II

(Nelegislativní akty)

NAŘÍZENÍ

PROVÁDĚCÍ NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) 2023/265

ze dne 9. února 2023

o uložení konečného antidumpingového cla z dovozu keramických obkládaček pocházejících z Indie a Turecka

EVROPSKÁ KOMISE,

s ohledem na Smlouvu o fungování Evropské unie,

s ohledem na nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/1036 ze dne 8. června 2016 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropské unie ([1]) (dále jen „základní nařízení"), a zejména na článek 9 uvedeného nařízení,

vzhledem k těmto důvodům:

1. POSTUP

1.1. Zahájení

(1) Dne 13. prosince 2021 zahájila Evropská komise (dále jen „Komise") na základě článku 5 základního nařízení antidumpingové šetření týkající se dovozu keramických obkládaček pocházejících z Indie a Turecka (dále jen „dotčené země"). Oznámení o zahájení řízení zveřejnila v *Úředním věstníku Evropské unie* ([2]) (dále jen „oznámení o zahájení řízení").

(2) Komise zahájila šetření na základě podnětu, který dne 3. listopadu 2021 podalo Evropské sdružení výrobců keramických obkládaček (dále jen „CET" nebo „žadatel"). Podnět byl podán jménem odvětví Unie vyrábějícího keramické obkládačky ve smyslu čl. 5 odst. 4 základního nařízení. Obsahoval důkazy o dumpingu a z něj vyplývající podstatné újmě, které byly dostatečným důvodem pro zahájení šetření.

1.2. Zúčastněné strany

(3) V oznámení o zahájení řízení Komise zúčastněné strany vyzvala, aby ji kontaktovaly a zúčastnily se šetření. Komise mimoto o zahájení šetření výslovně informovala žadatele, další známé výrobce v Unii, známé vyvážející výrobce a orgány Indie a Turecka, známé dovozce, dodavatele a uživatele, obchodníky, jakož i sdružení, o nichž je známo, že se jich zahájení šetření týká, a vyzvala je k účasti.

(4) Zúčastněné strany měly možnost se k zahájení šetření vyjádřit a požádat o slyšení před Komisí a/nebo úředníkem pro slyšení v obchodních řízeních. Komise uspořádala slyšení s vyvážejícím výrobcem z Turecka a se společnostmi, které jsou s ním ve spojení, s vládou Turecka (dále jen „turecká vláda") a se Sdružením vývozců cementu, skla, keramiky a hliněných výrobků z Turecka (Cement, Glass, Ceramic and Soil Products Exporters Association, dále jen „CGCSA").

([1]) Úř. věst. L 176, 30.6.2016, s. 21.

([2]) Oznámení o zahájení antidumpingového řízení týkajícího se dovozu keramických obkládaček pocházejících z Indie a Turecka. Úř. věst. C 501, 13.12.2021, s. 25.

1.3. **Připomínky k zahájení šetření**

(5) K podnětu a k zahájení šetření se vyjádřily turecká vláda, skupina Bien & Qua, sdružení CGCSA, sdružení Morbi Ceramic Association, Indická rada pro keramické obkládačky a sanitární keramiku (Indian Council of Ceramic Tiles and Sanitaryware, dále jen „indická rada a sdružení“) a řada indických výrobců/vývozců. Žadatel rovněž předložil připomínky vyvracející tvrzení zúčastněných stran.

(6) Komise nejprve uvedla, že podnět přezkoumala v souladu s článkem 5 základního nařízení a dospěla k závěru, že byly splněny podmínky pro zahájení šetření, tj. že existovaly dostatečné důkazy pro zahájení šetření.

(7) Podle čl. 5 odst. 2 základního nařízení musí podnět obsahovat informace, které má žadatel v rozumné míře k dispozici. Právní standard důkazů požadovaných pro účely zahájení šetření („dostatečné“ důkazy) se liší od důkazů, které jsou nezbytné pro účely předběžného nebo konečného zjištění existence dumpingu, újmy nebo příčinné souvislosti. Důkazy, které nejsou kvantitativně nebo kvalitativně dostatečné k odůvodnění předběžného nebo konečného rozhodnutí ohledně existence dumpingu, způsobené újmy nebo příčinné souvislosti, mohou přesto postačovat k zahájení šetření ([3]).

(8) Turecká vláda, indičtí vyvážející výrobci, skupina Bien & Qua, indická rada a sdružení a sdružení CGCSA vyjádřili nesouhlas s analýzou Komise týkající se míry podpory podnětu (dále jen „analýza reprezentativnosti“).

(9) Tyto strany poznamenaly, že podnět podpořila pouze „malá část“ domácích výrobců, konkrétně 25,8 % celkové výroby keramických obkládaček v Unii v roce 2020 podle podnětu.

(10) Tyto strany také tvrdily, že tento procentní podíl nelze považovat za významný podíl domácího výrobního odvětví podle článku 4 Dohody o provádění článku VI Všeobecné dohody o clech a obchodu z roku 1994 (dále jen „antidumpingová dohoda WTO“) a že je sporné, zda byl podnět podán domácími výrobci nebo jejich jménem pro splnění 25% hranice stanovené v čl. 5 odst. 4 antidumpingové dohody WTO. Rovněž poznamenaly, že někteří výrobci keramických obkládaček v Unii nebyli v příloze 4 podnětu ani uvedeni jako výrobci v Unii, a požádaly, aby Komise zveřejnila svou analýzu reprezentativnosti a metodiku, nebo že žadatel nepředložil důkazy o tom, že rozhodnutí podat podnět podpořili všichni jeho členové.

