średnie koszty pracy na pracownika (EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Indeks (2018=100)	100	104	98	104

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (324) W latach 2018–2019 średni koszt pracy na pracownika wzrósł o 4 %. W 2020 r., w następstwie krótkotrwałego przerwania produkcji spowodowanego pandemią COVID-19, koszt pracy obniżył się o 6 % w porównaniu z 2019 r., by następnie powrócić do poziomu z 2019 r. w okresie objętym dochodzeniem. W okresie objętym dochodzeniem średni koszt pracy na pracownika wzrósł o 4 % w porównaniu z poziomem z 2018 r.

<sup>(29)</sup> Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/2179.

<sup>(30)</sup> Zawiadomienie o wszczęciu przeglądu wygaśnięcia środków antydumpingowych stosowanych względem przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. C 442 z 22.11.2022, s. 3).

## 4.4.3.3. Zapasy

(325) Stan zapasów objętych próbą producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Tabela 9

**Zapasy**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (m <sup>2</sup> )	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	95	85	86
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetek produkcji	49 %	51 %	44 %	39 %
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	104	91	79

Źródło: objęci próbą producenci unijni

(326) W latach 2018–2019 stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego obniżył się w ujęciu bezwzględnym. W tym samym okresie wartość tego wskaźnika wyrażona jako odsetek produkcji zwiększyła się jednak o 4 % (lub o 2 punkty procentowe). Z uwagi na ograniczenie wielkości produkcji i rosnący popyt przemysł Unii był w stanie obniżyć stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego w ujęciu bezwzględnym oraz w ujęciu procentowym w stosunku do produkcji w 2020 r. Wraz z powracaniem wielkości produkcji do poziomów z 2018 r. i dalszym wzrostem popytu w okresie objętym dochodzeniem stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego wyrażony jako odsetek produkcji spadł jeszcze bardziej w OD.

## 4.4.3.4. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

(327) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 10

**Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje i zwrot z inwestycji**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	- 5,4 %	- 8,9 %	- 5,9 %	0,6 %
<i>Indeks (2018=100)</i>	- 100	- 166	- 110	10
Przepływy środków pieniężnych (w EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	187	369	400
Inwestycje (w EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	40	33	38
Zwrot z inwestycji	1 %	- 9 %	- 10 %	4 %
<i>Indeks (2018=100)</i>	100	- 1 600	- 1 832	660

Źródło: objęci próbą producenci unijni

- (328) Komisja określiła rentowność objętych próbą producentów unijnych, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Przez pierwsze trzy lata okresu badanego przemysł Unii przynosił straty, z trudnością osiągając próg rentowności w okresie objętym dochodzeniem. W latach 2018–2019 straty wzrosły z poziomu -5,4 % do poziomu -8,9 %. W 2020 r. tempo wzrostu ceny sprzedaży przemysłu Unii było szybsze niż tempo wzrostu kosztów produkcji (zob. tabela 7 w motywie 320). Doprowadziło to do zmniejszenia straty do -5,9 % w 2020 r. W OD przemysł Unii zdołał wypracować zysk nieznacznie przekraczający próg rentowności.
- (329) Choć przemysłowi Unii udało się osiągnąć nieznaczny zysk w OD, jego średnia cena sprzedaży na rzecz klientów niepowiązanych w Unii utrzymywała się poniżej średniego kosztu produkcji (zob. tabela 7 w motywie 320). Było to spowodowane różnicami między asortymentem wytwarzanych produktów a asortymentem produktów sprzedawanych w Unii w OD. Wspomniane różnice dotyczyły nie tylko rodzajów produktu, ale również okresu wytworzenia sprzedawanych towarów (tj. tego, czy sprzedaż była prowadzona z zapasów).
- (330) Przepływy środków pieniężnych netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. W latach 2018–2019 przepływy środków pieniężnych netto niemal się podwoiły. W 2020 r. odnotowano ich dalszy znaczący wzrost, który postępował w nieco bardziej umiarkowanym tempie w okresie objętym dochodzeniem. Zmiany przepływów środków pieniężnych były w dużej mierze powiązane ze zmianami wielkości sprzedaży, a tym samym z poziomem zapasów. W 2018 r. w przypadku jednego objętego próbą producenta unijnego odnotowano znaczne wahania poziomu zapasów wyrobów gotowych, co oznaczało, że przedsiębiorstwo prowadziło produkcję w celu zwiększenia zapasów. Sytuacja ta nie powtórzyła się w 2019 r., dzięki czemu ujemny przepływ środków pieniężnych tego przedsiębiorstwa zmienił się w dodatni przepływ środków pieniężnych. Uzasadniało to większość wzrostu przepływu środków pieniężnych, jaki można było zaobserwować w latach 2018–2019. Wartość przepływów środków pieniężnych w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem była powiązana z faktem, że choć objęci próbą producenci unijni tymczasowo wstrzymali swoją produkcję z uwagi na wprowadzenie obostrzeń związanych z pandemią COVID-19, kontynuowali sprzedaż z zapasów, która – jak wynika z tabeli 9 (zob. motyw 325) – historycznie odpowiadała za około połowę wielkości ich produkcji rocznej. Stan zapasów wyrobów gotowych na koniec okresu sprawozdawczego obniżył się w 2020 r. i w OD, co doprowadziło do wahań poziomu zapasów, a to z kolei przyczyniło się do zmniejszenia poziomu straty (2020 r.) lub do wypracowania nieznacznego zysku (OD).
- (331) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Turcji argumentował, że skoro tylko jedno przedsiębiorstwo mogło wpłynąć na wyniki przepływów środków pieniężnych, to próba nie była reprezentatywna.
- (332) Dane dotyczące przepływów środków pieniężnych przedstawione w tabeli 10 stanowią proste zsumowanie wszystkich wartości przepływów środków pieniężnych objętych próbą producentów unijnych. Oznacza to, że wszelkie wydarzenia lub zmiany w jednym z przedsiębiorstw objętych próbą miały wpływ na ostateczny wskaźnik, niezależnie od tego, jaką część produkcji unijnej reprezentowała próba. W motywie 330 Komisja wyjaśniła kwestię wahań w przepływach środków pieniężnych. W związku z powyższym argument rządu Turcji został odrzucony.
- (333) W okresie badanym inwestycje spadły o 62 %. Największy spadek wynoszący 60 % odnotowano w latach 2018–2019. Inwestycje zmniejszyły się jeszcze bardziej w 2020 r., aby następnie wzrosnąć w okresie objętym dochodzeniem (16 % w porównaniu z 2020 r.). Inwestycje były w większości przypadków finansowane z przepływów środków pieniężnych i kredytów bankowych. Większość inwestycji dotyczyła utrzymania mocy produkcyjnych i ich wymiany. Inwestycje w badania, rozwój i innowacje, które stanowiły 38 % całkowitych inwestycji producentów objętych próbą w 2018 r., spadły o 97 % w okresie badanym i stanowiły jedynie 3 % ich inwestycji w okresie objętym dochodzeniem.
- (334) Na zdolność objętych próbą producentów unijnych do pozyskania kapitału miała wpływ ujemna rentowność. Objęci próbą producenci unijni zgłosili, że ujemna rentowność uniemożliwiła im sfinansowanie niezbędnych inwestycji w celu wykorzystania rosnącego potencjału rynkowego. Jeden objęty próbą producent unijny zgłosił, że musiał zmniejszyć moce produkcyjne ze względu na problemy z pozyskaniem kapitału. Niektórzy objęci próbą producenci unijni są częścią większych grup, co sprawia, że ich zdolność do pozyskiwania kapitału jest większa niż w przypadku samodzielnych przedsiębiorstw znajdujących się w podobnej sytuacji finansowej. Ich niska rentowność i perspektywy wpływają jednak na decyzję spółek dominujących o zapewnieniu funduszy, które to spółki mogą zdecydować się zainwestować gdzie indziej.
- (335) Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji. W roku 2019 i 2020 zwrot ten znacząco zmalał, a w okresie objętym dochodzeniem odnotowano jego wzrost, zgodnie z tendencją w zakresie rentowności.

#### 4.5. Wnioski dotyczące szkody

- (336) W okresie badanym przemysł Unii nie mógł odnieść korzyści z rozwijającego się rynku, o czym świadczą wskaźniki makroekonomiczne wykazujące negatywne lub dość stabilne tendencje w scenariuszu rosnącego popytu. Produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych lub zatrudnienie utrzymały się na jednolitym poziomie w całym okresie badanym. Sprzedaż w Unii rosła w wolniejszym tempie niż konsumpcja (sprzedaż w Unii wzrosła o 3 % na rynku, który wzrósł o 6 %). W związku z tym udział przemysłu Unii w rynku zmalał z 90,1 % w 2018 r. do 87,1 % w OD.
- (337) Pomimo wzrostu cen sprzedaży o 19 % przemysł Unii nie mógł podnieść cen w Unii do poziomu wystarczająco wysokiego, aby odzyskać swoje koszty przez większą część okresu badanego. W rezultacie w całym okresie badanym przemysł Unii przynosił straty (-5,4 % w 2018 r., -8,9 % w 2019 r., -5,9 % w 2020 r.) albo zaledwie osiągał próg rentowności (0,6 % w okresie objętym dochodzeniem, na który wpływ miała odbudowa po pandemii COVID-19, w tym rosnąca produkcja budowlana, jak wyjaśniono w motywie 311, i w którym przemysł Unii sprzedawał znaczne ilości z zapasów). Poziomu rentowności osiągniętego w okresie objętym dochodzeniem nie można uznać za zrównoważony. Przemysł Unii nie mógł podnieść swoich cen sprzedaży w Unii do poziomu, który zapewniłby poziom rentowności niezbędny do pokrycia kosztów produkcji przez większą część okresu badanego oraz do wykorzystania wzrostu na rynku unijnym, na przykład za pomocą nowych inwestycji w rozbudowę, badania i rozwój oraz dalszą aktywność w rozwijających się segmentach, takich jak duże płyty. W tej sytuacji inwestycje rzeczywiście spadły o 62 %, a moce produkcyjne pozostały na tym samym poziomie, co pokazuje, że przemysł Unii nie mógł rozwijać się wraz z rozwojem rynku.
- (338) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (339) Po ostatecznym ujawnieniu wiele zainteresowanych stron przedstawiło uwagi w odniesieniu do ustaleń i wniosków dotyczących szkody.
- (340) Przedsiębiorstwo Ceramika Netto wyraziło obawy co do wiarygodności danych, które Komisja wykorzystała w swoich ustaleniach dotyczących szkody. W szczególności przedsiębiorstwo to przekazało sprawozdania finansowe za rok 2021 trzech polskich producentów płytek ceramicznych oraz artykuły informacyjne podsumowujące wyniki przemysłu ceramicznego we Włoszech i Hiszpanii w 2021 r.
- (341) CGCSA twierdziło, że producenci unijni byli skłonni dostarczyć informacje za cały rok 2021 i gdyby Komisja przeanalizowała te informacje, stwierdziłaby, że szkoda wynikała wyłącznie ze skutków pandemii COVID-19.
- (342) Komisja zauważyła, że dochodzenie zostało przeprowadzone na podstawie informacji, które zostały zweryfikowane na miejscu, przedłożonych przez objętych próbą producentów unijnych w odniesieniu do OD i okresu badanego. Przedsiębiorstwo Ceramika Netto nie przedstawiło w wyznaczonym terminie żadnych uwag dotyczących próby producentów unijnych. Wszelkie informacje dotyczące pełnego roku 2021 obejmowały okres po zakończeniu OD i dlatego nie mogły być wykorzystane do określenia szkody. Ponadto Komisji nie są znane żadne aktywne propozycje przemysłu Unii dotyczące przekazywania danych po zakończeniu OD. W związku z tym Komisja oddaliła skargi przedsiębiorstwa Ceramika Netto i CGCSA.
- (343) Rząd Indii, rząd Turcji, CGSCA, tureckie przedsiębiorstwo Sogutsen Seramik i szesnastu indyjskich producentów eksportujących twierdziło, że przemysł Unii nie poniósł istotnej szkody. W tym względzie rząd Indii, rząd Turcji, CGSCA i szesnastu indyjskich producentów eksportujących stwierdziło, że większość wskaźników makroekonomicznych i mikroekonomicznych pozostała stabilna lub poprawiła się w okresie badanym.
- (344) Na przykład wspomniane szesnaste przedsiębiorstw wskazało, że wielkość produkcji, wykorzystanie mocy produkcyjnych i wydajność znacznie wzrosły w OD w porównaniu z rokiem 2020, a stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego istotnie się pogorszył w OD w porównaniu z rokiem 2018. Ponadto indyjscy producenci eksportujący twierdzili, że pomimo zmniejszenia udziału w rynku przemysłu Unii o 3 punkty procentowe w okresie badanym, utrzymał on wysoki udział w rynku w całym okresie badanym. Przedsiębiorstwa powołały się na orzeczenie w trybie prejudycjalnym Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej („Trybunał”) w sprawie eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt<sup>(31)</sup>. Trybunał orzekł, że Rada popełniła oczywisty błąd, uznając, że utrata pięciu punktów procentowych udziału w rynku jest wskaźnikiem istotnej szkody, ponieważ przemysł Unii utrzymał wysoki udział w rynku, a wielkość sprzedaży i ceny sprzedaży tego przemysłu wzrosły.

