

Dziennik Urzędowy L 318

Unii Europejskiej



Wydanie polskie

Legislacja

Tom 55

15 listopada 2012

Spis treści

II Akty o charakterze nieustawodawczym

ROZPORZĄDZENIA

- ★ Rozporządzenie Rady (UE) nr 1067/2012 z dnia 14 listopada 2012 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 267/2012 w sprawie środków ograniczających wobec Iranu 1
- ★ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1068/2012 z dnia 30 października 2012 r. rejestrujące w rejestrze chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych nazwę [Aceituna Aloreña de Málaga (ChNP)] 3
- ★ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1069/2012 z dnia 31 października 2012 r. rejestrujące w rejestrze chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych nazwę [Newmarket Sausage (ChOG)] 5
- ★ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1070/2012 z dnia 14 listopada 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 2535/2001 w odniesieniu do niepodlegającego kontyngentom preferencyjnego przywozu mleka i przetworów mlecznych oraz kontyngentu na przywóz produktów mlecznych pochodzących z Republiki Mołdawii 7
- ★ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1071/2012 z dnia 14 listopada 2012 r. nakładające tymczasowe cło antidumpingowe na przywóz gwintowanych łączników rur lub przewodów rurowych, odlewanych z żeliwa ciągliwego, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajlandii 10
- ★ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1072/2012 z dnia 14 listopada 2012 r. nakładające tymczasowe cło antidumpingowe na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej 28

Cena: 4 EUR

(Ciąg dalszy na następnej stronie)
PL

Akty, których tytuły wydrukowano zwykłą czcionką, odnoszą się do bieżącego zarządzania sprawami rolnictwa i generalnie zachowują ważność przez określony czas.

Tytuły wszystkich innych aktów poprzedza gwiazdka, a drukuje się je czcionką pogrubioną.

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1073/2012 z dnia 14 listopada 2012 r. ustanawiające standardowe wartości w przywozie dla ustalania ceny wejścia niektórych owoców i warzyw	66
--	----

DECYZJE

2012/701/UE:

- ★ **Decyzja wykonawcza Komisji z dnia 13 listopada 2012 r. zmieniająca decyzję 2008/185/WE w odniesieniu do włączenia Irlandii, Irlandii Północnej i prowincji Bolzano we Włoszech do wykazu państw członkowskich lub ich regionów, które są wolne od choroby Aujeszkyego (notyfikowana jako dokument nr C(2012) 7976) ⁽¹⁾.....** 68

2012/702/UE:

- ★ **Decyzja wykonawcza Komisji z dnia 13 listopada 2012 r. zmieniająca decyzję 2008/855/WE w odniesieniu do wysyłki do innych państw członkowskich niektórych rodzajów mięsa i wyrobów mięsnych z państw członkowskich, na terytorium których leżą obszary wymienione w części III załącznika do tej decyzji (notyfikowana jako dokument nr C(2012) 7977) ⁽¹⁾.....** 71



⁽¹⁾ Tekst mający znaczenie dla EOG

II

(Akty o charakterze nieustawodawczym)

ROZPORZĄDZENIA

ROZPORZĄDZENIE RADY (UE) NR 1067/2012

z dnia 14 listopada 2012 r.

zmieniające rozporządzenie (UE) nr 267/2012 w sprawie środków ograniczających wobec Iranu

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 215,

uwzględniając decyzję Rady 2010/413/WPZiB z dnia 26 lipca 2010 r. w sprawie środków ograniczających wobec Iranu ⁽¹⁾,

uwzględniając wspólny wniosek Wysokiej Przedstawiciel Unii do Spraw Zagranicznych i Polityki Bezpieczeństwa oraz Komisji Europejskiej,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Rozporządzenie Rady (UE) nr 267/2012 ⁽²⁾ wprowadza w życie środki, o których mowa w decyzji 2010/413/WPZiB. Rozporządzenie to przewiduje między innymi zamrożenie wszystkich środków finansowych i zasobów gospodarczych należących do lub będących własnością, pozostających w posiadaniu lub pod kontrolą osób, podmiotów lub organów wyszczególnionych w załącznikach VIII i IX do rozporządzenia.
- (2) Decyzja Rady 2012/635/WPZiB ⁽³⁾ przewiduje również zwolnienie ze środków ograniczających w celu ochrony bezpieczeństwa energetycznego Unii.
- (3) Zwolnienie to wchodzi w zakres Traktatu, zatem do jego wdrożenia konieczne jest podjęcie działań regulacyjnych na szczeblu Unii.
- (4) Należy zatem odpowiednio zmienić rozporządzenie (UE) nr 267/2012.

- (5) Aby zapewnić skuteczność środków, o których mowa w niniejszym rozporządzeniu, rozporządzenie to powinno wejść w życie następnego dnia po jego opublikowaniu,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

W rozporządzeniu (UE) nr 267/2012 dodaje się artykuł w brzmieniu:

„Artykuł 28a

Zakazów zawartych w art. 23 ust. 2 i 3 nie stosuje się do działań i transakcji dokonywanych w odniesieniu do podmiotów wymienionych w załączniku IX:

- a) korzystających z praw wynikających z zawartej pierwotnie z suwerennym rządem innym niż rząd Iranu umowy o wspólnej produkcji, o której mowa w art. 39, przed dniem 27 października 2010 r., w zakresie, w jakim takie działania i transakcje odnoszą się do udziału tych podmiotów w takiej umowie;
- b) w zakresie, w jakim jest to niezbędne do wykonania, do dnia 31 grudnia 2014 r., zobowiązań wynikających z umów, o których mowa w art. 12 ust. 1 lit. b), pod warunkiem że właściwy organ uprzednio, na podstawie indywidualnej oceny, zezwolił na te działania i transakcje i że zainteresowane państwo członkowskie powiadomiło inne państwa członkowskie oraz Komisję o zamiarze udzielenia zezwolenia.”.

Artykuł 2

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

⁽¹⁾ Dz.U. L 195 z 27.7.2010, s. 39.

⁽²⁾ Dz.U. L 88 z 24.3.2012, s. 1.

⁽³⁾ Dz.U. L 282 z 16.10.2012, s. 58.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 14 listopada 2012 r.

W imieniu Rady
A. D. MAVROYIANNIS
Przewodniczący

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) NR 1068/2012**z dnia 30 października 2012 r.****rejestrujące w rejestrze chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych nazwę [Aceituna Aloreña de Málaga (ChNP)]**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych⁽¹⁾, w szczególności jego art. 7 ust. 4 akapit pierwszy,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Zgodnie z art. 6 ust. 2 akapit pierwszy rozporządzenia (WE) nr 510/2006 wniosek Hiszpanii w sprawie rejestracji nazwy „Aceituna Aloreña de Málaga” został opublikowany w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾.

- (2) Ponieważ do Komisji nie wpłynęło żadne oświadczenie o sprzeciwie zgodnie z art. 7 rozporządzenia (WE) nr 510/2006, nazwa ta powinna zostać zarejestrowana,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Nazwa wymieniona w załączniku do niniejszego rozporządzenia zostaje zarejestrowana.

Artykuł 2Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie dwudziestego 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 30 października 2012 r.

W imieniu Komisji,
za Przewodniczącego,
Dacian CIOLOȘ
Członek Komisji

⁽¹⁾ Dz.U. L 93 z 31.3.2006, s. 12.

⁽²⁾ Dz.U. C 69 z 7.3.2012, s. 10.

ZAŁĄCZNIK

Produkty rolne przeznaczone do spożycia przez ludzi wymienione w załączniku I do Traktatu:

Klasa 1.6. Owoce, warzywa i zboża świeże lub przetworzone

HISZPANIA

Aceituna Aloreña de Málaga (ChNP)

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) NR 1069/2012**z dnia 31 października 2012 r.****rejestrujące w rejestrze chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych
nazwę [Newmarket Sausage (ChOG)]**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych⁽¹⁾, w szczególności jego art. 7 ust. 4 akapit pierwszy,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Zgodnie z art. 6 ust. 2 akapit pierwszy rozporządzenia (WE) nr 510/2006 wniosek Zjednoczonego Królestwa w sprawie rejestracji nazwy „Newmarket Sausage” został opublikowany w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾.

- (2) Ponieważ do Komisji nie wpłynęło żadne oświadczenie o sprzeciwie zgodnie z art. 7 rozporządzenia (WE) nr 510/2006, nazwa ta powinna zostać zarejestrowana,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Nazwa wymieniona w załączniku do niniejszego rozporządzenia zostaje zarejestrowana.

Artykuł 2Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie dwudziestego 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 31 października 2012 r.

W imieniu Komisji,
za Przewodniczącego,
Dacian CIOLOȘ
Członek Komisji

⁽¹⁾ Dz.U. L 93 z 31.3.2006, s. 12.

⁽²⁾ Dz.U. C 69 z 7.3.2012, s. 15.

ZAŁĄCZNIK

Produkty rolne przeznaczone do spożycia przez ludzi wymienione w załączniku I do Traktatu:

Klasa 1.2. Produkty wytworzone na bazie mięsa

ZJEDNOCZONE KRÓLESTWO

Newmarket Sausage (ChOG)

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) NR 1070/2012

z dnia 14 listopada 2012 r.

zmieniające rozporządzenie (WE) nr 2535/2001 w odniesieniu do niepodlegającego kontyngentom preferencyjnego przywozu mleka i przetworów mlecznych oraz kontyngentu na przywóz produktów mlecznych pochodzących z Republiki Mołdawii

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych („rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku”) ⁽¹⁾, w szczególności jego art. 144 ust. 1 i art. 148 lit. c) w związku z jego art. 4,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Tytuł 2 rozdział I rozporządzenia Komisji (WE) nr 2535/2001 z dnia 14 grudnia 2001 r. ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1255/1999 odnośnie do ustaleń dotyczących przywozu mleka i przetworów mlecznych i otwarcia kontyngentów taryfowych ⁽²⁾ ma zastosowanie do kontyngentu przywozowego nr 09.4210 przewidzianego rozporządzeniem (WE) nr 55/2008 ⁽³⁾ i przyznanego Republice Mołdawii do 2012 r. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 581/2011 ⁽⁴⁾ przedłużyło stosowanie rozporządzenia Rady (WE) nr 55/2008 do 2015 r. Rozporządzenie (WE) nr 2535/2001 powinno zatem uwzględnić przedłużenie okresu obowiązywania kontyngentu nr 09.4210.
- (2) W tytule 2 rozdziału II rozporządzenia (WE) nr 2535/2001 określono zasady dotyczące przywozu preferencyjnego niepodlegającego kontyngentom na mocy konkretnych porozumień i aktów. W trosce o właściwe zarządzanie przywozem wskazane jest, aby reguły te stosowały się także do wszystkich innych przywozów preferencyjnych niepodlegających kontyngentom, objętych art. 2 wspomnianego rozporządzenia. Ponadto w celu zapewnienia jasności i przejrzystości wskazane jest, aby zasady te objęły obowiązek określenia stawki preferencyjnej na przywóz w polu 24 we wnioskach o wydanie pozwolenia oraz pozwoleniach.
- (3) Należy zatem odpowiednio zmienić rozporządzenie (WE) nr 2535/2001.
- (4) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią Komitetu Zarządzającego ds. Wspólnej Organizacji Rynków Rolnych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

W rozporządzeniu (WE) nr 2535/2001 wprowadza się następujące zmiany:

- 1) tytuł 2 rozdział II otrzymuje brzmienie:

„ROZDZIAŁ II**Towary niepodlegające kontyngentom przywożone na podstawie samego pozwolenia na przywóz****Artykuł 20**

1. Niniejszy rozdział ma zastosowanie do:

- a) przywozu preferencyjnego niepodlegającego kontyngentom, o którym mowa w:
 - (i) załączniku I do protokołu 1 do decyzji nr 1/98 Rady Stowarzyszenia WE–Turcja,
 - (ii) załączniku IV do porozumienia z RPA,
 - (iii) załączniku 2 do Umowy między Wspólnotą Europejską a Szwajcarią w sprawie handlu produktami rolnymi;
- b) wszelkich innych preferencyjnych przywozów niepodlegających kontyngentom, o których mowa w części I pkt J załącznika II do rozporządzenia (WE) nr 376/2008.

2. W odniesieniu do przywozu, o którym mowa w ust. 1 lit. a), dane produkty oraz stawki stosowanego cła wyszczególniono w załączniku II do niniejszego rozporządzenia.

Artykuł 21

1. Wnioski o wydanie pozwolenia oraz pozwolenia zawierają:

- a) w polu 8 – kraj pochodzenia;
- b) w polu 20 – jeden z wpisów wymienionych w załączniku XVI.

2. W polu 24 pozwoleń wskazuje się mającą zastosowanie obniżoną stawkę celną.

3. W pozwoleniach znajduje się zobowiązanie do przywozu z państwa wskazanego w polu 8.

⁽¹⁾ Dz.U. L 299 z 16.11.2007, s. 1.

⁽²⁾ Dz.U. L 341 z 22.12.2001, s. 29.

⁽³⁾ Dz.U. L 20 z 24.1.2008, s. 1.

⁽⁴⁾ Dz.U. L 165 z 24.6.2011, s. 5.

Artykuł 22

Obniżoną stawkę celną stosuje się tylko po okazaniu pozwolenia na przywóz oraz po akceptacji deklaracji dopuszczenia do swobodnego obrotu wraz z dowodem pochodzenia.”;

- 2) Załącznik I część J zastępuje się tekstem załącznika do niniejszego rozporządzenia.

Artykuł 2

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie trzeciego 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 14 listopada 2012 r.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący

ZALĄCZNIK

„IJ

KONTYNGENT TARYFOWY W RAMACH ZAŁĄCZNIKA I DO ROZPORZĄDZENIA (WE) NR 55/2008

Nr kontyngentu	Kod CN	Opis ⁽¹⁾	Kraj pochodzenia	Rok przywozowy	Kontyngent roczny od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia (w tonach) (w masie produktu)		Należność celna przywozowa (EUR/100 kg masy netto)
					roczny	sześciomiesięczny	
09.4210	0401 do 0406		Republika Mołdawii				0
		Produkty mleczne		Od dnia 1 lipca do dnia 31 grudnia 2008 r.		1 000	
				2009	1 000	500	
				2010 to 2015	1 500	750	

⁽¹⁾ Niezależnie od zasad interpretacji Nomenklatury Scalonej, opis produktu należy traktować jedynie orientacyjnie, ponieważ stosowanie ustaleń preferencyjnych w kontekście niniejszego załącznika określa kod CN. Tam, gdzie istnieje odniesienie do kodów ex CN, stosowanie systemu preferencyjnego określa się jednocześnie na podstawie kodu CN oraz odpowiadającego mu opisu".

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 1071/2012**z dnia 14 listopada 2012 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz gwintowanych łączników rur lub przewodów rurowych, odlewanych z żeliwa ciągliwego, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajlandii**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

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

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA**1. Wszczęcie postępowania**

- (1) W dniu 16 lutego 2012 r. Komisja Europejska („Komisja”) powiadomiła w zawiadomieniu opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu”) o wszczęciu postępowania antydumpingowego w odniesieniu do przywozu do Unii gwintowanych łączników rur lub przewodów rurowych, odlewanych z żeliwa ciągliwego, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”), Tajlandii i Indonezji („państwa, których dotyczy postępowanie”).
- (2) Postępowanie zostało wszczęte w następstwie skargi złożonej w dniu 3 stycznia 2012 r. przez Komitet obrony przemysłu Unii Europejskiej łączników rur lub przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących ponad 50 % całkowitej unijnej produkcji gwintowanych łączników rur lub przewodów rurowych, odlewanych z żeliwa ciągliwego („gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego”). Skarga zawierała dowody *prima facie* wskazujące na dumping wymienionego produktu i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia dochodzenia.

2. Strony zainteresowane postępowaniem

- (3) Komisja oficjalnie powiadomiła skarżącego, producentów unijnych, producentów eksportujących, importerów niepowiązanych, użytkowników i przedstawicieli państw eksportujących o wszczęciu dochodzenia. Komisja powiadomiła również producentów w Argentynie, ponieważ przewidziano ewentualne wykorzystanie Argentyny w charakterze państwa analogicznego. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz zgłoszenia wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu.

- (4) Wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

- (5) Ze względu na dużą liczbę producentów eksportujących w ChRL, producentów unijnych i importerów niepowiązanych, w zawiadomieniu o wszczęciu przewidziano kontrolę wyrywkową zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji, czy kontrola wyrywkowa jest konieczna, a w razie stwierdzenia takiej konieczności – aby umożliwić dobór próby, zwrócono się do wszystkich producentów eksportujących w ChRL, producentów unijnych oraz importerów niepowiązanych o zgłoszenie się do Komisji oraz o dostarczenie, jak określono w zawiadomieniu o wszczęciu, podstawowych informacji o ich działalności związanej z gwintowanymi łącznikami z żeliwa ciągliwego (jak określono w części B poniżej) w okresie od dnia 1 stycznia 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. Nie przewidziano kontroli wyrywkowej dotyczącej producentów eksportujących w dwóch pozostałych państwach, których dotyczy postępowanie, Tajlandii i Indonezji.

- (6) Aby umożliwić zainteresowanym producentom eksportującym w ChRL złożenie wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) lub o indywidualne traktowanie („IT”), Komisja przesłała zainteresowanym producentom eksportującym w ChRL i władzom Chin formularze wniosków. Dwa przedsiębiorstwa wniosły o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, a cztery przedsiębiorstwa wniosły o IT zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

- (7) Komisja oficjalnie poinformowała objętych postępowaniem producentów eksportujących w ChRL, władze Chin oraz skarżącego o ustaleniach w sprawie MET. Otrzymali oni również możliwość wyrażenia swoich opinii na piśmie.

- (8) W odniesieniu do producentów unijnych, jak należy wyjaśnić w motywie (29) poniżej, sześciu producentów unijnych przedstawiło wymagane informacje i zgodziło się na włączenie do próby. Na podstawie informacji otrzymanych od współpracujących producentów unijnych Komisja dobrała próbę złożoną z trzech producentów unijnych, kierując się ich wielkością sprzedaży.

- (9) Jak wyjaśniono w motywie (31) poniżej, 33 importerów niepowiązanych przesłało wymagane informacje i zgodziło się na włączenie do próby. Na podstawie informacji otrzymanych od tych stron Komisja wybrała do próby dziewięciu importerów o największej wielkości przywozu do Unii oraz mających swoją siedzibę na terenie Unii. Jeden importer nie dostarczył odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, w związku z czym ostateczna próba obejmowała pozostałych ośmiu importerów.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Dz.U. C 44 z 16.02.2012, s. 33.

- (10) Jak wyjaśniono w motywie (30) poniżej, 12 producentów eksportujących w ChRL przedstawiło wymagane informacje i zgodziło się na włączenie do próby. Na podstawie informacji otrzymanych od tych stron Komisja wybrała do próby trzech producentów eksportujących w ChRL o największej wielkości wywozu do Unii.
- (11) Komisja przesłała kwestionariusze do trzech objętych próbą producentów unijnych, trzech objętych próbą chińskich producentów eksportujących, trzech tajlandzkich producentów eksportujących, trzech indonezyjskich producentów eksportujących, dziewięciu objętych próbą importerów niepowiązanych oraz siedmiu użytkowników.
- (12) Odpowiedzi otrzymano od trzech objętych próbą producentów unijnych, trzech chińskich producentów eksportujących, dwóch tajlandzkich producentów eksportujących, jednego indonezyjskiego producenta eksportującego oraz ośmiu importerów niepowiązanych. Na pytania zawarte w kwestionariuszu nie udzielił odpowiedzi żaden użytkownik.
- (13) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne do wstępnego określenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:
- producenci unijni
 - ATUSA Accesorios de Tuberia S.A., Salvatierra (Alava), Hiszpania
 - Berg Montana Fittings EAD, Montana, Bułgaria
 - Georg Fischer Fittings GmbH, Traisen, Austria
 - producenci eksportujący w ChRL
 - Hebei Jianzhi Casting Group Ltd., powiat Yutian, Hebei, ChRL
 - Jinan Meide Casting Co., Ltd., Pingyin, Shandong, ChRL
 - Qingdao Madison Industrial Co., Ltd., Jimo, Shandong, ChRL
 - producenci eksportujący w Tajlandii
 - Siam Fittings Co., Ltd., Samutsakorn, Tajlandia
 - BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd, Samutsakorn, Tajlandia
 - producent eksportujący w Indonezji
 - PT. Tri Sinar Purnama, Semarang, Indonezja
 - importerzy niepowiązani w Unii
 - Crane Limited, Ipswich, Zjednoczone Królestwo
 - GEBO Armaturen GmbH, Schwelm, Niemcy
 - Hitachi Metals Europe GmbH, Düsseldorf, Niemcy
 - MegaGroup Trade Holding B.V., Veghel, Niderlandy
 - Raccorditalia s.r.l., Brugherio(MB), Włochy
- (14) Biorąc pod uwagę potrzebę ustanowienia wartości normalnej dla producentów eksportujących w ChRL, którym nie przyznano MET, w celu ustalenia wartości

normalnej na podstawie danych z państwa analogicznego, którym w tym przypadku były Indie, przeprowadzono weryfikację w siedzibie następującego przedsiębiorstwa:

— Jainson Industries, Jalandhar, Punjab, Indie

3. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (15) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od 2008 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

1. Produkt objęty postępowaniem

- (16) Produkt objęty postępowaniem, zgodnie z opisem w zawiadomieniu o wszczęciu, to gwintowane łączniki rur lub przewodów rurowych, odlewane z żeliwa ciągliwego („produkt objęty postępowaniem”), obecnie objęte kodem CN ex 7307 19 10.
- (17) Główne surowce wykorzystywane do produkcji to złom metalowy, koks/elektryczność, piach (do formowania) oraz cynk (do cynkowania). Pierwszym etapem procesu wytwarzania jest topienie złomu metalowego w żeliwiakach. Następnie dokonywany jest proces formowania i odlewanie różnych kształtów, dzielonych następnie na pojedyncze sztuki. Produkty muszą przejść przez długi proces wyżarzania, który gwarantuje, że są one w wystarczającym stopniu ciągliwe i mogą być wykorzystane tam, gdzie wymagana jest odporność na wstrząsy i wibracje, oraz że są w stanie wytrzymać szybkie zmiany temperatur. Następnie łączniki mogą być, w razie potrzeby, poddane cynkowaniu. Później odbywa się gwintowanie produktów.
- (18) Gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego są wykorzystywane w celu połączenia dwóch lub więcej rur lub przewodów rurowych, połączenia rury z urządzeniem, dokonania zmiany kierunku przepływu płynu lub zamknięcia rury. Gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego są przede wszystkim wykorzystywane w instalacjach gazowych, wodnych i grzewczych w budynkach mieszkalnych i niemieszkalnych. Są również wykorzystywane w rurociągach w rafineriach ropy naftowej. Łączniki z żeliwa ciągliwego są dostępne w różnych konfiguracjach, najpowszechniejsze z nich to kolanka 90-stopniowe, trójniki, złączki nakrętne, krzyżaki oraz dwuzłączki. Są produkowane w formie czarnej (nieocynkowanej) i formie ocynkowanej.

2. Produkt podobny

- (19) Stwierdzono, że produkt objęty postępowaniem i produkt produkowany i sprzedawany na rynku krajowym w ChRL, Tajlandii i Indonezji oraz na rynku krajowym w Indiach – państwie, które posłużyło jako państwo analogiczne, a także produkt produkowany i sprzedawany w Unii przez przemysł unijny mają te same podstawowe cechy fizyczne i techniczne. Uznaje się je zatem tymczasowo za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego („produkt podobny”).

Argumenty dotyczące zakresu definicji produktu

- (20) Przedstawiono szereg argumentów dotyczących zakresu definicji produktu, zwłaszcza przez importerów, ale również przez organy jednego z państw członkowskich. Argumenty zostały indywidualnie rozpatrzone poniżej.

Łączniki cynkowane elektrolitycznie

- (21) Jeden z importerów przedstawił argument, że z zakresu definicji gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego powinny zostać wyłączone „łączniki cynkowane elektrolitycznie”. Argumentował on, że produkcja łączników cynkowanych elektrolitycznie wymaga dodatkowych etapów produkcji po gwintowaniu, takich jak mycie i dodatkowe cynkowanie elektrolityczne. Prowadzą one niewątpliwie do szeregu ulepszeń jakościowych i korzyści w porównaniu z łącznikami tradycyjnymi. Jednak oczywiste jest, że łączniki cynkowane elektrolitycznie są w pełni zamienne z łącznikami tradycyjnymi, a zatem mają te same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne. Uznaje się je zatem za produkt objęty postępowaniem.

Elementy podstawowe łączników zaciskowych

- (22) Ten sam importer przywozi elementy podstawowe łączników zaciskowych, które w następnej kolejności składa z innymi częściami, wytwarzając gotowe łączniki zaciskowe. Podano w wątpliwość, czy elementy podstawowe łączników zaciskowych mogą być objęte zakresem definicji produktu objętego postępowaniem. Elementy te wyglądają jak łączniki i są gwintowane, jednak nie mogą być wykorzystywane bezpośrednio do łączenia rur – muszą zostać złożone, zanim gotowy łącznik połączy rury. Są wprawdzie droższe, jednak są zamienne z innymi gwintowanymi łącznikami, ponieważ są również wykorzystywane do łączenia rur i przewodów rurowych, aczkolwiek przede wszystkim raczej w przypadku prac naprawczych niż nowych instalacji. Tymczasowo zakłada się zatem, że łączniki zaciskowe i ich elementy podstawowe wchodzi w zakres definicji produktu objętego postępowaniem.

Łączniki z żeliwa ciągliwego białego i czarnego

- (23) Kilka stron argumentowało, że nie można uznać łączników z żeliwa ciągliwego produkowanych i sprzedawanych przez producentów unijnych za porównywalne z tymi, które są produkowane i wywożone do Unii przez państwa eksportujące, których dotyczy postępowanie, ponieważ gatunek materiału wykorzystywanego w łącznikach produkowanych w Unii to, ogólnie rzecz biorąc, białe żeliwo ciągliwe, zaś gatunek materiału wykorzystywanego w łącznikach wywożonych, to czarne żeliwo ciągliwe.
- (24) Jak już stwierdzono w rozporządzeniu Rady (WE) nr 1784/2000⁽¹⁾ dotyczącym tego samego produktu, dochodzenie tymczasowo pokazało, że jeżeli chodzi o postrzeganie produktu na rynku, nie ma różnicy między łącznikami z żeliwa ciągliwego białego a łącznikami z żeliwa ciągliwego czarnego, ponieważ produkty te mają pod każdym względem – z wyjątkiem zawartości węgla – ściśle zbliżone właściwości, takie same końcowe przeznaczenia, a zatem są zamienne. Potwierdza to fakt,

że importerzy/przedsiębiorstwa handlowe kupują zarówno łączniki z żeliwa ciągliwego czarnego pochodzące z państw, których dotyczy postępowanie, jak i łączniki z żeliwa ciągliwego białego produkowane przez przemysł unijny, a następnie sprzedają je użytkownikom bez różnicowania tych łączników ze względu na rodzaj materiału. Jeśli chodzi o użytkowników produktu objętego postępowaniem, dochodzenie potwierdziło, że nie dokonują oni w istotnym stopniu rozróżnienia między łącznikami z żeliwa ciągliwego białego a łącznikami z żeliwa ciągliwego czarnego.

- (25) Sugeruje to także fakt, że norma europejska EN 10242 i międzynarodowa norma ISO 49, które określają wymagania konstrukcyjne i eksploatacyjne łączników z żeliwa ciągliwego, odnoszą się do łączników z żeliwa ciągliwego białego i czarnego. Jeżeli chodzi w szczególności o rodzaj używanego materiału, zarówno łączniki z żeliwa ciągliwego białego, jak i czarnego są dopuszczone.
- (26) Biorąc pod uwagę powyższe, przyjmuje się tymczasowo, że łączniki z żeliwa ciągliwego białego produkowane i sprzedawane przez część producentów unijnych należy uznać za produkt podobny do łączników z żeliwa ciągliwego czarnego produkowanych i wywożonych do Unii przez państwa eksportujące, których dotyczy postępowanie.

Argumenty dotyczące przywozu łączników niegwintowanych

- (27) Jeden importer przywozi niewielkie ilości niewykończonych łączników, które nie są gwintowane. Gwintowanie stosuje następnie importer. Ponieważ przywożone produkty nie są gwintowane, nie uznaje się ich za produkt objęty postępowaniem.

Argument dotyczący definicji „żeliwa ciągliwego” według Nomenklatury Scalonej

- (28) Władze jednego z państw członkowskich wskazały na fakt, że zgodnie z notami wyjaśniającymi do Nomenklatury Scalonej⁽²⁾ wyrażenie „ciągliwe” obejmuje żeliwo z grafitem sferoidalnym (identyczne z żeliwem sferoidalnym). Wprawdzie żadna ze stron zainteresowanych postępowaniem nie zgłosiła w OD sprzedaży gwintowanych łączników z żeliwa sferoidalnego, jednak istnieją dowody na to, że jest to możliwe. Jako że łączniki te mają te same podstawowe właściwości fizyczne jak gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego objęte dochodzeniem, uznaje się za właściwe wyjaśnienie, że produkty z żeliwa sferoidalnego są objęte zakresem postępowania i zakresem środków.

C. KONTROLA WYRYWKOWA**1. Kontrola wyrywkowa producentów unijnych**

- (29) Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości sprzedaży gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego klientom niepowiązanym w Unii, jaką można rozsądnie zbadać w dostępnym czasie. Próba objęci zostali trzej producenci należący do dwóch grup przedsiębiorstw, reprezentujący 81 % sprzedaży gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego klientom niepowiązanym w Unii, wybrani z grupy sześciu producentów unijnych, o których wiedziano, że

⁽¹⁾ Dz.U. L 208 z 18.8.2000, s. 8, pkt 14f.

⁽²⁾ Dz.U. C 137 z 6.5.2011, s. 1.

wytwarzają produkt podobny. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego przeprowadzono konsultacje ze wszystkimi producentami unijnymi i ze skarżącym oraz zaproszono wszystkie zainteresowane strony do zgłoszenia uwag dotyczących proponowanej próby. Nie złożono żadnych uwag odnośnie do wyboru próby.

2. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w ChRL

- (30) Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu, która mogła zostać właściwie zbadana w dostępnym czasie. Dwunastu producentów eksportujących stanowiących 51 % wywozu z Chin do Unii w OD dostarczyło informacje umożliwiające dobór próby, o które proszono w załączniku A do zawiadomienia o wszczęciu. Próbą objęte zostały trzy przedsiębiorstwa, reprezentujące 88 % wielkości wywozu współpracujących stron z ChRL do Unii. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego przeprowadzono konsultacje z wszystkimi zainteresowanymi producentami eksportującymi oraz władzami Chin. Nie złożono żadnych uwag odnośnie do wyboru próby.

3. Kontrola wyrywkowa importerów niepowiązanych

- (31) Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości przywozu do Unii, jak również geograficznego położenia przedsiębiorstw, jakie można rozsądnie zbadać w dostępnym czasie. Łącznie 33 producentów niepowiązanych dostarczyło informacje umożliwiające dobór próby, o które proszono w załączniku B do zawiadomienia o wszczęciu. Pierwotnie dobraną próbą objęto sześciu importerów w pięciu państwach członkowskich, reprezentujących 59 % przywozu gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego przez importerów współpracujących do Unii. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dokonano konsultacji z wszystkimi importerami. W następstwie uwag, próbą objęto trzy dalsze przedsiębiorstwa, co spowodowało, że ostateczną próbą objęto dziewięciu importerów w sześciu państwach członkowskich, reprezentujących 67 % przywozu gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego przez importerów współpracujących do Unii. Nie otrzymano dalszych uwag odnośnie do poszerzonej próby. Jeden importer nie dostarczył odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, w związku z czym ostateczna próba obejmowała pozostałych ośmiu importerów.

D. DUMPING

1. Chińska Republika Ludowa

1.1. Traktowanie na zasadach rynkowych

- (32) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu z ChRL normalną wartość ustala się zgodnie z art. 2 ust. 1-6 w odniesieniu do producentów, wobec których stwierdzono, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

- (33) W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:

1. decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku i brak jest znacznej ingerencji ze strony państwa, zaś koszty są odzwierciedleniem wartości rynkowych;
2. przedsiębiorstwa posiadają jeden pełny zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości oraz jest stosowana do wszystkich celów;
3. nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;
4. prawo upadłościowe i prawo rzeczowe gwarantują pewność i stabilność prawa; oraz
5. wymiany walut dokonuje się po kursie rynkowym.

- (34) Dwóch producentów eksportujących wnioskowało o przyznanie MET na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego i odesłało wniosek o MET w wyznaczonym terminie.

- (35) Komisja zgromadziła wszelkie niezbędne informacje, które uznała za potrzebne, i zweryfikowała wszelkie informacje dostarczone we wnioskach o MET w lokalach przedsiębiorstw, o których mowa.

- (36) W wyniku weryfikacji ustalono, że żaden z producentów eksportujących, którzy wnioskowali o przyznanie MET, nie spełnił wymogów zawartych w kryteriach określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

- (37) Skontrolowana dokumentacja tych dwóch eksporterów nie była zgodna z międzynarodowymi standardami rachunkowości, zaś w przypadku jednego eksportera skontrolowana dokumentacja nie była kompletna, ponieważ nie obejmowała rachunku przepływów pieniężnych. Oczywiście jest zatem, że eksporterzy nie zdołali spełnić kryterium 2.

- (38) Jeden z eksporterów nie zdołał dowieść, że kapitał wniesiony podczas jego prywatyzacji został poddany właściwemu oszacowaniu, natomiast drugi eksporter otrzymał korzyści ze strony państwa, przede wszystkim w postaci preferencyjnej stawki podatku dochodowego. Nie zdołali zatem spełnić kryterium 3.