(11) Všechna tvrzení týkající se reprezentativnosti byla zamítnuta. Komise provedla vlastní analýzu reprezentativnosti. Před zahájením šetření kontaktovala všechny známé výrobce keramických obkládaček v Unii a požádala je, aby se vyjádřili k zahájení šetření a nahlásili svou výrobu za období šetření (od 1. července 2020 do 30. června 2021). Podporu vyjádřilo více než 30 % celkové výroby v EU a žádný výrobce nevyslovil se zahájením řízení nesouhlas nebo nezaujal neutrální postoj. Byly proto splněny příslušné prahové hodnoty stanovené v čl. 5 odst. 4 základního nařízení. Výsledek, oslovené společnosti, odpovědi, které nebyly důvěrné, a metodika byly zpřístupněny ve spisu šetření, který neobsahoval důvěrné údaje („poznámka ke spisu týkající se reprezentativnosti“).

(12) Ustanovení čl. 5 odst. 2 písm. a) základního nařízení vyžaduje, aby podnět obsahoval seznam všech domácích výrobců, kteří jsou žadateli známí; nemusí to být nutně všichni výrobci. Analýza reprezentativnosti byla provedena na základě výrobců známých v té době, jak je objasněno v 11. bodě odůvodnění. Tento seznam domácích výrobců nemusel být úplný; po zahájení šetření se však nepřihlásili žádní další výrobci v Unii, kteří by zneplatnili posouzení reprezentativnosti podnětu.

(13) Zúčastněné strany nepředložily žádné důkazy týkající se toho, proč by podnět, zejména ukazatele újmy založené na společnostech, jež poskytly údaje pro podnět, vedly ke zkreslené analýze, která by nebyla reprezentativní pro výrobní odvětví Unie jako celek. Pouze poznamenávají, že 25,8 % domácích výrobců podporujících podnět je „velmi málo“ a „neobvyklé“.

([3]) Rozsudek Tribunálu ze dne 11. července 2017, Viraj Profiles Ltd v. Rada Evropské unie, T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, bod 98.

(14) Pokud jde o definici výrobního odvětví Unie, zúčastněné strany zaměnily článek 4 základního nařízení týkající se definice výrobního odvětví Unie a článek 5 téhož nařízení, který stanoví pravidla pro zahájení řízení. Prahová hodnota ve výši 25 % výroby, která je potřebná pro zahájení řízení, nemusí nutně odpovídat kritériu „podstatná část“ ([4]).

(15) Indičtí vyvážející výrobci tvrdili, že žadatel při stanovení výroby v Unii pro rok 2020 bezdůvodně nevzal v potaz údaje o výrobě ze statistiky PRODCOM, a to z nepřesvědčivých důvodů.

(16) Komise s tím nesouhlasila. Zúčastněné strany nepředložily žádné důkazy o tom, proč by údaje, které žadateli sdělili jeho členové (národní sdružení výrobců), měly být nedostatečné, pouze uvedly, že nebyla poskytnuta žádná metodika a že údaje sdružení CET nebyly auditovány ani ověřeny žádnou vládou nebo agenturou. Žadatel ve skutečnosti porovnal údaje ze statistiky PRODCOM s údaji získanými přímo od národních sdružení a náležitě vysvětlil, proč považuje údaje národních sdružení za spolehlivější. Komise považovala argumentaci v podnětu za přiměřenou.

(17) Indičtí vyvážející výrobci a skupina Bien & Qua tvrdili, že společnosti, které se rozhodly při šetření nespolupracovat jako společnosti zařazené do vzorku, proto podnět nepodpořily. Komise by tudíž měla posoudit úroveň podpory po odečtení výroby těchto společností.

(18) Toto tvrzení bylo zamítnuto. Podpora podnětu ve fázi před zahájením řízení, stejně jako analýza reprezentativnosti se řídí článkem 5 základního nařízení a týká se zahájení řízení. Výběr vzorku naopak vychází z článku 17 základního nařízení a týká se šetření. Skutečnost, že se společnost, která podpořila zahájení šetření, později rozhodne odstoupit od účasti ve vzorku vybraném Komisí, nemá na analýzu reprezentativnosti žádný vliv. Tyto společnosti jsou stále výrobci v Unii, kteří podpořili zahájení šetření.

(19) Turecká vláda, indičtí vyvážející výrobci, indická rada a sdružení z různých důvodů napadli rozhodnutí Komise o zachování anonymity některých výrobců v Unii. Tyto strany tvrdily, že k předložení tvrzení o újmě je třeba zveřejnit totožnost žadatelů, neboť bez této znalosti nelze tvrzení o újmě posoudit. Rovněž uvedly, že zachování anonymity představovalo záměrný pokus žadatele vyhnout se oprávněným protestům ze strany uživatelského odvětví Unie. Dále tvrdily, že bylo porušeno právo na obhajobu, jelikož bez znalosti totožnosti nebylo možné porovnat údaje výrobců v Unii s veřejnými zdroji.

(20) Komise s tím nesouhlasila. Přiznání důvěrného zacházení, pokud jde o totožnost, nemělo vliv na možnost zúčastněných stran posoudit újmu udávanou v podnětu. Podnět skutečně obsahoval všechny nezbytné ukazatele újmy i vysvětlení jejich zdrojů, včetně počtu společností, které příslušné ukazatele poskytly. Zúčastněné strany měly možnost předložit připomínky k posouzení újmy v podnětu a skutečně tak učinily. Komise rovněž uvedla, že anonymita byla přiznána pouze těm společnostem, které prokázaly řádný důvod a doložily riziko odvetných opatření, jak je vysvětleno v poznámce ke spisu týkající se reprezentativnosti.