<sup>(31)</sup> Wyrok Trybunału z dnia 4 lutego 2021 r., eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, sprawa C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, pkt 49 i 52.

- (345) Rząd Turcji stwierdził, że w przypadku wskaźników takich jak rentowność, produkcja, wielkość sprzedaży, cena sprzedaży w Unii, wykorzystanie mocy produkcyjnych, produktywność, zapasy, przepływy środków pieniężnych i zwrot z inwestycji odnotowano tymczasowo negatywne zmiany w 2020 r., tj. w roku dotkniętym pandemią COVID-19, ale w OD wskaźniki te znowu wykazywały pozytywną tendencję. Ponadto rząd Turcji argumentował, że kilka wskaźników wykazujących negatywne tendencje w okresie badanym nie wystarczy, by stwierdzić istnienie istotnej szkody.
- (346) Podobnie, rząd Indii twierdził, że nie było szkody ilościowej, ponieważ udział przywozu z Indii w rynku był niewielki w całym okresie badanym. Rząd Indii zauważył również, że pomimo utraty udziału w rynku przemysł Unii utrzymał wysoki udział w rynku. Ponadto przemysł Unii zwiększył wielkość sprzedaży, a ceny jego sprzedaży krajowej rosły w tempie wyższym niż koszty produkcji, co doprowadziło do poprawy rentowności.
- (347) Stowarzyszenie CGSCA twierdziło również, że w przypadku wielu wskaźników makroekonomicznych, takich jak wielkość produkcji i wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, wysoki udział w rynku, utrzymywały się neutralne lub pozytywne tendencje w okresie badanym. Jeśli chodzi o wskaźniki mikroekonomiczne, stowarzyszenie zwróciło uwagę na fakt, że unijne ceny sprzedaży krajowej rosły w szybszym tempie niż koszty produkcji przemysłu Unii.
- (348) Komisja zauważyła, że wskaźniki te należy przeanalizować nie tylko z uwzględnieniem ich zmiany, ale także w odniesieniu do osiągniętych poziomów. Komisja stwierdziła, że przemysł Unii odniósł istotną szkodę z powodu rosnącej wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych z Indii i Turcji. Mimo że ceny krajowe w Unii rosły szybciej niż koszty produkcji przemysłu Unii, przemysł Unii przynosił straty w prawie każdym roku okresu badanego, osiągając próg rentowności dopiero w OD. Ponadto przemysł Unii stracił udział w rynku mimo wzrostu konsumpcji.
- (349) Ponadto strony odniosły się do ustaleń Komisji dotyczących niektórych wskaźników (wielkość produkcji, wykorzystanie mocy produkcyjnych), na które pandemia COVID-19 wywarła negatywny wpływ w 2020 r., ale które w OD uległy poprawie. Strony muszą jednak przyznać, że pandemia doprowadziła do poprawy niektórych wskaźników, np. stanu zapasów na koniec okresu sprawozdawczego i przepływu środków pieniężnych. Następnie Komisja nie mogła się zgodzić z określeniem przez strony zmiany w OD jako znacznej poprawy w porównaniu z poprzednim okresem, ponieważ zgodziły się już, że szczególnie słabe wyniki tych wskaźników w 2020 r. były spowodowane pandemią.
- (350) W odniesieniu do orzeczenia w trybie prejudycjalnym Trybunału w sprawie eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt Komisja zauważyła, że każdą sprawę należy oceniać odrębnie. W dochodzeniu, którego dotyczy wyrok Trybunału, przemysł Unii odnotował wzrost wielkości sprzedaży i cen sprzedaży, utrzymując jednocześnie wysoki udział w rynku i dwucyfrowe zyski w okresie badanym <sup>(32)</sup>. W przedmiotowej sprawie sytuacja jest zupełnie odmienna. Mimo że ceny sprzedaży producentów unijnych wzrosły, a wielkość ich sprzedaży również nieznacznie wzrosła, przedsiębiorstwa te nadal przynosiły straty w prawie wszystkich latach okresu badanego.
- (351) W związku z tym Komisja odrzuciła twierdzenia, o których mowa w motywach 343–347.

## 5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (352) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu Unii. Komisja dopilnowała, aby wszelkie szkody spowodowane przez inne czynniki niż przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, nie były łączone z tym przywozem. Czynniki te to przywóz z innych państw trzecich, w tym przywóz po cenach niedumpingowych z Indii, wyniki wywozu przemysłu Unii, zmiany popytu, kształtowanie się kosztu produkcji przemysłu Unii oraz wpływ pandemii COVID-19.

<sup>(32)</sup> Rozporządzenie Komisji (WE) nr 289/2009 z dnia 7 kwietnia 2009 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych rur i przewodów bez szwu, z żelaza lub stali, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 94 z 8.4.2009, s. 48).

### 5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (353) Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wzrosła o 72 % w okresie badanym z poziomu [39 000 000–42 000 000] m<sup>2</sup> w 2018 r., co odpowiadało udziałowi w rynku na poziomie [5–5,2] %, do poziomu [67 000 000–69 000 000] m<sup>2</sup> w OD, co odpowiadało udziałowi w rynku na poziomie [8,1–8,3] % w OD. Wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie (72 %), znacznie przekroczył zarówno wzrost konsumpcji na rynku unijnym (6 %), jak i wzrost sprzedaży w Unii (3 %). Wzrostowi udziału przywozu towarów po cenach dumpingowych w rynku o ponad 3 punkty procentowe towarzyszyła utrata 3 punktów procentowych udziału przemysłu Unii w rynku, z 90,1 % w 2018 r. do 87,1 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (354) Ten wzrost udziału w rynku spowodowany przywozem towarów po cenach dumpingowych odbył się zatem kosztem przemysłu Unii, który nie mógł skorzystać ze stale rosnącej konsumpcji.
- (355) Wzrost przywozu był spowodowany niskimi cenami dumpingowymi. Jak ustalono w motywie 293, ceny stosowane przez objętych próbą producentów eksportujących na rynku unijnym spowodowały znaczne podcięcie cen przemysłu Unii, co najmniej o 36 % w przypadku Indii i 19,9 % w przypadku Turcji w okresie objętym dochodzeniem, a w każdym razie były znacznie niższe od kosztów produkcji przemysłu Unii.
- (356) Oprócz ustaleń dotyczących znacznego podjęcia cenowego w okresie objętym dochodzeniem średnie ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie, były również znacznie niższe niż ceny przemysłu Unii w całym okresie badanym. Różnica cen (na podstawie średnich danych liczbowych Eurostatu) między przywozem towarów po cenach dumpingowych a cenami przemysłu Unii była znaczna i wzrosła w okresie badanym z 2,98 EUR/m<sup>2</sup> w 2018 r. do 4,77 EUR/m<sup>2</sup> w okresie objętym dochodzeniem, co stanowi wzrost o 60 %.
- (357) Z powodu przywozu towarów po cenach dumpingowych, którego ceny były również w całym okresie badanym niższe od kosztu produkcji przemysłu Unii, powodując tym samym znaczne tłumienie cen, oraz aby uniknąć dalszej utraty udziału w rynku, przemysł Unii nie mógł przez większą część okresu badanego podnieść swoich cen w Unii powyżej kosztów produkcji (zob. tabela 7 w motywie 320). Ledwo udało mu się osiągnąć próg rentowności w okresie objętym dochodzeniem, który zbiegł się w czasie z odbudową po pandemii COVID-19 i ze wzrostem produkcji budowlanej (zob. motyw 311). W każdym razie poziom zysku przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem był bardzo niski (0,6 %) i nie można go uznać za zrównoważony (zob. motyw 337). Przywóz towarów po cenach dumpingowych przewyższył również sprzedaż w Unii w okresie odbudowy po pandemii COVID-19: podczas gdy sprzedaż przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem wzrosła w porównaniu z 2020 r. o 1,2 %, przywóz towarów po cenach dumpingowych wzrósł o 17,5 %.
- (358) Z powyższego wynika, że wzrost przywozu towarów po niskich cenach dumpingowych doprowadził do spadku sprzedaży i uniemożliwił przemysłowi Unii osiągnięcie rozsądnych poziomów zysku. Komisja stwierdziła zatem, że istnieje związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

### 5.2. Wpływ pozostałych czynników

#### 5.2.1. Przywóz z państw trzecich

- (359) Wielkość przywozu z pozostałych państw trzecich kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 11

#### Przywóz z państw trzecich

Państwo		2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Przywóz po cenach niedumpingowych z Indii i Turcji	Wielkość (m <sup>2</sup> )	[8 000 000 – 10 000 000]	[10 000 000 – 12 000 000]	[13 000 000 – 15 000 000]	[14 000 000 – 16 000 000]
	Indeks (2018=100)	100	132	160	173



	Udział w rynku	[1–1,2] %	[1,4–1,6] %	[1,6–1,8] %	[1,7–1,9] %
	Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	[6,1–6,4]	[6,4–6,7]	[6,5–6,8]	[6,4–6,7]
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	105	106	105
Ukraina	Wielkość (m <sup>2</sup> )	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	90	87	98
	Udział w rynku	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	4,22	4,44	4,37	4,55
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	105	103	108
Chiny	Wielkość (m <sup>2</sup> )	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	79	76	57
	Udział w rynku	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	5,11	5,18	4,81	4,95
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	101	94	97
Zjednoczone Emiraty Arabskie	Wielkość (m <sup>2</sup> )	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	94	100	93
	Udział w rynku	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	9,29	7,30	6,57	6,93
	<i>Indeks</i> (2018=100)	100	78	71	75

Inne (z wyłączeniem państw, których dotyczy postępowanie)	Wielkość (m <sup>2</sup> )	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Indeks (2018=100)	100	97	85	91
	Udział w rynku	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	6,68	6,24	6,96	7,15
	Indeks (2018=100)	100	105	106	107
Państwa trzecie ogółem, z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie, w tym przywóz po cenach niedumpingowych z Indii i Turcji)	Wielkość (m <sup>2</sup> )	[38 000 000 – 40 000 000]	[37 000 000 – 39 000 000]	[38 000 000 – 40 000 000]	[39 000 000– 41 000 000]
	Indeks (2018=100)	100	100	101	103
	Udział w rynku	[4,8–5] %	[4,6–4,8] %	[4,7–4,9] %	[4,7–4,9] %
	Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	[6–6,3]	[5,9–6,2]	[6–6,3]	[6,2–6,5]
	Indeks (2018=100)	100	98	100	103

Źródło: Eurostat, objęty próbą producent eksportujący.