- (39) Jedno z przedsiębiorstw wnioskujących o przyznanie MET złożyło uwagi odnośnie do ujawnienia. Nie podało ono w wątpliwość żadnego z faktów objętych ujawnieniem, jednak w swoich uwagach podniosło trzy zasadnicze kwestie.

- (40) Po pierwsze, argumentowało ono, że decyzja w sprawie MET jest bezprawna, ponieważ została podjęta niemal dwa miesiące po ustanowionym przepisami terminie. W tym względzie należy stwierdzić, że opóźnienie to było spowodowane przede wszystkim faktem, iż weryfikacja MET nie mogła odbyć się wcześniej, jako że eksporterzy chińscy nie byli w tym czasie dostępni. Należy podkreślić, że czas podjęcia decyzji nie miał żadnego wpływu na jej wynik.
- (41) Po drugie, argumentowano, że niezgodność ze skontrolowaną dokumentacją jest oparta wyłącznie na przesłankach formalnych. Ponadto przedstawiono argument, że „praktyka księgową, która nie jest w pełni formalnie zgodna z międzynarodowymi standardami rachunkowości, nie stanowi naruszenia drugiego kryterium MET, o ile nie ma to wpływu na wyniki finansowe danego przedsiębiorstwa.” W tym kontekście warto odnotować, że kryterium 2 nie ma żadnego odniesienia do wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Argument ten jest zatem bezpodstawny. Przedmiotowe kryterium mówiące o „dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości” jest w rzeczywistości wymogiem formalnym. Niemniej jednak warto wspomnieć, że wszystkie naruszenia miały charakter znaczący, czy to w związku z wielkością przedmiotowych kwot czy też znaczeniem naruszenia (np. po prostu nie przeprowadzono obowiązkowej analizy).
- (42) Przedstawiono również argument, że w przeszłości nie przywoływano korzyści otrzymanych w postaci preferencyjnej stawki podatku dochodowego, aby oddalić wnioski o przyznanie MET. W tym względzie zwraca się uwagę na fakt, że każdy przypadek jest oceniany osobno. Jeżeli chodzi o trzecie kryterium MET, dokonuje się oceny, czy eksporterzy chińscy są przedmiotem znacznych zniekształceń przeniesionych z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej. Ma to miejsce w przedmiotowym przypadku w odniesieniu do korzyści ze strony państwa, które przyjęły formę przede wszystkim preferencyjnej stawki podatku. Uwagi ogólne w rodzaju tych, które zgłosił eksporter chiński, nie są zatem dostatecznie uzasadnione.
- (43) Podsumowując, nie dowiedziono, że którykolwiek z dwóch producentów eksportujących wypełnił kryterium MET 2 i 3. W związku z powyższym nie można przyznać MET przedmiotowym przedsiębiorstwom.
- 1.2. Indywidualne traktowanie
- (44) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego dla państw, których dotyczy ten przepis, ustalana jest ogólnokrajowa stawka celna, z wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, że spełniają wszystkie kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (45) W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:
1. w przypadku przedsiębiorstw, będących całkowicie lub częściowo własnością spółek zagranicznych lub spółek „joint venture”, eksporterzy mają swobodę wycofywania do kraju kapitału i zysków;
 2. ceny eksportowe i wywożone ilości oraz warunki sprzedaży są swobodnie ustalane;
 3. większość udziałów znajduje się w posiadaniu osób prywatnych, a urzędnicy państwowi znajdujący się w zarządzie lub zajmujący kluczowe stanowiska kierownicze są w mniejszości, lub należy wykazać, że spółka jest wystarczająco niezależna od interwencji państwa;
 4. przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym; oraz
 5. interwencja państwa nie pozwala na obejście środków antydumpingowych, jeżeli indywidualni eksporterzy korzystają z różnych stawek celnych.
- (46) O IT wnioskowali producenci eksportujący, którzy nie spełnili kryteriów MET, jak również trzeci producent objęty próbą. W oparciu o dostępne informacje ustalono tymczasowo, że wszyscy objęci próbą producenci eksportujący spełnili wymogi przewidziane w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, a tym samym można im przyznać IT.
- 1.3. Państwo analogiczne
- (47) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, ustala się na podstawie cen lub wartości skonstruowanej w państwie trzecim o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”).
- (48) W zawiadomieniu o wszczęciu Komisja poinformowała o swoim zamiarze uznania Argentyny za odpowiednie państwo analogiczne do celów ustalenia wartości normalnej dla ChRL i zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag na ten temat.
- (49) Uwagi odnośnie do wyboru państwa analogicznego zgłosiło szeregi eksporterów i importerów. Argumentowali oni, że Argentyna nie jest odpowiednim państwem analogicznym, głównie ze względu na niski poziom konkurencji krajowej oraz wysoki poziom cen na argentyńskim rynku krajowym, który jest następstwem tej sytuacji. Istnieją istotne wskazania, że rynek argentyński jest w dużej mierze podzielony między trzech producentów krajowych. Dane statystyczne Argentyny wskazują, że przywóz na rynek argentyński jest znikomy, jako że tradycyjnie najwięksi dostawcy zagraniczni – Brazylia i Chiny – są przedmiotem wysokich ceł antydumpingowych.
- (50) Wspomniani eksporterzy i importerzy zaproponowali Tajlandię, Indie oraz Indonezję jako bardziej odpowiednie państwa analogiczne. Po uwzględnieniu uwag zgłoszonych przez strony zainteresowane postępowaniem postarano się o współpracę ze strony producentów argentyńskich i indyjskich. Ostatecznie na współpracę zgodził się jeden producent argentyński i jeden producent indyjski.
- (51) Analiza odpowiedzi pokazała, że ceny krajowe zgłoszone przez jedyne współpracujące producenta argentyńskiego były w rzeczywistości bardzo wysokie, znacznie wyższe niż ceny sprzedaży objętych próbą producentów unijnych czy też ich cena niewyrządzająca szkody.

(52) Z drugiej strony okazało się, że rynek indyjski jest wysoce konkurencyjny; liczbę producentów szacuje się na 300. W związku z powyższym można uznać, że ceny krajowe, które zgłasza współpracujący eksporter indyjski, są wiarygodne.

(53) W to samo dochodzenie zaangażowane są Tajlandia i Indonezja, jednak w obydwu państwach działalność prowadzi jedynie bardzo ograniczona liczba producentów, co powoduje, że ich rynki krajowe są w porównaniu z Indiami mniej konkurencyjne. Wstępnie uznano zatem, że odpowiednim państwem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit a) rozporządzenia podstawowego są Indie.

1.4. Wartość normalna

(54) W związku z tym, że żadnemu z objętych próbą eksporterów chińskich nie przyznano MET, wartość normalną ustalono na podstawie przepisów art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, przy czym za analogiczne państwo trzecie o gospodarce rynkowej uznano Indie.

(55) Najpierw w odniesieniu do każdego producenta eksportującego objętego postępowaniem ustalono, czy całkowita wielkość sprzedaży gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego przez producenta w państwie analogicznym była reprezentatywna, tzn. czy całkowita wielkość takiej sprzedaży stanowiła co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem realizowanej przez każdego producenta eksportującego do Unii w OD. Tak było w przypadku dwóch z trzech objętych próbą producentów eksportujących.

(56) Następnie ustalono typy produktu sprzedawane na rynku krajowym, w przypadku których producent z państwa analogicznego odnotował ogólną reprezentatywną sprzedaż krajową, która była identyczna lub bezpośrednio porównywalna z typami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii.

(57) W odniesieniu do każdego typu produktu sprzedawanego przez producenta z państwa analogicznego na rynku krajowym i uznanego za bezpośrednio porównywalny z typem gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego sprzedawanym na wywóz do Unii przez producentów eksportujących ustalono, czy sprzedaż krajowa jest wystarczająco reprezentatywna. Krajową sprzedaż danego typu produktu uznano za wystarczająco reprezentatywną, jeśli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego typu produktu klientom niezależnym w OD stanowiła co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży na wywóz do Unii porównywalnego typu produktu, realizowanej przez producenta eksportującego.

(58) Następnie Komisja sprawdziła w odniesieniu do producenta z państwa analogicznego, czy każdy typ produktu podobnego sprzedawanego na rynku krajowym w ilościach reprezentatywnych można uznać za sprzedawany w zwykłym obrocie handlowym. Dokonano tego poprzez ustalenie dla każdego typu produktu proporcji sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w OD.

(59) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego typu produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto

równiej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, przekraczała 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego typu, a średnia ważona cena sprzedaży tego typu była równa kosztom produkcji lub wyższa od nich, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej. Cena ta została ustalona jako średnia ważona cen całej sprzedaży krajowej tego typu produktu, jaka miała miejsce w OD.

(60) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży z zyskiem danego typu produktu stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży tego typu produktu lub gdy średnia ważona ceny danego typu produktu była niższa od kosztów produkcji, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona sprzedaży z zyskiem wyłącznie tego typu produktu.

(61) Jeżeli dane typy produktu były sprzedawane ze stratą, uznawano, że nie były one sprzedawane w zwykłym obrocie handlowym.

(62) W odniesieniu do typów produktu, które nie były sprzedawane w zwykłym obrocie handlowym, a także tych, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, zastosowano skonstruowaną wartość normalną.

(63) W celu skonstruowania wartości normalnej poniesione średnie ważone koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne (SG&A) oraz średni ważony zysk osiągnięty przez jedyne współpracujące producenta z państwa analogicznego z krajowej sprzedaży produktu podobnego dokonanej w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem dodano do średnich kosztów produkcji tego producenta w okresie objętym dochodzeniem. W odniesieniu do wszelkich typów produktu sprzedawanych w niereprezentatywnej ilości na rynku krajowym, do skonstruowania wartości normalnej wykorzystano średnią ważoną zysku i kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w zwykłym obrocie handlowym tej niereprezentatywnej sprzedaży. W razie konieczności koszty produkcji, koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne zostały odpowiednio dostosowane przed wykorzystaniem ich do badania zwykłego obrotu handlowego i konstruowania wartości normalnych.

1.5. Cena eksportowa

(64) Ponieważ objętym próbą producentom przyznano IT, zaś całkowita sprzedaż eksportowa produktu objętego postępowaniem do Unii odbywała się bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, cenę eksportową określono zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, mianowicie na podstawie cen eksportowych faktycznie zapłaconych lub należnych.

1.6. Porównanie

(65) Wartość normalną i cenę eksportową porównywano na podstawie ceny *ex-works*.

(66) Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

(67) Wprowadzono odpowiednie dostosowania wynikające z właściwości fizycznych, podatków pośrednich, kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów opakowań, kredytów, zleceń i opłat bankowych we wszystkich przypadkach, w których uznano je za uzasadnione, dokładne oraz poparte zweryfikowanymi dowodami.

1.7. Marginesy dumpingu

(68) W przypadku przedsiębiorstw objętych próbą, średnią ważoną wartość normalną każdego typu produktu podobnego ustaloną dla państwa analogicznego porównano ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiadającego typu produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

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

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
Hebei Jianzhi	67,8 %
Jinan Meide	39,3 %
Qingdao Madison	32,1 %

(70) Średni ważony margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących niewłączonych do próby został obliczony zgodnie z przepisami art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten został ustalony na podstawie marginesu ustalonego dla producentów eksportujących objętych próbą.

(71) Na tej podstawie margines dumpingu obliczony dla przedsiębiorstw współpracujących niewłączonych do próby ustalono tymczasowo na 42,3 %.

(72) W odniesieniu do wszystkich pozostałych producentów eksportujących w ChRL marginesy dumpingu ustalono na podstawie dostępnych faktów, zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu ustalono najpierw poziom współpracy, poprzez porównanie wielkości wywozu do Unii zgłoszonego przez współpracujących producentów eksportujących, z odpowiednimi danymi Eurostatu dotyczącymi przywozu.

(73) W związku z tym, że współpraca stanowiła więcej niż 50 % całkowitego chińskiego wywozu do Unii, zaś przemyśl można uznać za rozdrobniony ze względu na wysoką ilość producentów eksportujących w ChRL, można przyjąć, że poziom współpracy jest wysoki. Jako że nie ma powodu, aby uznać, iż jakkolwiek producent eksportujący celowo odstąpił od współpracy, rezydualny margines dumpingu został ustalony na poziomie objętego próbą przedsiębiorstwa o najwyższym marginesie dumpingu. Uznano to za stosowne, ponieważ nie było

wskazań, iż przedsiębiorstwa niewspółpracujące realizowały dumping na niższym poziomie, a także w celu zapewnienia skuteczności wszelkich środków.

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

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
Hebei Jianzhi	67,8 %
Jinan Meide	39,3 %
Qingdao Madison	32,1 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	42,3 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	67,8 %

2. Tajlandia i Indonezja

2.1. Wartość normalna

(75) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy całkowita wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego dla każdego ze współpracujących producentów eksportujących była reprezentatywna, tzn. czy całkowita wielkość takiej sprzedaży stanowiła przynajmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii. Dochodzenie wykazało, że sprzedaż krajowa produktu podobnego była reprezentatywna w przypadku wszystkich współpracujących producentów eksportujących w Tajlandii i Indonezji.

(76) Następnie Komisja określiła, które typy produktu sprzedawane na rynku krajowym przez przedsiębiorstwa odnotowujące ogólnie reprezentatywną wielkość sprzedaży krajowej były identyczne z typami sprzedawanymi na wywóz do Unii lub też bardzo do nich podobne.

(77) Ustalono, w odniesieniu do każdego typu produktu podobnego sprzedawanego przez producentów eksportujących na ich rynku krajowym i porównywalnego z rodzajem produktu objętego postępowaniem sprzedawanym na wywóz do Unii, czy sprzedaż krajowa była wystarczająco reprezentatywna do celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Krajową sprzedaż danego typu produktu uznano za wystarczająco reprezentatywną, jeśli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego typu produktu klientom niezależnym w OD stanowiła co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży na wywóz do Unii porównywalnego typu produktu.

(78) Komisja zbadała następnie, czy sprzedaż krajową reprezentatywnych ilości każdego rodzaju produktu podobnego można uznać za sprzedaż dokonaną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie, dla każdego typu produktu, jaka część sprzedaży niezależnym odbiorcom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem przynosiła zyski.

- (79) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego typu produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od nich, przekraczała 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego typu produktu, a średnia ważona cena sprzedaży była równa jednostkowym kosztom lub wyższa od nich, wartość normalną dla poszczególnych typów produktu obliczono jako średnią ważoną cen sprzedaży krajowej ogółem tego typu produktu.
- (80) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży z zyskiem danego typu produktu stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży tego typu produktu lub gdy średnia ważona ceny tego typu produktu była niższa niż koszty jednostkowe, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, którą obliczono jako średnią ważoną ceny w krajowej sprzedaży, wyłącznie z zyskiem, danego typu produktu.
- (81) Jeżeli dane typy produktu były sprzedawane ze stratą, uznawano, że nie były one sprzedawane w zwykłym obrocie handlowym.
- (82) W odniesieniu do typów produktu, które nie były sprzedawane w zwykłym obrocie handlowym, a także tych, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, zastosowano skonstruowaną wartość normalną.
- (83) W celu skonstruowania wartości normalnej poniesione średnie ważone koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz średni ważony zysk osiągnięty przez współpracujących producentów eksportujących objętych postępowaniem z krajowej sprzedaży produktu podobnego dokonanej w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem dodano do średnich kosztów produkcji tych producentów w okresie objętym dochodzeniem. W odniesieniu do wszelkich typów produktu sprzedawanych w niereprezentatywnej ilości na rynku krajowym, do skonstruowania wartości normalnej wykorzystano średnią ważoną zysku i kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w zwykłym obrocie handlowym tej niereprezentatywnej sprzedaży.

2.2. Cena eksportowa

- (84) W związku z tym, że całość wywozu produktu objętego postępowaniem realizowanego przez współpracujących eksporterów tajlandzkich i indonezyjskich była sprzedawana niezależnym klientom w Unii, cena eksportowa została ustalona zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, mianowicie na podstawie faktycznie zapłaconych lub należnych cen eksportowych.

2.3. Porównanie

- (85) Wartość normalną i cenę eksportową porównywano na podstawie ceny *ex-works*.
- (86) Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

- (87) Wprowadzono odpowiednie dostosowania wynikające z poziomu kosztów handlu, transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów opakowań, kredytów, zleceń i opłat bankowych we wszystkich przypadkach, w których uznano je za uzasadnione, dokładne oraz poparte zweryfikowanymi dowodami.

2.4. Marginesy dumpingu

a) Tajlandia

- (88) W przypadku dwóch przedsiębiorstw współpracujących w Tajlandii średnią ważoną wartość normalną każdego typu produktu porównano ze średnią ważoną ceną eksportową podobnego typu produktu, jak stanowi art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (89) Biorąc pod uwagę, że poziom współpracy był uważany za wysoki (wielkość wywozu dwóch współpracujących przedsiębiorstw tajlandzkich stanowiła więcej niż 80 % całości tajlandzkiego wywozu do Unii w OD), margines dumpingu dla wszystkich pozostałych tajlandzkich producentów eksportujących ustalono na poziomie najwyższego marginesu dumpingu dwóch współpracujących przedsiębiorstw.
- (90) Na tej podstawie tymczasowe średnie ważone marginesy dumpingu dla przedsiębiorstw tajlandzkich, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd	15,9 %
Siam Fittings Co., Ltd	50,7 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	50,7 %

b) Indonezja

- (91) W przypadku jedyne współpracującego przedsiębiorstwa średnią ważoną wartość normalną każdego typu produktu podobnego porównano ze średnią ważoną ceną eksportową podobnego typu produktu objętego postępowaniem, jak stanowi art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (92) Biorąc pod uwagę, że poziom współpracy był uważany za wysoki (wielkość wywozu jedyne współpracującego przedsiębiorstwa indonezyjskiego stanowiła więcej niż 80 % całości indonezyjskiego wywozu do Unii w OD), margines dumpingu dla wszystkich pozostałych indonezyjskich producentów eksportujących ustalono na takim samym poziomie jak w przypadku współpracującego przedsiębiorstwa.
- (93) Na tej podstawie tymczasowe średnie ważone marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
PT. Tri Sinar Purnama	11,0 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	11,0 %

E. SZKODA

1. Produkcja unijna

- (94) W OD produkt podobny był wytwarzany przez sześciu producentów w Unii. Jak wskazano powyżej w motywie (29), do próby wybrano dwie grupy producentów unijnych składające się z trzech producentów unijnych, na które przypada 81 % całkowitej produkcji unijnej produktu podobnego.

2. Definicja przemysłu unijnego

- (95) W rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego wszystkich sześciu producentów unijnych wytwarzających produkt podobny w OD stanowi przemysł unijny, w związku z czym są oni dalej zwani „przemysłem unijnym”.

3. Konsumpcja w Unii

- (96) Konsumpcję w Unii ustalono na podstawie wielkości sprzedaży na rynku unijnym przez przemysł unijny, a także danych Eurostatu dotyczących wielkości przywozu, po dostosowaniu według ustaleń dochodzenia.
- (97) W latach 2008–2009 konsumpcja w Unii obniżyła się znacząco, a mianowicie o 21 %; następnie konsumpcja wzrosła o 12 punktów procentowych do 9 % poniżej poziomu konsumpcji odnotowanego na początku okresu badanego.

Konsumpcja w Unii (w tonach)				
	2008	2009	2010	OD
Konsumpcja w Unii	72 231	57 398	59 190	65 460
Indeks	100	79	82	91

Źródło: dane zawarte w skardze, Eurostat i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

4. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

4.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (98) Komisja rozważała, czy przywóz gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, powinien być oceniany w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (99) Margines dumpingu ustalony w odniesieniu do przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie,

znajdował się powyżej progu *de minimis*, jak określono w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego (zob. motywy (74), (90) i (93) powyżej).

- (100) Jeżeli chodzi o wielkość przywozu produktu po cenach dumpingowych z Indonezji, stwierdzono, że stanowił on jedynie około 2,5 % łącznego przywozu produktu podobnego do Unii w OD. Dlatego można uznać, że nie stanowił on istotnej szkody dla przemysłu unijnego w rozumieniu art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego lub porozumienia antydumpingowego WTO ⁽¹⁾.
- (101) Jednocześnie w wyniku dochodzenia stwierdzono na tym tymczasowym etapie, że istnieje prawdopodobieństwo, że większość przywozu z Indonezji została niepoprawnie zgłoszona: pod innym kodem CN, a mianowicie 7307 99 10 zamiast 7307 19 10, który zazwyczaj jest właściwy dla gwintowanych łączników rur lub przewodów rurowych, odlewanych z żeliwa ciągliwego. Jednak całość lub co najmniej większa część tego niepoprawnie zgłoszonego przywozu została już uwzględniona w wartości 2,5 %, o której mowa w poprzednim motywie.
- (102) W świetle powyższego podjęto tymczasową decyzję o niełączeniu tego przywozu z przywozem po cenach dumpingowych z Tajlandii oraz ChRL.
- (103) Jeżeli chodzi o wielkość przywozu po cenach dumpingowych z Tajlandii oraz z ChRL, nie można uznać jej za znikomą, ponieważ udział tego przywozu w rynku osiągnął w OD odpowiednio 5,4 % i 47,3 %.
- (104) Łączna ocena została tymczasowo uznana za odpowiednią w świetle porównywalnych warunków konkurencji między przywozem z tych dwóch państw oraz podobnym produktem unijnym, tzn. występują te same kanały sprzedaży i przeznaczenie dla tej samej kategorii klientów. W rzeczywistości, w szeregu przypadków stwierdzono, że przywożone produkty z ChRL i Tajlandii były sprzedawane za pośrednictwem tych samych dystrybutorów.
- (105) W świetle powyższych ustaleń tymczasowo uznano, że wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione. W związku z tym przywóz z Tajlandii i ChRL poddano łącznej ocenie. Będzie on niniejszym przywoływany jako „przywóz z dwóch państw, których dotyczy postępowanie”.

4.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z dwóch państw, których dotyczy postępowanie

- (106) W okresie badanym wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, na rynek unijny zwiększyła się o 15 %. W latach 2008–2009 przywóz początkowo zmalał o 16 % ze względu na zmniejszenie się konsumpcji, o czym mowa w motywie (97) powyżej, jednak w dalszym okresie poprzedzającym OD znacznie wzrósł – o 31 punktów procentowych.

⁽¹⁾ Zob. decyzja Komisji z dnia 3 marca 1998 r., 98/175/WE, Dz.U. L 63 z 4.3.98, s. 32, motyw 2.

Wielkość przywozu do Unii (tony)				
	2008	2009	2010	OD
ChRL	26 188	22 413	22 065	30 786
<i>Indeks</i>	100	86	84	118
Tajlandia	3 723	2 681	3 331	3 485
<i>Indeks</i>	100	72	89	94
Dwa państwa, których dotyczy postępowanie	29 911	25 094	25 396	34 271
<i>Indeks</i>	100	84	85	115

Źródło: Eurostat i ustalenia poczynione w trakcie dochodzenia

- (107) Udział w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł w badanym okresie o 11 punktów procentowych – z 41,7 % do 52,7 %. Ten wzrost udziału w rynku miał miejsce przede wszystkim między 2010 r. a OD, w okresie odradzającego się popytu.

Udział w rynku unijnym				
	2008	2009	2010	OD
ChRL	36,5 %	39,3 %	37,7 %	47,3 %
<i>Indeks</i>	100	108	103	129
Tajlandia	5,2 %	4,7 %	5,7 %	5,4 %
<i>Indeks</i>	100	91	110	103
Dwa państwa, których dotyczy postępowanie	41,7 %	44,0 %	43,4 %	52,7 %
<i>Indeks</i>	100	106	104	126

Źródło: dane zawarte w skardze, Eurostat i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

4.3. Ceny produktów przywożonych do Unii z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe

a) Zmiany cen

- (108) Poniższa tabela pokazuje średnią cenę produktów przywożonych po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, na granicy Unii przed ocleniem, zgodnie z danymi Eurostatu. W okresie badanym średnia cena produktów przywożonych po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, stale rosła – łącznie o 14 %.

Ceny przywozu (EUR/tonę)				
	2008	2009	2010	OD
ChRL	1 428	1 557	1 631	1 676

Ceny przywozu (EUR/tonę)				
	2008	2009	2010	OD
<i>Indeks</i>	100	109	114	117
Tajlandia	2 126	2 208	2 036	2 148
<i>Indeks</i>	100	104	96	101
Dwa państwa, których dotyczy postępowanie	1 515	1 626	1 679	1 721
<i>Indeks</i>	100	107	111	114

Źródło: Eurostat

b) Podcięcie cenowe

- (109) Dokonano porównania cen poszczególnych typów produktu między ceną sprzedaży producentów eksportujących a ceną sprzedaży stosowaną w Unii przez objętych próbą producentów unijnych. W tym celu porównano ceny objętych próbą producentów unijnych stosowane dla klientów niepowiązanych z cenami objętych próbą producentów eksportujących z dwóch państw, których dotyczy postępowanie. Tam, gdzie to było konieczne, wprowadzono dostosowania w celu uwzględnienia różnic w poziomie handlu (zwłaszcza sprzedaży OEM) i kosztach przywozowych.

- (110) Porównanie to wykazało, że w OD przywożony produkt objęty postępowaniem pochodzący z Tajlandii i ChRL był sprzedawany w Unii po cenach podcinających ceny przemysłu unijnego o 25 % do 55 % cen przemysłu unijnego.

5. Sytuacja przemysłu unijnego

- (111) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, badanie wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł unijny zawierało ocenę wszystkich czynników gospodarczych, które wywierają wpływ na przemysł unijny w okresie badanym. Przedstawione poniżej dane dotyczą wszystkich producentów unijnych – jeżeli chodzi o produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, sprzedaż i udział w rynku, jak również objętych próbą producentów unijnych – jeżeli chodzi o wszystkie pozostałe wskaźniki. Ponieważ próba obejmowała tylko dwie grupy producentów, ze względu na poufność wskaźniki odnoszące się do objętych próbą producentów nie mogły zostać ujawnione w poniższych tabelach w postaci zagregowanych danych; w zamian przedstawiono jedynie dane zindeksowane w celu ukazania istniejących tendencji.

5.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (112) Wielkość produkcji unijnej spadła gwałtownie o 39 % w latach 2008–2009, a następnie lekko się zmniejszyła poniżej niskiego już poziomu, mimo że w kolejnych latach popyt wzrósł o 12 punktów procentowych, jak wskazano w motywie (97) powyżej.

Wielkość produkcji w Unii (tony)

Wszyscy producenci	2008	2009	2010	OD
Konsumpcja w Unii	55 726	33 780	32 303	32 646
Indeks	100	61	58	59

Źródło: dane zawarte w skardze i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (113) Moce produkcyjne przemysłu Unii spadły w okresie badanym, zwłaszcza w latach 2008–2009, o 21 %. Główną przyczyną spadku mocy produkcyjnych było zamknięcie trzech producentów unijnych, które miało miejsce w okresie badanym.

Moce produkcyjne Unii (tony)

Wszyscy producenci	2008	2009	2010	OD
Moce produkcyjne	90 400	75 440	71 440	71 440
Indeks	100	83	79	79

Źródło: dane zawarte w skardze i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (114) Mimo spadku mocy produkcyjnych wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu unijnego spadło, przede wszystkim w latach 2008–2009, o 26 %.

Wykorzystanie unijnych mocy produkcyjnych

Wszyscy producenci	2008	2009	2010	OD
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	62 %	45 %	45 %	46 %
Indeks	100	73	73	74

Źródło: dane zawarte w skardze i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

5.2. Zapasy

- (115) Wielkość zapasów spadła w badanym okresie o 23 %, wraz ze spadkiem sprzedaży i wielkości produkcji przemysłu unijnego.

Zapasy (tony)

Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	91	75	77

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

5.3. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (116) W latach 2008–2009 wielkość sprzedaży wszystkich producentów unijnych na rynku unijnym spadła znacząco – o 25 %, co było następstwem spadającego popytu. Po 2009 r. popyt w Unii zdecydowanie wzrósł,

o czym wspomniano w motywie (97) powyżej. Mimo tego do końca okresu badanego sprzedaż unijna pozostała na niskim poziomie, odnotowanym w 2009 r.

Wielkość sprzedaży w Unii (tony)

Wszyscy producenci	2008	2009	2010	OD
Sprzedaż unijna	34 210	25 702	26 717	25 333
Indeks	100	75	78	74

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

- (117) Udział przemysłu unijnego w rynku nieustannie spadała w okresie badanym – łącznie o 9 punktów procentowych lub 18 %; w tym samym okresie przywóz towarów po cenach dumpingowych zyskał 11 punktów procentowych udziału w rynku, na co wskazano w motywie (107) powyżej.

Udział w rynku unijnym

Wszyscy producenci	2008	2009	2010	OD
Sprzedaż unijna	47,7 %	45,1 %	45,6 %	38,9 %
Indeks	100	95	96	82

Źródło: dane zawarte w skardze, Eurostat i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

5.4. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (118) W okresie badanym objęci próbą producenci unijni byli w stanie dokonać jedynie niewielkiej – czteroprocentowej – podwyżki cen sprzedaży. Ze względu na rosnące ilości produktów przywożonych na rynek unijny po cenach dumpingowych, wspomniany wzrost cen był niższy niż wzrost kosztów.

Średnia cena unijna za tonę

Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	103	103	104

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

5.5. Rentowność, zwrot z inwestycji i przepływy środków pieniężnych

- (119) Rentowność przemysłu unijnego ustalono, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego na rynku unijnym klientom niepowiązanym jako odsetek obrotów w ramach tej sprzedaży. Na początku okresu badanego rentowność przemysłu unijnego była wprawdzie zadowalająca, jednak w 2009 r. została ona niemal całkowicie wyeliminowana. W pewnym stopniu rentowność ta została następnie przywrócona, jednak przez całą pozostałą część okresu badanego pozostała na poziomie znacznie niższym niż poziom niewyrządzający szkody.

- (120) Co się tyczy zwrotu z inwestycji wyrażonego jako procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji, wskaźnik ten był zasadniczo zgodny z tendencją dotyczącą rentowności.

Rentowność i zwrot z inwestycji				
Próba	2008	2009	2010	OD
Rentowność (indeks)	100	8	38	37
Zwrot z inwestycji (indeks)	100	1	36	40

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

- (121) Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w okresie badanym nieustannie spadały, łącznie o 64 %, osiągając w OD bardzo niski poziom.

Przepływy pieniężne (EUR)				
Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	55	58	36

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

5.6. Wzrost

- (122) Jak wskazano w motywie (97) powyżej, w okresie między 2009 r. a OD konsumpcja w Unii znacząco wzrosła – o 8 000 ton; w tym samym okresie wielkość przywozu towarów po cenach dumpingowych wzrosła o 9 000 ton, co przedstawiono w motywie (106) powyżej. Całkowity wzrost rynku unijnego w okresie między 2009 r. a OD został zatem wchłonięty przez przywóz towarów po cenach dumpingowych, podczas gdy sprzedaż unijna przemysłu unijnego pozostała na bardzo niskim poziomie z 2009 r. Wykazano zatem, że przemysł unijny nie mógł odnieść korzyści z niedawnego wzrostu konsumpcji w Unii ze względu na rosnący udział w rynku towarów przywożonych po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie.

5.7. Inwestycje i zdolność do pozyskania kapitału

- (123) W okresie badanym inwestycje producentów unijnych objętych próbą ulegały następującym zmianom:

Inwestycje netto (EUR)				
Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	65	41	76

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

- (124) Jak pokazuje tabela powyżej, w latach 2008–2010 producenci unijni znacząco ograniczyli swoje inwestycje. Tendencja ta odwróciła się w OD, gdy inwestycje znów znacząco wzrosły; nie osiągnięto jednak poziomu z początku okresu badanego.

5.8. Zdolność do pozyskania kapitału

- (125) Ze względu na niedostateczną rentowność, o której mowa w motywie (119) powyżej, w bieżących okolicznościach niektórzy producenci unijni napotkali trudności w pozyskiwaniu kapitału na przyszłe inwestycje. Dodatkowym problemem w pozyskiwaniu kapitału jest również niezadowalająca stopa zwrotu z inwestycji.

5.9. Zatrudnienie, wydajność i koszty pracy

- (126) Zatrudnienie wyrażone w ekwiwalencie pełnego czasu pracy („EPC”) w dużej mierze odzwierciedlało zmiany wielkości produkcji (zob. motyw (112) powyżej), co wskazuje na próbę racjonalizacji kosztów produkcji przemysłu unijnego w sytuacji, gdy było to konieczne. Przemysł unijny próbował dostosować swoją siłę roboczą do pogarszającej się sytuacji na rynku, co doprowadziło do stałego, ogólnego spadku zatrudnienia o 36 % w okresie badanym.

Zatrudnienie w EPC				
Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	75	67	64

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

- (127) Mimo powyższych prób, podejmowanych przez przemysł unijny w celu dostosowania zatrudnienia do pogarszającej się sytuacji na rynku, w latach 2008–2009 wyniki producentów unijnych przeliczone na EPC znacznie spadły – o 19 %. Następnie miała miejsce stała poprawa sytuacji, jednak wartości pozostały na poziomie 9 % poniżej stanu odnotowanego na początku okresu badanego.

Wydajność (tona/EPC)				
Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	81	87	91

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

- (128) W okresie badanym średnie koszty pracy w przemyśle unijnym stale rosły; łączna stopa wzrostu wyniosła 12 %.