(21) Pokud jde o reprezentativnost, jak je vysvětleno v 11. bodě odůvodnění, výsledek byl k dispozici ve spisu, který neobsahoval důvěrné údaje, a zahrnoval odpovědi všech zúčastněných společností, které neměly důvěrnou povahu. Tyto odpovědi byly sice anonymní, obsahovaly však údaje nezbytné k tomu, aby ostatní zúčastněné strany mohly posoudit analýzu Komise, a to mimo jiné údaje o výrobě a prodeji podle jednotlivých společností.

([4]) European Communities – definitive anti-dumping measures on certain iron or steel fasteners from China, zpráva Odvolacího orgánu (WT/DS397/AB/R), bod 418. Viz také rozsudek ze dne 8. září 2015, Philips Lighting, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, body 60–73.

(22) Tvrzení, že se jedná o záměrnou snahu vyhnout se oprávněným protestům uživatelů, je neopodstatněné. Důvodem pro přiznání anonymity bylo riziko odvetných opatření. To uživatelům nijak nebránilo v tom, aby vyjádřili své názory. Komise po zahájení řízení kontaktovala všechny známé uživatele a vyzvala je ke spolupráci při šetření a k podání připomínek v rámci posouzení zájmu Unie ([5]). Osoby, které se zaregistrovaly jako zúčastněné strany, měly přístup k verzi podnětu bez důvěrných údajů a měly možnost podat připomínky k podnětu a k zahájení řízení ([6]).

(23) Turecká vláda, skupina Bien & Qua a sdružení CGCSA zpochybnily období použité v podnětu (od 1. ledna 2017 do 31. prosince 2020), jelikož se neblížilo co nejvíce datu zahájení řízení a lišilo se od období šetření zvoleného Komisí. Turecká vláda v této souvislosti odkázala na závěrečnou zprávu panelu pro řešení sporu WTO ve věci Mexico – Steel Pipes and Tubes ([7]).

(24) Komise uvedla, že základní nařízení neobsahuje právní požadavek týkající se období zvoleného žadateli, ani požadavek, aby bylo období zvolené pro šetření stejné jako období zvolené žadateli. Komise však může (jak to učinila v tomto případě) zvolit novější období, jež obvykle zahrnuje období nejméně šesti měsíců bezprostředně před zahájením řízení, za účelem reprezentativního zjištění, jak vyžaduje článek 6 základního nařízení. To neznamená, že období zvolené žadateli bylo pro účely podnětu neplatné. Zúčastněné strany nepředložily žádné důkazy o opaku.

(25) Zpráva panelu WTO, na kterou se odvolává turecká vláda, se mimoto nevztahuje na období zvolené žadatelem, jelikož v tomto sporu šlo o to, že vyšetřující orgán zvolil období šetření, které se v tomto případě shodovalo s obdobím uvedeným v podnětu. Sporným bodem, jak uvádí turecká vláda, byla navíc osmiměsíční časová mezera mezi obdobím šetření, které zvolil vyšetřující orgán, a zahájením řízení. V tomto případě byla mezera kratší než šest měsíců.

(26) Turecká vláda poznamenala, že početně zjištěná běžná hodnota, kterou žadatel použil při výpočtech dumpingu pro Turecko, byla příliš nadsazená vzhledem ke zdroji použitému v podnětu pro výpočet platů v Turecku. Rovněž podotkla, že v příloze 10 podnětu, v dokumentu nazvaném „Výpočet dumpingu pro Turecko – metodika a prodejní, správní a režijní náklady“, byly v kroku 5 výpočtu dumpingu v názvu a textu uvedeny indické vývozní ceny EXW a CIF. Požádala Komisi, aby objasnila, zda se jedná o překlep, nebo zda byly pro výpočet dumpingu pro turecký vývoz použity indické ceny EXW a CIF.

(27) Údaje, na nichž byla běžná hodnota založena, byly podloženy dostatečnými důkazy, což potvrdila analýza útvarů Komise. Jak je uvedeno v 7. bodě odůvodnění, žadatel použil údaje, které měl v rozumné míře k dispozici. Komise potvrdila, že zmínka o indických vývozních cenách EXW a CIF byla překlepem a že pro výpočet dumpingu byly pro turecký vývoz použity turecké ceny EXW a CIF.

(28) Indičtí vyvážející výrobci uvedli, že podnět neobsahoval žádné důkazy o dumpingu týkajícím se Indie, jelikož žadatel zjistil běžnou hodnotu početně. Podle nich ustanovení čl. 5 odst. 2 antidumpingové dohody WTO vyžaduje, aby žadatel poskytl informace, které má rozumně k dispozici, týkající se cen, za něž je dotčený výrobek prodáván, je-li určen ke spotřebě na domácím trhu dotčených zemí.

([5]) Oznámení o zahájení řízení, oddíl 5.5.
([6]) Oznámení o zahájení řízení, oddíl 5.2.
([7]) Mexico – Anti-dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala – Final Report of the Panel (WT/DS331/R), body 7.234–7.236.