- (360) W okresie badanym przywóz ze wszystkich państw trzecich z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie, ale z uwzględnieniem przywozu po cenach niedumpingowych z Indii i Turcji (zwanym dalej „wszystkimi państwami trzecimi”) zwiększył się o 3 %. Przywóz z innych państw trzecich stanowił [36–38] % łącznego przywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem (spadek z [48–50] % przywozu w 2018 r.). Ich udział w rynku unijnym zmniejszył się w ujęciu rok do roku z [4,8–5] % w 2018 r. do [4,7–4,9] % w okresie objętym dochodzeniem. Żadne państwo poza państwami, których dotyczy postępowanie, prowadzącymi przywóz towarów po cenach niedumpingowych, a także Chin w 2018 r., nie osiągnęło w całym okresie badanym udziału w rynku przekraczającego 1 %.
- (361) Średnia cena przywozu ze wszystkich państw trzecich najpierw spadła o 2 % w latach 2018–2019, a następnie powoli rosła od 2020 r., aby w okresie objętym dochodzeniem osiągnąć poziom o 3 % wyższy niż 2018 r. W całym okresie badanym ceny tego przywozu były wyższe niż ceny przywożonych towarów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Największą różnicę zarejestrowano w OD, gdy średnia cena ze wszystkich państw trzecich była o [8–12] % wyższa niż średnia cena przywożonych towarów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

- (362) Przywóz po cenach niedumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł w okresie badanym o 73 %, z [8 000 000–10 000 000] m<sup>2</sup> w 2018 r. do [16 000 000–18 000 000] m<sup>2</sup> w okresie objętym dochodzeniem. Jego udział w rynku wzrósł z [1–1,2] % w 2018 r. do [1,7–1,9] % w okresie objętym dochodzeniem. W całym okresie badanym ceny tego przywozu były wyższe niż ceny przywożonych towarów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. W roku 2019 i 2020 oraz w okresie objętym dochodzeniem były one co najmniej o 14 % wyższe niż średnia cena przywożonych towarów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Średnie ceny importowe były niższe niż ceny przemysłu Unii w całym okresie badanym. Dlatego też przywóz i jego wzrost miały negatywny wpływ na wyniki przemysłu Unii.
- (363) Przywóz ze wszystkich państw trzecich z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie, ale z uwzględnieniem przywozu po cenach niedumpingowych z Indii i Turcji, mógł w związku z tym przyczynić się w ograniczonym zakresie do poniesienia przez przemysł Unii istotnej szkody. Biorąc jednak pod uwagę, że ich średnie ceny są wyższe niż ceny przywożonych towarów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, że ilości tych towarów są mniejsze oraz że ich przywóz nie zdobył udziału w rynku w okresie badanym, przywóz ten, zarówno łącznie, jak i indywidualnie, nie osłabia ustalonego związku przyczynowego z przywozem towarów po cenach dumpingowych z Indii i Turcji.
- (364) Po dodatkowym częściowym ujawnieniu rząd Turcji argumentował, że wnioski Komisji dotyczące wpływu przywozu po cenach niedumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, oraz ze wszystkich państw trzecich na sytuację przemysłu Unii były nieobiektywne, ponieważ Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach niedumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, miał negatywny wpływ na wyniki przemysłu Unii, podczas gdy przywóz ze wszystkich państw trzecich przyczynił się do powstania istotnej szkody jedynie w ograniczonym zakresie, zwłaszcza że przywóz ze wszystkich państw trzecich osiągnął wielkość czterokrotnie wyższą niż przywóz towarów po cenach niedumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.
- (365) Komisja zauważyła, że motywy 362 i 363 należy czytać łącznie. Biorąc pod uwagę wielkość i ceny przywozu towarów po cenach niedumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, oraz przywozu z innych państw trzecich, zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku przywóz ten miał negatywny wpływ na wyniki przemysłu Unii, ale nie w takim stopniu, aby osłabić związek przyczynowy. Jak wyjaśniono w motywie 360, kategoria „wszystkie państwa trzecie” obejmuje również przywóz towarów po cenach niedumpingowych z Indii i Turcji. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (366) Po dodatkowym częściowym ujawnieniu rząd Indii argumentował, że przywóz z Indii był w ujęciu realnym i pod względem cen podobny do przywozu z państw trzecich (z wyłączeniem przywozu towarów po cenach niedumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie). Komisja nie przeprowadziła jednak dochodzenia dotyczącego tych państw trzecich. Według rządu Indii dowodzi to, że przemysł Unii nie poniósł szkody z powodu przywozu towarów po cenach dumpingowych z Indii, lecz z powodu wysokich kosztów produkcji. Ponadto rząd Indii zauważył, że ponieważ rentowność przemysłu Unii poprawiła się wraz ze wzrostem przywozu z Indii, nie ma związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Indii a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.
- (367) Komisja przypomniała, że zbadała wpływ przywozu z Indii i Turcji, który – jak się okazało – był realizowany po cenach dumpingowych. Dochodzenie zostało wszczęte na podstawie wystarczających dowodów na istnienie dumpingu przedstawionych przez skarżącego. Ponieważ nie przedstawiono takich dowodów w odniesieniu do innych państw trzecich, Komisja nie przeprowadziła dochodzenia dotyczącego tych państw i dlatego nie mogła dokonać żadnych ustaleń dotyczących dumpingu w niniejszym dochodzeniu. Komisja przyznała, że przywóz ze wszystkich państw trzecich przyczynił się do powstania istotnej szkody w ograniczonym stopniu (zob. motyw 363). Jeśli chodzi o wielkość przywozu, Komisja przeanalizowała wymagania dotyczące łącznej oceny przywozu towarów po cenach dumpingowych i stwierdziła, że wszystkie wymagania zostały spełnione w niniejszym dochodzeniu. Dlatego też przywóz z Indii nie może zostać uznany za nieistotny. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 298, chociaż przemysł Unii był w stanie podnieść swoje ceny i dzięki temu poprawić swoje wyniki finansowe, był w stanie osiągnąć poziom rentowności tylko nieznacznie przekraczający próg rentowności w OD. Ponadto, jak wyjaśniono w motywach 293–295, Komisja stwierdziła znaczne podcięcie cenowe i tłumienie cen spowodowane przywozem towarów po cenach dumpingowych z Indii i Turcji. W związku z tym odrzucono twierdzenie, że przywóz z Indii nie mógł, w ujęciu realnym i pod względem cen, spowodować istotnej szkody dla przemysłu Unii.

## 5.2.2. Wyniki wywozu przemysłu Unii

(368) Komisja zbadała zmiany wywozu i cen dla całego przemysłu Unii na podstawie danych Eurostatu <sup>(33)</sup>.

Tabela 12

**Wywóz z Unii**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość wywozu (m <sup>2</sup> )	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Indeks (2018=100)	100	100	95	109
Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	8,58	8,53	8,78	8,77
Indeks (2018=100)	100	99	102	102

Źródło: CET, Eurostat

(369) Według danych Eurostatu wywóz płytek ceramicznych z Unii wzrósł w okresie badanym o 9 %. Wywóz utrzymywał się na stałym poziomie w pierwszych dwóch latach okresu badanego, by później zmniejszyć się o 5 % w latach 2019–2020, a następnie wzrosnąć w okresie objętym dochodzeniem, mianowicie o 15 % w ujęciu rok do roku. Średnia cena eksportowa utrzymywała się w całym okresie badanym na dość stabilnym poziomie, odnotowując wzrost o 2 %.

(370) Jak wynika z danych zawartych w skardze, zainteresowane strony twierdziły, że przyczyną szkody są wyniki wywozu przemysłu Unii ze względu na spadek w 2020 r. oraz fakt, że średnia cena eksportowa była niższa niż koszt produkcji skarżących.

(371) Takie porównanie było nieprawidłowe. Po pierwsze, dane Eurostatu obejmowały cały wywóz z Unii (w tym wywóz do powiązanych klientów spoza Unii), podczas gdy koszt produkcji skarżących odpowiadał jedynie części wywozu z Unii. Po drugie, okres objęty dochodzeniem obejmował inny okres niż okres wykorzystany w skardze.

(372) W każdym razie Komisja przeanalizowała również wyniki wywozu objętych próbą producentów unijnych na podstawie zweryfikowanych danych. Wielkość wywozu do klientów niepowiązanych objętych próbą producentów unijnych i średnia cena eksportowa na rzecz tych klientów kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 13

**Wyniki wywozu objętych próbą producentów unijnych**

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość wywozu (m <sup>2</sup> )	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Indeks (2018=100)	100	108	103	140
Średnia cena (EUR/m <sup>2</sup> )	13,60	13,81	11,63	11,24
Indeks (2018=100)	100	102	85	83

Źródło: objęci próbą producenci unijni

<sup>(33)</sup> Dane te zostały skorygowane pod względem wielkości w okresie objętym dochodzeniem w odniesieniu do Hiszpanii po przekazaniu przez skarżącego dowodów po weryfikacji kwestionariusza dotyczącego wskaźników makroekonomicznych.

- (373) Wielkość wywozu objętych próbą producentów unijnych wzrosła o 40 % w okresie badanym. Największy wzrost odnotowano w okresie objętym dochodzeniem, a mianowicie 36 % w ujęciu rok do roku (tj. w porównaniu z 2020 r.). Średnia cena eksportowa stosowana przez objętych próbą producentów unijnych zmniejszyła się w okresie badanym o 17 %. Najpierw nieznacznie wzrosła, a następnie w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem spadła. Pomimo tego spadku średnia cena eksportowa objętych próbą producentów unijnych była wyższa od ich kosztu produkcji w całym okresie objętym dochodzeniem.
- (374) Biorąc pod uwagę pozytywne zmiany pod względem wyników wywozu objętych próbą producentów unijnych lub całego przemysłu Unii, zmiany te nie mogły przyczynić się do wystąpienia istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii.
- (375) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Turcji stwierdził, że utrata udziału w rynku przez przemysł Unii nie może być przypisana przywozowi towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Strona ta zwróciła uwagę na rosnącą wielkość wywozu przemysłu Unii i argumentowała, że utrata udziału w rynku jest spowodowana tym, że przemysł Unii traktuje bardziej priorytetowo wywóz niż sprzedaż krajową. Rząd Turcji powtórzył to twierdzenie po dodatkowym częściowym ujawnieniu.
- (376) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego i poziom wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu Unii umożliwiłyby mu jednoczesne zwiększenie wielkości wywozu i sprzedaży krajowej. W związku z tym lepsze wyniki wywozu przemysłu Unii w okresie badanym nie mogły uzasadnić utraty udziału w rynku przez przemysł Unii spowodowanej rosnącą wielkością przywozu towarów po cenach dumpingowych, który podcinał i tłumił ceny przemysłu Unii, jak stwierdzono w motywie 358. Komisja odrzuciła ten argument.

#### 5.2.3. Konsumpcja

- (377) Niektóre strony twierdziły, że przyczyną szkody dla przemysłu Unii jest globalny spadek konsumpcji płytek ceramicznych. Jak stwierdzono jednak w motywach 267–269, konsumpcja w Unii w trakcie całego okresu badanego stale rosła. Dlatego nie przyczyniła się ona do wystąpienia istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii.

#### 5.2.4. Zmiana kosztów produkcji

- (378) Zainteresowane strony twierdziły, że przyczyną szkody poniesionej przez przemysł Unii był wzrost kosztów surowców, energii, transportu i uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>.
- (379) Koszty produkcji przemysłu Unii były wyższe niż jego ceny sprzedaży i rosły przez większość okresu badanego. W związku z tym w całym okresie badanym przemysł Unii odnotowywał duże straty. Jak wyjaśniono w motywie 357, przemysł Unii nie mógł jednak przez większą część okresu badanego podnieść swoich cen w Unii powyżej kosztów produkcji ani osiągnąć stabilnego poziomu zysku, aby uniknąć utraty większego udziału w rynku na rzecz przywozu towarów po niskich cenach dumpingowych.
- (380) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii, rząd Turcji i szesnastu indyjskich producentów eksportujących stwierdziło, że Komisja nie zbadała innych czynników, takich jak rosnące koszty surowców, energii, uprawnień do emisji CO<sub>2</sub> i pracy.
- (381) Komisja zbadała zweryfikowane informacje przekazane przez objętych próbą producentów unijnych i stwierdziła, że koszt surowców (na m<sup>2</sup>) wzrósł tylko nieznacznie (o około 4 %) w okresie badanym. Z kolei koszt energii i pracy na m<sup>2</sup> w rzeczywistości zmniejszył się. Koszt przestrzegania przepisów na m<sup>2</sup> pozostał raczej stabilny w okresie badanym. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 379, przemysł Unii poniósł straty z powodu niemożności podniesienia cen pod wpływem presji cenowej ze strony przywozu z Indii i Turcji. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

#### 5.2.5. Wpływ pandemii COVID-19

- (382) Zainteresowane strony twierdziły, że przyczyną szkody dla przemysłu Unii jest pandemia COVID-19 z powodu przestojów w produkcji. Twierdziły ponadto, że był to powód wzrostu ich kosztów, biorąc pod uwagę ich zależność od przywozu surowców i zakłócenia w łańcuchu dostaw spowodowane pandemią COVID-19. Niektóre zainteresowane strony twierdziły ponadto, że fakt, iż przemysł Unii nie zwolnił pracowników pomimo przestojów, był również przyczyną wzrostu kosztów i stanowił szkodę powstałą z własnej winy.