Koszty pracy (EUR/EPC)				
Próba	2008	2009	2010	OD
Indeks	100	106	112	112

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

5.10. Wielkość marginesu dumpingu

- (129) Marginesy dumpingu dla przywozu produktów z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, są – jak wyszczególniono w motywach (74) i (90) – wysokie. Biorąc pod uwagę wielkość, udział w rynku i ceny przywozu po cenach dumpingowych, wpływ marginesów dumpingu należy uznać za znaczący.

5.11. Poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (130) Gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego, pochodzące z Brazylii, Republiki Czeskiej, Japonii, ChRL, Republiki Korei i Tajlandii, były już objęte środkami⁽¹⁾ w latach 2000–2005 r.⁽²⁾ („poprzednie środki”). Zadowolająca rentowność przemysłu unijnego na początku okresu badanego (zob. motyw (119) powyżej) sugeruje, że środki te przyniosły przemysłowi unijnemu przejściową ulgę. Rosnąca wielkość przywozu po cenach dumpingowych zakończyła jednak ten raczej dobry okres. Odnotowano również, że łączny udział w rynku sześciu państw, których dotyczyły poprzednie środki, nigdy nie przekroczył 29 %⁽³⁾, natomiast udział w rynku dwóch państw, których dotyczy bieżące dochodzenie, wyniósł w OD 52,7 %, co wskazano w motywie (107) powyżej.

6. Wnioski dotyczące szkody

- (131) Wskaźniki szkody uległy w okresie badanym pogorszeniu. Jest to szczególnie wyraźne w przypadku wskaźników dotyczących rentowności, wielkości produkcji, wykorzystania mocy produkcyjnych, wielkości sprzedaży i udziału w rynku, które wskazują na wyraźne pogorszenie tendencji.
- (132) Jednocześnie przywóz gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, podcinał w OD ceny przemysłu unijnego nawet do 55 % (zob. motyw (110) powyżej); w tym samym czasie udział tych dwóch państw w rynku uległ znaczącemu zwiększeniu (zob. motyw (107) powyżej).
- (133) W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, że przemysłowi unijnemu została wyrządzona znacząca szkoda, w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

F. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Wprowadzenie

- (134) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy przywóz po cenach dumpingowych pochodzący z ChRL oraz Tajlandii wyrządził szkodę przemysłowi unijnemu w takim stopniu, iż można ją sklasyfikować jako istotną. Oprócz przywozu towarów po cenach dumpingowych zbadano również inne znane czynniki, które w tym samym czasie mogły działać na szkodę przemysłu unijnego, aby sprawdzić, czy nie przypisano temu przywózowi ewentualnej szkody spowodowanej innymi czynnikami.

2. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (135) Między rokiem 2008 i OD wielkość przywozu towarów po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, wzrosła o 15% na rynku, który skurczył się o 9%, co doprowadziło do zwiększenia udziału w rynku unijnym z 41,7 % do 52,7 %.

- (136) W okresie badanym wzrostowi wielkości przywozu z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, po cenach dumpingowych produktu, którego dotyczy postępowanie, towarzyszyła ujemna tendencja w odniesieniu do większości wskaźników szkody dotyczących przemysłu unijnego. Przemysł unijny stracił 8,7 punktów procentowych udziału w rynku i musiał ograniczyć swoją produkcję o 41 %. Znaczne podcięcie cenowe uniemożliwiło przemysłowi unijnemu przełożenie zwiększonych kosztów produkcji na ceny sprzedaży na akceptowalnym poziomie, co doprowadziło do bardzo niskiego poziomu rentowności przez większą część okresu badanego.

- (137) W oparciu o powyższe ustalenia uznaje się tymczasowo, że tani przywóz po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, wprowadzany na rynek unijny w dużych i stale rosnących ilościach, który znacznie podcinał ceny przemysłu unijnego w całym okresie badanym, powoduje istotną szkodę dla przemysłu unijnego.

3. Wpływ innych czynników

3.1. Przywóz z innych państw trzecich

- (138) Eurostat odnotowuje wprawdzie znaczny przywóz z Indii po bardzo niskich cenach przez cały okres badany, są jednak wskazania, że przywóz ten nie obejmuje produktu, którego dotyczy postępowanie, lecz różnych produktów zgłaszanych pod tym samym kodem CN.
- (139) Jeżeli chodzi o inne państwa trzecie, przez cały okres badany występował przywóz ograniczonej ilości produktów. Łączny udział w rynku przywozu produktów z państw innych niż dwa państwa, których dotyczy postępowanie, spadł o 2,1 punktu procentowego – z 10,5 % do 8,4 %.

- (140) Kolejnym największym źródłem przywozu w OD były Indonezja, Brazylia i Turcja, których udział w rynku wynosił odpowiednio od 1,3 % do 1,6 %; w okresie badanym wszystkie te państwa straciły udział w rynku.

Udział przywozu w rynku				
	2008	2009	2010	OD
Brazylia	3,6 %	3,8 %	4,0 %	1,5 %
Indonezja	1,8 %	2,5 %	1,9 %	1,6 %
Turcja	1,6 %	2,0 %	1,9 %	1,3 %
Inne państwa	3,6 %	2,5 %	3,2 %	4,0 %
Ogółem	10,5 %	10,8 %	11,0 %	8,4 %
Indeks	100	105	104	80

Źródło: Eurostat

⁽¹⁾ Dz.U. L 55 z 29.2.2000, s. 3 (tymczasowe), Dz.U. L 208 z 18.8.2000, s. 8 (ostateczne).

⁽²⁾ W następstwie rozszerzenia UE w dniu 1 maja 2004 r. środki przeciwko Republice Czeskiej wygasły.

⁽³⁾ Dz.U. L 55 z 29.2.2000, s. 3, pkt. 146.

- (141) Ze względu na ograniczoną wielkość i tendencje spadkowe, można wywnioskować, że przywóz z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie, raczej nie przyczynił się w OD do poniesienia szkody przez przemysł unijny.

3.2. Wyniki eksportowe przemysłu unijnego

- (142) Jeżeli chodzi o rozwój sprzedaży eksportowej przemysłu unijnego, wywóz nieustannie spadał w całym okresie badanym; łączny spadek wyniósł 34 %.

Sprzedaż eksportowa (w tonach)				
Próba	2008	2009	2010	OD
Sprzedaż eksportowa	7 134	5 043	4 969	4 700
Indeks	100	71	70	66

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą

- (143) W całym okresie badanym sprzedaż eksportowa wyniosła jedynie od 13 % do 15 % produkcji przemysłu unijnego. W związku z powyższym nie wydaje się, aby w znacznym stopniu przyczyniła się ona do szkody poniesionej przez przemysł unijny w OD.

3.3. Zmiany w konsumpcji unijnej

- (144) Jak wskazano w motywie (97) powyżej, konsumpcja unijna spadła w latach 2008–2009 o 21 %, co spowodowało w tym samym okresie spadek sprzedaży unijnej przemysłu unijnego o 25 %. Jak wskazano w motywie (106) powyżej, po 2009 r. konsumpcja w Unii zaczęła zdecydowanie rosnąć – o około 8 000 ton; w tym samym okresie o około 9 000 ton wzrosła wielkość przywozu towarów po cenach dumpingowych. Całkowity wzrost rynku unijnego w okresie między 2009 r. a OD został zatem wchłonięty przez przywóz towarów po cenach dumpingowych, podczas gdy sprzedaż unijna przemysłu unijnego pozostała na bardzo niskim poziomie, odnotowanym w 2009 r.

- (145) Strony zainteresowane postępowaniem argumentowały, że istotną przyczyną szkody był kryzys na hiszpańskim rynku budowlanym, który rzekomo poważnie dotknął hiszpańskie przedsiębiorstwo ATUSA, będące jednym z głównych skarżących. Jednak przedsiębiorstwo ATUSA sprzedaje w większości państw członkowskich UE, zaś rzeczywiste oddziaływanie hiszpańskiego kryzysu budowlanego było ograniczone do sprzedaży na rynku hiszpańskim, która nigdy nie stanowiła większej części jego sprzedaży ogółem. Ponadto obraz szkody jest wyraźny, jeżeli chodzi o objęte próbą grupy przedsiębiorstw, całość skarżących, a także całość przemysłu unijnego. W każdym razie analiza szkody nie była ograniczona do osiągnięć jednego producenta unijnego lub jednego rynku krajowego, lecz dotyczyła całości przemysłu unijnego.

- (146) Strony zainteresowane postępowaniem argumentowały również, że szkoda spowodowana ujemnym rozwojem konsumpcji unijnej nie była wywołana przywozem towarów po cenach dumpingowych lecz efektem substytucyjnym. W tym kontekście zauważa się, że negatywny

rozwoj konsumpcji unijnej mógł spowodować szkodę na niekorzyść producentów unijnych. Skutki tej szkody pogorszył jednak jeszcze stały wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych na kurczącym się rynku. Jak wskazano powyżej, niedawne odnowienie się konsumpcji unijnej przyniosło korzyści wyłącznie przywózowi towarów po cenach dumpingowych. Producenci unijni nie byli natomiast w stanie zwiększyć swojej sprzedaży.

3.4. Problemy strukturalne producentów unijnych

- (147) Strony zainteresowane postępowaniem argumentowały, że fakt, iż przedsiębiorstwo Georg Fischer („GF”) w dalszym ciągu odnosiło korzyści, mimo stosowanych przez nie wyższych cen, podczas gdy inni producenci unijni nie byli w stanie osiągnąć zadowalających wyników, wskazuje na to, iż szkodę, jaką poniósł przemysł unijny, spowodowały raczej problemy strukturalne, nie zaś przywóz towarów po cenach dumpingowych. Jednakże również przedsiębiorstwo GF ucierpiało, tracąc udział w rynku i część marginesu zysku. Zmniejszyło się zatrudnienie w przedsiębiorstwie, podobnie jak jego wyniki. Nie można zatem przyjąć argumentu, że GF nie odniosło szkody.

- (148) Ponadto wszyscy producenci unijni, również GF, byli poddani presji cenowej, wywieranej przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.

- (149) Strony zainteresowane postępowaniem argumentowały podobnie, że skoro Berg Montana, bułgarska jednostka zależna grupy ATUSA, w dalszym ciągu odnotowywała zyski, szkodę spowodowały raczej inne przyczyny, nie zaś przywóz towarów po cenach dumpingowych. Jednakże przywóz z Chin w negatywny sposób wpłynął również na przedsiębiorstwo Berg Montana: znacznie spadła produkcja i wykorzystanie mocy produkcyjnych, podobnie jak zatrudnienie. Jako że większość sprzedaży przedsiębiorstwa Berg Montana jest realizowana na rzecz przedsiębiorstw powiązanych grupy ATUSA, nie jest stosowne wyizolowane spojrzenie na rentowność Berg Montana, bez przyjrzenia się finansowym wynikom całej grupy. Na rentowność Berg Montana wpływ mają bowiem ceny transferowe – a grupa ATUSA jako całość odnotowuje w rzeczywistości straty. Nie można zatem przyjąć również argumentu, że Berg Montana nie odniosło szkody.

- (150) Można byłoby podnieść argument, że spadek wydajności siły roboczej o 9 % w okresie między 2008 r. a OD, o którym mowa w motywie (127) powyżej, jest oznaką problemu strukturalnego. Jednak spadek ten wystąpił w okresie, w którym przemysł unijny zmniejszył swoją siłę roboczą łącznie o 36 %, zaś wyniki o 41 %. Zmniejszenie to wskazuje, że producenci unijni byli nieustannie zmuszani do dostosowywania swoich operacji przez presję rynkową wynikającą z przywozu towarów po cenach dumpingowych oraz przejściowo słabszego popytu. Biorąc pod uwagę te niekorzystne warunki gospodarcze, spadek wydajności siły roboczej o 9 % można uznać za raczej łagodny.

4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (151) Wnioskując, powyższa analiza wykazała, że w okresie badanym wielkość przywozu z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrosła i osiągnęła

znaczny udział w rynku. Ponadto przywóz na rynek unijny zwiększonych ilości towarów po cenach dumpingowych spowodował znaczne podcięcie cen przemysłu unijnego.

- (152) Przeanalizowano także inne czynniki, które mogły wyrządzić szkodę przemysłowi unijnemu. W tym względzie ustalono, że przywóz z pozostałych państw trzecich, wynik eksportowy przemysłu unijnego oraz rozwój konsumpcji unijnej nie wydają się być wystarczające, aby przełamać związek przyczynowy, jaki powstał między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą, jakiej w OD doznał przemysł unijny.
- (153) Na podstawie powyższej analizy, w której odpowiednio rozrózniono i oddzielono wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwego wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych, tymczasowo stwierdza się, że przywóz z ChRL i z Tajlandii spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

G. INTERES UNII

1. Uwaga wstępna

- (154) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego sprawdzono, czy pomimo wstępnego ustalenia wystąpienia szkodliwego dumpingu istnieją przekonujące powody dla stwierdzenia, że wprowadzenie tymczasowych środków antidumpingowych w tym szczególnym przypadku nie leży w interesie Unii. W tym celu i zgodnie z art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego na podstawie wszystkich przedłożonych dowodów rozpatrzono prawdopodobny wpływ ewentualnych środków na wszystkie strony zaangażowane w postępowanie, a także prawdopodobne konsekwencje powstrzymania się od wprowadzenia takich środków.

2. Przemysł unijny

- (155) Wszyscy znani producenci unijni wspierają nałożenie środków antidumpingowych. Należy przypomnieć, że większość wskaźników szkody wykazywała negatywny trend i że znacznemu pogorszeniu uległy zwłaszcza wskaźniki szkody związane z wielkością produkcji i sprzedaży oraz udziałem w rynku i wynikami finansowymi przemysłu unijnego, takie jak rentowność i zwrot z inwestycji.
- (156) Jeśli środki zostaną nałożone, należy spodziewać się zahamowania spadku cen i utraty udziału w rynku oraz poprawy sytuacji w odniesieniu do cen sprzedaży przemysłu unijnego, w wyniku czego sytuacja finansowa przemysłu unijnego znacznie się polepszy.
- (157) Z drugiej strony, jeżeli środki antidumpingowe nie zostaną nałożone, jest prawdopodobne, że sytuacja rynkowa i finansowa przemysłu unijnego nadal będzie się pogarszać. W takim przypadku przemysł unijny traciłby dalszy udział w rynku, gdyż nie będzie już mógł sprostać cenom rynkowym wyznaczanym przez przywóz po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie. Prawdopodobnym

skutkiem tego będzie dalsze ograniczenie produkcji i zamknięcie zakładów produkcyjnych w Unii, co doprowadzi do istotnej redukcji zatrudnienia.

- (158) Biorąc pod uwagę wszystkie wyżej wymienione czynniki, wstępnie stwierdza się, że nałożenie środków antidumpingowych leży w interesie przemysłu unijnego.

3. Importerzy

- (159) Jak wskazano w motywie (31) powyżej, w dochodzeniu współpracowało 32 niepowiązanych importerów; ich przywóz stanowił około 45 % łącznego przywozu z dwóch państw, których dotyczy postępowanie. Ogólnie rzecz biorąc, importerzy są przeciwni nałożeniu środków antidumpingowych. Jednak w większości przypadków wpływ środków wydaje się być ograniczony. W wielu przypadkach produkt, którego dotyczy postępowanie, stanowi mniejszą część łącznej działalności importerów. Ponadto niektórzy importerzy już nabywają gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego z innych źródeł, zaś importerzy obecnie nabywający jedynie z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, również mogą przejść na inne źródła, w tym przemysł unijny. Na tej podstawie uznaje się tymczasowo, że nałożenie środków tymczasowych nie będzie miało istotnych negatywnych skutków dla interesu importerów.

4. Użytkownicy

- (160) Jak wskazano w motywie (18) powyżej, gwintowane łączniki z żeliwa ciągliwego są przede wszystkim wykorzystywane w instalacjach gazowych, wodnych i grzewczych w budynkach mieszkalnych i niemieszkalnych. Użytkownikami gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego są więc hydraulicy. W dochodzeniu nie współpracowało żadne stowarzyszenie użytkowników lub konsumentów. Ponadto wartość gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego stanowi jedynie niewielką część łącznych kosztów instalacji gazowych, wodnych lub grzewczych. Na tej podstawie uznaje się tymczasowo, że nałożenie środków tymczasowych nie będzie miało istotnych negatywnych skutków dla interesu użytkowników.
- (161) W ostatecznym rozrachunku z rozważenia ogólnych skutków środków antidumpingowych wynika, że ich pozytywne skutki dla przemysłu unijnego wydają się wyraźnie przeważać nad ewentualnymi negatywnymi skutkami dla innych zainteresowanych grup. Z tego względu stwierdza się wstępnie, że cła antidumpingowe nie są sprzeczne z interesem Unii.

5. Konkurencja

- (162) Zainteresowane strony argumentowały, że w przypadku nałożenia środków antidumpingowych może powstać na rynku unijnym duopol, który byłby zdominowany przez dwóch głównych skarżących: przedsiębiorstwa ATUSA i GF. W tym względzie należy najpierw zauważyć, że bieżący udział w rynku tych dwóch grup jest stosunkowo niski, co daje rzekomemu „duopolowi” raczej niewielki udział w rynku – na poziomie około 30 %. Należałoby to porównać do udziału w rynku dwóch państw, których dotyczy postępowanie. Wynosi on niemal 52,7 %, podczas gdy przywóz z innych państw trzecich kształtuje się na poziomie 8,4 % udziału w rynku. Udział w rynku innych producentów unijnych wynosi 7,5 %.

(163) Ponadto celem ceł antidumpingowych nie jest zakazanie całego przywozu, lecz przywrócenie równych reguł gry. Warto odnotować, że wcześniejsze środki, które obowiązywały w latach 2000—2005 nie wstrzymały przywozu. Przeciwnie, ChRL przywoziła w 2002 r., 2003 r. i w 2004 r. większe ilości towarów niż przed wprowadzeniem środków w postaci 49,4 % cła antidumpingowego. Podsumowując, obecność takiej znaczącej ilości graczy na rynku unijnym wskazuje, że ryzyko duopolu zakłócającego konkurencję i dominującego rynek unijny jest niskie.

6. Wnioski dotyczące interesu Unii

(164) W związku z powyższym stwierdzono wstępnie, że – ogólnie rzecz biorąc i na podstawie dostępnych informacji dotyczących interesu Unii – nie ma istotnych argumentów przeciwko wprowadzeniu tymczasowych środków na przywóz gwintowanych łączników z żeliwa ciągliwego pochodzących z ChRL i Tajlandii.

H. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

1. Poziom usuwający szkodę

(165) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy nałożyć środki tymczasowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzeniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z dwóch państw, których dotyczy postępowanie.

(166) W celu ustalenia poziomu tych środków wzięto pod uwagę stwierdzone marginesy dumpingu i kwotę cła niezbędnego do usunięcia szkody poniesionej przez producentów unijnych.

(167) Przy obliczaniu poziomu opłat celnych niezbędnych do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że środki powinny umożliwić producentom unijnym pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie ze sprzedaży produktu podobnego w Unii takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy dla tego rodzaju producenta w takim sektorze w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał przywóz towarów po cenach dumpingowych.

(168) W poprzednim dochodzeniu dotyczącym tego samego produktu ustalono taki rozsądny poziom zysku na poziomie 7 %⁽¹⁾. W związku z tym, że objęci próbą producenci unijni byli w stanie osiągnąć podobne zyski na początku okresu badanego, nie ma wskazań do przyjęcia, że ten margines zysku nie jest już uzasadniony.

(169) Na tej podstawie obliczono niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego na potrzeby producentów unijnych. Niewyrządzającą szkody cenę uzyskano, dodając do kosztów produkcji wspomnianą wyżej marżę zysku wynoszącą 7 %.

(170) Niezbędną podwyżkę cen ustalono następnie na podstawie porównania średniej ważonej ceny importowej ze średnią ważoną i niewyrządzającą szkody ceną

produktu podobnego sprzedawanego przez przemysł unijny na rynku unijnym. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej ważonej wartości importowej CIF.

2. Środki tymczasowe

(171) W świetle powyższych wniosków i zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, stwierdza się, iż tymczasowe środki antidumpingowe powinny zostać wprowadzone w odniesieniu do przywozu pochodzącego z ChRL i Tajlandii na poziomie niższego ustalonego marginesu dumpingu i szkody, zgodnie z zasadą niższego cła.

(172) Biorąc pod uwagę wysoki poziom współpracy chińskich i tajlandzkich producentów eksportujących, cło dla wszystkich pozostałych przedsiębiorstw w obydwu państwach zostało ustalone na poziomie najwyższego cła, jakie ma być nałożone na przedsiębiorstwa z danego państwa, odpowiednio, objęte próbą lub współpracujące w dochodzeniu. Cło dla wszystkich pozostałych przedsiębiorstw będzie miało zastosowanie w odniesieniu do tych przedsiębiorstw, które nie współpracowały w dochodzeniu.

(173) Dla wymienionych w załączniku chińskich przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą ustala się tymczasową stawkę cła na poziomie średniej ważonej stawek dla przedsiębiorstw objętych próbą.

(174) Proponowane stawki tymczasowych ceł antidumpingowych są następujące:

Chińska Republika Ludowa

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Stawka celna
Hebei Jianzhi Casting Group Ltd.	67,8 %	136,5 %	67,8 %
Jinan Meide Casting Co., Ltd.	39,3 %	122,4 %	39,3 %
Qingdao Madison Industrial Co., Ltd.	32,1 %	128,4 %	32,1 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	42,3 %	124,7 %	42,3 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			67,8 %

Tajlandia

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Stawka celna
BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd	15,9 %	86,2 %	15,9 %
Siam Fittings Co., Ltd	50,7 %	39,7 %	39,7 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			39,7 %

⁽¹⁾ Dz.U. L 55 z 29.2.2000, s. 3, pkt. 188.

- (175) Powyższe środki antydumpingowe ustalono tymczasowo w formie ceł *ad valorem*.
- (176) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Wspomniane stawki celne (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”) mają wyłączone zastosowanie do przywozu towarów pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajlandii i wyprodukowanych przez dane przedsiębiorstwa tj. przez konkretne wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, których nazwa nie została wymieniona w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązanymi z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i podlegają stawce cła stosowanej względem „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (177) Wszelkie wnioski o zastosowanie wspomnianych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po utworzeniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) należy kierować do Komisji⁽¹⁾ wraz z wszystkimi odpowiednimi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą krajową i eksportową, wynikających np. z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W razie potrzeby rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione poprzez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek cła.
- (178) Aby zapewnić prawidłowe stosowanie cła antydumpingowego, poziom cła dla wszystkich pozostałych przedsiębiorstw powinien mieć zastosowanie nie tylko do niewspółpracujących producentów eksportujących, ale również do tych producentów, którzy nie dokonywali wywozu do Unii w OD.
- (179) Jednakże w przypadku Tajlandii te ostatnie przedsiębiorstwa, jeżeli spełniają wymagania art. 11 ust. 4 akapit drugi rozporządzenia podstawowego, wzywa się do złożenia wniosku o dokonanie przeglądu, na mocy tego artykułu, w celu indywidualnego zbadania ich sytuacji.
- I. PRZEPISY KOŃCOWE**
- (180) Aby zapewnić dobre zarządzanie należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie określonym w rozporządzeniu, mogłyby przedstawić swoje opinie na piśmie oraz złożyć wniosek o przesłuchanie. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy nakładaniu wszelkiego ostatecznego cła.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz gwintowanych łączników rur lub przewodów rurowych, odlewanych z żeliwa ciągliwego, obecnie objętych kodem CN ex 7307 19 10 (kod TARIC 7307 19 10 10) i pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej oraz Tajlandii.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, jest następująca dla produktu opisanego w ust. 1 i wytworzonego przez wyszczególnione poniżej przedsiębiorstwa:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Stawka celna	Dodatkowy kod TARIC
Chińska Republika Ludowa	Hebei Jianzhi Casting Group Ltd. – powiat Yutian	67,8 %	B 335
	Jinan Meide Casting Co., Ltd. - Jinan	39,3 %	B 336
	Qingdao Madison Industrial Co., Ltd. –Qingdao	32,1 %	B 337
	Hebei XinJia Casting Co., Ltd. – powiat XuShui	42,3 %	B 338
	Shijiazhuang Donghuan Malleable Iron Castings Co., Ltd. – miasto Xizhaotong	42,3 %	B 339
	Linyi Oriental Pipe Fittings Co., Ltd. – miasto Linyi	42,3 %	B 340
	China Shanxi Taigu County Jingu Cast Co., Ltd. – powiat Taigu	42,3 %	B 341
	Yutian Yongli Casting Factory Co., Ltd. – powiat Yutian	42,3 %	B 342
	Langfang Pannext Pipe Fitting Co., Ltd. - LangFang, Hebei	42,3 %	B 343
	Tangshan Daocheng Casting Co., Ltd. -Hongqiao Town, powiat Yutian	42,3 %	B 344
	Tangshan Fangyuan Malleable Steel Co., Ltd. – Tangshan	42,3 %	B 345

⁽¹⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Brussels, Belgium.

Państwo	Przedsiębiorstwo	Stawka celna	Dodatkowy kod TARIC
	Taigu Tongde Casting Co., Ltd. – miejscowość Nanyang, Taigu	42,3 %	B346
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	67,8 %	B999
Tajlandia	BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd – Samutsakorn	15,9 %	B347
	Siam Fittings Co., Ltd – Samutsakorn	39,7 %	B348
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	39,7 %	B999

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

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

Sporządzono w Brukseli dnia 14 listopada 2012 r.

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

Artykuł 2

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

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

Artykuł 3

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 1072/2012

z dnia 14 listopada 2012 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

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

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA

1. Wprowadzenie

- (1) Dnia 16 lutego 2012 r. Komisja Europejska ogłosiła wszczęcie postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu do Unii ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („państwo, którego dotyczy postępowanie”, „Chiny” lub „ChRL”), publikując zawiadomienie o wszczęciu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Postępowanie wszczęto w wyniku skargi złożonej w dniu 3 stycznia 2012 r. w imieniu producentów UE („skarżący”), reprezentujących ponad 30 % ogólnej unijnej produkcji ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Wspomniana skarga zawierała dowody *prima facie* wskazujące na przywóz wymienionego produktu po cenach dumpingowych i wynikającą z niego istotną szkodę, co uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania.

2. Strony objęte postępowaniem

- (3) Komisja oficjalnie zawiadomiła o wszczęciu postępowania skarżących, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących z ChRL, importerów, przedsiębiorców, użytkowników, dostawców, a także zainteresowane stowarzyszenia, jak również przedstawicieli ChRL. Komisja powiadomiła również producentów w Federacji Rosyjskiej, którą wskazano w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania jako ewentualne państwo analogiczne. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały, że istnieją szczególne powody, dla których powinny zostać przesłuchane, uzyskały taką możliwość.
- (4) Z uwagi na wyraźną dużą liczbą producentów eksportujących i importerów niepowiązanych, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania zwrócono się do producentów eksportujących i niepowiązanych importerów

o zgłoszenie się do Komisji i dostarczenie podstawowych informacji na temat ich działalności mającej związek z produktem objętym postępowaniem w dniach od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r. Informacje te umożliwiłyby Komisji, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, podjęcie decyzji o konieczności dokonania kontroli wyrwykowej oraz – w razie stwierdzenia takiej konieczności – dokonania doboru próby.

- (5) Z powodu dużej liczby unijnych producentów, których dotyczy postępowanie, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania ogłoszono, iż Komisja dokonała tymczasowego doboru próby producentów unijnych w celu ustalenia szkody, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Wstępnego doboru dokonano na podstawie informacji, do których Komisja miała dostęp na etapie wszczęcia postępowania, przy czym o doborze decydowały takie czynniki, jak wartość sprzedaży producenta, wielkość producenta, jego lokalizacja geograficzna w Unii i segment produktów. Próba obejmowała sześciu unijnych producentów, którzy dostarczają wszystkie najważniejsze rodzaje produktów i mają siedziby w pięciu państwach członkowskich, z czego dwóch z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Tymczasowo dobrana próba stanowiła ponad 15 % szacowanej ogólnej produkcji Unii. Jeden ze wstępnie wybranych producentów nie wyraził jednak zgody na włączenie go do próby, natomiast kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że jedno państwo członkowskie, wytwarzające produkt w bardzo dużych ilościach, nie zostało uwzględnione, a powinno znaleźć się w reprezentatywnej próbie. W związku z tym Komisja zmieniła dobraną tymczasowo próbę i w ten sposób ostateczna próba objęła siedmiu producentów unijnych, wytwarzających wszystkie główne rodzaje produktów i mających siedzibę w sześciu państwach członkowskich, z czego dwóch producentów zaliczało się do MŚP. Próba stanowiła ponad 20 % szacowanej łącznej produkcji Unii.
- (6) Około 400 producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących w ChRL, którzy mają ponad 60 % udziału w ogólnym wywozie, dostarczyło wymagane informacje i zgodziło się na włączenie do próby. Na podstawie uzyskanych informacji Komisja dokonała tymczasowego doboru próby pięciu producentów eksportujących, którzy mają największy udział w wywozie do Unii, i zwróciła się do wszystkich znanych jej producentów o przedstawienie uwag odnośnie do zaproponowanej próby. Dwóch eksportujących producentów, którzy zostali włączeni do wstępnej próby, wprowadziło zmiany do informacji dostarczonych na potrzeby kontroli wyrwykowej, w wyniku czego okazało się, że wielkość ich wywozu nie była na tyle duża, aby można było włączyć ich do próby. Komisja wybrała następnie ostateczną próbę obejmującą pięć nowo wyznaczonych największych pod względem wielkości wywozu przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa wybrane do próby mają blisko 20 % udziału w wywozie do Unii wszystkich współpracujących producentów eksportujących.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Dz.U. C 44 z 16.2.2012, s. 22.

- (7) Przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw ostatecznie wybrane w celu włączenia ich do próby to:
- Hunan Hualian China Industry Co., Ltd i jej spółki powiązane,
 - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd i jej spółki powiązane,
 - CHL International Ltd i jej spółki powiązane,
 - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited i jej spółki powiązane („Niceton”), oraz
 - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Jedna spółka zakwestionowała wybór spółek do próby, utrzymując, że powinna zostać do niej włączona. Twierdziła, że włączenie jej nie zwiększyłoby nadmierne liczby przedsiębiorstw w próbie ani nie opóźniłoby dochodzenia, zwłaszcza że spółka ta jest stosunkowo niewielkim eksporterem. Ponadto twierdziła, że jest przedsiębiorstwem będącym w posiadaniu kapitału zagranicznego i że bez niej próba nie będzie reprezentatywna.
- (9) Komisja przypomina, że doboru próby przedsiębiorstw dokonano na podstawie największych wielkości zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, uwzględniając przy tym liczbę producentów, która może być właściwie zbadana w dostępnym czasie. Biorąc pod uwagę, że spółka jest stosunkowo niewielkim eksporterem, włączenie jej nie zwiększyłoby poziomu reprezentatywności próby pod względem wielkości wywozu. Ponadto należy zauważyć, że spółka zgłosiła się bardzo późno – cztery miesiące od chwili powiadomienia wszystkich producentów eksportujących o ostatecznym doborze próby, a także po wizytach weryfikacyjnych w wybranych siedzibach przedsiębiorstw. Wniosek o włączenie do próby został więc odrzucony.
- (10) Ponad sześćdziesięciu niepowiązanych importerów odpowiedziało w terminie na pytania zadane na potrzeby kontroli wyrywkowej i zaoferowało współpracę w postępowaniu. Spośród tych przedsiębiorstw wybrano pięć w celu utworzenia próby. Tych pięciu niepowiązanych importerów wybrano na podstawie wielkości i wartości przywozu i odsprzedaży w Unii, ich lokalizację geograficzną, model biznesowy i segment produktów. Przedsiębiorstwa włączone do próby odpowiadały największym reprezentatywnym ilościom i wartościom przywozu i odsprzedaży w Unii, które można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z danymi liczbowymi zgłoszonymi na etapie kontroli wyrywkowej odpowiadały one około 6% przywozu danego wyrobu w okresie objętym dochodzeniem (OD).
- (11) W celu umożliwienia producentom eksportującym w ChRL ewentualnego przedłożenia wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) lub o indywidualne traktowanie („IT”), Komisja przesłała formularze wniosków do chińskich producentów eksportujących, którzy się o takie formularze zwrócili, oraz do chińskich władz.
- (12) Jedenastu chińskich producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących złożyło wniosek o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, lub o IT, jeśli w trakcie dochodzenia zostałyby ustalone, że nie spełniały warunków MET. Trzech z tych wnioskodawców włączono do próby, natomiast pozostałych ośmiu nie uwzględniono w próbie. Jeden z eksportujących producentów, niewłączony do próby, wycofał później wniosek o MET, a pozostawił wniosek o IT. Pozostałych dwóch producentów eksportujących włączonych do próby i cztery inne przedsiębiorstwa, niewłączone do próby, złożyły jedynie wniosek o IT.
- (13) Komisja przesłała kwestionariusze do pięciu producentów eksportujących w ChRL włączonych do próby, a także do niemal 300 innych producentów eksportujących w ChRL, którzy się o takie kwestionariusze zwrócili. Ponadto kwestionariusze przesłano do siedmiu unijnych producentów włączonych do próby, pięciu importerów włączonych do próby, czterech stowarzyszeń detalistów i dystrybutorów, a także do indywidualnych detalistów i dystrybutorów, którzy zwrócili się o takie kwestionariusze. Ponadto kwestionariusze przesłano do producentów eksportujących w Indiach, Turcji, Brazylii, Tajlandii i Rosji, które uznano za kandydatów w doborze odpowiedniego państwa analogicznego.
- (14) Odpowiedzi uzyskano od trzynastu producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących w ChRL oraz od trzech producentów z ewentualnych państw analogicznych (Brazylii, Tajlandii i Rosji). Ponadto odpowiedzi na kwestionariusz otrzymano od siedmiu producentów unijnych włączonych do próby oraz od pięciu importerów włączonych do próby. Odpowiedzi na kwestionariusz uzyskano również od jednego detalisty, jednego dystrybutora i dwóch stowarzyszeń detalistów i dystrybutorów.
- (15) Ponadto Komisja otrzymała odpowiedzi od ponad 20 importerów niepowiązanych z producentem eksportującym, kilku detalistów, dostawcy programów sprzedażowych oraz od Chińskiej Izby Produktów Przemysłu Lekkiego i Rzemiosła (ang. *Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts-Crafts - CCCLA*).
- (16) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne do wstępnego stwierdzenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:
- Producenci unijni
- (17) Wizyty weryfikacyjne przeprowadzono w siedzibach siedmiu producentów unijnych włączonych do próby.
- (18) Producenci unijni włączeni do próby, jak również pozostali współpracujący producenci unijni, zwrócili się o ujawnianie ich tożsamości zgodnie z przepisami art. 19 rozporządzenia podstawowego. Twierdzili oni, że ujawnienie ich tożsamości mogłoby mieć poważne niekorzystne skutki.