(29) Toto tvrzení bylo zamítnuto. Jak je uvedeno v podnětu, žadatel se nejprve pokusil získat domácí ceny v Indii. Požádal všechna svá členská sdružení, aby shromáždila domácí faktury, cenové nabídky nebo ceníky vztahující se k roku 2020. Jedno z národních sdružení výrobců za tímto účelem výslovně zadalo vyhotovení zprávy, kterou poskytlo žadateli. Tato zpráva zahrnovala tuzemské indické faktury pouze za dva měsíce z období šetření použitého v podnětu. Žadatel se proto uchýlil k početnímu zjištění obvyklé hodnoty. Ustanovení čl. 5 odst. 2 antidumpingové dohody WTO a čl. 5 odst. 2 písm. c) základního nařízení jednoznačně stanoví, že běžná hodnota může být založena na početně zjištěné hodnotě výrobku.

(30) Indičtí vyvážející výrobci uvedli, že podnět obsahoval nadměrné množství důvěrných údajů a že to jim znemožnilo posoudit důležité prvky a náležitě se zabývat tvrzeními uvedenými v podnětu.

(31) Komise s tím nesouhlasila. Měla za to, že verze podnětu, kterou měly zúčastněné strany k dispozici k nahlédnutí, obsahovala všechny podstatné důkazy a nedůvěrná shrnutí údajů poskytnutých důvěrně, aby zúčastněné strany mohly v průběhu řízení uplatnit svá práva na obhajobu.

(32) Článek 19 základního nařízení umožňuje chránit důvěrné informace v situaci, kdy by jejich zveřejnění znamenalo významnou soutěžní výhodu pro konkurenta nebo by významně nepříznivě ovlivnilo poskytovatele informací nebo osobu, od níž poskytovatel informací informace získal. Komise posoudila informace uvedené v citlivých přílohách podnětu a usoudila, že spadají do těchto kategorií.

(33) Komise v každém případě poznamenala, že indičtí vyvážející výrobci jednoduše prohlásili části podnětu označené jako „citlivé" za problematické, aniž vysvětlili proč. Pro každou označenou část poskytl žadatel smysluplné shrnutí informací obsažených v citlivých přílohách podnětu, aby zúčastněné strany mohly „přiměřeně pochopit podstatu důvěrně sdělených informací", jak stanoví čl. 19 odst. 2 základního nařízení.

(34) Například z verze podnětu, která nemá důvěrnou povahu, bylo zřejmé, že byl podán jménem 29 výrobců keramických obkládaček v Unii, jaká byla velikost těchto výrobců v Unii a že podnět oficiálně podpořili další dva výrobci v Unii. Přílohy 7, 8 a 9, které nejsou důvěrné, obsahovaly seznamy indických a tureckých výrobců. Příloha 10, která nemá důvěrnou povahu, obsahovala zevrubné vysvětlení početně zjištěné běžné hodnoty a dumpingového rozpětí pro Indii. Příloha 11, která není důvěrná, obsahovala údaje o analýze obchodních toků. Příloha 12, která nemá důvěrnou povahu, stejně jako hlavní část podnětu, jež není důvěrná, obsahovala všechny ukazatele újmy (v souhrnné podobě). Výpočty cenového podbízení a prodeje pod cenou, včetně použitých cen a metodiky, byly vysvětleny v hlavní části podnětu. Přílohy 22 a 23, které nejsou důvěrné, vysvětlovaly, jaké informace byly předloženy jako důvěrné, a obsahovaly jejich shrnutí.

(35) Skupina Bien & Qua a sdružení CGCSA zpochybnily souhrnné posouzení tureckého a indického dovozu žadatelem. Tato námitka se zakládala na rozdílných dovozních cenách mezi oběma zeměmi a mezi cenami v Turecku a v Unii, na rozdílných trendech dovozu, zeměpisném rozložení dovozu, údajných rozdílech ve výrobcích a na dohodě o přidružení mezi EU a Tureckem.

(36) Komise s tím nesouhlasila. Na začátku (jak žadatel tvrdil ve svém podání k zahájení řízení) nebyla dohoda o přidružení mezi EU a Tureckem pro účely analýzy podle čl. 3 odst. 4 základního nařízení podstatná.

(37) Pokud jde o další důvody vznesené zúčastněnými stranami, Komise zjistila, že podmínky pro souhrnné posouzení dotčených zemí podle čl. 3 odst. 4 základního nařízení byly ve fázi podnětu splněny na základě dostupných informací a statistik. Bylo zjištěno, že dumpingová rozpětí jsou vyšší než na úrovni *de minimis*. Jak vyplývá z dostupných oficiálních dovozních statistik, dumpingové dovozy byly u všech dotčených zemí vyšší na úrovni *de minimis*.

(38) Mimoto byly podmínky hospodářské soutěže považovány za podobné, neboť

— výrobky z dotčených zemí a výrobky výrobního odvětví Unie se z hlediska zeměpisné přítomnosti překrývaly, jak také tvrdil žadatel ve svém podání. Unie je navíc jednotným trhem a skutečnost, že dovoz z Indie a Turecka v některých členských státech převažoval více než v jiných, neznamená, že tyto výrobky nesoutěžily na stejném trhu, mezi sebou navzájem a s domácí výrobou Unie,

— indické i turecké ceny byly nižší než ceny výrobního odvětví Unie a náklady v plné výši. Rozdílný vývoj dovozu a rozdíl mezi tureckými a indickými cenami nebyly důvodem pro samostatné posouzení. Jak bylo uvedeno výše, dovozy z obou zemí jsou vyšší než na úrovni *de minimis* a žadatel poskytl důkazy o dumpingu v případě obou zemí,

— během zkoumaného období byl na trhu významně zastoupen dovoz z obou dotčených zemí, ať už v absolutním nebo relativním vyjádření,

— podnět obsahoval dostatečné důkazy o tom, že turecké a indické výrobky jsou velmi podobné v rámci široké škály typů výrobku, od malých a velkých obkládaček až po velké dlaždice, porcelán a jiné výrobky než porcelán.