- (383) Po stronie podaży, podczas pierwszej fali pandemii COVID-19 (w pierwszej połowie 2020 r.) większość producentów unijnych musiała tymczasowo zamknąć swoje zakłady produkcyjne. Znalazło to wyraźne odzwierciedlenie w wielkości produkcji, która spadła o 11 % w 2020 r. w porównaniu z 2018 r. i o 8 % w porównaniu z 2019 r. W OD produkcja wróciła jednak do wcześniejszych poziomów (zob. tabela 4).
- (384) Komisja przeanalizowała również wpływ na objętych próbą producentów unijnych. Analiza ta potwierdziła ustalenia dotyczące całej Unii. Środki zastosowane z powodu pandemii COVID-19 różniły się między producentami, którzy mają siedziby w różnych państwach członkowskich. Czterech spośród objętych próbą producentów unijnych musiało zamknąć swoje zakłady produkcyjne w pierwszej połowie 2020 r. (marzec i kwiecień), natomiast dwóch z nich nie zamknęło produkcji, ale ją zmniejszyło. Wszyscy objęci próbą producenci unijni zgłosili spadek produkcji podczas przestojów w porównaniu z tym samym okresem poprzedniego roku, ale w OD produkcja wróciła do wcześniejszych poziomów.
- (385) Pomimo zamknięć koszty produkcji w 2020 r. wzrosły tylko nieznacznie (+2 %) w porównaniu z 2019 r. (zob. motyw 320). Jeden objęty próbą producent unijny poinformował, że w drugiej połowie 2020 r. korzystał z niskich kosztów surowców i wszystkich czynników produkcji, zwłaszcza kosztów energii i transportu, ze względu na niezwykłą dostępność siły roboczej, usług i dostaw. Jakikolwiek wpływ na łańcuch dostaw były zatem nieznaczny. Jeśli chodzi o siłę roboczą, środki zastosowane przez producentów objętych próbą różniły się w poszczególnych państwach członkowskich, począwszy od obniżenia wynagrodzeń, poprzez skrócenie czasu pracy pracowników, wykorzystanie funduszy związanych z redukcją zatrudnienia lub urlopów, aż po programy ochrony, które prowadziły do oszczędności.
- (386) Po stronie popytu, jak wynika z motywu 268, podczas pandemii COVID-19 rynek Unii nadal się rozwijał. W Unii tendencje w zakresie konsumpcji, przywozu i sprzedaży przemysłu Unii w całym okresie badanym stale wzrastały, przy czym przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, rósł w znacznie szybszym tempie niż sprzedaż przemysłu Unii i konsumpcja, również w 2020 r. Przemysł Unii był w stanie utrzymać wielkość sprzedaży w 2020 r., pomimo tymczasowych zamknięć fabryk, dzięki sprzedaży z zapasów, ponieważ ten konkretny przemysł charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem zapasów (około 50 % produkcji). W związku z tym w 2020 r. i w OD zapasy odnotowały spadek (zob. motyw 325).
- (387) W związku z tym, że popyt utrzymywał się na stałym poziomie, a przemysł Unii był w stanie szybko wznowić produkcję po zamknięciu zakładów i wykorzystać zapasy, aby utrzymać wielkość sprzedaży, wpływ pandemii COVID-19 na przemysł Unii był ograniczony i nie osłabił ustalonego związku przyczynowego z przywozem towarów po cenach dumpingowych z Indii i Turcji.
- (388) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii, rząd Turcji, stowarzyszenie CGCSA oraz przedsiębiorstwa Sogutsen Seramik i Yurtbay Seramik powtórzyły, że szkoda została spowodowana przez pandemię COVID-19, i stwierdziły, że Komisja nie zbadała wystarczająco jej wpływu. Stowarzyszenie CGCSA stwierdziło, że Komisja nie zebrała danych ilościowych w celu zbadania skutków COVID-19.
- (389) Twierdzenie, że szkoda została spowodowana przez pandemię COVID-19, zostało już omówione w motywach 383–387. Komisja zbadała wpływ pandemii COVID-19 na wyniki przemysłu Unii zarówno po stronie podaży, jak i popytu oraz zarówno na poziomie całego przemysłu Unii, jak i na poziomie objętych próbą producentów unijnych (zob. motywy 384 i 385). Oprócz tego Komisja zebrała dane dotyczące wszystkich wskaźników szkody i na tej podstawie zbadała wpływ pandemii COVID-19. Komisja uznała, że pandemia miała wyraźny wpływ na wielkość produkcji przemysłu Unii, która szybko się odbudowała, oraz na poziom zapasów, ale znikomy na wielkość sprzedaży, koszty, przywóz i konsumpcję. Ponadto Komisja zebrała od objętych próbą producentów unijnych dodatkowe informacje na temat wpływu pandemii COVID-19, takie jak czas trwania zamknięcia tych przedsiębiorstw, które zostały zamknięte, czy środki podjęte w odniesieniu do pracowników. Zainteresowane strony nie przedstawiły żadnych nowych dowodów ani argumentów, które mogłyby zmienić te wnioski, ani żadnych dowodów na to, jakie inne dane Komisja powinna była zebrać lub przeanalizować. W związku z tym Komisja odrzuciła te twierdzenia.

### 5.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (390) Komisja ustaliła związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez przemysł Unii a przywozem towarów po cenach dumpingowych z Indii i Turcji. Wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, zbiegł się z spadkiem udziału przemysłu Unii w rynku unijnym. Większość rosnącego popytu w Unii została wchłonięta przez przywóz. Wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, opierał się na niskich cenach dumpingowych, które były niższe od kosztów produkcji przemysłu Unii, znacznie podcinały ceny sprzedaży przemysłu Unii na rynku unijnym i uniemożliwiały przemysłowi Unii ustalenie cen na zrównoważonym poziomie niezbędnym do osiągnięcia rozsądnych marż zysku.
- (391) Komisja wyróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu Unii od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Wpływ przywozu po cenach niedumpingowych, wyników wywozu przemysłu Unii, zmian konsumpcji w Unii, zmian kosztów produkcji przemysłu Unii oraz pandemii COVID-19 na negatywne wyniki przemysłu Unii w zakresie jego udziału w rynku i rentowności był jedynie ograniczony.
- (392) Na podstawie powyższych ustaleń Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu Unii oraz że pozostałe czynniki, rozpatrywane indywidualnie lub łącznie, nie osłabiają związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą.
- (393) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii podkreślił w odniesieniu do wniosków dotyczących związku przyczynowego, że przemysł Unii poniósł straty już w 2018 r., gdy przywóz z Indii był znikomy. Ponadto wraz ze wzrostem przywozu z Indii poprawiła się także rentowność producentów unijnych. Dlatego też, według rządu Indii, nie istnieje związek przyczynowy między przywozem z Indii a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.
- (394) Komisja zauważyła, że wpływ przywozu z Indii i Turcji został oceniony łącznie, a nie indywidualnie. W każdym razie, w wyniku dochodzenia ustalono, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z Indii wzrósł ponad dwukrotnie od 2018 r. do okresu objętego dochodzeniem. Wzrost ten stwierdzono na podstawie cen dumpingowych, które były niższe od kosztów produkcji przemysłu Unii w całym okresie badanym. W wyniku tego wzrostu przemysł Unii zarówno odnotował spadek sprzedaży spowodowany przywozem towarów po cenach dumpingowych, jak i – aby uniknąć dalszej utraty sprzedaży – nie mógł ustalić cen na poziomie niezbędnym do osiągnięcia rozsądnych marż zysku. Istnieje zatem wyraźny związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł Unii. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (395) Po analizie uwag otrzymanych po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Komisja potwierdziła swoje ustalenia dotyczące związku przyczynowego.

## 6. POZIOM ŚRODKÓW

- (396) W celu określenia poziomu środków Komisja zbadała, czy cło niższe od marginesu dumpingu będzie wystarczające do usunięcia szkody dla przemysłu Unii spowodowanej przez przywóz po cenach dumpingowych.

### 6.1. Margines szkody

- (397) Szkoda zostałaby usunięta, gdyby przemysł Unii był w stanie osiągnąć zysk docelowy dzięki sprzedaży po cenie docelowej w rozumieniu art. 7 ust. 2c i art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego.
- (398) Zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego przy ustalaniu zysku docelowego Komisja wzięła pod uwagę następujące czynniki: poziom rentowności przed wzrostem przywozu z państw objętych dochodzeniem, poziom rentowności potrzebny do pokrycia pełnych kosztów i inwestycji, działalności badawczo-rozwojowej i innowacji oraz poziom rentowności spodziewany w normalnych warunkach konkurencji. Taka marża zysku nie powinna być niższa niż 6 %.

- (399) Ani skarżący, ani żaden z objętych próbą producentów unijnych nie przedstawił żadnego uzasadnionego twierdzenia dotyczącego poziomu zysku docelowego.
- (400) W skardze zastosowano zysk docelowy w wysokości 6 %, czyli minimum przewidziane w art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego, i nie przedstawiono żadnych dowodów na to, że należy ustalić go na wyższym poziomie. W skardze stwierdzono jedynie, że skarżący oczekuje, że obliczenia dotyczące zaniżania cen w trakcie dochodzenia będą oparte na wyższym zysku docelowym odzwierciedlającym znacznie wyższe koszty środowiskowe spodziewane w Unii w okresie stosowania środków. Przyszłe koszty środowiskowe nie są jednak czynnikiem służącym do określenia zysku docelowego zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego. Koszty te są bowiem ujęte w ostatecznej cenie docelowej zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego.
- (401) Tylko dwóch objętych próbą producentów unijnych przedstawiło uwagi dotyczące odpowiedniego poziomu zysku docelowego. Jeden z nich zaproponował zastosowanie zysku docelowego w wysokości [6–7 %], czyli zysku, jaki osiągnął w 2018 r., kiedy obecność przywozu towarów po cenach dumpingowych była mniejsza. Drugi objęty próbą producent unijny stwierdził, że nie jest w stanie udzielić odpowiedzi, ponieważ przez cały okres badany, a nawet wcześniej, konkurował z przywozem z Indii i Turcji.
- (402) Biorąc pod uwagę rozdrobnienie przemysłu Unii, zysk jednego objętego próbą producenta unijnego w danym roku nie jest wystarczającą podstawą do ustalenia zysku docelowego dla całego przemysłu Unii. Ponadto przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, był już obecny na rynku w 2018 r. po cenach niższych od kosztu produkcji przemysłu Unii, a przemysł Unii przynosił straty.
- (403) Jak wynika z tabeli 2 i 10, przemysł Unii przynosił straty lub ledwie osiągał próg rentowności w całym okresie badanym, natomiast obecność przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, była już znacząca w 2018 r. i stale rosła. Żaden rok z tego okresu nie kwalifikuje się zatem do zapewnienia zysku docelowego zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego.
- (404) Żaden z objętych próbą producentów unijnych nie przedstawił obliczeń dotyczących rentowności produktu objętego dochodzeniem w okresie dziesięciu lat przed wszczęciem dochodzenia, zgodnie z kwestionariuszem. Komisja wzięła również pod uwagę zysk docelowy ustalony dla tego przemysłu w dochodzeniu w sprawie płytek ceramicznych przeciwko Chinom (3,9 %), które jednak sięga 2010 r. <sup>(34)</sup>, oraz rentowność osiągniętą przez przemysł Unii w okresie badanym w dochodzeniu w ramach przeglądu wygaśnięcia dotyczącego przywozu pochodzącego z Chin, w którym to okresie przemysł Unii przynosił straty <sup>(35)</sup>.
- (405) Ponadto żaden z producentów objętych próbą nie przedstawił uzasadnionego twierdzenia ani dostarczył żadnych dowodów na to, że jego poziom inwestycji, badań i rozwoju oraz innowacji w okresie badanym byłby wyższy w normalnych warunkach konkurencji.
- (406) W świetle powyższych faktów Komisja zdecydowała się zastosować minimalny zysk docelowy w wysokości 6 % zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego. Tę docelową marżę zysku dodano do rzeczywistych kosztów produkcji przemysłu Unii w celu ustalenia ceny niewyrządzającej szkody.
- (407) Zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego jako ostatni etap Komisja oceniła przyszłe koszty wynikające z wielostronnych umów środowiskowych i protokołów do tych umów, których Unia jest stroną, oraz konwencji MOP wymienionych w załączniku Ia do rozporządzenia podstawowego, które to koszty przemysł Unii poniesie w okresie stosowania środka zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Na podstawie dostępnych dowodów (opartych na systemach rachunkowości przedsiębiorstw, ich narzędziach sprawozdawczych i prognozach) Komisja ustaliła dodatkowy koszt w przedziale od 0,06 do 0,65 EUR/m<sup>2</sup>.