- (19) Niektórzy skarżący producenci unijni zaopatrują w Unii klientów, którzy również sprowadzają swoje produkty z ChRL, a zatem odnoszą bezpośrednią korzyść z tego przywozu. Skarżący ci twierdzą więc, że znaleźli się w delikatnej sytuacji, gdyż niektórzy spośród ich klientów mogą odczuwać niezadowolenie z faktu złożenia lub wspierania przez te podmioty skargi przeciwko szkodliwemu dumpingowi, którego dotyczy zarzut. Z tych powodów uznali, że istnieje ryzyko odwetu ze strony niektórych z ich klientów. Ponadto niektórzy skarżący producenci unijni również eksportują do Chin. Przedsiębiorstwa te uznały, że złożenie lub popieranie skargi przeciwko szkodliwemu dumpingowi, którego dotyczy zarzut, może stanowić zagrożenie dla ich działalności w Chinach. Wniosek został przyjęty, ponieważ był wystarczająco uzasadniony.
- (20) Przedstawiciele niektórych producentów eksportujących, CCCLA oraz niektórych niepowiązanych importerów utrzymywali, że nie mogli należycie skorzystać z prawa do obrony, ponieważ nie ujawniono tożsamości skarżących i popierających skargę. Twierdzili, że w tych okolicznościach strony nie miały możliwości przedstawienia uwag w sprawie badanej sytuacji, istotnej szkody, faktu czy producentów można będzie wyłączyć z przemysłu unijnego zgodnie z art. 4 ust. 1 lit. a) rozporządzenia podstawowego lub z próby jako producentów niereprezentatywnych. Należy jednak zauważyć, że Komisja zapewniła możliwość sprawdzenia i wyjaśnienia tych problemów na podstawie akt udostępnionych zainteresowanym stronom do wglądu, takich jak korespondencja skierowana do zainteresowanych stron, za pośrednictwem pism dotyczących badanej sytuacji oraz doboru próby oraz poprzez wystąpienie o odpowiednio udokumentowane odpowiedzi innych stron. Argument został zatem odrzucony.
- b) *Producenci eksportujący w ChRL*
- Hunan Hualian China Industry Co., Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd oraz Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd („Hunan Hualian”)
 - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd oraz Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd („Guangxi Sanhuan”)
 - CHL International Ltd oraz CHL Porcelain Industries Ltd („CHL”)
 - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited oraz powiązany przedsiębiorca z siedzibą w Hongkongu, Niceton International Limited („Niceton”)
 - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
 - Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
 - Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
 - Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
 - Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd
 - Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd oraz Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd („Grand Collection”)
 - Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd
 - Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited
- c) *Importerzy unijni*
- Symbol srl, Treviso, Włochy;
 - Metro AG, Düsseldorf, Niemcy;
 - Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Niemcy;
 - Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Austria;
 - IKEA Supply AG, Pratteln, Szwajcaria
- d) *Producent eksportujący w państwie analogicznym*
- (21) Współpracujący producent brazylijski zwrócił się o nieujawnianie jego tożsamości, ponieważ mogłoby to mieć poważne niekorzystne skutki dla jego działalności. Wniosek uznano za uzasadniony i został on przyjęty.
- ### 3. Okres objęty dochodzeniem
- (22) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2008 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).
- (23) Skarżący twierdzili, że okres oceny szkody powinno się wydłużyć o rok z początkiem w 2007 r., natomiast wg CCCLA należało go skrócić o rok i rozpocząć dopiero w 2009 r. Jeśli chodzi o pierwszy wniosek, nie został on uznany, ponieważ nic w aktach sprawy nie wskazywało, by okres badany pięciu lat odzwierciedlał tendencje w lepszy sposób, jak sugerowali skarżący. Jeśli chodzi o drugi wniosek, CCCLA odwołała się w sposób ogólny do orzecznictwa WTO, zgodnie z którym członkowie WTO nie mogą przyjąć sposobu odniesienia, które doprowadzi jedynie do porównania okresu między dwoma punktami czasowymi, i jeśli zmiana roku odniesienia może łatwo odwrócić wyniki dochodzenia, członek WTO może mieć trudności w ustaleniu istnienia istotnej szkody. W toku dochodzenia wykazano jednak, że ograniczenie danego okresu w tej sprawie spowodowałoby zbytne skrócenie okresu analizy, co mogłoby doprowadzić do wypaczonego obrazu tendencji w zakresie szkody z uwagi na wpływ kryzysu ekonomicznego na niektóre wskaźniki. Stąd oba wnioski tymczasowo odrzucono.
- ## B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY
- ### 1. Produkt objęty postępowaniem
- (24) Produkt objęty postępowaniem to ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne objęte kodami CN

6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 i ex 6912 00 90, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej („produkt objęty postępowaniem”). Może być wykonany z porcelany, w tym chińskiej, ceramiki zwykłej, kamionki, ceramiki porowatej lub szlachetnej porcelany, lub innych materiałów. Głównymi surowcami są minerały, takie jak kaolin, skałki i kwarc, a skład stosowanych surowców decyduje o rodzaju końcowego produktu ceramicznego.

- (25) Ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne są sprzedawane w różnych formach, które z czasem ulegały zmianie. Są stosowane w różnych miejscach, np. gospodarstwach domowych, hotelach, restauracjach i placówkach opieki zdrowotnej.

1.1. Wnioski o wyłączenia

- (26) W toku dochodzenia rozpatrzono kilka złożonych wniosków o wyłączenia określonych produktów z zakresu produktu. Analizę tych wniosków streszczono poniżej.

1.1.1. (Szlachetna) porcelana kostna

- (27) W swoich oświadczeniach CCCLA twierdziła, że (szlachetna) porcelana kostna powinna zostać wyłączona z zakresu produktu objętego postępowaniem. (Szlachetna) porcelana kostna rzekomo różni się zasadniczo od pozostałych rodzajów zastaw stołowych i naczyń kuchennych ze względu na różnice w fizycznych cechach charakterystycznych, procesach produkcji, przeznaczeniu końcowym i sposobie, w jaki postrzegają ją klienci. Porcelana ta, wykonana ze sproszkowanych kości wołowych, charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem bieli i przezroczystości. Dzięki bardzo wysokiej wytrzymałości i odporności na wyszczerbienia może być wytwarzana w postaci wyrobów o dużo cieńszych przekrojach i w bardziej złożonym i kosztownym procesie produkcji, raczej niestosowanym przez producentów unijnych. Ponadto jedynie kilku producentów unijnych produkuje (szlachetną) porcelanę kostną.

- (28) W odniesieniu do tych zapewnień w toku dochodzenia wykazano przede wszystkim, że nie istnieje powszechnie przyjęta definicja kostnej porcelany. (Szlachetna) porcelana kostna jest tylko jedną z form porcelany miękkiej, w przypadku której znaczna część surowców jest taka sama jak w przypadku innych artykułów ceramicznych. W swoich argumentach CCCLA podała sprzeczne informacje na temat składu i udziału poszczególnych składników. Po drugie, w toku dochodzenia nie można było potwierdzić, że (szlachetna) porcelana kostna wymaga znacznie bardziej złożonego procesu produkcji. Po trzecie, użycie (szlachetnej) porcelany kostnej jako zastawy stołowej jest wszędzie takie samo, czy to w Chinach, czy Unii. Twardość i odporność również nie są cechami charakterystycznymi (szlachetnej) porcelany kostnej. Przykładowo ceramiczne zastawy stołowe przeznaczone dla restauracji i gastronomii są również wyjątkowo twarde i odporne. Na koniec należy dodać, że (szlachetna) porcelana kostna jest produkowana przez kilku producentów unijnych i konkuruje z (szlachetną) porcelaną kostną przywożoną z Chin. Żądania wyłączenia (szlachetnej) porcelany kostnej z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

1.1.2. Ceramiczne noże (kuchenne)

- (29) Dwóch producentów eksportujących, CCCLA i różni importerzy twierdzili, że ceramiczne noże (kuchenne) należałoby wyłączyć z zakresu produktu. Wniosek ten został oparty na zarzucie, że ze względu na specyficzność noży, nie można ich uznać za taki sam produkt jak inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Głównie ceramicznych noży (kuchennych) zazwyczaj są wykonane z tlenku cyrkonu, który nie jest stosowany w przypadku „standardowych” zastaw stołowych, takich jak filiżanki i talerze. Ich stopień wymienności z głównymi kategoriami produktu objętego postępowaniem jest więc ograniczony.
- (30) W toku dochodzenia stwierdzono, że ceramiczne noże (kuchenne) mają takie same fizyczne cechy charakterystyczne (kształt i twardość), wzór przemysłowy i przeznaczenie końcowe (cięcie) jak metalowe noże (kuchenne). W konsekwencji różnią się od pozostałych produktów objętych postępowaniem, ponieważ te ostatnie, ze względu na ich określony wzór i właściwości fizyczne, są głównie przeznaczone do przechowywania w nich środków spożywczych.
- (31) Ponadto twierdzono, że technologia produkcji tych ceramicznych noży (kuchennych) nie istnieje w Unii, tak więc kontynuowanie dochodzenia w zakresie tych ceramicznych noży (kuchennych) naruszyłoby przepisy Unii i WTO. Skarżący przyznają, że według ich wiedzy nie ma takiej produkcji w Unii.
- (32) Dodano również, że ceramiczne noże (kuchenne) są sprzedawane jedynie w ekskluzywnych miejscach i inne są również kanały dystrybucji (dystrybutorzy narzędzi kuchennych) i stowarzyszenie przedstawicielskie (stowarzyszenie producentów sztućców). W toku dochodzenia nie można było jednak potwierdzić, czy kwestie te były równoznaczne z innym postrzeganiem tych noży przez konsumenta niż pozostałych rodzajów ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych.
- (33) Ponadto twierdzono, że środki dotyczące noży kuchennych nie przywróciłyby sprawiedliwych warunków rynkowych dla zastaw stołowych, a raczej działałaby na szkodę konsumentów końcowych (ceramicznych noży (kuchennych)). Niektóre strony twierdziły, że niemożliwe jest istnienie istotnej szkody dla przemysłu unijnego w tym względzie, ponieważ ceramiczne noże (kuchenne) nie są produkowane w Unii. Komisja podporządkowała analizę tych twierdzeń rozstrzygnięciu, czy ceramiczne noże (kuchenne) i inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych uznaje się za stanowiące jeden produkt.
- (34) W oparciu o rozważania w motywie (30) powyżej w toku dochodzenia tymczasowo uznano, że ceramiczne noże (kuchenne) zasadniczo różnią się od innych rodzajów ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych ze względu na cechy fizyczne, procesy produkcji i przeznaczenie końcowe. Stąd wniosek

o wyłączenie ich z zakresu produktu objętego niniejszym postępowaniem został tymczasowo przyjęty.

1.1.3. Artykuły w stylu chińskim/orientalnym

- (35) Dwóch importerów twierdziło, że zastawy stołowe i naczynia kuchenne w stylu chińskim/orientalnym należy wyłączyć z zakresu produktu. Głównym podawanym powodem był fakt, że artykuły tego rodzaju nie są produkowane w Unii, że w Unii zapotrzebowanie na te dobra zaspokajał zawsze przywóz i że tego rodzaju przywóz nie ma żadnego negatywnego wpływu na jakikolwiek udział przemysłu unijnego w rynku.
- (36) W toku dochodzenia ustalono, że nie istnieje powszechnie przyjęta i obiektywna definicja tej kategorii ani specyficzne cechy, które pozwoliłyby ją zidentyfikować. Ponadto producenci unijni mogą również wytwarzać wyroby w tym stylu. Co więcej zastawy stołowe i naczynia kuchenne w stylu chińskim/orientalnym nie mają niepowtarzalnego lub innego przeznaczenia końcowego. Na koniec należy dodać, że w toku dochodzenia dokładnie określono, że w wielu azjatyckich restauracjach korzysta się z zastaw stołowych w zachodnim stylu i że odnośny produkt można łatwo zastąpić. Wnioski o wyłączenie artykułów w stylu chińskim/orientalnym z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

1.1.4. Trwała porcelana

- (37) Z jednej strony twierdzono, że trwała porcelana powinna zostać wyłączona z zakresu produktu ze względu na jej niepowtarzalne fizyczne cechy charakterystyczne i proces produkcji. Trwała porcelana, charakteryzująca się większą odpornością i wytrzymałością, zawiera od 6 do 10 % sproszkowanego tlenku glinu, natomiast proces przygotowania surowców (kaolinu) jest niepowtarzalny. Produkcja trwałej porcelany wymaga wykwalifikowanych pracowników, a sama porcelana charakteryzuje się wyższą jakością i ceną w porównaniu z tradycyjnymi zastawami stołowymi. Ponadto nie ma unijnych producentów takiej porcelany.
- (38) Z drugiej strony, pewien importer zgłosił, że trwała porcelana, zazwyczaj używana jako zastawy hotelowe, stanowi znaczną część ogólnej chińskiej produkcji ceramicznej, a więc nieuwzględnienie jej prowadziłoby do mylnych wyników w dochodzeniu.
- (39) W toku dochodzenia wykazano, że nie ma powszechnie przyjętej i obiektywnej definicji trwałej porcelany ani niepodważalnych cech, które pozwoliłyby ją zidentyfikować. Ponadto producenci unijni mogą również wytwarzać ten rodzaj zastawy stołowej i w związku tym produkty wytworzone w Unii i produkty chińskie stanowią dla siebie nawzajem bezpośrednią konkurencję. Co więcej trwała porcelana nie ma niepowtarzalnego lub innego przeznaczenia końcowego. Wnioski o wyłączenie trwałej porcelany z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

1.1.5. Porcelana wytwarzana ręcznie

- (40) Szwedzkie stowarzyszenie reprezentujące odpowiednich szwedzkich importerów złożyło oświadczenia na rzecz wyłączenia ręcznie wytwarzanej porcelany z zakresu produktu objętego postępowaniem. Stowarzyszenie powołało się na długą historię tych wyrobów rękodzieła

w Chinach, jego przystępność oraz różny sposób postrzegania przez konsumentów chińskich ręcznie wykonanych artykułów w stosunku do artykułów produkowanych w Unii metodami innymi niż ręczne.

- (41) W toku dochodzenia wykazano jednak, że z jednej strony nie istnieje powszechnie przyjęta/obiektywna definicja tej kategorii, a z drugiej strony, kilku producentów unijnych produkuje prowadzi działalność w zakresie ręcznej produkcji porcelany. W toku dochodzenia nie wykazano innych charakterystycznych cech fizycznych znacznie ją różniących od innych rodzajów ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych ani innego sposobu postrzegania wśród konsumentów w porównaniu z wykonaną ręcznie porcelaną produkowaną w Unii. Wniosek o wyłączenie ręcznie wykonanej porcelany z zakresu produktu objętego postępowaniem zostaje więc tymczasowo odrzucony.

1.1.6. Ręcznie malowane zastawy stołowe

- (42) Różni importerzy składali oświadczenia dotyczące wyłączenia ręcznie malowanych zastaw stołowych z zakresu produktu objętego postępowaniem. Przedstawiane argumenty odnosiły się do faktu, iż malowane ręcznie zastawy stołowe są przeznaczone dla pewnej grupy konsumentów, że mogą być używane do innych celów niż tradycyjne zastawy stołowe (np. jako dekoracja), że nie są produkowane w komercyjnych ilościach w Unii, nie są bezpośrednio konkurencyjne ani wymienne z innymi zastawami stołowymi czy naczyniami kuchennymi, że są w inny sposób postrzegane przez konsumentów, są luksusowe i delikatniejsze, że ich proces produkcji jest specyficzny, bardziej pracochłonny i wymaga wysoce wykwalifikowanych pracowników.
- (43) W toku dochodzenia wykazano, że do etapu malowania produkt jest całkowicie identyczny z mechanicznie malowanymi zastawami stołowymi. Wykazano też, że fakt iż proces produkcji wymaga większego udziału obróbki ręcznej nie powoduje zmiany produktu na inny; wielkości konsumentów końcowych trudno jest odróżnić ręcznie malowaną porcelanę od porcelany malowanej mechanicznie, o ile w ogóle jest to możliwe. W toku dochodzenia wykazano ponadto, że ręcznie malowane zastawy stołowe mają zasadniczo takie same przeznaczenie końcowe jak inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i że niekoniecznie są one bardziej delikatne. Stwierdzono również, że kilku producentów unijnych produkuje ręcznie malowaną porcelanę i że produkty wytworzone w Unii i produkty przywożone są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem. Wnioski o wyłączenie ręcznie malowanych zastaw stołowych z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

1.1.7. Zastawy stołowe zdobione ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną

- (44) Jeden importer złożył oświadczenie dotyczące wyłączenia zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną z zakresu produktu objętego postępowaniem. Przedstawione argumenty dotyczyły faktu, że z zastawami stołowymi zdobionymi ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną wiąże się inny proces produkcji, inne zastosowanie (takie zastawy stołowe są używane do podawania posiłków i napojów, natomiast zastawy zdobione

naszklownie zazwyczaj nie mogą być używane do tego celu) oraz inna jakość i charakterystyczne cechy fizyczne, a mianowicie bezpieczeństwo dla żywności i stuprocentowa odporność na działanie zmywarki do naczyń i kuchenki mikrofalowej. Strona również stwierdziła, że żaden producent unijny nie może ani nie ma zamiaru produkować zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną w ilościach komercyjnych i uznała, że nie ma ryzyka obchodzenia prawa w razie wykluczenia takich zastaw stołowych z zakresu produktu objętego postępowaniem. Stwierdziła również, że konsument postrzega takie artykuły w inny sposób, ponieważ są one raczej odbierane jako przedmioty kolekcjonerskie/luksusowe, a nie jako część marki, i nie są sprzedawane w pełnych zestawach.

- (45) W toku dochodzenia wykazano jednak, że, z jednej strony, nie istnieje powszechnie przyjęta/obiektywna definicja tej kategorii, a z drugiej strony kilku producentów unijnych produkuje takie zastawy. Zauważono ponadto, że produkty wykonane w Unii i produkty przywożone są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem. W toku dochodzenia ujawniono, że z fizycznego punktu widzenia produkt jest całkowicie identyczny z mechanicznie malowanymi zastawami stołowymi i że przeciętny konsument nie odróżnia zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną od innych rodzajów zdobionych zastaw stołowych. Wskazano również, że fakt, iż proces produkcji wymaga bardziej wykwalifikowanej siły roboczej, nie zmienia produktu w inny produkt i że zastawy stołowe zdobione ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną mają zasadniczo takie samo przeznaczenie końcowe jak inne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych. Wnioski o wyłączenie zastaw stołowych zdobionych ręcznie kompozycjami figuratywnymi techniką podszkliwną z zakresu produktu objętego postępowaniem zostają więc tymczasowo odrzucone.

1.1.8. Zastawy stołowe wyprodukowane poza UE

- (46) Zgodnie z niektórymi oświadczeniami importerów dochodzenie powinno ograniczać się do rynków obecnie obsługiwanych przez skarżących producentów unijnych. W przeciwnym razie cła mogłyby zaszkodzić niektórym „wyspecjalizowanym” importerom, którzy nie byłiby wtedy w stanie zaopatrywać się u unijnych producentów. Stwierdzono również, że producenci unijni posiadający znaki towarowe nie produkują dla innych przedsiębiorstw i że producenci unijni nie obsługują małych zamówień ani nie stosują odlewów, czego wymagają niektóre kształty. Producenci unijni nie są elastyczni i nie oferują wyrobów upominkowych.
- (47) Tę skargę tymczasowo odrzucono, ponieważ jest zbyt obszerna i niejasna oraz brak jest obiektywnej podstawy dla takiego wykluczenia. Ponadto producenci unijni dysponują szerokim asortymentem produktów i regularnie oferują nowe produkty, przez co kolekcje i asortymenty produktów nieustannie ulegają zmianom. Takie same rodzaje produktów i jakość, jakie oferuje przemysł unijny są również regularnie oferowane przez eksporterów. Ponadto w toku dochodzenia ujawniono, że istnieją producenci unijni produkujący artykuły pod markami innych stron. Stwierdzono również, że produkty wyprodukowane w Unii i produkty przywożone z Chin są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem, można

łatwo je zastępować i mają takie samo końcowe przeznaczenie, nie różnią się procesem produkcji i sposobem postrzegania wśród konsumentów. Kwestia elastyczności została omówiona w części poświęconej interesowi Unii.

1.1.9. Wyroby kamionkowe

- (48) Importer zaangażowany w produkcję w Chinach stwierdził, że przywóz produktów kamionkowych, na które składają się głównie naczynia kuchenne, powinien zostać wyłączony z zakresu produktu. Według tej strony w Unii produkcja wyrobów kamionkowych ma charakter marginalny i istnieje także duże prawdopodobieństwo, że skarżący włączyli produkty kamionkowe, aby zapobiec obejściu ceł. Importer utrzymywał również, że stosowane przez niego ceny przywożonych produktów były znacznie wyższe od cen stosowanych przez innego producenta w Unii i że ten przywóz nie powodował obniżki cen ani szkody.
- (49) W toku dochodzenia wykazano jednak, że wielkość unijnej produkcji wyrobów kamionkowych jest znaczna. Okazało się również, że produkty kamionkowe wytwarzane w Unii i produkty kamionkowe przywożone z Chin są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem, można je łatwo zastąpić i mają takie samo końcowe przeznaczenie, nie różnią się procesem produkcji, sposobem postrzegania przez konsumentów i cechami fizycznymi. Zarzuty dotyczące ceny omówiono w motywie (240). Wniosek o wyłączenie wyrobów kamionkowych z zakresu produktu objętego postępowaniem zostaje więc tymczasowo odrzucony.
- (50) Strona twierdziła też, że glazurowane lub emaliowane wyroby kamionkowe lub wyroby kamionkowe kolorowe, z wyjątkiem koloru białego, lub o kolorach przechodzących w różne odcienie, glazurowane lub emaliowane, powinny zostać wykluczone z zakresu produktu objętego postępowaniem. Na tym etapie postępowania nie można było jednak podjąć decyzji w tej sprawie.

1.1.10. Pozostałe wnioski

- (51) Jeden z importerów twierdził, że zakres produktu objętego postępowaniem był zbyt obszerny, aby możliwe było racjonalne porównanie rodzajów produktów. Inny importer zaangażowany w produkcję w Chinach wyraził podobną opinię. W tym względzie niektóre strony również odniosły się do czysto dekoracyjnych artykułów.
- (52) W związku z tym należy zauważyć, że odpowiednie kryteria zastosowane w celu określenia, czy produkt będący przedmiotem dochodzenia można uznać za jeden produkt, tj. pod względem jego podstawowych cech fizycznych i charakterystyki technicznej, określono szczegółowo poniżej. Czysto dekoracyjne artykuły nie są więc objęte postępowaniem. Ponadto, chociaż różne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych mogą rzeczywiście różnić się od siebie pewnymi cechami szczególnymi, w toku dochodzenia wykazano, że z wyłączeniem noży ceramicznych ich podstawowe cechy charakterystyczne pozostają takie same. Ponadto fakt, że produkt objęty postępowaniem może być wytwarzany w pewnych wariantach w procesie produkcji, sam w sobie nie jest kryterium, które mogłoby prowadzić do ustalenia dwóch lub kilku odrębnych produktów. Na koniec w toku dochodzenia wykazano także, iż różne typy produktu objętego postępowaniem

były na ogół sprzedawane poprzez te same kanały sprzedaży. Niektóre wyspecjalizowane sklepy mogą skupiać się na pewnych określonych rodzajach produktu, jednak znaczna część dystrybutorów (detalistów, domów towarów, supermarketów) sprzedaje różne rodzaje ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w celu zaoferowania szerszego wyboru klientom. Twierdzenia, że zakres produktu objętego postępowaniem jest zbyt szeroki, zostają więc tymczasowo odrzucone.

- (53) Jedna ze stron stwierdziła, że niektóre ceramiczne młynki do przypraw powinny zostać wyłączone z zakresu produktu. W toku dochodzenia nie można było jednak rozstrzygnąć o ich specyfice, wniosek został więc tymczasowo odrzucony.

1.2. Wniosek w sprawie produktu objętego postępowaniem

- (54) W toku dochodzenia wykazano, że wszystkie rodzaje zastaw ceramicznych i naczyń kuchennych, mimo różnic pod względem właściwości i stylu, posiadają takie same podstawowe fizyczne cechy charakterystyczne i charakterystykę techniczną, tj. ich ceramika jest przede wszystkim przeznaczona do kontaktu z żywnością, są one zasadniczo stosowane do tych samych celów i można je odbierać jako różne rodzaje tego samego produktu.
- (55) Oprócz faktu, iż posiadają one jednakowe podstawowe cechy charakterystyczne i charakterystykę techniczną, wszystkie te różne modele i typy są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem i są bardzo dużym zakresem wymienne. Obrazowo ilustruje to brak wyraźnych linii podziału pomiędzy nimi, tzn. poszczególne rodzaje produktu nakładają się na siebie i są konkurencyjne wobec siebie, a typowi nabywcy często nie odróżniają na przykład wyrobów porcelanowych od nieporcelanowych.
- (56) Jak jednak wyjaśniono w motywach (29)-(34) powyżej, za właściwe uznano zawężenie definicji zakresu produktu, który stanowił podstawę dla wszczęcia niniejszego dochodzenia, wyłączając z niego noże ceramiczne. W związku z tym produkt objęty postępowaniem został tymczasowo zdefiniowany jako ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne, z wyłączeniem noży ceramicznych, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej, obecnie objęte kodami CN ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 i ex 6912 00 90.
- (57) Podsumowując, do celów niniejszego postępowania i w zgodzie ze stałą praktyką Unii uznaje się zatem, że wszystkie rodzaje produktu opisanego powyżej, z wyjątkiem noży ceramicznych, powinny być uważane za jeden produkt.

2. Produkt podobny

- (58) W toku dochodzenia wykazano, że ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne produkowane i sprzedawane przez przemysł unijny w Unii, ceramiczne zastawy stołowe produkowane i sprzedawane na krajowym rynku ChRL oraz ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne przywożone do Unii z ChRL, a także produkowane i sprzedawane w Brazylii, która pełni rolę państwa analogicznego, posiadają takie same podstawowe charakterystyczne cechy fizyczne i chemiczne oraz takie samo podstawowe przeznaczenie końcowe.

2.1. Wnioski stron

- (59) W trakcie dochodzenia niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne produkowane przez przemysł unijny i sprzedawane na unijnym rynku nie są podobne do produktu objętego postępowaniem. Strony utrzymywały, że dowodzą tego w szczególności różnice pomiędzy produktami pod względem właściwości, jakości, postrzegania przez konsumentów, kanałów sprzedaży i segmentacji. Ponadto utrzymywano, że konsumenci w Unii zwykle postrzegają produkt objęty postępowaniem jako produkt tańszy oraz że z produktami tymi nie wiążą się żadne dodatkowe korzyści wynikające ze sprzedaży pod określoną marką.
- (60) Pod tym względem w toku dochodzenia ujawniono sprzeczności w twierdzeniach importerów. Niektórzy twierdzili, że produkt objęty postępowaniem jest zazwyczaj niższej jakości i w porównaniu z produktami wytworzonymi w Unii zalicza się do innej kategorii cenowej, według innych natomiast markowe ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne produkowane w państwie, którego dotyczy postępowanie, są przywożone po wyższych cenach z Chin.
- (61) Jeden niewłączony do próby importer twierdził, że niemieccy producenci przywiązują szczególną wagę do jakości, której odzwierciedleniem jest informacja „wyprodukowano w Niemczech (*made in Germany*)”. Strona stwierdziła, że jakość naczyń płaskich dostarczanych przez niektóre niemieckie marki jest znacznie wyższa ze względu na metodę produkcji, natomiast inni importerzy stwierdzili, że zaopatrują się w Chinach ze względu na dobrą jakość, możliwości w zakresie odlewania i wykwalifikowanych pracowników. W toku dochodzenia potwierdzono, że w Unii ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne niskiej i wysokiej jakości są produkowane i sprzedawane przez te same kanały dystrybucji jak produkt objęty postępowaniem, tj. za pośrednictwem niezależnych detalistów, niewyspecjalizowanych supermarketów, domów towarowych itp. Konkuruje one zatem na tym samym rynku.
- (62) Ponadto ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne niekoniecznie wskazują na swój kraj pochodzenia. Często więc bardzo trudno rozróżnić klientów pomiędzy ceramicznymi zastawami stołowymi i naczyniami kuchennymi produkowanymi w państwie, którego dotyczy postępowanie, a produktami wyprodukowanymi w Unii.

2.2. Wniosek

- (63) Z tych względów stwierdza się, że choć istnieją pewne drobne różnice, ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne wyprodukowane w państwie, którego dotyczy postępowanie, i wywożone z niego, ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne wyprodukowane i sprzedawane na brazylijskim rynku oraz ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne wyprodukowane i sprzedawane w Unii mają takie same podstawowe fizyczne cechy charakterystyczne i przeznaczenia końcowe, uznaje się je więc za podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. DUMPING

1. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”)

- (64) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego, w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu z ChRL, wartość normalną należy ustalić zgodnie z ust. 1–6 wyżej wymienionego artykułu w odniesieniu do producentów, co do których stwierdzono, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:
- decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku, bez znacznej ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe;
 - przedsiębiorstwa posiadają jeden przejrzysty zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości oraz jest stosowana do wszystkich celów;
 - nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;
 - prawo upadłościowe i prawo własności gwarantują stabilność i pewność prawną; oraz
 - przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym.
- (65) Jak ustalono w motywie (12) powyżej, jedenastu producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących z ChRL wniosło o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) i odpowiedziało na formularz wniosku o MET w podanym terminie. Jednakże jeden producent eksportujący wycofał później swój wniosek o MET.
- (66) W swoim wyroku w sprawie C-249/10 P – *Brosmann i inni przeciwko Radzie*, Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że technika przeprowadzania kontroli wrywkowej ustanowiona w art. 17 rozporządzenia podstawowego nie może być stosowana do celów rozpatrywania wniosków o traktowanie na zasadach rynkowych na podstawie art. 2 ust. 7 lit. c) tego rozporządzenia. Trybunał uznał też, że zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. c), współpracujący producenci, którzy nie zostali włączeni do kontroli wrywkowej, mają prawo do tego, aby ich wniosek o traktowanie na zasadach rynkowych został rozpatrzony, niezależnie od tego, czy zachodziła potrzeba obliczenia dla tych przedsiębiorstw indywidualnego marginesu dumpingu poza grupą ujętą w próbie⁽¹⁾. W świetle tego wyroku postanowiono rozpatrzeć nie tylko wnioski o MET trzech eksportujących producentów lub grup eksportujących producentów włączonych do próby, ale również siedmiu eksportujących producentów lub grup eksportujących producentów, którzy nie zostali włączeni do próby. Komisja zgromadziła wszelkie informacje, które uznała za potrzebne, i zweryfikowała wszelkie informacje dostarczone we wniosku o MET w siedzibach przedsiębiorstw, o których mowa.
- (67) Zgodnie z utrwaloną i stałą praktyką Unii sprawdza się, czy grupa powiązanych przedsiębiorstw jako całość spełnia warunki MET. W przypadkach, w których spółka zależna czy inna spółka powiązana z wnioskodawcą w ChRL jest zaangażowana, bezpośrednio lub pośrednio, w produkcję lub sprzedaż produktu objętego postępowaniem, analiza pod kątem MET jest zatem przeprowadzana w odniesieniu do każdej spółki indywidualnie oraz do grupy spółek jako całości.
- (68) Wnioski o MET dziesięciu eksportujących producentów, składających się z szesnastu podmiotów prawnych, zostały odpowiednio zweryfikowane.
- (69) Okazało się, że żaden z dziesięciu współpracujących eksportujących producentów lub grup producentów w ChRL nie spełnia kryteriów MET. W toku dochodzenia w sprawie MET wykazano w szczególności, że żaden z eksportujących producentów, ani indywidualnie ani jako grupa, nie posiada przejrzystego zestawu podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. W toku dochodzenia ustalono również, że siedem spółek, lub grup spółek, nie jest w stanie dowieść Komisji, że nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej. Ponadto trzy z dziesięciu spółek nie wykazały, że decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku, bez ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe.
- (70) Ponadto w trakcie wizyty weryfikacyjnej w jednej z powyższych spółek ustalono, że podała w swoim formularzu wniosku o MET informacje mylące i niepełne, w szczególności w odniesieniu do spółki powiązanej. Ogólna współpraca z tą spółką przebiegała wyjątkowo mało sprawnie, dlatego poinformowano ją o możliwości zastosowania art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i zwrócono się do niej o przedstawienie uwag. Otrzymałe uwagi potwierdziły brak współpracy, w szczególności w odniesieniu do kwestii spółki powiązanej. W związku z tym postanowiono tymczasowo, że nie będzie ona odtąd uznawana za współpracującego eksportującego producenta i że wstępne lub ostateczne ustalenia będą oparte na dostępnych faktach zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (71) Komisja oficjalnie poinformowała przedsiębiorstwa objęte postępowaniem w ChRL, władze ChRL oraz skarżącego o wynikach ustaleń w sprawie MET. Dano im również możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz złożenia wniosku o przesłuchanie, w przypadku zaistnienia szczególnych powodów, dla których powinni zostać przesłuchani.