(39) Indická vláda, indičtí vyvážející výrobci, skupina Bien & Qua a sdružení CGCSA uvedli, že některé ukazatele újmy analyzované v podnětu (například výrobní kapacita, objem prodeje na trhu Unie, prodejní ceny na trhu Unie, zaměstnanost a zásoby) se během posuzovaného období vyvíjely pozitivně, což jasně ukázalo, že žadatelům nebyla způsobena újma. Turecká vláda rovněž tvrdila, že se újma liší v závislosti na skupině (velké, střední a malé podniky v Unii) a že by Komise měla analyzovat újmu jako celek.

(40) Na úvod lze uvést, že ve fázi podnětu vyžaduje posouzení dostatečnosti důkazů o újmě mimo jiné posouzení příslušných činitelů popsaných v čl. 5 odst. 2 písm. d) základního nařízení. Ustanovení čl. 5 odst. 2 základního nařízení nevyžaduje, aby za účelem zjištění podstatné újmy vykazovaly všechny faktory újmy uvedené v čl. 3 odst. 5 základního nařízení zhoršení. Znění ustanovení čl. 5 odst. 2 základního nařízení totiž uvádí, že podnět musí obsahovat informace o vývoji objemu dovozu označeného za dumpingový, účinku tohoto dovozu na ceny obdobného výrobku na trhu Unie a následném dopadu dovozu na výrobní odvětví Unie, doloženém příslušnými (nikoli nutně všemi) činiteli a ukazateli, které ovlivňují stav výrobního odvětví Unie, jako jsou ty uvedené v čl. 3 odst. 3 a 5 základního nařízení. K doložení dostatečného důkazu o újmě proto nemusí vykazovat zhoršení všechny činitele a podnět nemusel nutně zkoumat všechny z nich.

(41) Pokud jde o újmu, zvláštní analýza podnětu ukázala, že existují dostatečné důkazy o zvýšeném pronikání dovozu keramických obkládaček z Indie a Turecka na trh Unie (v absolutním i relativním vyjádření).

(42) Konkrétně, podle důkazů uvedených v podnětu se od roku 2017 do roku 2020 objem dovozu z Turecka zvýšil o 48 % (z 32 milionů m^2 v roce 2017 na 46 milionů m^2 v období šetření), což v roce 2020 znamenalo podíl na trhu ve výši 5,7 % (nárůst z 4,1 % v roce 2017). Turecké ceny se v tomto období snížily v průměru o 3 %. Ve stejném období se objem dovozu z Indie ztrojnásobil (z přibližně 8 milionů m^2 na více než 25 milionů m^2), což v roce 2020 vedlo k podílu na trhu ve výši 3,1 % (v roce 2017 mírně nad 1 %). Podle důkazů uvedených v podnětu se tento dovoz uskutečnil za dumpingové ceny, které byly podstatně nižší než ceny výrobního odvětví Unie. Zdálo se, že to mělo významný nepříznivý dopad na stav výrobního odvětví Unie, což se projevilo například poklesem podílu na trhu nebo zhoršením finančních výsledků.

(43) Turecká vláda tvrdila, že rozdělení výrobního odvětví Unie do tří různých skupin podle výroby jednotlivých společností představovalo úmyslnou snahu žadatele zdůraznit údajnou újmu u malé skupiny žadatelů.

(44) Komise s tím nesouhlasila. Podnět zahrnoval mikroekonomické ukazatele újmy pro všechny tři skupiny zvlášť a pro všechny tři skupiny dohromady a makroekonomické ukazatele újmy pro celé výrobní odvětví Unie. Podnět proto obsahoval dostatečné důkazy o újmě způsobené celému výrobnímu odvětví Unie a umožnil podrobnější analýzu, jelikož trendy nebyly u všech tří skupin stejné.

(45) Turecká vláda, indičtí vyvážející výrobci, indická rada a sdružení, sdružení CGCSA a skupina Bien & Qua tvrdili, že podnět neobsahoval dostatečné důkazy o příčinné souvislosti mezi údajně dumpingovým dovozem a údajnou újmou způsobenou výrobnímu odvětví Unie. Tyto strany tvrdily, že údajná újma měla jiné příčiny, například pandemii COVID-19, zvýšení nákladů výrobního odvětví Unie nebo jeho špatnou vývozní výkonnost.

(46) Komise s tím nesouhlasila. V oddíle 6 podnět analyzoval další známé činitele, které mohly mít vliv na výkonnost výrobního odvětví Unie, včetně jeho vývozní výkonnosti, rostoucích nákladů, dopadu pandemie COVID-19 nebo dovozu z jiných zemí než Indie a Turecka.

(47) V podnětu se konkrétně uznávalo, že vývoz společností, které poskytly údaje pro podnět, se snížil, přesto však představoval 24 % jejich celkového prodeje. Rovněž v něm bylo uvedeno, že se vypuknutí pandemie COVID-19 nepříznivě dotklo odvětví výroby obkládaček v Unii. V některých členských státech, například v Itálii a Španělsku, byly továrny na několik měsíců uzavřeny kvůli přísným hygienickým opatřením a tyto výluky do značné míry ovlivnily výrobu, výrobnímu odvětví se však podařilo zachovat objem prodeje prodejem ze zásob. Pokud jde o dovoz z jiných třetích zemí, žádná třetí země kromě dotčených zemí nedosáhla podílu na trhu nad úrovní *de minimis* ve výši 1 %. Co se týče nákladů, podnět rovněž uznal nárůst, obsahoval však důkazy o tom, že se jednotkové ceny zvýšily méně než výrobní náklady, a to v důsledku zvýšeného pronikání dovozu z Indie a Turecka za dumpingové ceny, které byly nižší než ceny výrobního odvětví Unie.