<sup>(34)</sup> W odniesieniu do okresu objętego pierwotnym dochodzeniem w sprawie płytek ceramicznych z Chin zob. motyw 24 rozporządzenia (UE) nr 258/2011. W odniesieniu do zysku docelowego w ramach tego dochodzenia zob. motywy 164 i 197 rozporządzenia wykonawczego (UE) nr 917/2011.

<sup>(35)</sup> Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/2179.



- (408) Koszt ten obejmował dodatkowy przyszły koszt zapewnienia zgodności z unijnym systemem handlu uprawnieniami do emisji („EU ETS”). System EU ETS jest podstawą polityki Unii w zakresie przestrzegania wielostronnych umów środowiskowych. Taki dodatkowy koszt obliczono na podstawie szacunkowej ceny unijnych uprawnień, które będą musiały zostać zakupione w okresie stosowania środków. W dodatkowych kosztach uwzględniono również pośrednie koszty CO<sub>2</sub> wynikające ze wzrostu cen energii elektrycznej w tym samym okresie związanego z systemem EU ETS i prognozowanymi cenami uprawnień do emisji.
- (409) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego przemysłu Unii, stosując docelową marżę zysku (zob. motyw 406) do kosztów produkcji objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem, a następnie dodając dostosowania na podstawie art. 7 ust. 2d w zależności od rodzaju produktu.
- (410) Komisja ustaliła następnie poziom marginesu szkody poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących objętych próbą w Indiach i Turcji, z wyłączeniem współpracujących producentów eksportujących, w przypadku których nie stwierdzono stosowania dumpingu, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, ze średnią ważoną ceny niewyrządzającej szkody produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej ważonej wartości importowej CIF.
- (411) Poziom usuwający szkodę dla „pozostałych przedsiębiorstw współpracujących” oraz dla „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw” obliczono w ten sam sposób, co margines dumpingu dla tych przedsiębiorstw (zob. motywy 203–207 i 256–258).

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody
Indie	Grupa Conor	8,7 %	168,7 %
Indie	Grupa Icon	6,7 %	92,7 %
Indie	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	7,3 %	115,8 %
Indie	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	8,7 %	168,7 %
Turcja	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turcja	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turcja	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,2 %	100,5 %
Turcja	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	20,9 %	150,6 %

- (412) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Turcji stwierdził, że marginesy usuwające szkodę zostały zniekształcone przez uwzględnienie przyszłych kosztów przestrzegania przepisów. Rząd Turcji zapytał, jak taki koszt został uwzględniony w obliczeniach i czy wzięto pod uwagę potencjalne wprowadzenie mechanizmu dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO<sub>2</sub>. W tym względzie stowarzyszenie CGCSA argumentowało, że korekta w odniesieniu do przyszłych kosztów przestrzegania przepisów nie jest zgodna ze normami WTO.
- (413) Ponadto stowarzyszenie CGCSA stwierdziło, że wysoki poziom zaniżania cen potwierdza włączenie do próby producentów unijnych wytwarzających produkty rzemieślnicze lub o specjalnym wzornictwie.
- (414) Ponadto stowarzyszenie CGCSA stwierdziło, że marka jest ważnym czynnikiem w decyzjach dotyczących cen. W związku z tym, porównując ceny importowe producentów tureckich z niewyrządzającymi szkody cenami producentów unijnych, należy dokonać korekty ze względu na markę. Na poparcie tego twierdzenia stowarzyszenie CGCSA powołało się na średnią cenę eksportową producentów włoskich i hiszpańskich, przy czym średnia cena eksportowa producentów włoskich była wyższa niż średnia cena eksportowa płytek ceramicznych wywożonych z Hiszpanii. Zainteresowana strona wykorzystała do porównania statystyki dotyczące handlu.

- (415) Twierdzenie rządu Turcji dotyczące przyszłych kosztów przestrzegania przepisów zostało powtórzone po dodatkowym częściowym ujawnieniu.
- (416) Komisja zauważyła, że włączenie przyszłych kosztów przestrzegania przepisów do obliczenia poziomu usuwającego szkodę było zgodne z przepisami art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego. Strony nie sprecyzowały, które postanowienia porozumienia antydumpingowego WTO Komisja rzekomo naruszyła, uznając je za cenę niewyrządzającą szkody.
- (417) Aby ustalić wartość wspomnianej korekty mającej na celu odzwierciedlenie rzeczywistych kosztów produkcji, Komisja porównała jednostkowy koszt przestrzegania przepisów w OD z szacowanym jednostkowym kosztem przestrzegania przepisów w ciągu pięciu kolejnych lat. Średnia wartość nadwyżki takiego kosztu jednostkowego została dodana do rzeczywistego kosztu produkcji stosowanego przy obliczaniu ceny niewyrządzającej szkody. W tym przypadku wpływ przyszłych kosztów przestrzegania przepisów był niewielki i stanowił średnio około 3 % ceny niewyrządzającej szkody. W związku z tym Komisja odrzuciła twierdzenie rządu Turcji, że obliczenia poziomu eliminacji szkody zostały zniekształcone.
- (418) Co więcej twierdzenia tureckich zainteresowanych stron dotyczące składu próby producentów unijnych zostały już omówione w motywach 70–74 i 299.
- (419) Komisja zauważyła ponadto, że ani stowarzyszenie CGCSA, ani żaden objęty próbą producent eksportujący nie wnioskował w trakcie dochodzenia o korektę ze względu na markę. Dlatego też Komisja nie była w stanie zająć stanowiska w sprawie odnośnego argumentu stowarzyszenia CGCSA. W każdym razie zwykle porównanie cen eksportowych producentów włoskich i hiszpańskich nie może być traktowane jako uzasadnienie twierdzeń strony. Różnice te mogły być spowodowane wieloma innymi czynnikami, takimi jak asortyment wywożonych produktów.
- (420) W związku z tym Komisja odrzuciła argumenty dotyczące określenia poziomu usuwającego szkodę, opisane w motywach 412–414.

## 6.2. Wnioski dotyczące poziomu środków

- (421) W wyniku powyższej oceny wysokości ostatecznego cła antydumpingowego powinny zostać ustalone zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w sposób przedstawiony poniżej:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe
Indie	Grupa Conor	8,7 %
Indie	Grupa Icon	6,7 %
Indie	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	7,3 %
Indie	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	8,7 %
Turcja	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turcja	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turcja	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,2 %
Turcja	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	20,9 %

## 7. INTERES UNII

- (422) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy można jasno stwierdzić, że wprowadzenie środków w tym przypadku wyraźnie nie leży w interesie Unii, mimo iż stwierdzono wystąpienie dumpingu wyrządzającego szkodę. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu Unii, importerów, użytkowników i konsumentów.

- (423) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii, rząd Turcji, tureckie przedsiębiorstwa Seramiksán i Sogutsen Seramik, szesnastu indyjskich producentów eksportujących oraz przedsiębiorstwo Ceramika Netto stwierdziły, że Komisja nie przeprowadziła sprawiedliwego i pełnego badania interesu Unii. Twierdzenia te omówiono w odpowiednich sekcjach poniżej.

### 7.1. Interes przemysłu Unii

- (424) Przemysł Unii składa się z ponad 300 producentów w 24 państwach członkowskich i zatrudnia bezpośrednio 54 500 osób (ekwiwalent pełnego czasu pracy). Główne produkujące państwa członkowskie, reprezentujące ponad 85 % całkowitej produkcji w UE, to Hiszpania, Włochy i Polska. Jak wspomniano w motywie 59, przemysł Unii jest rozdrobniony; większość producentów (ponad 240) to małe i średnie przedsiębiorstwa („MŚP”). Jak stwierdzono w motywie 11, wszczęcie dochodzenia zostało wyraźnie poparte przez ponad 30 % całkowitej unijnej produkcji, przy czym żaden producent unijny nie wyraził sprzeciwu ani nie przyjął stanowiska neutralnego. Szerokie poparcie dla dochodzenia wyraziły również stowarzyszenia krajowe, które współpracowały podczas dochodzenia, dostarczając dane skarżącemu.
- (425) W ramach dochodzenia wykazano, że przemysł Unii ponosi istotną szkodę z powodu przywozu towarów po cenach dumpingowych z Indii i Turcji. Jak stwierdzono w sekcjach 4 i 5, sytuacja całego przemysłu Unii pogorszyła się w wyniku rosnącej wielkości przywozu towarów po niskich cenach dumpingowych z Indii i Turcji. Ten przywóz po takich cenach stale zyskiwał udział w rynku w Unii kosztem przemysłu Unii i uniemożliwiał przemysłowi Unii podniesienie cen do rozsądnych opłacalnych poziomów, które pozwoliłyby mu osiągnąć zysk docelowy.
- (426) Oczekuje się, że środki antydumpingowe wprowadzone wobec przywozu z Indii i Turcji przywrócą uczciwe warunki handlu na rynku Unii. Zgodnie z oczekiwaniami umożliwi to przemysłowi Unii odzyskanie części udziału w rynku utraconego na rzecz przywozu towarów po cenach dumpingowych i dokonanie tego po uczciwych cenach, zwiększając poziom zysku, co z kolei umożliwi przemysłowi zwiększenie inwestycji. Inwestycje mają bowiem kluczowe znaczenie w tym przemyśle nie tylko dla utrzymania działalności, ale także dla innowacji i inwestycji w rozwijające się segmenty, takie jak duże płyty. W wyniku wprowadzenia środków producenci unijni powinni być w stanie podźwignąć się po poniesionych szkodach, dalej inwestować i wywiązywać się ze swoich zobowiązań, w tym zobowiązań społecznych i środowiskowych.
- (427) Niewprowadzenie środków pogorszyłoby sytuację przemysłu Unii, który i tak poniósł już istotną szkodę i który nie jest wystarczająco silny, aby przetrwać dalszy wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych, nawet poniżej kosztów produkcji przemysłu Unii. Jeżeli środki nie zostaną wprowadzone, można oczekiwać, że wzrost przywozu płytek ceramicznych z Indii i Turcji po niskich cenach dumpingowych utrzyma się. W takiej sytuacji przemysł Unii nie będzie w stanie podnieść swoich cen do opłacalnych poziomów i nadal będzie ponosił straty pod względem sprzedaży w związku z przywozem towarów po cenach dumpingowych.
- (428) W związku z powyższym Komisja ustaliła, że wprowadzenie środków leży w interesie przemysłu Unii.

### 7.2. Interes importerów niepowiązanych

- (429) Po wszczęciu postępowania skontaktowano się z ponad 900 znanymi importerami <sup>(36)</sup> w Unii i zaproszono ich do współpracy w ramach dochodzenia. Jak wyjaśniono w motywach 98 i 99, współpracę podjęło tylko dwóch importerów niepowiązanych. Oba przedsiębiorstwa odpowiedziały na pismo Komisji w sprawie uzupełnienia braków po analizie ich kwestionariuszy, ale później zaprzestały współpracy, ponieważ żadne z nich nie zgodziło się na weryfikację na miejscu lub zdalną kontrolę krzyżową. Poniższa analiza opiera się na udzielonych przez nich odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu i odpowiedziach na pisma w sprawie uzupełnienia braków oraz na badaniach własnych Komisji <sup>(37)</sup>.

<sup>(36)</sup> Skarga, załącznik 8.

<sup>(37)</sup> Ponieważ importerzy niepowiązani zaprzestali współpracy po etapie uzupełnienia braków (nie zgodzili się na weryfikację/zdalną kontrolę krzyżową), analiza Komisji opiera się na przedłożonych przez nich informacjach, w tym na dowodach potwierdzających (takich jak sprawozdania finansowe) oraz publicznie dostępnych informacjach (sprawozdania finansowe z rejestru przedsiębiorstw, dane finansowe opublikowane przez <https://www.romanian-companies.eu/>).