(¹) Zob. również Wniosek w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej; Bruksela, 8.6.2012 COM(2012) 270 Final, 2012/0145(Cod).

- (72) Kilka spółek twierdziło, że Komisja nie odpowiedziała na ich wnioski o MET w ciągu trzech miesięcy, jak tego wymaga art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Dochodzenie obarczone jest zatem błędem proceduralnym i Komisja powinna je zakończyć zgodnie z wyrokiem w sprawie *Brosmann* ⁽¹⁾.
- (73) Komisja przyznała, że z powodu ogromnej liczby wniosków o MET, rozpatrzonych i zweryfikowanych na miejscu w Chinach, w tej konkretnej sprawie nie można było rozstrzygnąć wniosków o MET w wyznaczonym okresie. Należy jednak przypomnieć, że Sąd niedawno uznał, że rozstrzygnięcie o MET po okresie trzech miesięcy, o którym mowa w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, nie jest samo w sobie wystarczające, by doprowadzić do unieważnienia rozporządzenia nakładającego środki antidumpingowe ⁽²⁾. Wniosek został zatem odrzucony.
- (74) Ponadto sześć przedsiębiorstw zakwestionowało ocenę Komisji, według której nie posiadają przejrzystego zestawu podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. Komisja dokładnie przeanalizowała te wnioski i uznała, że przedstawione wyjaśnienia nie są w stanie obalić ogólnych ustaleń dokonanych w wyniku kontroli na miejscu. W szczególności, w niektórych przypadkach nowe dostarczone informacje były sprzeczne z informacjami przedstawionymi wcześniej, natomiast w niektórych innych przypadkach spółki przedłożyły nowy potwierdzający dowód, którego nie dostarczono lub nie udostępniono w trakcie kontroli na miejscu.
- (75) Pięć spółek również zakwestionowało ustalenia Komisji, zgodnie z którymi nie wykazały one, iż nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej. Dostarczone uwagi nie są jednak w stanie wpłynąć na zmianę ustaleń Komisji dokonanych w wyniku kontroli na miejscu. W szczególności spółki nie dostarczyły dowodu, który mógłby unieważnić wstępne ustalenia Komisji, zgodnie z którymi występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej, w odniesieniu do na przykład do aktywów i praw użytkowania gruntu.
- (76) Ponadto dwie spółki kwestionują ustalenia, zgodnie z którymi nie wykazały one, że decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku bez ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe. W szczególności uwagi otrzymane od jednej spółki nie były w stanie obalić ustaleń Komisji, zgodnie z którymi państwo ingerowało w politykę zatrudnienia, natomiast druga spółka dostarczyła nowe i sprzeczne informacje na temat zakupów surowca.
- (77) Z powyższego wynika, że żaden z wysuniętych argumentów nie był w stanie odmienić ustaleń dotyczących rozstrzygnięcia o MET.
- (78) Na podstawie powyższego można stwierdzić, że żaden z dziesięciu współpracujących eksportujących producentów, którzy złożyli wniosek o MET, ani żadna z grup eksportujących producentów w ChRL, które złożyły taki wniosek, nie mogli wykazać, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

2. Indywidualne traktowanie (IT)

- (79) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, dla państw, których dotyczy ten artykuł, ustalana jest ogólnokrajowa stawka celna, z wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, że spełniają kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:
- w przypadku przedsiębiorstw, będących całkowicie lub częściowo własnością spółek zagranicznych lub spółek „joint venture”, eksporterzy mają swobodę wycofywania do kraju kapitału i zysków;
 - ceny eksportowe i wywożone ilości oraz warunki sprzedaży są swobodnie ustalane;
 - większość udziałów znajduje się w posiadaniu osób prywatnych, a urzędnicy państwowi znajdujący się w zarządzie lub zajmujący kluczowe stanowiska kierownicze są w mniejszości, lub należy wykazać, że spółka jest wystarczająco niezależna od interwencji państwa;
 - przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym; oraz
 - interwencja państwa nie pozwala na obejście środków, jeżeli indywidualni eksporterzy korzystają z różnych stawek celnych.
- (80) Trzech eksportujących producentów, którzy zostali ujęci w próbie, i siedmiu eksportujących producentów, którzy nie zostali ujęci w próbie, a którzy złożyli wnioski o MET, również ubiegali się o IT w razie nieprzyznania im MET. Ponadto dwóch eksportujących producentów w próbie i czterech eksportujących producentów niewłączonych do próby złożyło wnioski wyłącznie o IT. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego rozpatrywane są jedynie wnioski o IT przedsiębiorstw włączonych do próby.

⁽¹⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 2 lutego 2012 r. w sprawie C-249/10 P, *Brosmann Footwear HK i inni przeciwko Radzie*.

⁽²⁾ Wyrok Sądu z dnia 18 września 2012 r. w sprawie T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd przeciwko Radzie*, pkt 167 (dotychczas nieopublikowany) oraz wyrok Sądu z dnia 10 października 2012 r. w sprawie T-170/09; *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd przeciwko Radzie*, pkt 53 (dotychczas nieopublikowany).

(81) Biorąc pod uwagę, że wszystkie wnioski o MET zostały tymczasowo odrzucone, oraz w oparciu o dostępne informacje ustalono tymczasowo, że wszystkie przedsiębiorstwa włączone do próby, które złożyły wnioski o IT, spełniają kryteria przyznania IT.

3. Indywidualne badanie („IE”)

(82) Wnioski o indywidualne badanie zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego zostały złożone przez siedmiu współpracujących eksportujących producentów lub grup eksportujących producentów nieujętych w próbie.

(83) Na tym etapie postępowania Komisja nie podjęła żadnej decyzji w kwestii wniosków o indywidualne badanie, zostaną one podjęte we właściwym czasie.

4. Wartość normalna

4.1. Wybór państwa analogicznego

(84) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego normalną wartość w odniesieniu do producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, należy ustalić na podstawie krajowych cen lub normalnej wartości skonstruowanej w państwie analogicznym.

(85) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wskazała swój zamiar wykorzystania Federacji Rosyjskiej jako odpowiedniego państwa analogicznego w celu ustalenia wartości normalnej i wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag w tej kwestii.

(86) Komisja otrzymała wiele odpowiedzi stwierdzających, że Rosja nie jest odpowiednim państwem analogicznym. W szczególności uzyskane informacje wskazywały, że Rosja to rynek porcelany wysokiej klasy, specjalizujący się w porcelanie dekoracyjnej wykonanej z drogich materiałów, natomiast krajowa produkcja produktu objętego postępowaniem jest stosunkowo niewielka w porównaniu z krajową konsumpcją. Ponadto rosyjski rynek chronią bariery pozataryfowe, np. systemy certyfikacji GOST. Uznano zatem, że Rosja nie jest odpowiednim państwem analogicznym.

(87) Komisja przeanalizowała zatem, czy istnieją inne państwa, które mogłyby należycie pełnić rolę państwa analogicznego, i przesłała pisma do znanych jej producentów w kilku państwach, w tym Tajlandii, Indiach, Malezji, Turcji, Brazylii, na Ukrainie, w Indonezji, Egipcie, Kolumbii, Korei Południowej, Bangladeszu i Argentynie, w wyniku czego producenci z Indii, Turcji, Brazylii i Rosji potwierdzili chęć współpracy z Komisją. Tylko trzech producentów odpowiednio z Brazylii, Tajlandii i Rosji przedłożyło jednak odpowiedzi na kwestionariusz. W toku dochodzenia wykazano, że Brazylia ma konkurencyjny krajowy rynek ceramicznych zastaw stołowych i naczyní kuchennych charakteryzujący się obecnością wielu producentów i stosunkowo niskimi należnościami celnymi. Ponadto dane przedłożone przez współpracującego brazylijskiego producenta zostały przeanalizowane i uznane za wiarygodne informacje, które mogą stanowić podstawę dla normalnej wartości.

(88) W świetle powyższego i uwzględniając wszystkie informacje dostępne na tym etapie postępowania Brazylia została tymczasowo wybrana na odpowiednie i uzasadnione państwo analogiczne zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

4.2. Określenie wartości normalnej

(89) W świetle faktu, że wszystkie wnioski o MET zostały odrzucone, wartość normalna dla wszystkich chińskich eksportujących producentów została ustalona w oparciu o informacje uzyskane od producenta w państwie analogicznym, zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

(90) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała najpierw, czy sprzedaż produktu podobnego w Brazylii niezależnym klientom była reprezentatywna. Sprzedaż produktu podobnego przez brazylijskiego współpracującego producenta została uznana za reprezentatywną na krajowym rynku w Brazylii w stosunku do produktu objętego postępowaniem wywożonego do Unii przez eksportujących producentów ujętych w próbie.

(91) Następnie Komisja zbadała, czy sprzedaż ta może być uznana za prowadzoną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Stwierdzono to poprzez ustalenie odsetka sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom. Transakcje sprzedaży uznawano za przynoszące zysk, jeżeli cena jednostkowa była równa lub wyższa niż koszt produkcji. W związku z tym określono koszty produkcji brazylijskiego producenta w OD.

(92) W odniesieniu do tych rodzajów produktu, w przypadku których ponad 80 % wielkości sprzedaży danego rodzaju produktu na rynku krajowym zostało zrealizowane powyżej kosztów, a średnia ważona cena sprzedaży danego rodzaju była równa lub wyższa od jednostkowego kosztu produkcji, wartość normalna dla każdego rodzaju produktu została wyliczona jako średnia ważona rzeczywistych cen krajowych całej sprzedaży rozpatrywanego rodzaju, niezależnie od tego, czy była to sprzedaż z zyskiem czy nie.

(93) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu z zyskiem stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju, lub gdy średnia ważona cena danego rodzaju była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalna oparta była na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona cena wyłącznie sprzedaży krajowej z zyskiem dla danego rodzaju w OD.

(94) Jeśli chodzi o rodzaje produktu, które nie przynosiły zysków, wartość normalna została skonstruowana przy użyciu kosztów produkcji brazylijskiego producenta, powiększonych o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne i zysk ze sprzedaży rentownych rodzajów produktów brazylijskiego producenta.

5. Ceny eksportowe dla producentów eksportujących, którym przyznano IT

(95) Z uwagi na to, że wszyscy współpracujący producenci eksportujący, którym przyznano IT, dokonywali sprzedaży eksportowej do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych odbiorców w Unii, ceny eksportowe określono zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego na podstawie cen faktycznie płaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem.

6. Porównanie

- (96) Wartość normalną i ceny eksportowe porównywano na podstawie ceny ex-works. Marginesy dumpingu zostały ustalone przez porównanie indywidualnych cen ex-works eksporterów włączonych do próby z krajowymi cenami sprzedaży analogicznego producenta lub ewentualnie ze skonstruowaną wartością normalną.
- (97) Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i ich porównywalność zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. W stosownych przypadkach dostosowania zostały przeprowadzone w odniesieniu do poziomu handlu, różnic w fizycznych cechach charakterystycznych produktów oraz innych czynników wpływających na porównywalność cen, w szczególności „efekt marki”.
- (98) W pierwszej kolejności zbadano, czy uzasadnione było dostosowanie poziomu handlu zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego. Uznano, że pod tym względem przywóz z Chin był zasadniczo prowadzony na poziomie hurtowym, natomiast sprzedaż w państwie analogicznym była prowadzona również na poziomie detalicznym. W toku dochodzenia wykazano ponadto, że na obu rynkach różne kanały dystrybucji wpływają na poziom ceny, wpływając tym samym na rzetelną porównywalność cen pomiędzy ceną eksportową a wartością normalną. Ponadto w toku dochodzenia również ujawniono, że większość sprzedaży przywozu z Chin była dokonywana w dużych ilościach, natomiast większość sprzedaży krajowej w państwie analogicznym była dokonywana w niewielkich ilościach, co prowadzi do różnic w cenie na tym samym poziomie handlu na dwóch odpowiednich rynkach. Zatem w celu rzetelnego porównania ceny eksportowej i wartości normalnej wartość normalną dostosowano na podstawie różnic w cenach w obrębie tego samego poziomu handlu w państwie analogicznym oraz, w stosownych przypadkach, różnic w cenie ustalonych w odniesieniu do ilości sprzedanych na każdym poziomie handlu.
- (99) Po drugie sprawdzono, czy uzasadnione jest dostosowanie, o którym mowa w art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego, ze względu na różnice w cechach fizycznych produktów. W toku dochodzenia wykazano, że pod tym względem chińscy producenci eksportujący klasyfikowali swoje produkty nawet w pięciu różnych klasach od A do E ze znacznymi różnicami w cenach. Ogromna większość przywozu do Unii składała się jednak z produktów klasy A, klasy B lub klasy C, lub ich kombinacji. Ta klasyfikacja nie jest jednak powszechna ani oparta na ogólnych normach stosowanych w całej branży, a jest raczej charakterystyczna dla danej firmy i pozwala na różnicowanie cen. Z drugiej strony producent z państwa analogicznego sprzedaje jedynie produkt równoważny produktowi klasy A na krajowym rynku w Brazylii, co wpływa na porównywalność cen. Zatem dostosowano cenę eksportową, podwyższając ją do ceny chińskich produktów klasy A, by była porównywalna z produktem sprzedawanym przez analogicznego producenta na brazylijskim rynku.
- (100) Po trzecie, w toku dochodzenia wykazano, że brazylijski producent sprzedaje jedynie markowe produkty na brazylijskim rynku, natomiast chińscy producenci eksportujący nie sprzedają markowych produktów, lecz raczej tzw. produkty „własnej marki” lub ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne bez nazwy handlowej. Produkty markowe są zazwyczaj postrzegane przez konsumentów jako produkty oznaczające pewien prestiż, zagwarantowaną jakość i wzór, wymagające więc wyższej ceny rynkowej, natomiast produkty nieoznakowane (własnej marki), choć posiadają te same fizyczne cechy charakterystyczne i charakterystykę techniczną, zazwyczaj są sprzedawane po znacznie niższych cenach. Choć zasadniczo nie można dokładnie oszacować dodatkowej wartości markowego produktu, ponieważ zależy ona od wielu różnych czynników, takich jak postrzeganie przez konsumentów, uznanie marki i innych trudnych do oszacowania wskaźników, brazylijski producent potwierdził w tym konkretnym przypadku, że jego ceramiczne markowe produkty można sprzedawać po znacznie wyższych cenach na rynku brazylijskim niż produkty niemarkowe (nieoznakowane). Wartość normalna podlegała zatem dalszemu dostosowaniu na mocy art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego.
- (101) W stosownych przypadkach dokonano dalszych dostosowań w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, kosztów manipulacyjnych i dodatkowych, opakowania, opłat związanych z kredytem, opłat bankowych i prowizji we wszystkich przypadkach, w których uznano je za uzasadnione, prawidłowe i poparte materiałami dowodowymi.

7. Marginesy dumpingu

- (102) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu dla producentów eksportujących, którym przyznano IT, ustalono na podstawie porównania średniej ważonej dostosowanej wartości normalnej ustalonej dla państwa analogicznego z dostosowaną średnią ważoną ceną eksportową dla każdego przedsiębiorstwa, wyrażoną jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem.
- (103) Średnią ważoną marginesów dumpingu producentów eksportujących objętych próbą obliczono dla współpracujących producentów eksportujących niewłączonych do próby. Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu dla producentów eksportujących niewłączonych do próby, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, wynosi 26,6 %.
- (104) Aby obliczyć ogólnokrajowy margines dumpingu mający zastosowanie do niewspółpracujących lub nieznanych producentów eksportujących w ChRL, ustalono najpierw poziom współpracy przez porównanie wielkości wywozu do Unii zgłoszonego przez współpracujących producentów eksportujących z odpowiednimi danymi statystycznymi Eurostatu.
- (105) W przypadku tego dochodzenia uznano, że współpraca z ChRL była na wysokim poziomie jak na tak

rozdrobiony przemysł, ponieważ eksportujący producenci, którzy zgodzili się na współpracę, odpowiadali za ponad 60 % całkowitego wywozu produktu objętego postępowaniem, z ChRL do Unii. W związku z tym ogólnokrajowy margines, mający zastosowanie do wszystkich pozostałych eksportujących producentów, ustalono za pomocą średniej ważonej najwyższych marginesów dumpingu ustalonych dla reprezentatywnych rodzajów produktu i wielkości wywozu eksportujących

producentów objętych próbą. Na tej podstawie poziom dumpingu dla całego kraju został tymczasowo ustalony jako 58,8 % ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem.

- (106) Na tej podstawie wstępne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Wstępny margines dumpingu
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebellion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd oraz Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd i Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą	26,6 %
Ogólnokrajowy margines dumpingu	58,8 %

D. SZKODA

1. Produkcja unijna i przemysł unijny

- (107) W celu określenia ogólnej produkcji unijnej wykorzystano wszelkie dostępne informacje dotyczące producentów unijnych, w tym dane przekazane w skardze i w później składanych dokumentach w odniesieniu do producentów, którzy nie podjęli współpracy w tym dochodzeniu. Ogólną produkcję unijną produktu podobnego oszacowano poprzez ekstrapolację danych dostarczonych przez europejskie i krajowe stowarzyszenia, porównanych z danymi dostarczonymi przez indywidualnych producentów, a także ze źródłami naukowymi i statystycznymi.

- (108) W trakcie OD produkt podobny wytwarzało ponad 200 producentów w Unii. W oparciu o informacje zawarte w poprzednim motywie ogólną produkcję unijną oszacowano na około 240 200 ton w OD. Producenci unijni, których produkcja stanowi ogólną produkcję Unii, tworzą przemysł unijny w myśl art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i będą poniżej określani jako „przemysł unijny”. Przemysł unijny podzielono na dwa segmenty: MŚP oraz większe przedsiębiorstwa. MŚP odpowiadają za 42 % ogólnej produkcji unijnej w tym okresie. Produkcja unijna jest bowiem mocno rozdrobniona, chociaż koncentruje się w Republice Czeskiej, Republice Francuskiej (Francji), Niemczech, Włoszech, Rzeczypospolitej Polskiej (Polsce), Republice Portugalskiej

(Portugali), Rumunii, Królestwie Hiszpanii (Hiszpanii) oraz Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej (Zjednoczonym Królestwie).

2. Konsumpcja w Unii

- (109) Konsumpcję w Unii ustalono w oparciu o statystyki przywózowe Eurostatu dla produktu objętego dochodzeniem i dostarczone dokumenty na temat sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym.
- (110) Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące konsumpcję w Unii:

Tabela 1

Wielkość (w tonach)	2008	2009	2010	OD
Konsumpcja w Unii	826 896	687 609	750 830	726 614
Indeks (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) W okresie badanym ogólna konsumpcja ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w Unii uległa zmniejszeniu o 12 %. Główny spadek, wynoszący 17 %, miał miejsce w latach 2008–2009.

(112) This overall decrease in consumption during the period considered has to be seen in conjunction with a recovery situation following the 2009 economic crisis. There are good prospects for the market for ceramic tableware and kitchenware ⁽¹⁾.

3. Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie

3.1. Wielkość, cena i udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie

(113) Na podstawie danych Eurostatu sporządzono następujące zestawienie, obrazujące wielkość, udział w rynku i średnie ceny przywozu produktu objętego postępowaniem:

Tabela 2

Przywóz z ChRL	2008	2009	2010	OD
Wielkość przywozu (w tonach)	535 593	449 346	516 618	485 814
Indeks (2008 = 100)	100	84	96	91
Udział w rynku	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Średnia cena importowa (EUR/tona)	1 274	1 307	1 473	1 499
Indeks (2008 = 100)	100	103	116	118

(114) Wielkość całkowitego przywozu z Chin zmalała o 9 % w okresie badanym i wyniosła 485 814 ton w OD. Należy jednak zauważyć, że w ujęciu procentowym przywóz z Chin zmalał w mniejszym stopniu niż ogólna konsumpcja UE. Analiza udziału przywozu z Chin w rynku z perspektywy całego okresu badanego wskazuje, że faktycznie wzrósł on z 64,8 % w 2008 r. do 66,9 % w OD.

⁽¹⁾ Dostępna publicznie analiza rynku przeprowadzona przez CBI „Rynek zastaw stołowych, naczyń kuchennych i innych artykułów gospodarstwa domowego w UE, listopad 2009” wskazuje na kilka trendów (demograficzny, społeczny, kulturowy, modowy i techniczny), które wynikają ze stałej, mocno zaznaczającej się obecności produktów ceramicznych na unijnym rynku zastaw stołowych i naczyń kuchennych i analiza prognozuje jego ogólny wzrost. Powody przedstawione w analizie to rosnący popyt na zastawy stołowe i naczynia kuchenne przeznaczone w większym stopniu do użytku codziennego, tj. łatwe w stosowaniu produkty użytkowe, nowe produkty i nowe wzory, a także zmieniający się rozmiar gospodarstw domowych. W obecnym dochodzeniu duży importer włączony do próby, który jest również detalistą, także zgłosił, że oczekuje wysokiej konsumpcji w przyszłości, ponieważ prognozuje się, że konsumenci będą nadal przedkładali talerze ceramiczne nad inne – z tego względu ogłosił ambitne plany rozwoju w tym obszarze.

(115) Cena importowa wzrosła o 17,7 % w okresie badanym, z 1 274 EUR/tona do 1 499 EUR/tona. Jest to średnia cena importowa za tonę całego przywozu produktu objętego postępowaniem, a zatem na trend mogły mieć wpływ zmiany w asortymencie produktu.

3.2. Podcięcie cenowe

(116) Do celów podjęcia cenowego średnie ważone ceny, po jakich producenci unijni objęci próbą sprzedają swoje produkty niepowiązanym klientom na rynku unijnym, dostosowane do poziomu ex-works, tj. z wyłączeniem kosztów frachtu w Unii oraz po odliczeniu zniżek i rabatów, zostały porównane z odpowiednimi średnimi ważonymi cenami współpracujących eksporterów z ChRL stosowanymi w odniesieniu do pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, tj. cenami bez zniżek i dostosowanymi w odpowiednich przypadkach do ceny CIF na granicy Unii, a także po właściwym uwzględnieniu istniejących należności celnych, kosztów odprawy celnej i kosztów poniesionych po przywozie. Ceny produktów niższych klas dostosowano do cen produktów klasy A, ponieważ uznano, że produkty niższej klasy, z perspektywy klienta, konkurują z produktami klasy A, co również stwierdzono w motywie (61) powyżej. Ceny przemysłu unijnego również dostosowano pod kątem różnic w poziomie handlu, a w odpowiednich przypadkach zneutralizowano składnik ceny związany z marką.

(117) Porównanie pokazało, że w OD produkty objęte postępowaniem pochodzące z ChRL i sprzedawane w Unii po cenie dumpingowej powodują podcięcie cen sprzedaży przemysłu unijnego o 26,3 % – 47,6 % cen przemysłu unijnego.

4. Sytuacja przemysłu unijnego

4.1. Uwagi ogólne

(118) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie istotne czynniki i wskaźniki gospodarcze mające wpływ na sytuację przemysłu unijnego.

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

(120) Analiza wskaźników mikroekonomicznych (zapasy, ceny sprzedaży, rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do podwyższenia kapitału, płace i koszty produkcji) została przeprowadzona na poziomie producentów unijnych objętych próbą. Ocenę przeprowadzono na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane.

(121) W przypadku niektórych wskaźników mikroekonomicznych (ceny sprzedaży, rentowność, zwrot z inwestycji i koszty produkcji) wyniki przedsiębiorstw objętych próbą w określonym segmencie wazono zgodnie z udziałem tego segmentu w ogólnej produkcji unijnej (przy użyciu określonej wagi dla wielkości produkcji każdego segmentu w odniesieniu do całego sektora ceramicznych zastaw stołowych – 42 % dla MŚP, 58 % dla pozostałych przedsiębiorstw). W efekcie dopilnowano, aby wyniki dużych przedsiębiorstw nie zaburzyły analizy szkody, a jednocześnie, na ile to możliwe, aby należycie została uwzględniona sytuacja małych przedsiębiorstw, które łącznie mają duży udział w produkcji unijnej.

4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

(122) W okresie badanym sporządzono następujące zestawienie obrazujące produkcję, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych w przemyśle unijnym:

Tabela 3

	2008	2009	2010	OD
Wielkość produkcji (w tonach)	281 300	230 300	235 700	240 200
Indeks (2008 = 100)	100	82	84	85
Moce produkcyjne (w tonach)	371 540	361 253	326 573	324 072
Indeks (2008 = 100)	100	97	88	87
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Indeks (2008 = 100)	100	84	95	98

(123) Produkcja przemysłu unijnego spadła w okresie badanym o 15 %. Spadek ten jest zasadniczo wyraźniejszy niż spadek konsumpcji w Unii w tym samym okresie. Produkcja nie poprawiła się w taki sam sposób jak konsumpcja w 2010 r.

(124) Moce produkcyjne przemysłu unijnego spadły w okresie badanym o 13 %. Mimo tego wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu zmalał w okresie badanym ogólnie o 2 % do poziomu 74,1 %.

4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

(125) Sprzedaż przemysłu unijnego na rynku unijnym na rzecz niepowiązanych klientów spadała szybciej (o 8 % więcej) niż konsumpcja w okresie badanym. Należy zauważyć,

że okresie od 2009 r. do 2010 r. wielkość sprzedaży nadal spadała, natomiast konsumpcja w Unii wzrosła o 8 %.

Tabela 4

Wielkość (w tonach)	2008	2009	2010	OD
Sprzedaż w Unii	190 332	156 798	152 609	152 095
Indeks (2008 = 100)	100	82	80	80

(126) Udział w rynku przemysłu unijnego spadł o 9 % w okresie badanym, tj. o 2,1 punktu procentowego.

Tabela 5

	2008	2009	2010	OD
Udział w rynku w Unii	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Indeks (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

(127) Zatrudnienie spadało w całym okresie badanym, obniżając się o 21 %. Trend ten odpowiada spadkowi wielkości sprzedaży na rynku unijnym na rzecz niepowiązanych klientów.

Tabela 6

	2008	2009	2010	OD
Liczba pracowników	31 559	26 146	24 993	25 093
Indeks (2008 = 100)	100	83	79	79

(128) Wydajność siły roboczej przemysłu unijnego, mierzona jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną, wzrosła w okresie badanym o 8 %. Jest to częściowo wynik starań przemysłu unijnego chcącego sprostać presji wywieranej przez przywóz z Chin po cenach dumpingowych.

Tabela 7

	2008	2009	2010	OD
Wydajność (tony/pracownik)	8,9	8,8	9,4	9,6
Indeks (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Wielkość marginesu dumpingu

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

4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.3.1. Zapasy

- (130) Stan zapasów przemysłu unijnego na koniec okresu sprawozdawczego spadł w ujęciu bezwzględnym o 14 % w okresie badanym. W toku dochodzenia wykazano, że nie jest to kluczowy wskaźnik dla tego rodzaju przemysłu, który opiera swoją działalność głównie na zamówieniach.

Tabela 8

	2008	2009	2010	OD
Zapasy (tony)	7 754	6 647	7 611	6 647
Indeks (2008 = 100)	100	86	98	86

4.3.2. Ceny sprzedaży

- (131) Ceny sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym spadły o 12 % w okresie badanym.

Tabela 9

	2008	2009	2010	OD
Średnia cena sprzedaży w UE na rzecz niepowiązanych klientów (EUR/tona)	4 103	3 818	3 811	3 615
Indeks (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do podwyższenia kapitału i płace

- (132) Sporządzono następujące zestawienie obrazujące rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji, zdolność do podwyższenia kapitału i płace przemysłu unijnego w okresie badanym:

Tabela 10

	2008	2009	2010	OD
Zysk netto sprzedaży niepowiązanym klientom w Unii (% przychodów ze sprzedaży netto)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Przepływy pieniężne (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Indeks (2008 = 100)	100	59	88	114
Inwestycje netto (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Indeks (2008 = 100)	100	69	79	71
Zwrot z inwestycji (zysk netto w ujęciu procentowym wartości księgowej netto inwestycji)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Indeks (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Roczne koszty pracy w przeliczeniu na pracownika	20 436	20 526	21 619	20 832
Indeks (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) Rentowność przemysłu unijnego spadła o 0,7 punktu procentowego w okresie badanym. Rentowność była najniższa w 2010 r., gdy spadek osiągnął poziom 4,1 punktu procentowego pomiędzy 2008 r. a 2010 r.

- (134) Należy podkreślić, że przemysł unijny był już w trudnej sytuacji na początku okresu badanego, ze względu na duże ilości przywozu z Chin towarów po niskich cenach

na rynek unijny, które zwiększyły się znacznie w latach 2002–2004 i osiągnęły bardzo poważny udział w rynku po usunięciu kontyngentu przywozowego dla takiego przywozu w 2005 r. To doprowadziło do znaczącej zmiany struktury sektora, której zakończenie przypało na początek okresu badanego.

- (135) W związku z tym, zysku osiągniętego na początku okresu badanego nie można uznać za normalny zysk

ze względu na rozwój wydarzeń poprzedzających okres badany. Wobec braku jakichkolwiek dokumentów w tym względzie uznaje się, że poziom normalnego zysku dla innego szeroko stosowanego i ważnego produktu konsumpcyjnego, który był przedmiotem dochodzenia antidumpingowego – skórzanego obuwia – może zastępczo i tymczasowo posłużyć jako właściwe odniesienie. Poziom zysku wynosi 6 %⁽¹⁾. Jest zatem jasne, że przez cały okres badany ogólnie przemysł unijny nie był w stanie osiągnąć poziomu zysku, który można uznać za możliwy do przyjęcia dla tego produktu.

- (136) Ogólnie przepływy pieniężne przemysłu unijnego znacznie zwiększyły się w okresie badanym. Należy to jednak przypisać niektórym większym przedsiębiorstwom o ugruntowanej pozycji – w przypadku MŚP taka sytuacja nie miała miejsca. Poziom inwestycji netto spadł o 33 %. Należy jednak zauważyć, że pod koniec okresu badanego poziom inwestycji w przypadku MŚP zmalał niemal do zera. Jedynie dwa przedsiębiorstwa, niezaliczające się do MŚP, mogły pozwolić sobie na znaczne inwestycje w okresie badanym. Spadek zwrotu z inwestycji był wyższy niż spadek rentowności w całym okresie badanym.
- (137) Między 2008 r. a OD średnia płaca na pracownika zwiększyła się o 2 %. Ten wzrost kosztów pracy jest znacznie niższy od ogólnego przyrostu kosztów pracy w Unii w okresie badanym, co sugeruje, że przemysł unijny starał się utrzymać płace na jak najniższym poziomie.

4.3.4. Koszty produkcji

- (138) W okresie badanym koszty produkcji spadły o 10 %.

Tabela 11

	2008	2009	2010	OD
Koszty produkcji (EUR/tona)	3 578	3 583	3 514	3 230
Indeks (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Wnioski dotyczące szkody

- (139) W toku dochodzenia wykazano, że wskaźniki szkody, takie jak wielkość produkcji, moce produkcyjne, sprzedaż niepowiązanym klientom i zatrudnienie, pogorszyły się w okresie badanym.
- (140) Ponadto wskaźniki szkody odnoszące się do wyników finansowych producentów unijnych, takie jak rentowność, inwestycje i zwrot z inwestycji, wykazywały tendencje niżkowe w okresie badanym.

- (141) Podsumowując, rentowność nie tylko nigdy nie osiągnęła zadowalającego poziomu zysku w sektorze, ale również uległa spadkowi w okresie badanym. Stały spadek cen sprzedaży przemysłu unijnego powodował, że w pewnym momencie przemysł niemal nie był w stanie osiągnąć jakiegokolwiek zysku.
- (142) Wydajność przemysłu unijnego wzrosła w okresie badanym, było to jednak wynikiem usilnych prób konkurowania z wszechobecnym przywozem z Chin po cenach dumpingowych.
- (143) Uwzględniając powyższe uwagi, tymczasowo stwierdza się, że przemysł unijny odniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Wprowadzenie

- (144) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i ust. 7 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy przywóz po cenach dumpingowych z Chin spowodował szkodę dla przemysłu unijnego w takim stopniu, aby można było ją sklasyfikować jako istotną. Ponadto zbadano znane czynniki, inne niż przywóz towarów po cenach dumpingowych, które mogły spowodować jakąkolwiek szkodę dla przemysłu unijnego, aby sprawdzić, czy nie przypisano temu przywozowi ewentualnej szkody spowodowanej przez inne czynniki.

2. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (145) W toku dochodzenia wykazano, że konsumpcja w Unii spadła w okresie badanym o 12 %. Jednocześnie wraz ze spadkiem wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin o około 9 % zwiększył się jego udział w rynku. Ponadto wielkość sprzedaży przemysłu unijnego zmniejszyła się o 20 %, a udział w rynku spadł z 23 % w 2008 r. do 20,9 % w OD.
- (146) W okresie od 2009 r. do końca OD, konsumpcja w Unii wzrosła, natomiast udział przemysłu unijnego w rynku zmniejszył się w odróżnieniu od wzrostu przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin, co przyczyniło się do znacznego wzrostu udziału w rynku tych towarów w tym okresie.