(48) Podle názoru Komise žádný z těchto činitelů analyzovaných v podnětu nevyvrátil závěr, že existují dostatečné důkazy pro zahájení antidumpingového řízení, pokud jde o tvrzení, že dumpingový dovoz způsobil výrobnímu odvětví Unie podstatnou újmu, jak je objasněno ve 42. bodě odůvodnění.

(49) Sdružení CGCSA a skupina Bien & Qua uvedly, že analýza hrozby újmy uvedená v podnětu nesplňuje příslušnou právní normu tím, že se vztahuje pouze na období do druhého čtvrtletí roku 2021.

(50) Tyto připomínky nebyly s ohledem na analýzu podnětu a zahájení řízení ze strany Komise podstatné. Jak je shrnuto v oddíle 4 oznámení o zahájení řízení, existovaly dostatečné důkazy o tom, že podnět splňuje požadavky pro zahájení řízení na základě podstatné újmy. Žadatel konkrétně poskytl dostatečné důkazy o tom, že dovoz výrobku, který je předmětem šetření, z dotčených zemí celkově vzrostl v absolutních číslech i z hlediska podílu na trhu a že toto zvýšení a úroveň cen dovozu měly negativní dopad na úroveň cen účtovaných výrobním odvětvím Unie a na jeho podíl na trhu, což mělo za následek významné nepříznivé účinky na celkovou výkonnost výrobního odvětví Unie.

(51) Na základě výše uvedených skutečností Komise potvrdila, že příslušné prahové hodnoty pro zahájení šetření stanovené v čl. 5 odst. 4 základního nařízení byly splněny a že žadatel poskytl dostatečné důkazy o dumpingu, újmě a příčinné souvislosti, čímž splnil požadavky stanovené v čl. 5 odst. 2 antidumpingové dohody WTO a čl. 5 odst. 2 základního nařízení. Podnět proto splňoval požadavky na zahájení řízení.

(52) Po poskytnutí konečných informací zopakovala řada zúčastněných stran některé své připomínky podané při zahájení šetření.

(53) Turecká vláda, sdružení CGCSA, společnost Sogutsen Seramik z Turecka a šestnáct indických vyvážejících výrobců zopakovalo svá tvrzení týkající se reprezentativnosti vznesená po zahájení řízení. Tyto strany zejména připomenuly, že by se nemělo mít za to, že dva výrobci v Unii, kteří byli ve vzorku nahrazeni poté, co Komisi informovali, že nejsou s to vyplnit dotazník, podporují zahájení řízení. Dotyčné strany rovněž opakovaně uváděly, že podpora zahájení řízení je příliš nízká a nelze ji považovat za podstatnou část domácího výrobního odvětví podle článku 4 antidumpingové dohody WTO.

(54) Tvrzeními týkajícími se reprezentativnosti se zabývaly 11. až 16. a 18. bod odůvodnění. Jelikož strany nepředložily žádné nové argumenty, Komise potvrdila jejich zamítnutí.

(55) Šestnáct indických vyvážejících výrobců a turecká společnost Sogutsen Seramik zopakovali, že tím, že některým výrobcům v Unii byla poskytnuta anonymita, bylo porušeno jejich právo na obhajobu.

(56) Tvrzeními týkajícími se anonymity určitých výrobců v Unii a údajného porušení práva na obhajobu se zabývaly 20. až 22. bod odůvodnění. Komise potvrdila zamítnutí těchto tvrzení.

1.4. **Výběr vzorku**

(57) V oznámení o zahájení řízení Komise uvedla, že může vybrat vzorek zúčastněných stran v souladu s článkem 17 základního nařízení.

1.4.1. *Výběr vzorku výrobců v Unii*

(58) V oznámení o zahájení řízení Komise uvedla, že předběžně vybrala vzorek šesti výrobců v Unii. Komise vybrala vzorek na základě největšího reprezentativního objemu prodeje a výroby s přihlédnutím k zeměpisnému rozložení a rovněž k velké roztříštěnosti odvětví keramických obkládaček, a to v souladu s metodikou uvedenou v 59. až 63. bodě odůvodnění.

(59) V předchozích šetřeních týkajících se dumpingového dovozu keramických obkládaček ([8]) dospěla Komise k závěru, že odvětví keramických obkládaček je značně roztříštěné. Aby se zajistilo, že v analýze újmy nebudou převažovat výsledky velkých společností a že bude náležitě zohledněna situace malých a středních výrobců, kteří dohromady představují významný podíl výroby v Unii, rozhodla se Komise stanovit tři kategorie výrobců na základě ročního objemu výroby:

— kategorie 1: velcí výrobci – roční výroba přesahující 10 milionů m^2,

— kategorie 2: středně velcí výrobci – roční výroba v rozmezí od 5 do 10 milionů m^2,

— kategorie 3: malí výrobci – roční výroba nižší než 5 milionů m^2.

(60) Ačkoli toto šetření odhalilo posun směrem k velkým výrobcům, výrobní odvětví Unie zůstalo značně roztříštěné, přičemž malí a střední výrobci představovali v období šetření přibližně polovinu výroby v Unii. Komise se proto domnívala, že by v tomto šetření měla být zohledněna také roztříštěnost výrobního odvětví Unie. Rozhodla se proto použít stejnou metodiku výběru vzorku jako v předchozích šetřeních a usoudila, že by ve vzorku měly být zastoupeny všechny kategorie výrobců.