- (430) Ci dwaj importerzy reprezentowali [3–4] % przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem, przy czym Indie reprezentowały większość ich przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. W przypadku jednego z nich produkt objęty dochodzeniem stanowił większość jego działalności pod względem obrotu, natomiast w przypadku drugiego stanowił on około 1/4. Udział przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w ich całkowitych zakupach wynosił około 1/4. Obydwaj kupowali znaczne ilości od producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem i w 2020 r. oraz pewne mniejsze ilości od państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie. Ich średnia ważona rentowność związana z produktem objętym dochodzeniem, ustalona zgodnie z wyjaśnieniami w motywie 429, mieści się w przedziale [5–7 %].
- (431) W związku z powyższym, chociaż z perspektywy samych kosztów każde cło miałoby wpływ na działalność importerów niepowiązanych, biorąc pod uwagę poziom ceł, wpływ cła na marże zysku importerów oraz podmiotów, w przypadku których handel płytkami ceramicznymi nie jest jedyną działalnością, byłby jednak ograniczony, nawet gdyby musieli oni dokonać całkowitej absorpcji cła. Ponadto w ramach dochodzenia wykazano, że importerzy niepowiązani mogą korzystać również z przywozu towarów po cenach niedumpingowych z innych państw trzecich i z Unii, tak jak to miało miejsce w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem. Jak pokazano w tabelach 1 i 4, przemysł Unii ma wystarczające moce produkcyjne, aby zaspokoić popyt w Unii.
- (432) Z drugiej strony niewprowadzenie środków pogorszyłoby sytuację przemysłu Unii, który poniósł istotną szkodę, jak wyjaśniono w motywie 427. Należy zauważyć, że w przeciwieństwie do importerów przemysł Unii w okresie objętym dochodzeniem prawie nie osiągał zysków. Ponadto, ponieważ importerzy dokonują zakupów zarówno od przemysłu Unii, jak i z innych źródeł, zezwolenie na dalszy przywóz do Unii po cenach dumpingowych kosztem przemysłu Unii wpłynęłoby również na ich źródła zaopatrzenia.
- (433) Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że wpływ przedmiotowych środków na importerów niepowiązanych jest ograniczony.
- (434) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Seramiksán stwierdziło, że na badanie interesu Unii miał wpływ fakt, że Komisja nie otrzymała żadnych informacji od około 900 importerów w Unii i nie zbadała ich interesów.
- (435) Komisja zauważyła, że poinformowała wszystkich znanych importerów unijnych o wszczęciu dochodzenia. Komisja przeanalizowała i wzięła pod uwagę informacje przekazane przez wszystkie te przedsiębiorstwa, które zdecydowały się na współpracę lub przesłały uwagi. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (436) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń wielu importerów unijnych stwierdziło, że wprowadzenie środków na przywóz z Turcji zaszkodziłoby im, ponieważ inwestowali oni w opracowanie nowych kolekcji we współpracy z tureckimi producentami.
- (437) Komisja zauważyła, że ci importerzy unijni nie współpracowali na wcześniejszym etapie dochodzenia i nie przedstawili żadnych informacji faktycznych, które umożliwiłyby Komisji ocenę wpływu środków na te zainteresowane strony. Ponadto, na podstawie uwag otrzymanych od tureckich objętych próbą producentów eksportujących po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, stwierdzono, że jeden turecki producent eksportujący nie stosuje dumpingu, a średni poziom środków mających zastosowanie do przywozu z Turcji uległ zmniejszeniu. Dlatego Komisja uznała, że wpływ ceł na importerów unijnych będzie ograniczony.
- (438) Przedsiębiorstwo Ceramika Netto przedłożyło również kilka uwag proceduralnych po ujawnieniu ostatecznych ustaleń.
- (439) Przedsiębiorstwo to twierdziło, że Komisja błędnie użyła terminów takich jak „tak zwani” lub „określający siebie jako” producenci. Przedsiębiorstwo to stwierdziło, że zostało uznane za producenta zgodnie z prawem Unii, w szczególności zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 305/2011<sup>(38)</sup>.
- (440) Komisja zauważyła, że definicje użyte w art. 2 rozporządzenia (UE) nr 305/2011 zgodnie mają z tym artykułem zastosowanie wyłącznie do spraw regulowanych przez to rozporządzenie. Niniejsze dochodzenie zostało przeprowadzone na podstawie rozporządzenia podstawowego. Dlatego też definicja producenta określona w rozporządzeniu (UE) nr 305/2011 nie miała zastosowania w niniejszym postępowaniu. W rzeczywistości, zgodnie z informacjami dostępnymi Komisji, przedsiębiorstwo Ceramika Netto było importerem unijnym.

<sup>(38)</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 305/2011 z dnia 9 marca 2011 r. ustanawiające zharmonizowane warunki wprowadzania do obrotu wyrobów budowlanych i uchylające dyrektywę Rady 89/106/EWG (Dz.U. L 88 z 4.4.2011, s. 5).

- (441) Przedsiębiorstwo Ceramika Netto nie zgodziło się ze stwierdzeniami Komisji zawartymi w motywie 461 dotyczącymi ceny, po której dokonywało ono przywozu towarów po cenach dumpingowych. W tym względzie przedsiębiorstwo to powołała się na faktury sprzedaży krajowej i faktury sprzedaży eksportowej swoich indyjskich dostawców przekazane Komisji, które – zdaniem tego przedsiębiorstwa – dowodziły, że jej ceny importowe nie były cenami dumpingowymi.
- (442) Komisja przypomniała, że dochodzenie w sprawie praktyk dumpingowych zostało przeprowadzone na podstawie próby indyjskich producentów eksportujących. Dlatego też wszelkie faktury sprzedaży przedstawione przez przedsiębiorstwo Ceramika Netto nie miały znaczenia dla ustaleń dotyczących dumpingu. W motywie 272 Komisja stwierdziła, że jej ustalenia dotyczące grupy Conor i grupy Icon można rozszerzyć na cały kraj. W związku z tym ustalenia te miały zastosowanie do przywozu dokonywanego przez indyjskich dostawców przedsiębiorstwa Ceramika Netto.
- (443) Przedsiębiorstwo Ceramika Netto nie zgodziło się z oceną Komisji, że jest przedsiębiorstwem niewspółpracującym. Przedsiębiorstwo to twierdziło, że zawiadomienie o wszczęciu postępowania umożliwiło jej dostarczenie informacji nie tylko w formie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, ale także w dowolnym formacie. Przedsiębiorstwo Ceramika Netto twierdziło ponadto, że Komisja powinna była je poinformować o wszelkich informacjach, których brakowało w przedłożonych przez nie uwagach w dowolnym formacie.
- (444) Jak zaznaczono w motywie 440, przedsiębiorstwo Ceramika Netto jest importerem do celów niniejszego dochodzenia. Jak zaznaczono w motywach 75–77, przedsiębiorstwo nie wnioskowało o uznanie go za współpracującego importera. Komisja potwierdziła, że jako importer unijny przedsiębiorstwo to ma możliwość przedstawienia informacji dotyczących interesu Unii w dowolnym formacie. Należy jednak zauważyć, że takie informacje nie podlegają procesowi uzupełniania braków w przeciwieństwie do pełnej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Komisja nie była zobowiązana do zwrócenia się o dodatkowe informacje, zwłaszcza że informacje tego rodzaju, którego poszukiwała Komisja, były publicznie dostępne w kwestionariuszach w momencie wszczęcia postępowania.

### 7.3. Interes użytkowników i konsumentów

- (445) W dniu wszczęcia postępowania Komisja skontaktowała się z ośmioma stowarzyszeniami użytkowników płytek ceramicznych w Unii. Żadne z nich nie współpracowało w ramach dochodzenia ani nie przesłało żadnych uwag. W szczególności sektor budowlany, jeden z największych użytkowników płytek ceramicznych w Unii, nie przesłał żadnych uwag. Niski poziom współpracy ze strony użytkowników sugerowałby, że sektor ten nie jest uzależniony od przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, lub że cła antidumpingowe nie miałyby znaczącego wpływu na jego działalność.
- (446) Komisja skontaktowała się również z dziewięcioma dystrybutorami. Tylko jeden z nich, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, zgodził się na współpracę. Z powodów wyjaśnionych w motywie 76 Komisja uznała, że wspomniane przedsiębiorstwo powinno zostać objęte dochodzeniem jako użytkownik produktu objętego dochodzeniem/przedsiębiorstwo handlowe prowadzące obrót produktem objętym dochodzeniem.
- (447) Przedsiębiorstwo to sprzeciwia się wprowadzeniu środków i stwierdziło, że duże moce produkcyjne w Indiach i Turcji nie mogą zostać w pełni zastąpione przez producentów unijnych, ale nie przedstawiło żadnych dowodów potwierdzających to twierdzenie. Jak pokazano w tabelach 1 i 4, przemysł Unii ma wystarczające moce produkcyjne, aby zaspokoić popyt w UE. Przedsiębiorstwo przyznało, że istnieje możliwość zmiany dostawców.
- (448) Przedsiębiorstwo nabywa płytki ceramiczne z Indii i Turcji głównie od niezależnych importerów działających jako hurtownicy, a następnie odsprzedaje je za pośrednictwem własnych sklepów wielkopowierzchniowych i partnerów franczyzowych. Ponad połowę dokonywanych przez niego zakupów płytek ceramicznych stanowią produkty unijne. Jego rentowność uzyskana dzięki płytkom ceramicznym wynosi [1,5–3 %], czyli jest niższa niż jego średnia rentowność. Płytki ceramiczne stanowią jedynie bardzo małą część całkowitego obrotu przedsiębiorstwa. W związku z tym i z tych samych powodów, o których mowa w motywach 431 i 432, Komisja uznała, że wpływ na to przedsiębiorstwo jest bardzo ograniczony.
- (449) Na tej podstawie, a także biorąc pod uwagę niski poziom współpracy, Komisja stwierdziła, że wpływ przedmiotowych środków na użytkowników i przedsiębiorstwa handlowe jest ograniczony.

- (450) Żadna organizacja konsumencka nie podjęła współpracy w toku dochodzenia. W odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, w którym poproszono o podanie wskaźników makroekonomicznych dotyczących przemysłu Unii, CET stwierdziło, że oczekuje, iż wpływ na przedsiębiorstwa działające na rynkach niższego szczebla – a mianowicie dystrybutorów i użytkowników/konsumentów – będzie bardzo ograniczony, biorąc pod uwagę alternatywne źródła zaopatrzenia oraz ustalenia poprzednich dochodzeń w sprawie płytek ceramicznych, w ramach których potwierdzono, że płytki ceramiczne mają marginalny wpływ na koszty końcowe w sektorze budowlanym <sup>(39)</sup> oraz że wprowadzenie środków przekłada się na ograniczony wzrost cen dla konsumenta końcowego <sup>(40)</sup>.
- (451) W obecnym dochodzeniu potwierdzono istnienie alternatywnych źródeł zaopatrzenia innych niż Indie i Turcja, ponieważ importerzy zaopatrują się w Unii, a także w państwach trzecich innych niż Indie i Turcja (zob. motywy 430 i 431). Wobec braku uzasadnionych uwag ze strony jakiegokolwiek organizacji konsumenckiej Komisja nie może dokładnie ocenić ewentualnego wpływu ceł na konsumentów końcowych i nie ma dowodów wskazujących na to, że ustalenia poprzedniego dochodzenia nie miałyby zastosowania w tym przypadku. Ponadto, biorąc pod uwagę poziom ceł, nawet w przypadku podwyżek cen miałyby one raczej ograniczony wpływ na konsumentów.
- (452) Na tej podstawie, a także biorąc pod uwagę niski poziom współpracy, Komisja stwierdziła, że wpływ przedmiotowych środków na konsumentów jest ograniczony.
- (453) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń szesnastu indyjskich producentów eksportujących stwierdziło, że Komisja nie uwzględniła licznych uwag złożonych przez importerów i użytkowników unijnych. Przedsiębiorstwo Ceramika Netto odniosło się również do uwag przedstawionych przez nie w imieniu swoich klientów i partnerów handlowych. Według tego przedsiębiorstwa w uwagach tych zwrócono uwagę na to, jak szkodliwe byłoby wprowadzenie środków dla tego przedsiębiorstwa, jego indyjskiego dostawcy, importerów unijnych, użytkowników i odbiorców końcowych.
- (454) Komisja zauważyła, że przeanalizowała liczne uwagi, na które powoływali się indyjscy producenci eksportujący i przedsiębiorstwo Ceramika Netto i które były niewystarczające w kilku aspektach. Po pierwsze, złożyły je przedsiębiorstwa, które nigdy nie zarejestrowały się jako zainteresowane strony w niniejszym dochodzeniu. Po drugie, zostały one przedstawione Komisji przez przedsiębiorstwo Ceramika Netto, zainteresowaną stronę, która nie została upoważniona do działania w imieniu wspomnianych przedsiębiorstw. Po trzecie, wiele z uwag zostało złożonych po terminie lub terminach określonych w zawiadomieniu o wszczęciu. Ponadto w uwagach tych wyrażono głównie opinie, ale brakowało w nich informacji o faktach i dowodów, które potwierdzałyby opinie tych przedsiębiorstw. W związku z tym Komisja odrzuciła te uwagi.