- (147) Ceny towarów przywożonych po cenach dumpingowych z Chin wzrosły w okresie badanym. Pomimo że w okresie badanym średnia cena importowa z Chin wzrosła o 18 %, ceny te nadal pozostawały znacząco niższe od cen sprzedaży przemysłu unijnego, szczególnie w OD, co utrzymywały presję na ceny na rynku unijnym. W konsekwencji spadek cen sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym oraz spadek jego rentowności można przypisać obniżce cen wywołanej na rynku unijnym przywozem towarów po cenach dumpingowych z Chin. Obniżenie kosztów produkcji i poziomu zatrudnienia w przemyśle unijnym wskazuje na starania czynione przez przemysł w odpowiedzi na ten przywóz.

⁽¹⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1472/2006, opublikowane w Dz.U. L 275 z 6.10.2006, s. 36 (motyw 292).

(148) Na podstawie powyższego stwierdzono, że obecność przywozu z Chin oraz wzrost udziału w rynku przywozu po cenach dumpingowych z Chin po cenach stale podcinających ceny oferowane przez przemysł unijny, odegrały decydującą rolę jeśli chodzi o spowodowanie istotnej szkody, którą poniósł przemysł unijny, co znajduje szczególne odzwierciedlenie w jego słabej kondycji finansowej oraz pogorszeniu większości wskaźników szkody.

3. Wpływ innych czynników

(149) W kontekście związku przyczynowego przeanalizowano następujące inne czynniki: rozwój popytu na rynku

unijnym i jego segmentacja, wyniki wywozu przemysłu unijnego, przywóz produktu objętego dochodzeniem z innych państw, antykonkurencyjne praktyki na rynku unijnym, różnice w metodach produkcji oraz rynek towarów używanych. Analizie poddano również inne czynniki.

3.1. Przywóz z państw trzecich innych niż państwo, którego dotyczy postępowanie

(150) Wielkość przywozu z innych państw trzecich w okresie badanym przedstawiono w poniższej tabeli. Informacje o tendencjach dotyczących wielkości i tendencjach cenowych oparte są na danych Eurostatu.

Tabela 12

	2008	2009	2010	OD
Wielkość przywozu ze wszystkich innych państw trzecich (w tonach)	100 971	81 464	81 602	88 706
Indeks (2008 = 100)	100	81	81	88
Udział w rynku	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Średnia cena importowa (EUR/tona)	2 378	2 354	2 591	2 522
Indeks (2008 = 100)	100	99	109	106
Wielkość przywozu z Turcji (w tonach)	36 952	33 275	32 887	40 553
Indeks (2008 = 100)	100	90	89	110
Udział w rynku	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Średnia cena importowa (EUR/tona)	2 027	2 014	2 171	2 058
Indeks (2008 = 100)	100	99	107	102

(151) Przywóz z państw trzecich zmniejszył się o 12 % w okresie badanym, natomiast udział tego przywozu w rynku utrzymywał się na raczej stałym poziomie.

(152) Należy zauważyć, że w okresie badanym średnie ceny importowe produktów z innych państw trzecich wzrosły o 6 % i stale utrzymywały się na wyższym poziomie niż średnia cena sprzedaży przywozu z Chin (o 68 % w OD).

(153) CCCLA zauważyła, że przywóz z Turcji wzrósł o 8 % między 2010 r. a 2011 r., przy czym ceny importowe z Turcji były rzekomo o około 20 % wyższe od cen importowych z Chin.

(154) W odniesieniu do tej uwagi należy zauważyć, porównując sytuację na początku i na końcu okresu badanego, że wielkość przywozu z Turcji wzrosła o 10 % lub o 1,1 punktu procentowego, ale również średnie ceny tego przywozu utrzymywały się systematycznie na znacząco wyższym poziomie (od 37 % do 60 %) niż ceny przywozu z Chin. Co więcej, wielkość przywozu nie stanowiła nigdy więcej niż 5,6 % udziału w rynku. Tym samym trudno jest wnioskować o istotnej szkodzie poniesionej przez unijny przemysł w związku z przywozem z Turcji.

(155) Z powyższych powodów uznaje się, że przywóz z innych państw trzecich nie miał istotnego negatywnego wpływu na sytuację przemysłu unijnego.

3.2. Segmenty rynku

(156) Niemieckie stowarzyszenie importerów i część jego członków twierdziło, na podstawie cen dla klienta końcowego, jakości produktów oraz kanałów sprzedaży, że rynek produktów ceramicznych objęty postępowaniem może być podzielony na co najmniej trzy następujące segmenty: najwyższa klasa (wysoka jakość, wysokie ceny), średnia/niska klasa (średnia lub niska jakość, średnie lub niskie ceny) oraz produkty specjalne (takie jak produkty dekoracyjne, pamiątki, donice i porcelana hotelowa). Większość produkcji unijnej sprzedaje się rzekomo na rynku produktów wysokiej klasy lub na rynku produktów specjalnych, natomiast przywóz z Chin dominuje w segmencie rynkowym produktów średniej i niskiej klasy. Przemysł unijny specjalizuje się w sprzedaży do butików, a nie w sprzedaży do obiektów, w których zakupy robią standardowi konsumenci. W związku z tym przywóz z Chin nie konkuruje bezpośrednio z produkcją unijną.

(157) W toku dochodzenia nie potwierdzono jednak tych zarzutów. Po pierwsze zauważono, że pojęcie produktu podobnego nie obejmuje niektórych wyrobów, do których odnoszą się te strony, w tym wyrobów czysto dekoracyjnych (zobacz motyw (51) i (52)). Po drugie, w toku dochodzenia wykazano, że obecnie unijna produkcja obsługuje wszystkie segmenty rynku, podobnie jak przywóz z Chin. Odpowiednią część przywozu z Chin można faktycznie zakwalifikować do tzw. segmentów produktów wysokiej klasy i produktów specjalnych. Brytyjski importer wskazał, że importuje produkty segmentu wysokiej klasy z Chin, natomiast grupa spółek z UE zaangażowana w produkcję w Chinach również wskazała na bardzo wysokie ceny, jakie stosuje na rynku unijnym na wyroby kamionkowe z Chin.

(158) Na koniec należy odnieść się do rozdziału B.1.2 powyżej, w którym wykazano, że wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem i produkt podobny zostały uznane za jeden produkt. Tym samym, analizę powinno się przeprowadzić na poziomie produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego. W związku z tym żadna skarga odnosząca się do wybranych segmentów nie mogła zostać przyjęta.

3.3. Konsumpcja i popyt

(159) Europejskie stowarzyszenie importerów i detalistów oraz CCCLA wskazały na kurczenie się popytu w Unii. Jeden z importerów nieujętych w próbie wskazał, że popyt na porcelanę, w szczególności w ubocznych i pomocniczych asortymentach oraz w sektorze prywatnym, gwałtownie się zmniejszył i że pozostały popyt jest bardzo zróżnicowany. Podobnie kilka stron wskazało, że ze względu na zmieniającą się modę konsumenci szukają obecnie tańszych ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. W opinii hurtownika rynek produktów wysokiej klasy kurczy się i będzie dalej się kurczył w kolejnych latach.

(160) Według wspomnianego wyżej europejskiego stowarzyszenia importerów i detalistów, spadek popytu wyjaśnia spadek sprzedaży i produkcji unijnych producentów w okresie badanym.

(161) CCCLA stwierdziła, że skarga wskazuje na istotne wahania w poziomie konsumpcji na terenie Unii w okresie badanym, zgodnie z ogólnym otoczeniem makroekonomicznym. Według CCCLA, w okresie badanym czynniki szkody występowały równolegle z wahaniami popytu na terenie Unii i na innych rynkach, a zarówno sprzedaż unijnych producentów, jak i chińskich importerów, zmieniała się w zależności od popytu.

(162) Niemieckie stowarzyszenie importerów i niektórzy z jego członków wskazywali, że liczbowe wartości przywozu z Chin po rozszerzeniu Unii w 2004 r. oraz po zniesieniu kontyngentów przywozowych dla tych produktów w dniu 1 stycznia 2005 r. wskazują na ogromny popyt na tańsze ceramiczne zastawy stołowe na rynku unijnym w latach 2002–2005, a następnie na spadek tego popytu w latach 2005–2010. Unijni producenci rzekomo nie byli skłonni lub nie byli w stanie zaspokoić takiego popytu.

(163) W odniesieniu do tych zarzutów należy, po pierwsze, odnieść się do rozdziału B.1.2 powyżej, w którym wykazano, że wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem i produkt podobny zostały uznane za jeden produkt. W związku z tym wszelkie zarzuty odnoszące się do pewnych asortymentów nie mają zastosowania, a analiza powinna być wykonywana na poziomie produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego.

(164) Po drugie, twierdzeniu o występowaniu czynników szkody równolegle do wahań popytu w odniesieniu do innych rynków eksportowych przeczy fakt, że wyniki eksportowe producentów unijnych w próbie były pozytywne w okresie badanym.

(165) Po trzecie, jak wskazano w rozdziale D.2 powyżej, w okresie badanym konsumpcja uległa zmniejszeniu. Nie ma dowodów potwierdzających, że unijni producenci nie byli skłonni lub nie byli w stanie zaspokoić ogromnego popytu na tańsze ceramiczne zastawy stołowe na terenie Unii. Przeciwnie, w toku dochodzenia wykazano, że w okresie badanym producenci unijni zaspokajali popyt różnego typu, w tym popyt na tańsze zastawy stołowe. Nawet jeśli występowały wahania w poziomie konsumpcji na terenie Unii w okresie badanym, które na pewnym etapie mogłyby przyczynić się do słabych wyników unijnego przemysłu, nie można wykazać, że wahania te miały wpływ, który podważałby związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a sytuacją powodującą szkodę dla tego przemysłu w OD.

(166) W związku z tym wnioski te zostały odrzucone.

3.4. Wywóz przemysłu unijnego

(167) Według danych Eurostatu (wielkość wywozu) i producentów unijnych objętych próbą (średnia cena wywozu), wywóz przemysłu unijnego w okresie badanym kształtował się następująco:

Tabela 13

	2008	2009	2010	OD
Wielkość wywozu (w tonach)	90 968	73 502	83 091	88 105
Indeks (2008 = 100)	100	81	91	97
Średnia cena wywozu (EUR/tona)	3 136	2 983	3 462	3 125
Indeks (2008 = 100)	100	95	110	100

- (168) W skardze CCCLA wskazywała, że wywóz unijnych producentów w latach 2009–2011 znacząco wzrósł. Strona ta stwierdziła, że czynniki szkody zwiększały się w okresach, w których wyniki eksportowe producentów unijnych pogarszały się. Tym samym szkoda miałyby być spowodowana niekorzystnymi tendencjami sprzedaży eksportowej przemysłu unijnego.
- (169) W tym kontekście należy po pierwsze zauważyć, że analiza szkód skupia się na sytuacji przemysłu unijnego na rynku unijnym. W związku z tym zmiany wyników wywozowych, o ile mają miejsce, nie mają żadnego wpływu na większość wyżej analizowanych wskaźników, takich jak wielkość sprzedaży, udziały w rynku i ceny. Po drugie, wywóz przemysłu unijnego może być interpretowany jako sposób na zrekompensowanie zmniejszającej się sprzedaży na rynku unijnym, tj. tym, na którym wystąpiła szkoda. Po trzecie, zgodnie z powyższymi tabelami, łączny wywóz z Unii zmniejszył się o 3 %. Wreszcie ceny eksportowe współpracujących producentów objętych próbą pozostawały stabilne w okresie badanym.
- (170) Skarga została więc odrzucona i uznaje się, że wyniki osiągnięte w wywozie przez przemysł unijny nie spowodowały żadnej istotnej szkody.

3.5. Eliminacja kontyngentów przywozowych

- (171) Do dnia 1 stycznia 2005 r., dla państw członkowskich, które były członkami Unii w tym czasie, produkty pochodzące z Chin, objęte kodami CN, o których mowa w motywie (56), podlegały ilościowym kontyngentom, które łącznie wynosiły 84 473 ton w 2000 r. i które systematycznie zwiększano do 147 744 ton w 2004 r. Dostępne dane statystyczne wskazują, że w 2004 r. przywóz produktu objętego postępowaniem do 27 państw, które są obecnie państwami członkowskimi, wynosił 173 809 ton. Rok później, po zniesieniu kontyngentów, przywóz produktu wzrósł do 530 294 ton. Od tego czasu przywóz z Chin nigdy nie był niższy niż 449 000 ton rocznie.
- (172) Rozważając wpływ kontyngentów przywozowych na powstanie szkody w okresie badanym w pierwszej kolejności należy zauważyć, że w świetle stopniowego

podnoszenia kontyngentów i ich likwidacji na 3 lata przed rozpoczęciem tego okresu oraz na 6 lat przed rozpoczęciem OD, od 2002 r. nastąpiła głęboka restrukturyzacja rynku unijnego i to ona spowodowała zmianę warunków rynkowych. Potwierdzają to również informacje przekazane przez skarżących, dotyczące zamknięć i braku płynności europejskich producentów ceramicznych zastaw stołowych. W rezultacie przemysł unijny w momencie rozpoczęcia okresu badanego był już zmniejszonym i dobrze działającym sektorem.

- (173) W konsekwencji można byłoby twierdzić, że zakończenie kontyngentów przywozowych dla produktów objętych postępowaniem w 2005 r. mogło negatywnie wpłynąć na stan unijnego przemysłu przed rozpoczęciem okresu badanego. Nawet jednak jeśli tak było, to jednak właśnie przywóz po cenach dumpingowych spowodował szkody w OD. Tym samym wyeliminowanie kontyngentów przywozowych od 2005 r. nie podważa związku przyczynowego pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł w okresie badanym oraz w OD.

3.6. Praktyki antykonkurencyjne na rynku unijnym

- (174) Niektóre ze stron utrzymywały, że szkoda jest powodowana antykonkurencyjnymi praktykami występującymi na rynku unijnym. Wskazano również, że przedmiotowe postępowanie antydumpingowe zostało wszczęte w celu odrobienia strat związanych z karami za udział w nielegalnych kartelach. CCCLA stwierdziła, że występowanie praktyk kartelowych na rynku unijnym może powodować, że dane o szkodzie (konkretnie ceny sprzedaży, wielkości sprzedaży, udziały w rynku i zyski), zarówno przekazane przez skarżących, jak i zebrane z rynku podczas dochodzenia, mogą być niewiarygodne i mogą nie odzwierciedlać sytuacji normalnego działania rynku.
- (175) Z jednej strony zauważono, że w 2010 r. Komisja nałożyła grzywny na siedemnaście przedsiębiorstw z branży instalacji sanitarnych, które utworzyły kartel cenowy w latach 1992–2004 na terenie sześciu państw członkowskich: Niemiec, Austrii, Włoch, Francji, Królestwa Belgii (Belgii) oraz Królestwa Niderlandów (Niderlandów)⁽¹⁾. Omawiane praktyki miały miejsce przed badanym okresem i dotyczyły innych produktów. Ponadto jedyne przedsiębiorstwo objęte postępowaniem, które działało również w sektorze ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w okresie badanym, wystąpiło do Sądu Unii Europejskiej o anulowanie omawianej kary. Postępowanie w tej sprawie nie zostało zakończone. Z drugiej strony, w lutym 2011 r. niemieckie władze rozpoczęły dochodzenie w sprawie utworzenia kartelu przez niektórych niemieckich producentów ceramicznych zastaw stołowych. Wyniki tego dochodzenia nie zostały do tej pory opublikowane przez niemieckie władze, dlatego na obecnym etapie nie można wyciągać wniosków w tym zakresie. Ponadto powyższe dochodzenie dotyczy tylko jednego z państw członkowskich, natomiast unijny przemysł jest rozległy. W związku z tym wnioski te zostały odrzucone.

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

(176) W odniesieniu do uwagi poczynionej przez niektóre ze stron, że niektórzy z unijnych producentów zmienili swoją działalność i rozpoczęli również handel produktami chińskiego pochodzenia, należy stwierdzić, że taka opcja biznesowa nie może być uznana za antykonkurencyjną.

3.7. Metody produkcji

(177) Według niektórych stron wybory poczynione przez unijnych producentów w odniesieniu do metod produkcji w jasny sposób przyczyniły się do poniesienia szkody przez przemysł unijny. Strony te podkreślają, że unijne metody produkcji są o wiele mniej efektywne od chińskich – unijne metody produkcji są w pełni zautomatyzowane, co powoduje wysokie koszty przestawiania linii produkcyjnych w przypadku krótkich serii, wysokie koszty produkcji form, konieczność stosowania droższych surowców oraz, z uwagi na proces podwójnego wypalania, wyższe koszty energii. Ponadto w odróżnieniu od producentów unijnych, chińscy producenci pracują na podstawie zamówień, co skutkuje niższymi kosztami magazynowania, a także sprzedają całą produkcję w partiach, bez różnicowania pod względem jakości i łącznie z obniżkami cenowymi. Wreszcie koszty kalkomanii przeznaczonych do dekoracji wszkliwnych są prawie dwa razy wyższe w Unii. Z drugiej strony, niektóre ze stron wskazały na efektywność unijnych metod produkcji, przykładowo w przypadku dłuższych serii.

(178) W toku dochodzenia wykazano występowanie odpowiedniego transferu technologii na całym świecie. Nie można ustalić związku pomiędzy różnymi metodami produkcji a sukcesami biznesowymi. Nie można również ustalić, czy wybór poszczególnych metod produkcji był dostatecznie istotny, aby podważyć związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z państwa objętego dochodzeniem a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

3.8. Rynek produktów używanych

(179) Według jednego z importerów nieobjętych próbą, w ostatnich dziesięcioleciach gospodarstwa domowe stały się mniejsze i pozbywały się zbędnych przedmiotów na pechlim targu, za pośrednictwem aukcji w internecie oraz innych form rynków produktów używanych. Zdaniem tej strony rynek używanych ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych zaspokaja istotną część popytu i w bezpośredni sposób konkuruje z nowymi ceramicznymi zastawami stołowymi i naczyniami kuchennymi. Wskazany importer nieobjęty próbą przekazał odpowiednią dokumentację dotyczącą wartości aukcji internetowych dla kilku asortymentów produktów znanych niemieckich producentów porcelany.

(180) Jednakże nie udało się znaleźć rozsądnej podstawy dla ekstrapolowania ilości i cen z niemieckojęzycznej platformy do bardzo specyficznych kolekcji trzech niemieckich firm na inne kraje unijne i inne asortymenty produktów. W związku z tym ilościowe oszacowanie tego rynku okazało się niemożliwe i w toku dochodzenia nie można było ustalić, czy rynek produktów używanych jest dostatecznie istotny, aby mógł podważyć związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

3.9. Kryzys gospodarczy

(181) Według CCCLA domniemana szkoda spowodowana jest wpływem kryzysu finansowego, gospodarczej recesji oraz kryzysu zadłużeniowego na budżety konsumentów. Zdaniem CCCLA skarżący mieli być rentowni na poziomie operacyjnym, natomiast ponoszone straty powinny zostać przypisane spekulacji finansowej (takie jak straty na kapitale lub na obligacjach skarbowych) oraz nieoperacyjnym wydatkom związanym z kryzysem finansowym.

(182) Kryzys gospodarczy może tłumaczyć kurczenie się konsumpcji podczas części okresu badanego. Jednakże warto zwrócić uwagę, że w sytuacji zmniejszającej się konsumpcji w okresie badanym oraz sytuacji zwiększającej się konsumpcji pomiędzy 2009 r. i OD wyniki odnoszące się do przywozu po niskich cenach dumpingowych stoją w sprzeczności z wynikami unijnego przemysłu.

(183) W toku dochodzenia wyraźnie wykazano, że przywóz po cenach dumpingowych z Chin zintensyfikował efekt spowolnienia gospodarczego. Nawet w czasie ogólnej poprawy gospodarczej przemysł unijny nie był w stanie poprawić swojej sytuacji i uzyskać istotnych wielkości sprzedaży oraz utraconych w czasie okresu badanego udziałów w rynku, natomiast przywóz z Chin po cenach dumpingowych zwiększał udział w rynku.

(184) W związku z tym, mimo że kryzys gospodarczy mógł mieć wpływ na słabe wyniki przemysłu unijnego, ogólnie rzecz biorąc nie można uznać, że miał on wpływ, który podważyłby związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych a sytuacją powodującą szkodę dla tego przemysłu w OD.

3.10. Pozostałe czynniki

(185) Pewne stowarzyszenie wskazało na inne czynniki, które jego zdaniem podważają związek przyczynowy. Strona ta odniosła się do wewnątrzunijnej konkurencji (powołując się na znaczne różnice cen w obrębie Unii) oraz do wymogów unijnych w dziedzinie bezpieczeństwa i zdrowia, które stają się coraz bardziej rygorystyczne, prowadząc tym samym do zwiększenia kosztów produkcji. Inne przywołane czynniki obejmowały podrabianie towarów przez niektórych chińskich producentów oraz istnienie barier pozataryfowych na kilku pozaunijnych rynkach, które utrudniają wywóz unijnym producentom.

(186) W odniesieniu do argumentu dotyczącego wewnątrzunijnej konkurencji w toku dochodzenia nie wykazano żadnego związku pomiędzy szkodą, lokalizacją unijnych producentów a cenami w danym państwie członkowskim. W odniesieniu do wymogów unijnych w dziedzinie bezpieczeństwa i zdrowia należy zauważyć, że mają one zastosowanie do produktów zarówno wyprodukowanych w Unii, jak i przywiezionych, przez co wpływają na ceny wszystkich podmiotów. Ponieważ nie dostarczono żadnych informacji na poparcie twierdzenia o podrabianiu towarów, nie można było przeanalizować skutków

takiego twierdzenia. Nie sposób było przyjąć twierdzenia o istnieniu barier pozataryfowych na kilku pozaunijnych rynkach: takie bariery mogłyby uniemożliwić unijnym producentom wykorzystanie ich potencjału eksportowego, nie mają jednak wpływu na spadające ceny na unijnym rynku, tj. tam gdzie zaistniała szkoda.

- (187) CCCLA wskazała na inne czynniki, tj. brak wykwalifikowanej siły roboczej na rynku unijnym i szkoda powstała z własnej winy, ponieważ niektórzy unijni producenci importują produkt objęty postępowaniem. W oparciu o dostępne informacje należy jednak stwierdzić, że cały przemysł unijny był ogólnie w złej kondycji i fakt, że kilka modeli działalności rozpowszechniło się, nie stanowił szkody dla przemysłu unijnego i należy go raczej interpretować jako sposób na zaradzenie spadającej sprzedaży na unijnym rynku. W odniesieniu do braku wykwalifikowanej siły roboczej w sektorze ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych w Unii, żadna z zainteresowanych stron nie wskazała na taką kwestię.
- (188) Jeden z importerów zwrócił się do instytucji o przeanalizowanie wpływu zastaw stołowych i naczyń kuchennych wykonanych z innych materiałów, takich jak tworzywa sztuczne, aluminium, melamina i szkło. Wniosku nie uzasadniono jednak żadnymi informacjami. W toku dochodzenia nie można było dokonać żadnych ustaleń w tej sprawie.
- (189) Niektóre strony widzą związek pomiędzy szkodą poniesioną przez przemysł unijny a sytuacją przemysłu unijnego sprzed okresu badanego. W tym względzie kilku importerów twierdziło, że pogorszenie sytuacji przemysłu unijnego rozpoczęło się już w latach 1975–2002. Analiza Komisji nie może jednak w żadnym razie sięgać tak daleko, między innymi ze względu na niedostępność wiarygodnych danych z tego okresu. Dotyczy to również innego zdarzenia, które miało miejsce na długo przed okresem badanym: pomoc państwa, jaką otrzymał niemiecki przemysł porcelany, a która zdaniem jednego importera nieuwjętego w próbie miałyby dowodzić, że przemysł unijny nie zwiększył swojej wydajności⁽¹⁾.
- (190) Analiza pozostałych znanych czynników, które mogły spowodować szkodę poniesioną przez przemysł unijny, pokazała, że czynniki te nie są w stanie podważyć związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych z ChRL a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (191) Na podstawie powyższej analizy, w której odpowiednio rozróżniono i oddzielono wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwego wpływu przywozu po cenach dumpingowych, tymczasowo stwierdza się, że przywóz po cenach dumpingowych z Chin przynosi istotną szkodę przemysłowi unijnemu w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

F. INTERES UNII

1. Uwagi wstępne

- (192) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy pomimo wstępnego stwierdzenia szkodliwego dumpingu istnieją istotne powody, aby stwierdzić, że wprowadzenie tymczasowych środków antidumpingowych w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Unii. Analiza interesu Unii oparta została na ocenie wszystkich wchodzących w grę interesów, w tym interesu przemysłu unijnego, importerów i użytkowników produktu objętego postępowaniem.

2. Interes przemysłu unijnego

- (193) Przemysł unijny składa się z ponad 200 producentów, których zakłady produkcyjne są zlokalizowane w różnych państwach członkowskich, zatrudniających ponad 25 000 osób w OD przy produkcji i sprzedaży podobnych produktów.
- (194) W toku dochodzenia wykazano, że przemysł unijny odniósł istotną szkodę w związku z przywozem po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem. W szczególności wskaźniki szkody odnoszące się do wyników finansowych przemysłu unijnego, takie jak produkcja, rentowność i zwrot z inwestycji, charakteryzowały się spadkową tendencją w okresie badanym. Najbardziej ucierpiał MŚP: w okresie badanym odnotowały straty od 2010 r. Uwzględniając brak środków, uznaje się, że działania już podjęte w sektorze nie będą wystarczające, by umożliwić uzdrowienie sytuacji finansowej przemysłu unijnego, która może nadal się pogarszać.
- (195) Ustaleń dokonanych w toku niniejszego dochodzenia nie podważa fakt, że niektórzy producenci unijni są w lepszej kondycji niż inni, ani sytuacja przemysłu unijnego sprzed okresu badanego.
- (196) Oczekuje się, że nałożenie środków przywróci warunki skutecznego i sprawiedliwego handlu na unijnym rynku. Miałoby to z kolei dalszy pozytywny wpływ na jego sytuację ekonomiczną i rentowność.
- (197) Niektórzy importerzy twierdzili, że jeśli środki zostaną nałożone, produkt objęty postępowaniem zostanie zastąpiony innymi rodzajami produktów (niż produkowane w Unii ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne), takimi jak wyroby włókiennicze (np. w przypadku zakupów przeznaczonych na prezenty) lub plastikowe zastawy stołowe, co będzie wspierać sektory nieceramiczne. W toku dochodzenia nie można było jednak potwierdzić, że taka zamiana będzie istotna.
- (198) W związku z tym stwierdzono, że nałożenie tymczasowych środków antydumpingowych na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chin będzie leżało w interesie producentów unijnych.

⁽¹⁾ Sprawa T-20/03 Kahla/Thüringen Porzellan przeciwko Komisji.

3. Interes niepowiązanych importerów

- (199) Jak wspomniano w motywie (4) powyżej, w związku z niewątpliwie wysoką liczbą importerów niepowiązanych zastosowano kontrolę wyrywkową.
- (200) Ogólnie rzecz ujmując, w OD importerzy włączeni do próby zaopatrywali się głównie w państwie, którego dotyczy postępowanie, i zatrudniali ponad 350 osób w sektorze przywozu i odsprzedaży ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Ich działalność obejmowała różnego rodzaju produkty, od porcelany przeznaczonej na prezent poprzez markową ceramikę porowatą, po proste zastawy stołowe przeznaczone dla gospodarstw domowych. Ich poziom współpracy był różny. Przykładowo dwóch największych importerów w próbie, którzy prowadzą również szeroko zakrojoną sprzedaż detaliczną, nie dostarczyli pełnych danych na temat rentowności i marży pomiędzy cenami nabycia i odsprzedaży niepowiązanym klientom, a jeden z nich odmówił nawet dostępu do swoich ksiąg. Strony te dostarczyły jedynie ceny transferowe zakupu lub ceny transferowe sprzedaży. Stąd, mimo ponagień nie uzyskano istotnych informacji, które umożliwiłyby oszacowanie reprezentatywnej marży netto i brutto importerów nakładanej na produkt objęty postępowaniem, dla próby jako całości.
- (201) Podobnie dane dostarczone przez dwóch importerów/detalistów z próby nie umożliwiły oszacowania marży zysku netto i brutto detalistów nakładanej na produkt objęty postępowaniem, ponieważ pod wieloma względami były one niedostateczne. W związku z tym w oparciu o współpracę importerów objętych próbą nie sposób było określić zdolności unijnego łańcucha dostaw do wchłonięcia zaproponowanego cła antydumpingowego, a tym samym wpływu takiego cła na cenę detaliczną, a więc na konsumentów.
- (202) Jednakże po pierwsze, w odniesieniu do importerów ogromna większość tych, którzy odpowiedzieli na pytania kontroli wyrywkowej dla importerów, zgłosiła marżę brutto pomiędzy ceną sprzedaży a ceną odsprzedaży w przedziale od 50 % do 200 %. Sprawdzone dane liczbowe wyłącznie dla importerów z próby potwierdzają, że takie marże brutto są reprezentatywne. Po drugie, z dostępnej publicznie dokumentacji wynika, że łańcuch dostaw w Unii (tj. importerzy i kolejne kanały) jest jak najbardziej w stanie przyjąć cło antydumpingowe na zaproponowanym poziomie bez szkody dla rentowności odnośnych podmiotów gospodarczych. Zgodnie z najnowszą publikacją⁽¹⁾ chiński kubek ceramiczny kupowany przez dystrybutorów unijnych za 0,70 USD będzie sprzedawany detalicznie w UE za 3,50 USD, tj. z marżą w wysokości ponad 150 % dla dystrybutora/detalisty. W takim wariantcie cła antydumpingowe w proponowanej postaci dla większości przywozu obciążąłyby dodatkowym kosztem 0,16 EUR (i 0,36 EUR w przypadku niewspółpracujących producentów) łańcuch dostaw UE, który ogólnie posiadałby marżę brutto 2,08 EUR na tym konkretnym produkcie. Ponadto
- analiza rynku przeprowadzona przez CBI w 2009 r. dotycząca „zastaw stołowych, naczyń kuchennych i innych rynków gospodarstw domowych”, o której mowa w motywie (112) powyżej, zawiera ceny CIF na granicy UE – ceny konsumpcyjne w przedziale od 2,6 do 5,3⁽²⁾. Poza tym importerzy/detalisci ujęci w próbie nigdy nie stwierdzili, że wyłącza ceramiczne zastawy stołowe i naczynia kuchenne ze swojego przywozu lub sprzedaży w razie nałożenia ceł antydumpingowych.
- (203) Biorąc pod uwagę powyższe oraz przy braku innych wiarygodnych informacji zebranych do tej pory w toku dochodzenia, tymczasowo stwierdza się, że łańcuch dystrybucji w ogólności, w tym importerzy, prawdopodobnie wchłonienie podwyżkę cen CIF na zaproponowanych poziomach bez większych trudności i że konsumenci prawdopodobnie nie staną w obliczu wzrostu cen. Tym razem również strony zainteresowane są stanowczo proszone o przedstawienie w tej sprawie dodatkowych, ilościowych i potwierdzalnych danych, które umożliwią dalszą analizę wpływu środków na łańcuch dostaw i ewentualnie na konsumentów na dalszym etapie niniejszego postępowania.
- (204) Odpowiedzi dotyczące interesu Unii otrzymano od ponad 20 importerów nieobjętych próbą, głównie od małych przedsiębiorstw, jednego stowarzyszenia na rzecz europejskiego i międzynarodowego handlu, szwedzkiego stowarzyszenia importerów i detalistów, holenderskiego stowarzyszenia importerów z Dalekiego Wschodu oraz ze stowarzyszenia i sieci importerów z siedzibą w Niemczech. Główna obawa importerów dotyczyła ewentualnego wzrostu ceny importowej w wyniku wprowadzenia środków, a także (częściowego) ograniczenia ich działalności, a więc negatywnego wpływu środków na te podmioty w ogólności pod względem marż, rentowności itp. Argumentów tych nie sposób przyjąć w o oparciu o wnioski wysunięte w kolejnym motywie i motywie (202).
- (205) Kilku importerów twierdziło, że w razie wprowadzenia środków więcej miejsc pracy zostanie utraconych u importerów niż zachowanych wśród producentów unijnych. Jest to jednak sprzeczne z innymi oświadczeniami importerów, według których mogą oni zastąpić wyroby ceramiczne wyrobami nieceramicznymi (takimi jak wyroby włókiennicze przeznaczone na prezenty) lub będą zainteresowani większymi zleceniami w obrębie Unii.
- (206) Szwedzkie stowarzyszenie uznało, że środki miałyby negatywne skutki ekonomiczne dla importerów w formie znacznych kosztów administracyjnych i kosztów wiążących się ze zmianą dostawców, gdyby musieli oni znaleźć alternatywę dla przywozu z Chin. Stowarzyszenie na rzecz europejskiego i międzynarodowego handlu wyraźnie zaznaczyło, że zmiana dostawców jest trudna, ponieważ importerzy wiele w nich zainwestowali.

⁽¹⁾ „Dumping case likely to harm ceramic makers”, China Daily, 17 lutego 2012 r.

⁽²⁾ Należy zauważyć, że ta analiza rynku obejmuje asortyment produktów, który jest szerszy niż zakres produktu objęty niniejszym dochodzeniem, ponieważ uwzględnia również naczynia plastikowe, produkty drewniane, szklane, metalowe oraz sztuczne.

Wydaje się jednak, że nie jest to główne zmartwienie niektórych importerów, którzy wolą mieć możliwość zmiany źródła zaopatrzenia. Ponadto fakt, że oferowane produkty i konsumpcja w Unii ulegają zmianie pod wpływem mody, sugeruje, że ponoszenie kosztów na potrzeby rozwijania sprzedaży nowych produktów (od nowych dostawców) jest naturalne dla tego sektora.