(61) Předběžný vzorek tvořilo šest výrobců v Unii. Výrobci v Unii zařazení do vzorku představovali 6 % celkové odhadované výroby v Unii a 8 % celkového prodeje výrobního odvětví Unie v období šetření. Zastoupeny byly společnosti ze všech tří kategorií: jeden velký výrobce, dva střední výrobci a tři malí výrobci.

(62) Aby se zohlednily různé situace, které se mohou v Unii vyskytnout v jednotlivých členských státech, vzala Komise při výběru vzorku v úvahu také zeměpisné rozložení, jak je uvedeno v 58. bodě odůvodnění. Výrobci zařazení do vzorku se nacházeli v Itálii, Polsku, Španělsku a jedné středoevropské zemi. Vzorek tudíž zahrnoval členské státy, v nichž se uskutečňovalo přibližně 90 % výroby.

(63) Komise se proto domnívala, že použitá metodika zajišťuje reprezentativnost vzorku pro výrobu v Unii jako celek, a je tudíž v souladu s čl. 17 odst. 1 základního nařízení.

([8]) Prováděcí nařízení Rady (EU) č. 917/2011 ze dne 12. září 2011, kterým se ukládá konečné antidumpingové clo a s konečnou platností vybírá prozatímní clo z dovozu keramických obkládaček pocházejících z Čínské lidové republiky (Úř. věst. L 238, 15.9.2011, s. 1), a prováděcí nařízení Komise (EU) 2017/2179 ze dne 22. listopadu 2017, kterým se ukládá konečné antidumpingové clo na dovoz keramických obkládaček pocházejících z Čínské lidové republiky po přezkumu před pozbytím platnosti podle čl. 11 odst. 2 nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/1036 (Úř. věst. L 307, 23.11.2017, s. 25).

(64) Komise vyzvala zúčastněné strany, aby se k předběžnému vzorku vyjádřily. Ve stanovené lhůtě nebyly obdrženy žádné připomínky, a předběžný vzorek byl proto potvrzen. Vzorek se považoval za reprezentativní pro výrobní odvětví Unie.

(65) Po potvrzení vzorku jeden malý výrobce z Itálie, který byl zařazen do vzorku, informoval Komisi, že není schopen poskytnout odpověď na dotazník. Komise následně nahradila tuto společnost jiným malým výrobcem z Itálie a informovala zúčastněné strany o revizi konečného vzorku.

(66) Po první revizi konečného vzorku nově přidaná společnost Komisi sdělila, že rovněž není schopna předložit odpověď na dotazník. Komise konečný vzorek znovu revidovala a nahradila dotyčnou společnost jiným malým výrobcem z Itálie. Druhá revize konečného vzorku byla oznámena zúčastněným stranám.

(67) Konečný vzorek po druhé revizi představoval 6 % celkové odhadované výroby v Unii a 8 % celkového prodeje výrobního odvětví Unie v období šetření a zahrnoval čtyři členské státy, v nichž se nacházelo přibližně 90 % výroby v Unii. Komise měla za to, že konečný vzorek je reprezentativní z hlediska celkové výroby a prodeje v Unii a zeměpisného rozložení a že zohledňuje roztříštěnost výrobního odvětví Unie.

(68) Po poskytnutí konečných informací podaly turecká vláda, sdružení CGCSA a čtyři turecké společnosti (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik a Yurtbay Seramik) připomínky týkající se vzorku výrobců v Unii. Tyto strany zejména tvrdily, že vzorek zastupující 6 % výroby v Unii není dostatečně reprezentativní. Turecká vláda a společnost Yurtbay Seramik uvedly, že by Komise měla přezkoumat všech 29 společností, které poskytly informace pro podnět. Turecká vláda a sdružení CGCSA obvinily Komisi ze zmanipulování výběru vzorku tím, že vybrala buď společnosti, které měly finanční potíže, nebo společnosti vyrábějící špičkové keramické obkládačky, například řemeslné nebo designové výrobky.

(69) Turecká vláda dále uvedla, že Komise nevysvětlila složení vzorku, tj. počet společností vybraných v každé kategorii výrobců.

(70) Komise za prvé podotkla, že se žádná ze stran uvedených v 68. bodě odůvodnění nevyjádřila ke vzorku výrobců v Unii ve stanovené lhůtě.

(71) Komise také neměla povinnost ani nebyla s to zařadit do vzorku všechny výrobce v Unii, kteří poskytli informace pro podnět nebo vyjádřili podporu zahájení šetření v této věci. Komise vybrala v souladu s článkem 17 základního nařízení reprezentativní vzorek výrobců v Unii, „který může být v době, která je k dispozici, přiměřeně přezkoumán“. Ke zvýšení reprezentativnosti vzorku zařadila Komise do vzorku dvojnásobný počet výrobců v Unii, než je tomu obvykle. Aby se zohlednila roztříštěnost výrobního odvětví Unie, kde na malé a střední výrobce připadala v období šetření přibližně polovina výroby v Unii, jak je uvedeno v 60. bodě odůvodnění, zařadila Komise do vzorku namísto tří největších výrobců v Unii v souladu s běžnou praxí šest společností ve třech kategoriích projednaných v 59. bodě odůvodnění. Pokud by Komise zařadila do vzorku pouze tři největší výrobce v Unii, nezvýšil by takový vzorek smysluplně reprezentativnost z hlediska podílu výroby (z 6 % na 9 % výroby v Unii) a neodrážel by „největší *reprezentativní* objem výroby“, neboť by nezohledňoval roztříštěnost výrobního odvětví Unie.