#### 7.4. Inne czynniki

- (455) Oprócz wymienionych powyżej współpracujących stron szereg zainteresowanych stron przedstawiło uwagi, w których stwierdziło, że wprowadzenie środków byłoby sprzeczne z interesem Unii.
- (456) W poniższych motywach przeanalizowano te twierdzenia, jednak na wstępie Komisja zauważa, że żadna z tych zainteresowanych stron, będących rzekomo importerami lub użytkownikami płytek ceramicznych, a nawet tak zwanymi producentami unijnymi (zob. motyw 266 <sup>(41)</sup>), zgodnie z ich uwagami, nie współpracowała w ramach dochodzenia ani nie przesłała odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Uwagi te są twierdzeniami, których nie poparto żadnymi dowodami. Komisja nie może zatem ocenić, w jakim stopniu przedsiębiorstwa te są uzależnione od przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, ani jaki jest potencjalny wpływ jakiegokolwiek cła na te przedsiębiorstwa.
- (457) Po pierwsze, strony te wskazały na potencjalne trudności w łańcuchu dostaw, również ze względu na obecne wydarzenia geopolityczne, takie jak wojna w Ukrainie. Strony te stwierdziły, że jakiegokolwiek cło zmusiłoby nabywców do polegania wyłącznie na przemyśle Unii. Według nich konieczne jest utrzymanie otwartych wszystkich opcji przywozu, ponieważ przemysł Unii ma trudności z zaspokojeniem popytu unijnego, a użytkownicy nie mogą polegać na przemyśle Unii.

<sup>(39)</sup> Rozporządzenie (UE) nr 258/2011, motyw 150.

<sup>(40)</sup> Rozporządzenie (UE) nr 258/2011, motyw 153; rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 917/2011, motyw 183, oraz rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/2179, motyw 206.

<sup>(41)</sup> Na przykład przedsiębiorstwa GANDALF Paweł Gągorowski (Polska) lub ILCOM s.r.l. (Włochy) podały się za importerów, VEDMAX s.r.l. (Rumunia) lub Orient Ceramic (Rumunia) podały się za użytkowników/importerów, Ogródnik Niemirscy Sp.J. (Polska) podało się za „sprzedawcę”, natomiast Netto i Cortina (Polska) podało się w trakcie dochodzenia za „producentów z Białegostoku”.

- (458) Argumenty te zostały odrzucone. Po pierwsze, są one nieuzasadnione. Po drugie, w toku dochodzenia ujawniono, że przemysł Unii ma wystarczające moce produkcyjne, aby zaopatrywać cały rynek unijny. W toku dochodzenia ujawniono również, że importerzy i użytkownicy korzystają z przywozu towarów po cenach niedumpingowych z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie; w rzeczywistości w przypadku importerów i użytkowników, którzy współpracowali w ramach dochodzenia, źródłem zaopatrzenia był zarówno przemysł Unii, jak i państwa trzecie inne niż państwa, których dotyczy postępowanie, w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem.
- (459) Komisja przyznała, że korzystanie z usług dostawców z Ukrainy (tradycyjne, choć niewielkie, źródło dostaw płytek ceramicznych do Unii, zob. tabela 11) może być trudne. Jak jednak stwierdzono w poprzednim motywie, nadal istnieją źródła przywozu towarów po cenach niedumpingowych i obecna sytuacja nie ma wpływu na te kanały. Brazylia, Wietnam, Iran, Indonezja i Egipt znalazły się w 2020 r. w pierwszej dziesiątce państw produkujących na świecie; w tym samym okresie w pierwszej dziesiątce eksporterów znalazły się Iran, Brazylia, Egipt i Zjednoczone Emiraty Arabskie <sup>(42)</sup>.
- (460) Po drugie, skupiając się na przywozie z Indii, strony te wyraziły obawę, że jakiegokolwiek potencjalne cło ograniczyłoby wybór konsumentów, jak również możliwość outsourcingu produkcji do Indii. Do swoich oświadczeń Netto i Cortina załączył kilka pism od swoich klientów wyrażających zadowolenie z zakupów jako „dowód” na to, że wprowadzenie środków nie leży w interesie Unii, ponieważ ograniczyłoby również wybór konsumentów, „zmuszając” ich do zakupów od przemysłu Unii.
- (461) Komisja zauważyła, że zarzuty te są nieuzasadnione. Strony te nie przedstawiły żadnych dowodów na to, że płytki ceramiczne, które przywożą z Indii, nie mogą być produkowane i sprzedawane przez przemysł Unii. W rzeczywistości strony te przyznały, że wybór konsumentów zależy od ceny <sup>(43)</sup>, wspominając o „prawie do wyboru najlepszej oferty w najlepszej cenie”. W tym przypadku ceny te uznano za dumpingowe. Celem ceł antydumpingowych jest przywrócenie równych warunków działania poprzez przeciwdziałanie dumpingowi. Konsumentom, importerom i użytkownikom nadal będą mogli kupować produkty z państw, których dotyczy postępowanie, lub zlecać produkcję na zasadzie outsourcingu, aby następnie dokonywać przywozu tych produktów, ale po uczciwych cenach, płacąc cła antydumpingowe, a także będą mogli korzystać z usług dostawców należących do przemysłu Unii lub dostawców z innych państw.
- (462) Po trzecie, wiele z tych stron stwierdziło, że produkty indyjskie nie są sprzedawane w Unii po cenach dumpingowych oraz że ogromny wzrost kosztów transportu międzynarodowego (rzekomo o ponad 1 000 %) spowodował, że stały się one droższe w Unii.
- (463) Argument ten został również odrzucony jako nieuzasadniony. Strony nie przedstawiły żadnych dowodów dotyczących kosztów transportu. Dumping stwierdzono na podstawie wartości normalnej i ceny eksportowej, obu na poziomie cen *ex-works*, objętych próbą producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem.
- (464) Po czwarte, strony te twierdziły, że jakiegokolwiek potencjalne cło antydumpingowe nie leżałoby w interesie Unii, ponieważ oprócz obecnego wysokiego poziomu inflacji w Unii prowadziłoby do wywierania dużej presji cenowej na konsumentów, ograniczałoby zdrową konkurencję i spowodowałoby zamknięcie wielu przedsiębiorstw zależnych od tego przywozu, zwłaszcza w biedniejszych częściach Unii.
- (465) Powyższe argumenty zostały odrzucone jako nieuzasadnione. Strony nie przedstawiły żadnych dowodów na potencjalny wpływ jakiegokolwiek cła na konsumentów lub przedsiębiorstwa.
- (466) Zarzuty przedstawione przez Netto i Cortina dotyczące zamykania przedsiębiorstw; upadłości; masowego zmniejszenia liczby miejsc pracy w Unii, nie tylko w przypadku importerów, konsumentów i przedsiębiorstw handlowych, ale także w innych sektorach, takich jak logistyka lub projektowanie, zwłaszcza w najbardziej ubogich regionach, ze szczególnym uwzględnieniem Polski; są również nieuzasadnione. W toku dochodzenia ustalono, że wpływ ceł na importerów, konsumentów i przedsiębiorstwa handlowe będzie prawdopodobnie ograniczony (zob. motywy 429–431), w związku z czym istnieje małe prawdopodobieństwo zamykania przedsiębiorstw, upadłości lub masowego zmniejszenia liczby miejsc pracy. Podczas dochodzenia ustalono również, że produkcja płytek ceramicznych odbywa się w całej Unii, przy czym Polska jest trzecim państwem produkującym w UE, oraz że w przeciwieństwie do przedsiębiorstw handlowych lub importerów przemysł Unii nie był w stanie odzyskać swoich kosztów i stał się udziałem w rynku na rzecz przywozu z Indii i Turcji.

<sup>(42)</sup> Źródło: makrokwestionariusz, sekcja D.2.1 oraz skarga, s. 49 i 52.

<sup>(43)</sup> Zob. np. „Dodatkowe oświadczenie w sprawie AD684” Netto i Cortina, s. 8 i 14.

- (467) W odniesieniu do pośredniego wpływu na inne sektory, chociaż Netto i Cortina nie przedstawiły żadnych dowodów ani danych ilościowych, Komisja zauważa, że nienałożenie cel wpłynęłoby również na inne sektory. Na przykład według hiszpańskiego stowarzyszenia producentów (ASCER) przemysł płytek ceramicznych stworzył, zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio, 60 000 miejsc pracy w Hiszpanii, co stanowi 2,4 % zatrudnienia w przemyśle. Szacuje się, że każde bezpośrednie miejsce pracy tworzy kolejne 3,8 pośrednich miejsc pracy<sup>(44)</sup>. Jeżeli chodzi o wpływ na regiony, na obszarze Castellon w Hiszpanii producenci płytek ceramicznych stanowią część klastra, w którym większość przedsiębiorstw to MŚP bezpośrednio lub pośrednio zależne od przemysłu produkcji płytek ceramicznych.
- (468) Podsumowując, zainteresowane strony nie przedstawiły żadnych dowodów na to, że nienałożenie cel przeważałoby nad pozytywnymi skutkami wprowadzenia środków dla przemysłu Unii, jak wyjaśniono w motywach 424–428.
- (469) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Turcji i szesnastu indyjskich producentów eksportujących twierdziło, że Komisja powinna była wziąć pod uwagę wpływ rosyjskiej inwazji na Ukrainę na unijny rynek płytek ceramicznych. W szczególności strony twierdziły, że wojna doprowadziła do wzrostu cen energii i zablokowała dostęp do surowców, co mogło, wraz z istniejącymi barierami, takimi jak środki antydumpingowe na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Chin, negatywnie wpłynąć na łańcuchy dostaw i wyrzucić większą presję na unijnych importerów i użytkowników.
- (470) Po dodatkowym częściowym ujawnieniu rząd Turcji powtórzył, że pandemia COVID-19 udowodniła, jak ważne są dobrze funkcjonujące łańcuchy dostaw. Rząd Turcji utrzymywał, że otwarte kanały dostaw z Turcji do Unii pozostają kluczowe dla energochłonnych gałęzi przemysłu, takich jak produkcja płytek ceramicznych, zwłaszcza w kontekście trwającej rosyjskiej inwazji na Ukrainę, sankcji nałożonych przez Unię i związanego z tym wzrostu cen energii.
- (471) W odniesieniu do inwazji rosyjskiej na Ukrainę Komisja zauważyła, że ma ona przede wszystkim negatywny wpływ na producentów unijnych. Wpływ wojny na importerów i użytkowników jest ograniczony, ponieważ w okresie badanym wielkość przywozu z Ukrainy była już znikoma. Ponadto nienałożenie środków na dwóch objętych próbą producentów eksportujących (grupa Lavish i grupa Vitra) przyczyni się do zmniejszenia dodatkowej presji wywieranej na łańcuchy dostaw z powodu wojny. W związku z tym Komisja oddaliła roszczenia opisane w motywach 469 i 470.
- (472) Po dodatkowym częściowym ujawnieniu stowarzyszenie CGCSA argumentowało, że wprowadzenie środków antydumpingowych byłoby sprzeczne z interesem wysoce zintegrowanego przemysłu płytek ceramicznych w Unii i w Turcji. W tej kwestii stowarzyszenie to zwróciło uwagę, że tureccy producenci płytek ceramicznych zaopatrują się w surowce i materiały zużywalne, środki trwałe i części zamiennne w Unii. Całkowita wartość takich zakupów wzrosła z 163 mln EUR w 2019 r., przez 188 mln EUR w 2020 r., 233 mln EUR w 2021 r., aż do 309 mln EUR w pierwszych dziesięciu miesiącach 2022 r. Ponadto tureckie przedsiębiorstwa dokonywały inwestycji w produkcję płytek ceramicznych, logistykę i usługi w Unii. Inwestycje te osiągnęły całkowitą wartość w wysokości 366 mln EUR w latach 2019–2021 i przyczyniły się do utworzenia około 1 700 miejsc pracy. Podczas posiedzenia wyjaśniającego z udziałem przedstawicieli służb Komisji rząd Turcji przedstawił podobne argumenty.
- (473) Komisja uznała, że istnieją współzależności między tureckim i unijnym przemysłem płytek ceramicznych. Komisja zauważyła jednak, że nie ma dowodów na to, że zakup surowców i materiałów zużywalnych, środków trwałych i części zamiennych był bezpośrednio związany z wywozem płytek ceramicznych do Unii. Na przykład cena nabycia znacznie wzrosła między rokiem 2021 (cały rok) a 2022 (pierwsze dziesięć miesięcy), chociaż, jak potwierdził rząd Turcji (zob. motyw 282), wielkość wywozu płytek ceramicznych z Turcji do Unii zmniejszyła się w pierwszych dziesięciu miesiącach 2022 r. w porównaniu z tym samym okresem w 2021 r. Ponadto przywrócenie równych szans powinno doprowadzić do zwiększenia produkcji w Unii, a tym samym zapewnić unijnym dostawcom surowców i materiałów zużywalnych, środków trwałych i części zamiennych nowe możliwości rynkowe.