- (207) Kilku importerów nieobjętych próbą twierdziło, że fabryki w Unii nie są zainteresowane produkcją markowych produktów innych producentów. Zaprzeczają temu jednak wyniki dochodzenia w odniesieniu do producentów unijnych objętych próbą (które wykazało, że produkowali markowe wyroby dla stron trzecich), skarga złożona przez innego importera oraz z fakt, że wielu importerów, którzy dystrybuują produkty pod własną marką, nabywa część swojego asortymentu w obrębie Unii.
- (208) Jeden importer nieobjęty próbą wyraził sprzeciw wobec dzielenia się koncepcją produkcji, wzorem przemysłowym i wewnątrzzakładowymi osiągnięciami z niektórymi konkurencyjnymi producentami unijnymi ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. W toku dochodzenia nie wykazano jednak, że był to powód do niepokoju wśród wszystkich importerów. Należy zauważyć, że odnośny importer prowadzi spory sądowe z niektórymi niemieckimi producentami i że część jego kolekcji bezpośrednio konkuruje z produkcją unijnych producentów.
- (209) Niektórzy importerzy twierdzili, że nie mogą zaopatrywać się u unijnych producentów ze względu na ich wyższe koszty, brak mocy w zakresie produkcji rękodzieł, brak możliwości dostarczania niewielkich ilości, nieelastyczność, brak odpowiedniej organizacji, by odpowiednio obsłużyć dużych detalistów oferujących różne produkty lub brak pewnych procesów produkcyjnych, jakości, rodzajów dekoracji lub kształtów. Strony te twierdziły, że trudności napotymano szczególnie w przypadku rękodzieł i artykułów przeznaczonych na promocję (np. wyroby garncarskie), niektórych markowych produktów sprzedawanych na licencji, wytwarzania niektórych zarejestrowanych wzorów użytkowych oraz wyrobów nietypowych lub przeznaczonych dla gastronomii (np. wyroby porcelanowe o dużych rozmiarach). Niektórzy twierdzili, że nie mają innej możliwości oprócz przywozu z Chin. W toku dochodzenia wykazano jednak, że większość importerów, którzy zaoferowali współpracę, dostarcza ceramiczne zastawy stołowe lub naczynia kuchenne z kilku źródeł, w tym od producentów unijnych w różnych rodzajach i różnej jakości. Ponadto unijni producenci oferują szeroki wachlarz produktów i mają moce produkcyjne pozwalające na zwiększenie sprzedaży na unijnym rynku.
- (210) Podsumowując można stwierdzić, że nałożenie środków może faktycznie mieć ewentualny negatywny wpływ na sytuację finansową niektórych importerów. Jednak ogólnie rzecz biorąc, ten negatywny wpływ nie powinien mieć znaczącego finansowego wpływu na ogólną sytuację importerów. Zasadniczo oczekuje się, że są oni w stanie (częściowo) sprostać wzrostowi cen lub (czę-

ściowo) przenieść ciężar na swoich klientów (tj. hurtowników, dystrybutorów, detalistów), tym bardziej, że ci mają wpływ na główne źródło na rynku. W przypadku importerów, którzy podjęli współpracę i którzy jednocześnie są detalistami, w toku dochodzenia wykazano, że produkt objęty postępowaniem ma bardzo niewielki udział w ich całej działalności. Informacje przedstawione przez te strony nie pozwoliły na właściwe oszacowanie, w jakim zakresie byłyby one w stanie wchłonąć podwyżkę ceny nabywcy o zaproponowane stawki cła, jak wyjaśniono w motywach (202)-(203), zgromadzone dotychczas informacje nie sugerują, by nie były one w stanie tego uczynić.

- (211) Stwierdza się więc tymczasowo, że nałożenie środków na proponowanych poziomach nie ma istotnego niekorzystnego wpływu na sytuację niepowiązanych importerów produktu objętego postępowaniem.

4. Interes innych sektorów gospodarczych

- (212) Kilku importerów twierdziło, że nałożenie środków prawdopodobnie odbije się negatywnie na partnerach biznesowych importerów, tj. przedsiębiorstwach oferujących usługi wykończeniowe, dekoracyjne, hurtownikach, dystrybutorach lub detalistach. Twierdzili, że nałożenie środków może doprowadzić do likwidacji większej liczby miejsc pracy w „branżach satelickich”, takich jak projektanci lub podmioty zajmujące się logistyką, niż liczba miejsc pracy utrzymanych/utworzonych przez przemysł unijny. Niektórzy importerzy również wnosili, że sektor wyrobów upominkowych, przemysł reklamowy, przemysł hotelowy i cateringowy, catering grupowy i inni odbiorcy instytucjonalni w ogólności również odczuliby brak produktów. To prowadziłoby w krótkim okresie do wzrostu konkurencji cenowej, na poziomie dużych punktów sprzedaży rabatowej. Instytucje, które zazwyczaj borykają się z problemami budżetowymi, takie jak placówki opieki zdrowotnej, również by na tym ucierpiały. Ponadto niektóre strony twierdziły, że środki antidumpingowe doprowadziłyby do niedoboru surowców do prac artystycznych i kreatywnych, takich jak surowce dla zdobników porcelany lub dla warsztatów rękodzielniczych.
- (213) Wszystkie te twierdzenia uznano za nieuzasadnione. Z jednej strony, twierdzenia tych importerów zdają się być sprzeczne z tymi fragmentami ich oświadczeń, w których zaznaczają, że mogą zastąpić ceramiczne wyroby wyrobami nieceramicznymi (takimi jak wyroby włókiennicze na prezenty), tym samym zwracając się w razie czego do swoich typowych partnerów biznesowych, o których mowa powyżej. Ponadto można oczekiwać, że „przedsiębiorstwa okołobranżowe” wobec przemysłu unijnego skorzystają na wprowadzeniu środków. Z jednej strony, w toku dochodzenia nie można było rozstrzygnąć, czy nastąpiłyby niedobór produktów, gdyby przywóz z Chin konkurował po cenach niedumpingowych. Środki opracowano z zamiarem stworzenia równych warunków działania dla wszystkich dostawców ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych, a nie w celu nadmiernego ograniczenia przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie. Jeśli chodzi

o sugerowany wzrost konkurencji cenowej, można go również postrzegać jako pozytywny skutek, na przykład dla instytucji, które zazwyczaj borykają się z problemami budżetowymi, takich jak placówki opieki zdrowotnej.

- (214) Szwedzkie stowarzyszenie uznało, że środki miałyby negatywny wpływ ekonomiczny na sektor hurtowy i detaliczny w Szwecji. Oszacowało, że nastąpi spadek zatrudnienia o 2–3 % (większy w przypadku osób młodych) i spadek przywozu o 20 %. Sugerowany wpływ wydaje się jednak przeszacowany. Należy tu zauważyć, że żaden z importerów, którzy są jednocześnie detalistami i którzy złożyli wnioski w ramach dochodzenia, nie stwierdził, że cały produkt zostanie wyłączony z ich asortymentu w razie wprowadzenia środków antydumpingowych. Prognozy zatrudnienia, jakie opracował jeden z nich na wypadek nałożenia środków, są zasadniczo takie same jak w przypadku nienałożenia takich środków.
- (215) CCCLA wskazała na duńskie badanie, zgodnie z którym za każde euro, jakie producenci unijni zyskują z ochrony handlu, przedsiębiorstwa wykorzystujące produkty objęte postępowaniem w Unii muszą zapłacić ponad 60 razy tyle. Stwierdzenie to jest jednak bardzo ogólne, nie jest konkretnie związane z tym dochodzeniem i brak dowodów wskazujących, że taki jest właśnie skutek w niniejszym dochodzeniu.
- (216) Organizator specjalnych działań promocyjnych w sektorze detalicznym na rzecz głównych detalistów na całym świecie stwierdził, że jego działalność wymaga dużych ilości na przestrzeni krótkich okresów czasu w przypadku promocji detalicznych trwających kilka miesięcy. Według tej strony, która pozyskuje około dwóch trzecich produktów z Azji, głównie z Chin, wysokie cło uniemożliwiłoby jej sprzedaż po cenach promocyjnych w przyszłości. Należy uznać, że cła antydumpingowe mogą negatywnie wpłynąć na tego rodzaju działalność. Jednak celem tych celi nie jest wykluczenie chińskich towarów z rynku. Ponadto przez ostatnie trzy lata unijni producenci pokrywali 33 % zapotrzebowania określanego przez tę stronę jako zmienny popyt.
- (217) Na tym wstępnym etapie należy więc stwierdzić, że potencjalne negatywne skutki dla niektórych innych sektorów gospodarczych nie mogą przeważać nad korzyściami, jakie uzyskano by w wyniku zapobiegania szkodzi w pozostałym okresie tego dochodzenia poprzez nałożenie tymczasowych środków na przywóz produktu objętego postępowaniem.

5. Interes konsumentów (gospodarstw domowych)

- (218) Nie otrzymano wniosków od żadnej strony bezpośrednio reprezentującej interesy nabywców końcowych, takich jak stowarzyszenia konsumentów.
- (219) Jednak w świetle publicznie dostępnych danych, zgodnie z motywem (202) powyżej, stwierdza się tymczasowo, że środki z zaproponowanym poziomem cła zostaną

wchłonięte przez łańcuch dostaw, a więc nie doprowadzą do wzrostu cen dla konsumentów na poziomie detalicznym.

- (220) Według CCCLA i kilku stron reprezentujących interesy importerów i detalistów w razie nałożenia celi antydumpingowych najbardziej ucierpią konsumenci UE. W Unii konsumenci o niskich dochodach mają największy udział wśród wszystkich konsumentów i staną w obliczu mniejszego wyboru i wyższych cen, które nie wiążą się z jakąkolwiek dodatkową wartością, i to w tych trudnych czasach dla gospodarki UE. Strony te twierdzą, że produkt ten ma psychologiczny limit cenowy, powyżej którego konsumenci nie zdecydują się na zakup. Niektóre rodzaje produktu znikną z rynku lub zostaną zastąpione przez inne materiały, takie jak tworzywo sztuczne, melamina, metal lub drewno. Ogólnie opcje te będą bardziej nieprzyjemne dla środowiska. Stwierdzono również, że zmniejszy się również wybór, ponieważ przywóz objęty dochodzeniem, zaspokajający ponad 60 % zapotrzebowania, zostanie usunięty z unijnego rynku, a niedobór po stronie podaży górę spowoduje podwyżki cen. Podobnie niektóre strony twierdzą, że klienci robią zakupy w swoim bliskim sąsiedztwie, natomiast producenci unijni nie są w stanie ani nie mają zamiaru oferować niskokosztowych produktów w lokalnych punktach zaopatrzenia. Fakt, że niemieccy producenci mogą zaoferować większe standardowe ilości za niższą cenę, nie zaspokoi unijnego rynku, który wymaga różnorodności zgodnie ze zmieniającą się modą i trendami. W niektórych wnioskach podkreślano, że jeśli przywóz z Chin nadal pozostanie na unijnym rynku, będzie występował w znacznie niższych ilościach po znacznie wyższych cenach z powodu wyższych płac w Chinach i dodatkowych celi. Stwierdzono również, że jeśli produkt jest niedostępny cenowo, nowe pokolenia nie nabeżdżą nawyku używania go.
- (221) W odniesieniu do twierdzeń związanych z bardziej ograniczonym wyborem należy zauważyć, że w toku dochodzenia wykazano, iż przemysł unijny oferuje bardzo szeroki asortyment produktów przeznaczonych na różne segmenty rynku i dla różnych kanałów dystrybucji. Środki mają umożliwić przemysłowi unijnemu pełne wykorzystanie potencjału i dalsze wzbogacanie rynku swoimi produktami. Ponadto żaden z importerów, którzy są jednocześnie detalistami, nie wskazał, że mógłby rozważyć wycofanie produktu ze swojego asortymentu w razie wprowadzenia celi antydumpingowych.
- (222) Jeśli chodzi o twierdzenia dotyczące wyższych cen, dochodzenie ma na celu tworzenie równych warunków działania, a nie wyłączenie chińskiego towaru z unijnego rynku. Nie sposób było ustalić limitów cenowych, powyżej których konsumenci zrezygnowaliby z zakupu tego rodzaju produktu. Ponadto, biorąc pod uwagę, że tabele cen często obowiązują importerów przez co najmniej jeden rok, nie oczekuje się zasadniczo, by mogli oni przenieść wzrost cen na klientów w krótkim okresie. Co ważniejsze, biorąc pod uwagę poziom środków i znaczną różnicę pomiędzy ceną importową a ceną odsprzedaży, jest mało prawdopodobne, by użytkownicy i konsumenci płacili znacznie wyższe ceny – cło jest obliczane w oparciu o cenę importową CIF, a ceny

detaliczne są wielokrotnością ceny importowej. Tym samym cło zostanie wchłonięte przez łańcuch dostaw rozciągający się od importera po końcowego konsumenta. Gdyby wystąpiły jakieś wzrosty cen, będą one niewielkie i nie wpłyną na wybór konsumentów. Środki antydumpingowe nie powinny skłaniać nowych pokoleń do rezygnacji z zakupu ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych. Należy ponadto zauważyć, że w toku dochodzenia wykazano, że przemysł unijny może oferować konkurencyjne ceny.

- (223) Nie można było również stwierdzić, czy środki miałyby znaczny wpływ na materiały stosowane w naczyniach kuchennych i zastawach stołowych. Rodzaj materiału nie zawsze jest głównym bodźcem dla wyboru ceramicznego wyrobu przeznaczonego na przykład na prezent. Oczywiście jest jednak że materiały nie zawsze można zamienić: na przykład przepisy unijne dotyczące materiałów pozostających w kontakcie z żywnością nakładają pewne wymogi w odniesieniu do materiałów, które mają mieć kontakt ze środkami spożywczymi. Należy również zwrócić uwagę, że importer mający ugruntowaną pozycję i będący zarazem detalistą także uważa, że do podawania posiłków nadal będą wykorzystywane ceramiczne talerze, a nie talerze wykonane z innych rodzajów materiałów i jego plany rozszerzenia działalności są odpowiednio dostosowane.
- (224) Wniosków dotyczących problemów z podażą nie można przyjąć, ponieważ z jednej strony tworzenie równych warunków działania ze sprawiedliwymi cenami nie jest równoważne z całkowitym wyeliminowaniem przywozu z Chin. Wręcz przeciwnie – wszystkie podmioty na globalnym rynku powinny zyskać na bardziej sprawiedliwej sytuacji handlowej. Z drugiej strony, uznano, że chociaż obecnie przemysł unijny jest w stanie zaspokoić jedną trzecią całej konsumpcji w Unii, nie zmienia to faktu, że przywóz z Chin nie powinien wchodzić na rynek unijny po dumpingowych cenach. Zarówno wyniki eksportowe przemysłu unijnego jak i fakt, że nie wykorzystywał on pełnych mocy w okresie badanym sugerują, że producenci unijni mogliby w rzeczywistości sprzedać większe ilości produktów na rynku unijnym, gdyby wyeliminowano przywóz po cenach dumpingowych. Ponadto Chiny nie są jedynym źródłem przywozu do Unii.
- (225) Zarówno duńskie badanie, o którym mówi CCCLA, i szwedzka analiza, na którą powołało się stowarzyszenie szwedzkie, sugerują, że środki antydumpingowe w ogólności mają cenowe skutki dla konsumentów. Stwierdzenie to jest jednak bardzo ogólne, nie jest konkretnie powiązane z tym dochodzeniem i brakuje dowodów wskazujących, że taki byłby faktycznie wpływ w niniejszym dochodzeniu.
- (226) W związku z powyższym stwierdza się tymczasowo, że nałożenie środków nie miałyby w ujęciu ogólnym znacznego wpływu na konsumentów, takich jak gospodarstwa domowe.

6. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (227) Uwzględniając powyższe ustalenia, stwierdza się tymczasowo, że ogólnie rzecz biorąc, na podstawie dostępnych

informacji dotyczących interesu Unii, nie ma istotnych argumentów przemawiających przeciwko wprowadzeniu tymczasowych środków w odniesieniu do przywozu ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych pochodzących z Chin.

- (228) Wniosku tego nie mogą przekreślić względy przedstawiane przez szereg stron, a mianowicie że ogólnie rzecz biorąc cła antydumpingowe są kompromisem wobec ich wysiłków zmierzających do przeszczerpienia pewnych wartości unijnych do państw spoza Unii, takich jak ulepszenie społecznych norm dostawców, zapobieganie pracy dzieci czy programy na rzecz środowiskowego lub ogólnego rozwoju. Kwestie te nie mogą przysłać celu, jakim jest osiągnięcie otwartego i sprawiedliwego handlu dzięki ochronie produkcji unijnej przed zakłóceniami w handlu międzynarodowym, takimi jak dumping, poprzez stosowanie instrumentów ochrony handlu zgodnych z prawem UE i zasadami WTO.
- (229) Bez uszczerbku dla powyższego, taka wstępna ocena może wymagać dalszej dogłębnej analizy w oparciu o uwagi zainteresowanych stron.

G. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

1. Poziom usuwający szkodę

- (230) Biorąc pod uwagę wnioski wyciągnięte w odniesieniu do dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzeniu szkody przemysłowi unijnemu w wyniku przywozu towarów po cenach dumpingowych.
- (231) Do celów określenia poziomu wspomnianych środków pod uwagę wzięto ustalone marginesy dumpingu oraz kwotę opłat celnych niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (232) Przy obliczaniu poziomu opłat celnych niezbędnych do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że środki powinny umożliwić przemysłowi unijnemu pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie ze sprzedaży produktu podobnego w Unii takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy do osiągnięcia dla tego rodzaju przemysłu w takim sektorze w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał przywóz towarów po cenach dumpingowych. Zgodnie z motywem (135) powyżej marżę zysku w wysokości 6 % obrotu uznaje się tymczasowo za odpowiednie minimum, jakiego spodziewałby przemysł unijny, gdyby nie istniał wyrządzający szkodę przywóz po cenach dumpingowych.
- (233) Na tej podstawie obliczono cenę produktu podobnego niewyrządzającą szkody przemysłowi unijnemu. Cenę niewyrządzającą szkody uzyskano poprzez odliczenie faktycznego zysku od ceny ex-works i dodatnie wyższej wspomnianej marży zysku 6 % do tak obliczonej ceny sprzedaży będącej progiem rentowności dla przemysłu unijnego.

(234) Niezbędną podwyżkę cen ustalono następnie na podstawie porównania średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących w ChRL, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, z niewyrządzającą szkody ceną produktów sprzedawanych przez przemysł unijny na rynku unijnym w OD. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej całkowitej wartości importowej CIF.

2. Środki tymczasowe

(235) W związku z powyższym uznaje się, że zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy nałożyć tymczasowe środki antydumpingowe na przywóz pochodzący z ChRL na poziomie marginesu dumpingu lub marginesu szkody, w zależności od tego, która wartość jest niższa, zgodnie z zasadą niższego cła.

(236) W oparciu o powyższe ustalono stawki cła antydumpingowego, w niniejszym przypadku na poziomie marginesów dumpingu.

(237) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Wspomniane stawki celne (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”) mają wyłączone zastosowanie do przywozu towarów pochodzących z ChRL i wyprodukowanych przez dane przedsiębiorstwa tj. przez konkretne wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, które nie zostały konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązаныmi z przedsiębiorstwami

konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i do ich produktów stosowane są stawki dla „wszystkich innych przedsiębiorstw”.

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

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

(240) Jedna ze stron zwróciła się o nałożenie ewentualnych środków w formie ceny minimalnej. Strona stwierdziła, że stawka celna ad valorem godziłaby wyjątkowo w klientów kupujących przywożone produkty wysokiej jakości lub o dużym ciężarze. W toku dochodzenia wykazano jednak, że żadna inna forma środków nie jest bardziej odpowiednia, biorąc pod uwagę wyroby mieszczące się w zakresie produktu.

(241) Na podstawie powyższego margines dumpingu i szkody oraz tymczasowe stawki celne zostały ustalone następująco:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Tymczasowa stawka celna
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd oraz Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd oraz Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd i CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd i Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Wszyscy pozostali współpracujący producenci eksportujący	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Brussels, Belgium.

H. PRZEPISY KOŃCOWE

(242) Aby zapewnić dobre zarządzanie należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu, mogłyby przedstawić swoje opinie na piśmie oraz złożyć wnioski o przesłuchanie. Ustalenia dotyczące nałożenia ceł, dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia, mają charakter tymczasowy i mogą wymagać ponownego rozważenia w celu nałożenia wszelkich środków ostatecznych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych, z wyłączeniem noży ceramicznych, obecnie objętych kodami CN ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 i ex 6912 00 90 (kody TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 i 6912 00 90 10) i pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej.

2. Stawki tymczasowego cła antydumpingowego, mające zastosowanie do ceny netto produktu opisanego w ust. 1 i wytworzonego przez poniższe przedsiębiorstwa na granicy Unii, przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Cło	Dodatkowy kod TARIC
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Przedsiębiorstwa wymienione w załączniku I	26,6 %	B354
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	58,8 %	B999

3. Stosowanie tymczasowych antydumpingowych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi być zgodna z wymogami określonymi w załączniku II. W razie braku takiej faktury stosuje się cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

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

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

Artykuł 2

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

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

Artykuł 3

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 14 listopada 2012 r.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK I

Współpracujący chińscy producenci eksportujący nieujęci w próbie (dodatkowy kod TARIC B354):

- 1) Amaida Ceramic Product Co., Ltd.
- 2) Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.
- 3) Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.
- 4) Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.
- 5) Beiliu Jiasheng Porcelain Co., Ltd.
- 6) Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.
- 7) Beiliu Windview Industries Ltd.
- 8) Betterway International Co., Ltd.
- 9) Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.
- 10) Changsha Ellen-Design Art.s & Crafts Co., Ltd.
- 11) Changsha Happy Go Products Developing Co., Ltd.
- 12) Chao Ao Huadayu Craftwork Factory
- 13) Chao'an Lian Xing Yuan Ceramics Co., Ltd.
- 14) Chaoan Oh Yeah Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 15) Chaoan Xin Yuan Ceramics Factory
- 16) Chao'an Yongsheng Ceramic Industry Co., Ltd.
- 17) Chaozhou Baode Ceramics Co., Ltd.
- 18) Chaozhou Baodyai Porcelain Co., Ltd.
- 19) Chaozhou Baolian Ceramics Co., Ltd.
- 20) Chaozhou Big Arrow Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 21) Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd.
- 22) Chaozhou Cantake Craft Co., Ltd.
- 23) Chaozhou Ceramics Industry and Trade General Corp.
- 24) Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd.
- 25) Chaozhou Chengxi Jijie Art. & Craft Painted Porcelain Fty.
- 26) Chaozhou Chengxinda Ceramics Industry Co., Ltd.
- 27) Chaozhou Chenhui Ceramics Co., Ltd.
- 28) Chaozhou Chonvson Ceramics Industry Co., Ltd.
- 29) Chaozhou Daxin Art. & Crafts Co., Ltd.
- 30) Chaozhou Dayi Ceramics Industries Co., Ltd.
- 31) Chaozhou Dehong Ceramics Making Co., Ltd.
- 32) Chaozhou Deko Ceramic Co., Ltd.
- 33) Chaozhou Diamond Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 34) Chaozhou Dongyi Ceramics Co., Ltd.
- 35) Chaozhou Dragon Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 36) Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 37) Chaozhou Feida Ceramics Industries Co., Ltd.
- 38) Chaozhou Fengxi Baita Ceramics Fty.
- 39) Chaozhou Fengxi Canhui Ceramics Manufactory
- 40) Chaozhou Fengxi Dongtian Porcelain Fty. No.2
- 41) Chaozhou Fengxi Fenger Ceramics Craft Fty.

- 42) Chaozhou Fengxi Hongrong Color Porcelain Fty.
- 43) Chaozhou Fengxi Shengshui Porcelain Art Factory
- 44) Chaozhou Fengxi Zone Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory
- 45) Chaozhou Fromone Ceramic Co., Ltd.
- 46) Chaozhou Genol Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 47) Chaozhou Good Concept Ceramics Co., Ltd.
- 48) Chaozhou Grand Collection Tableware Co. Ltd.
- 49) Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 50) Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd.
- 51) Chaozhou Haihong Ceramics Making Co., Ltd.
- 52) Chaozhou Hengchuang Porcelain Co., Ltd.
- 53) Chaozhou Henglibao Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 54) Chaozhou Hongbo Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 55) Chaozhou Hongjia Ceramics Making Co., Ltd.
- 56) Chaozhou Hongye Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 57) Chaozhou Hongye Porcelain Development Co., Ltd.
- 58) Chaozhou Hongyue Porcelain Industry Co., Ltd.
- 59) Chaozhou Hongzhan Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 60) Chaozhou Hua Da Ceramics Making Co., Ltd.
- 61) Chaozhou Huabo Ceramic Co., Ltd.
- 62) Chaozhou Huade Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 63) Chaozhou Huashan Industrial Co., Ltd.
- 64) Chaozhou Huayu Ceramics Co., Ltd.
- 65) Chaozhou Huazong Ceramics Industries Co., Ltd.
- 66) Chaozhou Huifeng Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 67) Chaozhou J&M Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 68) Chaozhou Jencymic Co., Ltd.
- 69) Chaozhou Jiahua Ceramics Co., Ltd.
- 70) Chaozhou Jiahuabao Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 71) Chaozhou JiaHui Ceramic Factory
- 72) Chaozhou Jiaye Ceramics Making Co., Ltd.
- 73) Chaozhou Jiayi Ceramics Making Co., Ltd.
- 74) Chaozhou Jiayu Ceramics Making Co., Ltd.
- 75) Chaozhou Jin Jia Da Porcelain Industry Co., Ltd.
- 76) Chaozhou Jingfeng Ceramics Craft Co., Ltd.
- 77) Chaozhou Jinqiangyi Ceramics Co., Ltd.
- 78) Chaozhou Jinyuanli Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 79) Chaozhou Kaibo Ceramics Making Co., Ltd.
- 80) Chaozhou Kedali Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 81) Chaozhou King's Porcelain Industry Co., Ltd.
- 82) Chaozhou Kingwave Porcelain & Pigment Co., Ltd.
- 83) Chaozhou Lemontree Tableware Co., Ltd.
- 84) Chaozhou Lianfeng Porcelain Co., Ltd.
- 85) Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd.

- 86) Chaozhou Lianyu Ceramics Co., Ltd.
- 87) Chaozhou Lianyuan Ceramic Making Co., Ltd.
- 88) Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd.
- 89) Chaozhou Loving Home Porcelain Co., Ltd.
- 90) Chaozhou Maocheng Industry Dve. Co., Ltd.
- 91) Chaozhou MBB Porcelain Factory
- 92) Chaozhou Mingyu Porcelain Industry Co., Ltd.
- 93) Chaozhou New Power Ltd.
- 94) Chaozhou Ohga Porcelain Co.,Ltd.
- 95) Chaozhou Oubo Ceramics Co., Ltd.
- 96) Chaozhou Pengfa Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 97) Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd.
- 98) Chaozhou Qingfa Ceramics Co., Ltd.
- 99) Chaozhou Raoping Xinfeng Yangda Porcelain Factory
- 100) Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd.
- 101) Chaozhou Ronglibao Porcelain Co., Ltd.
- 102) Chaozhou Rui Cheng Porcelain Industry Co., Ltd.
- 103) Chaozhou Rui Xiang Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 104) Chaozhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
- 105) Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 106) Chaozhou Sanming Industrial Co., Ltd.
- 107) Chaozhou Santai Porcelain Co., Ltd.
- 108) Chaozhou Shunqiang Ceramics Making Co., Ltd.
- 109) Chaozhou Shuntai Ceramic Manufactory Co., Ltd.
- 110) Chaozhou Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- 111) Chaozhou Sundisk Ceramics Making Co., Ltd.
- 112) Chaozhou Teemjade Ceramics Co., Ltd.
- 113) Chaozhou Thyme Ceramics Co., Ltd.
- 114) Chaozhou Tongxing Huajiang Ceramics Making Co., Ltd
- 115) Chaozhou Totye Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 116) Chaozhou Trend Art & Crafts Co., Ltd.
- 117) Chaozhou Uncommon Craft Industrial Co., Ltd.
- 118) Chaozhou Weida Ceramic Making Co., Ltd.
- 119) Chaozhou Weigao Ceramic Craft Co., Ltd.
- 120) Chaozhou Wingoal Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 121) Chaozhou Wood House Porcelain Co., Ltd.
- 122) Chaozhou Xiangye Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 123) Chaozhou Xin Weicheng CP., Ltd.
- 124) Chaozhou Xincheng Ceramics Co., Ltd.
- 125) Chaozhou Xinde Ceramics Craft Factory
- 126) Chaozhou Xingguang Ceramics Co., Ltd.
- 127) Chaozhou Xinhui Porcelain Co., Ltd.
- 128) Chaozhou Xinkai Porcelain Co., Ltd.
- 129) Chaozhou Xinlong Porcelain Industrial Co., Ltd.

- 130) Chaozhou Xinyu Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 131) Chaozhou Xinyue Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 132) Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd.
- 133) Chaozhou Yaran Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 134) Chaozhou Yinhe Ceramics Co., Ltd.
- 135) Chaozhou Yongsheng Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 136) Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 137) Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd.
- 138) Chaozhou Yuefeng Ceramics Ind. Co., Ltd.
- 139) Chaozhou Yufeng Ceramics Making Factory
- 140) Chaozhou Zhongxia Porcelain Factory Co., Ltd.
- 141) Chaozhou Zhongye Ceramics Co., Ltd.
- 142) Dabu Yongxingxiang Ceramics Co., Ltd.
- 143) Dapu Fuda Ceramics Co., Ltd.
- 144) Dapu Taoyuan Porcelain Factory
- 145) Dasheng Ceramics Co., Ltd. Dehua
- 146) De Hua Hongshun Ceramic Co., Ltd.
- 147) Dehua Hongsheng Ceramic Co., Ltd.
- 148) Dehua Jianyi Porcelain Industry Co., Ltd.
- 149) Dehua Kaiyuan Porcelain Industry Co., Ltd.
- 150) Dehua Ruyuan Gifts Co., Ltd.
- 151) Dehua Xinmei Ceramics Co., Ltd.
- 152) Dongguan Kenney Ceramic Ltd.
- 153) Dongguan Shilong Kyocera Co., Ltd.
- 154) Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd.
- 155) Evershine Fine China Co., Ltd.
- 156) Excellent Porcelain Co., Ltd.
- 157) Fair-Link Limited (Xiamen)
- 158) Far East (Boluo) Ceramics Factory Co., Ltd.
- 159) Far East (chaozhou) Ceramics Factory Co., Ltd.
- 160) Fengfeng Mining District Yuhang Ceramic Co. Ltd. (Yuhang)
- 161) Foshan Metart Company Limited
- 162) Fujian De Hua Jiashun Art&Crafts Co., Ltd.
- 163) Fujian Dehua Chengyi Ceramics Co., Ltd.
- 164) Fujian Dehua Five Continents Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 165) Fujian Dehua Fujue Ceramics Co., Ltd.
- 166) Fujian Dehua Full Win Crafts Co., Ltd.
- 167) Fujian Dehua Fusheng Ceramics Co., Ltd.
- 168) Fujian Dehua Gentle Porcelain Co., Ltd.
- 169) Fujian Dehua Guanhong Ceramic Co., Ltd.
- 170) Fujian Dehua Guanjie Ceramics Co., Ltd.
- 171) Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.
- 172) Fujian Dehua Hongda Ceramics Co., Ltd.
- 173) Fujian Dehua Hongsheng Art. & Crafts Co., Ltd.

- 174) Fujian Dehua Hongyu Ceramic Co., Ltd.
- 175) Fujian Dehua Huachen Ceramics Co., Ltd.
- 176) Fujian Dehua Huaxia Ceramics Co., Ltd.
- 177) Fujian Dehua Huilong Ceramic Co., Ltd.
- 178) Fujian Dehua Jingyi Ceramics Co., Ltd.
- 179) Fujian Dehua Jinhua Porcelain Co., Ltd.
- 180) Fujian Dehua Jinzhu Ceramics Co., Ltd.
- 181) Fujian Dehua Lianda Ceramic Co., Ltd.
- 182) Fujian Dehua Myinghua Ceramics Co., Ltd.
- 183) Fujian Dehua Pengxin Ceramics Co., Ltd.
- 184) Fujian Dehua Rongxin Ceramic Co., Ltd.
- 185) Fujian Dehua Shisheng Ceramics Co., Ltd.
- 186) Fujian Dehua Will Ceramic Co., Ltd.
- 187) Fujian Dehua Xianda Ceramic Factory
- 188) Fujian Dehua Xianghui Ceramic Co., Ltd.
- 189) Fujian Dehua Xingye Ceramic Co., Ltd.
- 190) Fujian Dehua Yonghuang Ceramic Co., Ltd.
- 191) Fujian Dehua Yousheng Ceramics Co., Ltd.
- 192) Fujian Dehua You-Young Crafts Co., Ltd.
- 193) Fujian Dehua Zhenfeng Ceramics Co., Ltd.
- 194) Fujian Dehua Zhennan Ceramics Co., Ltd.
- 195) Fujian Jackson Art. and Crafts Co., Ltd.
- 196) Fujian Jiamei Group Corporation
- 197) Fujian Profit Corp
- 198) Fujian Province Dehua County Beatrot Ceramic Co., Ltd.
- 199) Fujian Province Yongchun County Foreign Processing and Assembling Corporation
- 200) Fujian Quanzhou Longpeng Group Co., Ltd.
- 201) Fujian Quanzhou Shunmei Group Co., Ltd.
- 202) Fung Lin Wah Group
- 203) Ganzhou Koin Structure Ceramics Co., Ltd.
- 204) Global Housewares Factory
- 205) Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co., Ltd.
- 206) Guangdong Bening Ceramics Industries Co., Ltd.
- 207) Guangdong Daye Porcelain Co., Ltd.
- 208) Guangdong Dongbao Group Co., Ltd.
- 209) Guangdong Huaxing Ceramics Co., Ltd.
- 210) Guangdong Quanfu Ceramics Ind. Co., Ltd.
- 211) Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.
- 212) Guangdong Sitong Group Co., Ltd.
- 213) Guangdong Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- 214) Guangdong Yutai Porcelain Co., Ltd.
- 215) Guangxi Beiliu City Ming Chao Porcelain Co., Ltd.
- 216) Guangxi Beiliu Guixin Porcelain Co., Ltd.
- 217) Guangxi Beiliu Huasheng Porcelain Ltd.