<sup>(44)</sup> Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España. Dostępne pod adresem: [https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%3%A1mico\\_ascer.pdf](https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%3%A1mico_ascer.pdf) (ostatnie wyświetlenie w dniu 7 października 2022 r.).



- (474) Komisja wzięła również pod uwagę działania inwestycyjne prowadzone przez tureckie przedsiębiorstwa w przemyśle płytek ceramicznych w Unii. Inwestycje te przyczyniają się do zwiększenia zatrudnienia i sprzyjają rozwojowi gospodarczemu w odpowiednich regionach. Z kolei przywrócenie równych szans w Unii przyniesie korzyści inwestycjom już zrealizowanym przez tureckich producentów i może zmotywować do dalszych inwestycji. Ponadto strona ta nie określiła, w jakim stopniu wspomniane zakupy i inwestycje zostały zrealizowane przez grupę Vitra, w odniesieniu do której stwierdzono, że nie stosowała dumpingu i w związku z tym nie będzie objęta środkami antydumpingowymi.
- (475) W związku z powyższymi ustaleniami opisanymi w motywach 473 i 474 Komisja stwierdziła, że środki mogą mieć bardzo ograniczony wpływ na unijnych dostawców surowców i materiałów zużywalnych, środków trwałych i części zamiennych oraz sprzyjać inwestycjom realizowanym przez tureckiego producenta w Unii. W związku z tym Komisja odrzuciła twierdzenia przedstawione w motywie 472.

### 7.5. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (476) Na podstawie powyższego Komisja stwierdziła, że nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, że wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji nie leży w interesie Unii.

## 8. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (477) Na podstawie wniosków Komisji dotyczących dumpingu szkody, związku przyczynowego, poziomu środków i interesu Unii oraz uwzględniając art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych. Cła antydumpingowe należy ustalić zgodnie z zasadą niższego cła. Jak wspomniano w sekcji 3, cła antydumpingowe nie mają zastosowania do indyjskiego producenta eksportującego – grupy Lavish ani do tureckiego producenta eksportującego – grupy Vitra.
- (478) W związku z powyższym stawki ostatecznego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe
Indie	Grupa Conor	8,7 %
Indie	Grupa Icon	6,7 %
Indie	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	7,3 %
Indie	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	8,7 %
Turcja	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turcja	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turcja	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,2 %
Turcja	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	20,9 %

- (479) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywóz produktu objętego postępowaniem, wyprodukowanego przez dowolne inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, powinien podlegać stawce cła mającej zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.

- (480) Każde spośród przedsiębiorstw wymienionych szczegółowo w niniejszym rozporządzeniu może zwrócić się o zastosowanie indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany jego nazwy. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji <sup>(45)</sup>. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeśli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki należności celnej, która ma do niego zastosowanie, rozporządzenie dotyczące zmiany nazwy zostanie opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.
- (481) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antydumpingowych cło antydumpingowe dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach niniejszego dochodzenia, ale również do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.
- (482) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególne środki gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antydumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antydumpingowe, muszą przedstawić ważną fakturę handlową organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi określone w art. 1 ust. 4 niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antydumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (483) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem brany pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich powinny bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 4 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach – powinny one żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celu weryfikacji dokładności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania niższej stawki należności celnej zgodnie z prawem celnym.
- (484) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po wprowadzeniu przedmiotowych środków, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę struktury 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 w sprawie obejścia środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło ogólnokrajowe.
- (485) Producenci eksportujący, którzy nie dokonywali wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem, powinni mieć możliwość złożenia wniosku do Komisji o objęcie ich stawką cła antydumpingowego w odniesieniu do przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą. Komisja powinna przychylić się do tego wniosku pod warunkiem spełnienia trzech warunków. Nowy producent eksportujący musiałby wykazać, że: (i) nie dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w OD; (ii) nie jest powiązany z producentem eksportującym, który dokonywał takiego wywozu oraz (iii) dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem tuż po OD lub przyjął nieodwołalne zobowiązanie umowne do wywozu znacznych ilości tego produktu.

## 9. PRZEPISY KOŃCOWE

- (486) Zgodnie z art. 109 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 <sup>(46)</sup>, gdy kwotę należy zwrócić w następstwie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, należnymi odsetkami powinna być stopa stosowana przez Europejski Bank Centralny w odniesieniu do jego podstawowych operacji refinansujących, opublikowana w serii C *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, obowiązująca pierwszego dnia kalendarzowego każdego miesiąca.

<sup>(45)</sup> European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Brussels, Belgium.

<sup>(46)</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (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 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 (Dz.U. L 193 z 30.7.2018, s. 1).

(487) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią komitetu ustanowionego na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2016/1036,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

#### Artykuł 1

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz ceramicznych płyt chodnikowych, kafli lub płytek ściennych; kostek mozaikowych i temu podobnych, nawet na podłożu, ceramicznych; ceramiki wykończeniowej, objętych obecnie kodami CN 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 i 6907 40 00 i pochodzących z Indii lub Turcji.

2. Stawki ostatecznego cła antydumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, dla produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez wymienione poniżej przedsiębiorstwa, są następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Indie	Conor Granito Pvt Ltd.; Corial Ceramic Pvt Ltd.	8,7 %	C898
Indie	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
Indie	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku I	7,3 %	
Indie	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	8,7 %	C999
Turcja	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turcja	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turcja	Inne przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku II	9,2 %	
Turcja	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	20,9 %	C999

3. Cła antydumpingowe nie mają zastosowania do indyjskiego producenta eksportującego – grupy Lavish, w skład której wchodzi Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vitrified Pvt Ltd. i Liva Ceramics Pvt Ltd. (dodatkowy kod TARIC C903), ani do tureckiego producenta eksportującego Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (dodatkowy kod TARIC C902).

4. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2, jak również nie-stosowanie żadnej stawki cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 3, uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: *Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość] [produkt objęty postępowaniem] sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] (dodatkowy kod TARIC) w [państwo, którego dotyczy postępowanie]. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.*

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

### Artykuł 2

Art. 1 ust. 2 można zmienić w celu dodania nowych producentów eksportujących z Indii lub Turcji i objęcia ich odpowiednią średnią ważoną stawką cła antydumpingowego dla nieobjętych próbą przedsiębiorstw współpracujących. Nowy producent eksportujący przedstawia dowody, że:

- a) nie dokonywał wywozu towarów pochodzących z Indii i Turcji opisanych w art. 1 ust. 1 w okresie objętym dochodzeniem (od dnia 1 lipca 2020 r. do dnia 30 czerwca 2021 r.);
- b) nie jest powiązany z żadnym eksporterem ani producentem podlegającym środkom wprowadzonym na mocy niniejszego rozporządzenia, który mógł współpracować w pierwotnym dochodzeniu oraz
- c) faktycznie dokonał wywozu produktu objętego postępowaniem albo stał się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego do wywozu znaczącej ilości do Unii po okresie objętym dochodzeniem.

### 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 9 lutego 2023 r.

W imieniu Komisji  
Przewodnicząca  
Ursula VON DER LEYEN

## ZAŁĄCZNIK I

**Indyjscy współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą**

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Indie	Arkiton Tiles LLP Ncraze Ceramic LLP	C919
Indie	Asian Granito India Limited Crystal Ceramic Industries Private Limited Affil Vitrified Private Limited Amazoone Ceramics Limited	C920
Indie	Color Tiles Private Limited Color Granito Private Limited Subway Tiles LLP Senis Ceramic Private Limited	C921
Indie	Comet Granito Private Limited Corus Vitrified Private Limited	C922
Indie	Granoland Tiles LLP Landgrace Ceramic Private Limited Landdecor Tiles LLP	C923
Indie	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
Indie	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
Indie	Accord Vitrified Private Limited Accord Plus Ceramics Private Limited	C927
Indie	Alinta Granito Private Limited Avalta Granito Private Limited	C928
Indie	Alpas Cera LLP Cosa Ceramic Private Limited	C929
Indie	Ambani Vitrified Private Limited	C930
Indie	Solizo Vitrified Private Limited	C931

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

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

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



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

Indie	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
Indie	Q-BO (Savion Ceramic)	C308
Indie	Qutone Ceramic Private Limited	C631
Indie	Range Ceramic Private Limited	C633
Indie	Rey Cera Creation Private Limited Simbel Ceramic Private Limited Adoration Ceramica Private Limited	C636
Indie	Scientifica Tiles LLP Saiwin Ceramic Private Limited Saimax Ceramic Private Limited Siscon Tiles LLP Aland Ceramic Private Limited	C639
Indie	Seron Granito Private Limited	C640
Indie	Sez Vitrified Private Limited	C641
Indie	Silon Granito LLP	C642
Indie	Simero Vitrified Private Limited Simero International LLP	C643
Indie	Simola Tiles LLP	C644
Indie	Skajen Vitrified Private Limited Spice Ceramic Private Limited Legend Ceramic Private Limited	C646
Indie	Skytouch Ceramic Private Limited Icolux Porcelano LLP	C648
Indie	Sober Plus Ceramics Sober Ceramics	C649
Indie	Solizo Vitrified Private Limited	C650
Indie	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 and Somany Piastrelle Private Limited	C651
Indie	Sparron Vitrified LLP	C652

Indie	Square Ceramic Private Limited Casva Tiles Private Limited	A004
Indie	Starco Ceramic	A005
Indie	Sunland Ceramic Private Limited	A006
Indie	Sunworld Vitrified Private Limited Shagun Ceramics	A007
Indie	Swellco Ceramic Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited	A008
Indie	Titanium Vitrified Private Limited Moral Ceramic Private Limited Onery Tiles LLP	A010
Indie	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 and Coverttek Ceramica Private Limited	A013
Indie	Velsaa Vitrified LLP Velsaa Enterprises LLP Boss Ceramics Magnum Ceramics	A014
Indie	Verona Granito Private Limited	A016
Indie	Wallmark Ceramic Industry	A017
Indie	Zarko Granito Private Limited	A019
Indie	Zealtop Granito Private Limited	A020
Indie	Vita Granito	C926

## ZAŁĄCZNIK II

**Tureccy współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą**

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Turcja	Akgün Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. <sup>(1)</sup> Akgün Toprak Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş. Veli Akgün Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C904
Turcja	Anka Toprak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C905
Turcja	Decovita Yapı Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C906
Turcja	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C907
Turcja	Etili Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C908
Turcja	Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C909
Turcja	Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.	C910
Turcja	Karo Metro Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C911
Turcja	NG Kütahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.	C912
Turcja	Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C913
Turcja	Seranit Granit Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C914
Turcja	Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.	C915
Turcja	Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C916
Turcja	Uşak Seramik Sanayi A.Ş.	C917
Turcja	Yurtbay Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C918

<sup>(1)</sup> A.Ş. oznacza Anonim Şirketi.