- 218) Guangxi Beiliu Newcentury Ceramic Llc.
- 219) Guangxi Beiliu Qinglang Porcelain Trade Co., Ltd.
- 220) Guangxi Beiliu Rili Porcelain Co.,Ltd.
- 221) Guangxi Beiliu Xiongfa Ceramics Co., Ltd.
- 222) Guangxi Beiliu Yujie Porcelain Co., Ltd.
- 223) Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd
- 224) Guangxi Nanshan Porcelain Co., Ltd.
- 225) Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd.
- 226) Guangxi Yulin Rongxing Ceramics Co., Ltd.
- 227) Guangzhou Chaintime Porcelain Co., Ltd.
- 228) Guangzhou Xiongji Imp. & Exp. Co., Ltd.
- 229) Haofa Ceramics Co., Ltd. of Dehua Fujian
- 230) Hebei Dersun Ceramic Co., Ltd.
- 231) Hebei Great Wall Ceramic Co., Ltd.
- 232) Hunan Baihua Ceramics Co., Ltd.
- 233) Hunan Eka Ceramics Co., Ltd.
- 234) Hunan Fungdeli Ceramics Co., Ltd.
- 235) Hunan Gaofeng Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 236) Hunan Greture Co., Ltd.
- 237) Hunan Huawei China Industry Co., Ltd
- 238) Hunan Huayun Ceramics Factory Co., Ltd
- 239) Hunan Liling Tianxin China Industry Ltd.
- 240) Hunan Provincial Liling Chuhua Ceramic Industrial Co., Ltd.
- 241) Hunan Quanxiang Ceramics Corp. Ltd.
- 242) Hunan Taisun Ceramics Co., Ltd.
- 243) Hunan Victor Imp. & Exp. Co., Ltd
- 244) Hunan Wing Star Ceramic Co., Ltd.
- 245) Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co.,Ltd
- 246) Jiangsu Gaochun Ceramics Co., Ltd.
- 247) Jiangsu Yixing Fine Pottery Corp., Ltd.
- 248) Jiangxi Global Ceramic Co., Ltd.
- 249) Jiangxi Kangshu Porcelain Co.,Ltd.
- 250) Jingdezhen F&B Porcelain Co., Ltd.
- 251) Jingdezhen Yuanjing Porcelain Industry Co., Ltd.
- 252) Jiyuan Jukang Xingxing Ceramics Co., Ltd.
- 253) Joyye Art. & Crafts Co., Ltd.
- 254) Junior Star Ent's Co., Ltd.
- 255) K&T Ceramics International Co., Ltd.
- 256) Kam Lee (Xing Guo) Metal and Plastic Fty. Co., Ltd.
- 257) Karpery Industrial Co., Ltd.
- 258) Kilncraft Ceramics Ltd.
- 259) Lian Jiang Golden Faith Porcelain Co., Ltd.
- 260) Liling Esion Homeware Co., Ltd.
- 261) Liling Gaopeng Ceramic Industry Co., Ltd.

- 262) Liling GuanQian Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 263) Liling Huahui Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 264) Liling Huawang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 265) Liling Kaiwei Ceramic Co., Ltd.
- 266) Liling Liangsheng Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 267) Liling Minghui Ceramic Factory
- 268) Liling Only Co., Ltd.
- 269) Liling Quanhu Industries General Company
- 270) Liling Rongxiang Ceramic Co., Ltd.
- 271) Liling Ruixiang Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 272) Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 273) Liling Shenghua Industrial Co., Ltd.
- 274) Liling Swan Household Co., Ltd.
- 275) Liling Tengrui Industrial and Trading Co.,Ltd.
- 276) Liling United Ceramic-Ware Manufacturing Co., Ltd.
- 277) Liling Yihong Art. & Crafts Co., Ltd.
- 278) Liling Yonghe Porcelain Factory
- 279) Liling Yucha Ceramics Co., Ltd.
- 280) Linyi Jinli Ceramics Co., Ltd.
- 281) Linyi Pengcheng Industry Co., Ltd.
- 282) Linyi Wanqiang Ceramics Co., Ltd.
- 283) Linyi Zhaogang Ceramics Co., Ltd.
- 284) Liveon Industrial Co., Ltd.
- 285) Long Da Bone China Co., Ltd.
- 286) Meizhou Gaoyu Ceramics Co., Ltd.
- 287) Meizhou Lianshunchang Trading Co., Ltd.
- 288) Meizhou Xinma Ceramics Co., Ltd.
- 289) Meizhou Yuanfeng Ceramic Industry Co., Ltd.
- 290) Meizhou Zhong Guang Industrial Co., Ltd.
- 291) Miracle Dynasty Fine Bone China (Shanghai) Co., Ltd.
- 292) Photo USA Electronic Graphic Inc.
- 293) Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd.
- 294) Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd.
- 295) Quanzhou Dehua Fangsheng Art. Co., Ltd.
- 296) Quanzhou Haofu Gifts Co., Ltd.
- 297) Quanzhou Hongsheng Group Corporation
- 298) Quanzhou Jianwen Craft Co., Ltd.
- 299) Quanzhou Kunda Gifts Co., Ltd.
- 300) Quanzhou Yongchun Shengyi Ceramics Co., Ltd.
- 301) Raoping Bright Future Porcelain Factory (RBF)
- 302) Raoping Sanrao Yicheng Porcelain Factory
- 303) Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd.
- 304) Raylon Enterprise Co., Ltd.
- 305) Rong Lin Wah Industrial (Shenzhen) Co., Ltd.

- 306) Shandong Futai Ceramics Co., Ltd.
- 307) Shandong Gaode Hongye Ceramics Co., Ltd.
- 308) Shandong Kunlun Ceramic Co., Ltd.
- 309) Shandong Zhaoding Porcelain Co., Ltd.
- 310) Shantou Ceramics Industry Supply & Marketing Corp.
- 311) Shantou Jinyuan Huajing Economic Trading Co., Ltd.
- 312) Sheng Hua Ceramics Co., Ltd.
- 313) Shenzhen Baoshengfeng Imp. & Exp. Co., Ltd.
- 314) Shenzhen Bright Future Industry Co., Ltd. (SBF)
- 315) Shenzhen Donglin Industry Co., Ltd.
- 316) Shenzhen Ever Nice Industry Co., Ltd.
- 317) Shenzhen Evergrows Trading Co., Ltd.
- 318) Shenzhen Fuliuyan Porcelain Co., Ltd.
- 319) Shenzhen Fuxingjiayun Ceramics Co., Ltd.
- 320) Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.
- 321) Shenzhen Hiker Housewares Ltd.
- 322) Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co. Ltd.
- 323) Shenzhen Tao Hui Industrial Co., Ltd.
- 324) Shenzhen Topchoice Industries Limited
- 325) Shenzhen Trueland Industrial Co., Ltd.
- 326) Shenzhen Universal Industrial Co., Ltd.
- 327) Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd.
- 328) Shijiazhuang Kuangqu Huakang Porcelain Co., Ltd.
- 329) Shun Sheng Da Group Co., Ltd. Quanzhou Fujian
- 330) Stechcol Ceramic Crafts Development (Shenzhen) Co., Ltd.
- 331) Tangshan Beifangcidu Ceramic Group Co., Ltd.
- 332) Tangshan Boyu Osseous Ceramic Co., Ltd.
- 333) Tangshan Daxin Ceramics Co., Ltd.
- 334) Tangshan Golden Ceramic Co., Ltd.
- 335) Tangshan Haigelei Fine Bone Porcelain Co., Ltd.
- 336) Tangshan Hengrui Porcelain Industry Co., Ltd.
- 337) Tangshan Huamei Porcelain Co., Ltd.
- 338) Tangshan Huaxincheng Ceramic Products Co., Ltd.
- 339) Tangshan Huyuan Bone China Co., Ltd.
- 340) Tangshan Imperial-Hero Ceramics Co., Ltd.
- 341) Tangshan Jinfangyuan Bone China Manufacturing Co., Ltd.
- 342) Tangshan Keyhandle Ceramic Co., Ltd.
- 343) Tangshan Longchang Ceramics Co., Ltd.
- 344) Tangshan Masterwell Ceramic Co., Ltd.
- 345) Tangshan Red.rose Porcelain Products Co., Ltd.
- 346) Tangshan Shiyu Commerce Co., Ltd.
- 347) Tangshan Xueyan Industrial Co., Ltd.
- 348) Tangshan Yida Industrial Corp.
- 349) Tao Yuan Porcelain Factory

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

ZAŁĄCZNIK II

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

- 1) Nazwisko i funkcja pracownika podmiotu, który wystawił fakturę.
- 2) Oświadczenie o następującej treści: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) ceramicznych zastaw stołowych i naczyń kuchennych sprzedanych na wywóz do Unii Europejskiej objętych niniejszą fakturą zostało wytworzonych przez (nazwa przedsiębiorstwa i adres) (kod dodatkowy TARIC) w (państwo, którego dotyczy postępowanie). Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.”.
- 3) Data i podpis.

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) NR 1073/2012**z dnia 14 listopada 2012 r.****ustanawiające standardowe wartości w przywozie dla ustalania ceny wejścia niektórych owoców i warzyw**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych („rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku”) ⁽¹⁾,uwzględniając rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 543/2011 z dnia 7 czerwca 2011 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do sektorów owoców i warzyw oraz przetworzonych owoców i warzyw ⁽²⁾, w szczególności jego art. 136 ust. 1,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 543/2011 przewiduje – zgodnie z wynikami wielostronnych negocjacji handlowych Rundy Urugwajskiej – kryteria, na których podstawie ustalania Komisja ustala standardowe wartości

dla przywozu z państw trzecich, w odniesieniu do produktów i okresów określonych w części A załącznika XVI do wspomnianego rozporządzenia.

- (2) Standardowa wartość w przywozie jest obliczana każdego dnia roboczego, zgodnie z art. 136 ust. 1 rozporządzenia wykonawczego (UE) nr 543/2011, przy uwzględnieniu podlegających zmianom danych dziennych. Niniejsze rozporządzenie powinno zatem wejść w życie z dniem jego opublikowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Standardowe wartości celne w przywozie, o których mowa w art. 136 rozporządzenia wykonawczego (UE) nr 543/2011, są ustalone w załączniku do niniejszego rozporządzenia.

Artykuł 2Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem jego opublikowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 14 listopada 2012 r.

W imieniu Komisji,
za Przewodniczącego,

José Manuel SILVA RODRÍGUEZ

Dyrektor Generalny ds. Rolnictwa i Rozwoju
Obszarów Wiejskich

⁽¹⁾ Dz.U. L 299 z 16.11.2007, s. 1.

⁽²⁾ Dz.U. L 157 z 15.6.2011, s. 1.

ZAŁĄCZNIK

Standardowe wartości w przywozie dla ustalania ceny wejścia niektórych owoców i warzyw

(EUR/100 kg)		
Kod CN	Kod państw trzecich ⁽¹⁾	Standardowa wartość w przywozie
0702 00 00	AL	40,0
	MA	46,0
	TR	50,7
	ZZ	45,6
0707 00 05	AL	46,1
	EG	140,2
	MK	42,0
	TR	130,3
	ZZ	89,7
0709 93 10	MA	106,9
	TR	123,4
	ZZ	115,2
0805 20 10	ZA	144,8
	ZZ	144,8
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	HR	41,4
	TR	78,6
	ZA	181,8
	ZZ	100,6
0805 50 10	AR	57,4
	TR	85,0
	ZA	97,7
	ZZ	80,0
0806 10 10	BR	271,8
	LB	256,9
	PE	260,4
	TR	164,8
	US	281,2
	ZZ	247,0
0808 10 80	CA	157,0
	CL	151,2
	CN	83,7
	MK	38,5
	NZ	162,5
	US	189,1
	ZA	143,6
	ZZ	132,2
0808 30 90	CN	55,5
	TR	115,8
	ZZ	85,7

⁽¹⁾ Nomenklatura krajów ustalona w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1833/2006 (Dz.U. L 354 z 14.12.2006, s. 19). Kod „ZZ” odpowiada „innym pochodzeniom”.

DECYZJE

DECYZJA WYKONAWCZA KOMISJI

z dnia 13 listopada 2012 r.

zmieniająca decyzję 2008/185/WE w odniesieniu do włączenia Irlandii, Irlandii Północnej i prowincji Bolzano we Włoszech do wykazu państw członkowskich lub ich regionów, które są wolne od choroby Aujeszkyego

(notyfikowana jako dokument nr C(2012) 7976)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2012/701/UE)

KOMISJA EUROPEJSKA,

państw członkowskich lub ich regionów, w których wprowadzone zostały zatwierdzone programy kontroli w celu zwalczania choroby Aujeszkyego.

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając dyrektywę Rady 64/432/EWG z dnia 26 czerwca 1964 r. w sprawie problemów zdrowotnych zwierząt wpływających na handel wewnątrzspółnotowy bydłem i trzodą chlewną⁽¹⁾, zwłaszcza jej art. 9 ust. 2 i art. 10 ust. 2,

(4) Irlandia, Irlandia Północna i włoska prowincja Bolzano wymienione są obecnie w załączniku II do decyzji 2008/185/WE jako państwa członkowskie lub ich regiony, w których wprowadzone zostały zatwierdzone krajowe programy kontroli w celu zwalczania choroby Aujeszkyego.

a także mając na uwadze, co następuje:

(1) W dyrektywie 64/432/EWG ustanowiono zasady mające zastosowanie do unijnego handlu bydłem i trzodą chlewną. W art. 9 tej dyrektywy ustanowiono kryteria zatwierdzania obowiązkowych krajowych programów zwalczania niektórych chorób zakaźnych, w tym choroby Aujeszkyego. Ponadto art. 10 tej dyrektywy stanowi, że jeżeli państwo członkowskie uzna, że jego terytorium lub część jego terytorium są wolne od takich chorób, w tym od choroby Aujeszkyego, przedkłada ono Komisji odpowiednią dokumentację towarzyszącą.

(5) Irlandia, Zjednoczone Królestwo w odniesieniu do Irlandii Północnej i Włochy w odniesieniu do prowincji Bolzano przekazały dokumentację na poparcie wniosków o uznanie tych państw członkowskich i prowincji Bolzano za wolne od choroby Aujeszkyego.

(2) W decyzji Komisji 2008/185/WE z dnia 21 lutego 2008 r. w sprawie dodatkowych gwarancji w wewnątrzspółnotowym handlu trzodą chlewną odnoszących się do choroby Aujeszkyego oraz kryteriów przekazywania informacji o tej chorobie⁽²⁾ określono dodatkowe gwarancje wymagane przy przemieszczaniu trzody chlewnej między państwami członkowskimi. Gwarancje te związane są z klasyfikacją państw członkowskich zależnie od ich statusu w odniesieniu do choroby Aujeszkyego.

(6) W wyniku oceny dokumentacji towarzyszącej przedłożonej przez Irlandię, Zjednoczone Królestwo i Włochy należy uznać, że Irlandia, Irlandia Północna i prowincja Bolzano nie powinny być już wymienione w załączniku II do decyzji 2008/185/WE, powinny być natomiast wymienione w załączniku I do tej decyzji.

(3) Załącznik I do decyzji 2008/185/WE zawiera wykaz państw członkowskich lub ich regionów, które są wolne od choroby Aujeszkyego i w których zabronione jest szczepienie. Załącznik II do tej decyzji zawiera wykaz

(7) Należy zatem odpowiednio zmienić decyzję 2008/185/WE.

(8) Środki przewidziane w niniejszej decyzji są zgodne z opinią Stałego Komitetu ds. Łańcucha Żywnościowego i Zdrowia Zwierząt,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

Załączniki I i II do decyzji 2008/185/WE zastępuje się tekstem znajdującym się w załączniku do niniejszej decyzji.

⁽¹⁾ Dz.U. L 121 z 29.7.1964, s. 1977/64.

⁽²⁾ Dz.U. L 59 z 4.3.2008, s. 19.

Artykuł 2

Niniejsza decyzja skierowana jest do państw członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 13 listopada 2012 r.

W imieniu Komisji
Maroš ŠEFČOVIČ
Wiceprzewodniczący

ZAŁĄCZNIK

„ZAŁĄCZNIK I

Państwa członkowskie lub ich regiony, które są wolne od choroby Aujeszkyego i w których zabronione jest szczepienie

Kod ISO	Państwo członkowskie	Regiony
BE	Belgia	Wszystkie regiony
CZ	Republika Czeska	Wszystkie regiony
DK	Dania	Wszystkie regiony
DE	Niemcy	Wszystkie regiony
IE	Irlandia	Wszystkie regiony
FR	Francja	Departamenty Ain, Aisne, Allier, Alpes-de-Haute-Provence, Alpes-Maritimes, Ardèche, Ardennes, Ariège, Aube, Aude, Aveyron, Bas-Rhin, Bouches-du-Rhône, Calvados, Cantal, Charente, Charente-Maritime, Cher, Corrèze, Côte-d'Or, Côtes-d'Armor, Creuse, Deux-Sèvres, Dordogne, Doubs, Drôme, Essonne, Eure, Eure-et-Loir, Finistère, Gard, Gers, Gironde, Hautes-Alpes, Hauts-de-Seine, Haute Garonne, Haute-Loire, Haute-Marne, Hautes-Pyrénées, Haut-Rhin, Haute-Saône, Haute-Savoie, Haute-Vienne, Hérault, Indre, Ile-et-Vilaine, Indre-et-Loire, Isère, Jura, Landes, Loire, Loire-Atlantique, Loir-et-Cher, Loiret, Lot, Lot-et-Garonne, Lozère, Maine-et-Loire, Manche, Marne, Mayenne, Meurthe-et-Moselle, Meuse, Morbihan, Moselle, Nièvre, Nord, Oise, Orne, Paris, Pas-de-Calais, Pyrénées-Atlantiques, Pyrénées-Orientales, Puy-de-Dôme, Réunion, Rhône, Sarthe, Saône-et-Loire, Savoie, Seine-et-Marne, Seine-Maritime, Seine-Saint-Denis, Somme, Tarn, Tarn-et-Garonne, Territoire de Belfort, Val-de-Marne, Val-d'Oise, Var, Vaucluse, Vendée, Vienne, Vosges, Yonne, Yvelines
IT	Włochy	Prowincja Bolzano
CY	Cypr	Wszystkie regiony
LU	Luksemburg	Wszystkie regiony
NL	Niderlandy	Wszystkie regiony
AT	Austria	Wszystkie regiony
SI	Słowenia	Wszystkie regiony
SK	Słowacja	Wszystkie regiony
FI	Finlandia	Wszystkie regiony
SE	Szwecja	Wszystkie regiony
UK	Zjednoczone Królestwo	Wszystkie regiony

ZAŁĄCZNIK II

Państwa członkowskie lub ich regiony, w których wprowadzono zatwierdzone krajowe programy kontroli w celu zwalczania choroby Aujeszkyego

Kod ISO	Państwo członkowskie	Regiony
ES	Hiszpania	Wszystkie regiony
HU	Węgry	Wszystkie regiony
PL	Polska	Wszystkie regiony”

DECYZJA WYKONAWCZA KOMISJI

z dnia 13 listopada 2012 r.

zmieniająca decyzję 2008/855/WE w odniesieniu do wysyłki do innych państw członkowskich niektórych rodzajów mięsa i wyrobów mięsnych z państw członkowskich, na terytorium których leżą obszary wymienione w części III załącznika do tej decyzji

(notyfikowana jako dokument nr C(2012) 7977)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2012/702/UE)

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając dyrektywę Rady 89/662/EWG z dnia 11 grudnia 1989 r. dotyczącą kontroli weterynaryjnych w handlu wewnątrzwspólnotowym w perspektywie wprowadzenia rynku wewnętrznego ⁽¹⁾, w szczególności jej art. 9 ust. 4,

uwzględniając dyrektywę Rady 90/425/EWG z dnia 26 czerwca 1990 r. dotyczącą kontroli weterynaryjnych i zootechnicznych mających zastosowanie w handlu wewnątrzwspólnotowym niektórymi żywymi zwierzętami i produktami w perspektywie wprowadzenia rynku wewnętrznego ⁽²⁾, w szczególności jej art. 10 ust. 4,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Decyzja Komisji 2008/855/WE z dnia 3 listopada 2008 r. w sprawie środków kontroli w zakresie zdrowia zwierząt w odniesieniu do klasycznego pomoru świń w niektórych państwach członkowskich ⁽³⁾ ustanawia niektóre środki kontroli w odniesieniu do klasycznego pomoru świń w państwach członkowskich lub ich regionach, wyszczególnionych w załączniku do tej decyzji.
- (2) W art. 7 ust. 1 decyzji 2008/855/WE zobowiązuje się państwa członkowskie, na terytorium których leżą obszary wymienione w części III załącznika do tej decyzji, do dopilnowania, aby żadne przesyłki świeżej wieprzowiny z gospodarstw znajdujących się na tych obszarach oraz przetworów mięsnych i wyrobów mięsnych składających się z takiej wieprzowiny lub ją zawierających nie były wysyłane z tych obszarów do innych państw członkowskich.
- (3) Zgodnie z art. 8a decyzji 2008/855/WE państwa członkowskie, na terytorium których leżą obszary wymienione w części III załącznika do tej decyzji, mogą pod określonymi warunkami zezwolić na wysyłkę do innych państw członkowskich świeżej wieprzowiny oraz przetworów i wyrobów mięsnych, które składają się z mięsa pochodzącego ze świń z gospodarstw znajdujących się poza obszarami wymienionymi w tej części załącznika do tej decyzji lub zawierają takie mięso.

- (4) Zgodnie z art. 8c decyzji 2008/855/WE, w drodze odstępstwa od art. 7 ust. 1 tej decyzji, państwa członkowskie, na terytorium których położone są obszary wymienione w części III załącznika do tej decyzji, mogą pod określonymi warunkami zezwolić na wysyłkę do innych państw członkowskich świeżej wieprzowiny oraz przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa lub je zawierających.
- (5) Artykuły 8a i 8c decyzji 2008/855/WE przewidują dwa systemy wysyłki świeżej wieprzowiny oraz przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa lub je zawierających, muszących spełnić określone warunki, celem których jest zapewnienie, że nie stanowią one ryzyka spowodowanego czynnikiem wywołującym klasyczny pomór świń. Rzeźnie, zakłady rozbioru i zakłady przetwórstwa mięsnego mogłyby zatem funkcjonować jednocześnie w ramach obu systemów, nie wprowadzając dodatkowego ryzyka, pod warunkiem że spełnione zostałyby dodatkowe wymogi dotyczące zgłoszenia wykazu gospodarstw i zakładów. W związku z tym dwa przepisy regulujące oba systemy można połączyć w jeden i zatwierdzić gospodarstwa, rzeźnie, zakłady rozbioru i zakłady przetwórstwa mięsnego zgodne z tymi przepisami.
- (6) Aby zapewnić właściwą kontrolę i przejrzystość funkcjonowania systemów wysyłki świeżej wieprzowiny oraz niektórych przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa lub je zawierających, wskazane jest, aby państwa członkowskie, w których zastosowanie ma taki system, prowadziły uaktualniany wykaz gospodarstw, rzeźni, zakładów rozbioru i zakładów przetwórstwa mięsnego zatwierdzonych do systemu wysyłki oraz aby w stosownym czasie przedstawiały ów wykaz Komisji i innym państwom członkowskim.
- (7) Należy zatem odpowiednio zmienić decyzję 2008/855/WE.
- (8) Środki przewidziane w niniejszej decyzji są zgodne z opinią Stałego Komitetu ds. Łańcucha Żywnościowego i Zdrowia Zwierząt,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

W decyzji 2008/855/WE wprowadza się następujące zmiany:

⁽¹⁾ Dz.U. L 395 z 30.12.1989, s. 13.

⁽²⁾ Dz.U. L 224 z 18.8.1990, s. 29.

⁽³⁾ Dz.U. L 302 z 13.11.2008, s. 19.

1) art. 8a otrzymuje brzmienie:

„Artykuł 8a

Wysyłanie do innych państw członkowskich świeżej wieprzowiny oraz przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa lub je zawierających z państw członkowskich, na terenie których znajdują się obszary wymienione w części III załącznika

1. Przedmiotowe państwa członkowskie, na terytorium których leżą obszary wymienione w części III załącznika, mogą zezwolić na wysyłanie do innych państw członkowskich świeżej wieprzowiny ze świń trzymanyh od urodzenia w gospodarstwach znajdujących się poza obszarami wymienionymi w części III załącznika oraz przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa lub je zawierających, jeżeli mięso to oraz przetwory i wyroby mięsne są produkowane, przechowywane i przetwarzane w zakładach zatwierdzonych zgodnie z ust. 4.

2. W drodze odstępstwa od art. 7 ust. 1 państwa członkowskie, na terytorium których położone są obszary wymienione w części III załącznika, mogą zezwolić na wysyłkę do innych państw członkowskich świeżej wieprzowiny oraz przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa lub je zawierających, pod warunkiem że:

- a) mięso pochodzi ze świń trzymanyh w gospodarstwach znajdujących się na obszarach wymienionych w części III załącznika i zatwierdzonych zgodnie z ust. 3;
 - b) mięso pochodzi z rzeźni, zakładów rozbioru i zakładów przetwórstwa mięsnego zatwierdzonych zgodnie z ust. 4.
3. Na potrzeby ust. 2 lit. a) właściwy organ państwa członkowskiego zatwierdza jedynie gospodarstwa, które:

- a) realizują program bezpieczeństwa biologicznego zatwierdzony przez właściwy organ;
- b) wprowadziły wyłącznie świny z gospodarstw:

- (i) zatwierdzonych zgodnie z niniejszą decyzją; lub
- (ii) znajdujących się na obszarach niewymienionych w załączniku i niepodlegających żadnym ograniczeniom w odniesieniu do klasycznego pomoru świń, zgodnie z krajowymi lub unijnymi przepisami, w okresie sześciu miesięcy poprzedzających wprowadzenie świń; okres poprzedzający datę zatwierdzenia gospodarstwa zgodnie z niniejszą decyzją zawiera się w tym sześciomiesięcznym okresie;

c) są regularnie kontrolowane przez właściwy organ w odstępach czasu nie dłuższych niż trzy miesiące; podczas takich inspekcji właściwy organ musi co najmniej:

- (i) przestrzegać wytycznych określonych w rozdziale III załącznika do decyzji 2002/106/WE;

(ii) przeprowadzać badanie kliniczne zgodne z procedurami kontrolnymi i procedurami pobierania próbek określonymi w rozdziale IV część A załącznika do decyzji 2002/106/WE;

(iii) sprawdzać skuteczność zastosowania przepisów określonych w art. 15 ust. 2 lit. b) tiret drugie oraz tiret od czwartego do siódmego dyrektywy 2001/89/WE;

(iv) w przypadku niespełnienia powyższych warunków niezwłocznie zawiesić lub wycofać zatwierdzenie;

d) podlegają regularnemu programowi nadzoru laboratoryjnego, w ramach którego zwierzęta zostają poddane z wynikiem ujemnym badaniom laboratoryjnym na obecność klasycznego pomoru świń, przeprowadzonym na próbkach pobranych zgodnie z procedurami pobierania próbek określonymi w planie nadzoru klasycznego pomoru świń realizowanym przez właściwy organ przez okres co najmniej sześciu miesięcy przed przemieszczeniem do rzeźni;

e) położone są w środku obszaru o promieniu 3 km, gdzie zwierzęta w gospodarstwach trzody chlewnej zostają poddane z wynikiem ujemnym badaniom laboratoryjnym na obecność klasycznego pomoru świń, przeprowadzonym na próbkach pobranych zgodnie z procedurami pobierania próbek określonymi w planie nadzoru klasycznego pomoru świń realizowanym kwartalnie przez właściwy organ;

f) położone są w regionie, w którym:

- realizowany jest zatwierdzony przez Komisję program kontroli i monitorowania klasycznego pomoru świń,
- współczynnik zachorowalności i częstość występowania klasycznego pomoru świń u świń domowych i dziczyżnych znacznie się zmniejszyły,
- w ciągu ostatnich 12 miesięcy nie wykryto dowodów występowania u świń wirusa klasycznego pomoru świń.

4. Na potrzeby ust. 1 oraz ust. 2 lit. b) właściwy organ państwa członkowskiego zatwierdza jedynie rzeźnie, zakłady rozbioru i zakłady przetwórstwa mięsnego, w których produkcja, przechowywanie i przetwarzanie świeżego mięsa oraz przetworów i wyrobów mięsnych składających się z takiego mięsa kwalifikującego się do wysyłki do innych państw członkowskich lub zawierających takie mięso, odbywa się oddzielnie od produkcji, przechowywania i przetwarzania innych wyrobów składających się z mięsa świń urodzonych w gospodarstwach znajdujących się na obszarach wymienionych w części III załącznika, z wyłączeniem gospodarstw zatwierdzonych zgodnie z ust. 3, lub ze świń pochodzących z takich gospodarstw, oraz oddzielnie od produkcji, przechowywania i przetwarzania innych produktów zawierających takie mięso.

5. Wieprzowinę oraz przetwory i wyroby mięsne, o których mowa w ust. 1 i 2, oznakowuje się następująco:

a) świeżą wieprzowinę oznakowuje się zgodnie z przepisami rozdziału III sekcji I załącznika I do rozporządzenia (WE) nr 854/2004;

b) przetwory i wyroby mięsne oznakowuje się zgodnie z przepisami sekcji I załącznika II do rozporządzenia (WE) nr 853/2004.

6. Państwa członkowskie, do których zastosowanie ma ust. 1 lub odstępstwo, o którym mowa w ust. 2, prowadzą uaktualniany wykaz gospodarstw, rzeźni, zakładów rozbioru i zakładów przetwórstwa mięsnego zatwierdzonych zgodnie z ust. 3 i 4. Wykaz zawiera co najmniej nazwę, adres, urzędowy numer rejestracyjny, rodzaj zakładu oraz datę jego zatwierdzenia. Wykaz ten, jak również każdą jego aktualizację, należy podać do wiadomości Komisji

i innych państw członkowskich w ciągu 24 godzin od zatwierdzenia pierwszego gospodarstwa lub zakładu oraz od dokonania każdej późniejszej zmiany.”;

(2) skreśla się art. 8c.

Artykuł 2

Niniejsza decyzja skierowana jest do państw członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 13 listopada 2012 r.

W imieniu Komisji
Maroš ŠEFČOVIČ
Wiceprzewodniczący

CENY PRENUMERATY w 2012 r. (bez VAT, włącznie z normalną opłatą za dostawę przesyłki)

Dziennik Urzędowy UE, serie L i C, wyłącznie wersja papierowa	w 22 językach urzędowych UE	1 200 EUR/rok
Dziennik Urzędowy UE, serie L i C, wersja papierowa + roczne wydanie na płycie DVD	w 22 językach urzędowych UE	1 310 EUR/rok
Dziennik Urzędowy UE, seria L, wyłącznie wersja papierowa	w 22 językach urzędowych UE	840 EUR/rok
Dziennik Urzędowy UE, serie L i C, miesięczne wydanie na płycie DVD (komplet)	w 22 językach urzędowych UE	100 EUR/rok
Suplement do Dziennika Urzędowego (seria S) – Ogłoszenia o przetargach, płyta DVD raz w tygodniu	wielojęzyczny: w 23 językach urzędowych UE	200 EUR/rok
Dziennik Urzędowy UE, seria C – Konkursy	w językach, których dotyczy konkurs	50 EUR/rok

Prenumerata *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, który jest wydawany w językach urzędowych Unii, dostępna jest w 22 wersjach językowych. Dziennik Urzędowy składa się z dwóch serii – L (Legislacja) oraz C (Informacje i zawiadomienia).

Dla każdej wersji językowej jest otwierana osobna prenumerata.

Zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 920/2005, opublikowanym w Dzienniku Urzędowym L 156 z dnia 18 czerwca 2005 r., instytucje Unii Europejskiej nie mają obowiązku sporządzania wszystkich aktów prawnych w języku irlandzkim ani publikowania ich w tym języku. W związku z tym irlandzkie wydania Dziennika Urzędowego sprzedawane są osobno.

Prenumerata Suplementu do Dziennika Urzędowego (seria S – Ogłoszenia o przetargach) obejmuje wszystkie 23 wersje językowe na pojedynczej płycie DVD.

Na żądanie prenumeratorzy *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej* mogą otrzymać różne załączniki do Dziennika Urzędowego. Prenumeratory informowani są o publikacji załączników poprzez zawiadomienia dołączane do *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*.

Sprzedaż i prenumerata

Prenumeratę różnych odpłatnych publikacji wydawanych okresowo, na przykład prenumeratę *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, można zamówić u naszych dystrybutorów handlowych. Wykaz dystrybutorów handlowych znajduje się na stronie internetowej:

http://publications.europa.eu/others/agents/index_pl.htm

Portal EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) zapewnia bezpośredni i bezpłatny dostęp do prawodawstwa Unii Europejskiej. EUR-Lex umożliwia dostęp do *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej* oraz traktatów, aktów prawnych, orzecznictwa i aktów przygotowawczych.

Dodatkowe informacje o Unii Europejskiej znajdują się na stronie: <http://europa.eu>