(72) Komise zařadila do vzorku takový počet výrobců v Unii, jaký mohl být v době, která byla k dispozici, přiměřeně přezkoumán. Komise vybrala největší výrobce v každé kategorii výrobců, přičemž zohlednila rovněž zeměpisné rozložení. Počet výrobců v Unii v každé kategorii odrážel strukturu výrobního odvětví Unie, která byla Komisi v době zahájení řízení známa.

(73) Komise nesouhlasila rovněž s tvrzením turecké vlády a sdružení CGCSA ohledně toho, že výběr vzorku zmanipulovala ve prospěch společností s vyššími náklady a cenami nebo společností ve finančních potížích. Výběr vzorku vycházel z objektivních kritérií a informací, které měla Komise v době zahájení řízení k dispozici. Zúčastněné strany měly možnost se k výběru vzorku vyjádřit, ve stanovené lhůtě však nebyly obdrženy žádné připomínky. Komise připomenula, že následná tvrzení stran nebyla doložena žádnými důkazy.

(74) Všechna tvrzení týkající se výběru vzorku výrobců v Unii byla proto zamítnuta.

1.4.2. *Výběr vzorku dovozců*

(75) Aby mohla Komise rozhodnout, zda je výběr vzorku nutný, a pokud ano, vzorek vybrat, požádala dovozce, kteří nejsou ve spojení, aby poskytli informace stanovené v oznámení o zahájení řízení.

(76) Požadované informace poskytlo a se zařazením do vzorku souhlasilo pět společností. Jedna ze společností, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, pořizovala předmětný výrobek pocházející z Indie a Turecka téměř výhradně od nezávislých dovozců působících jako velkoobchodníci. Komise se proto domnívala, že by tato společnost měla být posouzena jako uživatel.

(77) Vzhledem k nízkému počtu odpovědí od dovozců Komise rozhodla, že výběr vzorku není nutný. Komise sdělila své rozhodnutí zúčastněným stranám. V tomto ohledu nebylo obdrženo žádné vyjádření.

1.4.3. *Výběr vzorku vyvážejících výrobců v Indii*

(78) Aby mohla Komise rozhodnout, zda je výběr vzorku nutný, a pokud ano, vzorek vybrat, požádala všechny vyvážející výrobce v Indii, aby poskytli informace stanovené v oznámení o zahájení řízení. Komise mimoto požádala indickou misi při Evropské unii, aby určila a/nebo kontaktovala další případné vyvážející výrobce, kteří by mohli mít zájem o účast v šetření.

(79) Požadované informace poskytlo a se zařazením do vzorku souhlasilo více než 140 vyvážejících výrobců v Indii. V souladu s čl. 17 odst. 1 a 2 základního nařízení Komise prostřednictvím poznámky k otevřenému spisu zveřejněné dne 22. prosince 2021 oznámila výběr předběžného vzorku tří skupin vyvážejících výrobců na základě největšího reprezentativního objemu vývozu do Unie, který bylo možné v době, která byla k dispozici, přiměřeně přezkoumat. Předběžný výběr vzorku byl rovněž konzultován s indickými orgány.

(80) K předběžnému vzorku se vyjádřily tři strany. Dvě z nich požádaly o zařazení do vzorku; nezpochybnily však skutečnost, že tři společnosti předběžně zařazené do vzorku jsou největšími vyvážejícími výrobci, ani netvrdily, že by jejich zařazení namísto jedné z těchto tří společností zlepšilo reprezentativnost vzorku. Jedna skupina vyvážejících výrobců nezařazená do vzorku uvedla, že by ji společný objem prodeje v Unii, který subjekty v rámci této skupiny, jež jsou ve spojení, uvedly jednotlivě ve formulářích pro výběr vzorku, kvalifikoval pro zařazení do vzorku, neboť by byla zařazena mezi první tři. Komise tuto záležitost prověřila a potvrdila, že skutečně patří mezi tři největší vyvážející výrobce. Komise proto dne 3. ledna 2022 zveřejnila poznámku k otevřenému spisu, v níž oznámila zařazení tří indických vyvážejících výrobců do revidovaného vzorku. Revidovaný vzorek, který tvořily skupiny Lavish Granito Group, Icon Granito Group a Conor Granito Group, představoval 20 % až 25 % objemu prodeje do Evropské unie v období šetření v m^2 vykázaného všemi indickými společnostmi, které poskytly odpovědi na dotazník pro výběr vzorku, a 16,5 % až 20,5 % m^2 keramických obkládaček dovezených z Indie v uvedeném období. Vzorek byl proto považován za reprezentativní.

(81) V návaznosti na tuto poznámku požádala skupina vyvážejících výrobců, která byla původně zařazena do vzorku, z revidovaného vzorku však byla vyloučena, o opětovné zařazení do vzorku. Součástí podání byly revidované údaje o vývozu, které ukazovaly větší objemy prodeje v Unii, než bylo původně uvedeno ve formuláři pro výběr vzorku. Tato strana tvrdila, že jejím zařazením do vzorku (buď obnovením původního vzorku, nebo přidáním do vzorku jako čtvrté strany) by se jeho reprezentativnost zlepšila. Komise žádost zamítla. Komise konstatovala, že revidované údaje o vývozu neměly vliv na reprezentativnost vzorku a že tyto údaje byly předloženy po uplynutí lhůty pro poskytnutí informací pro výběru vzorku. Komise rovněž podotkla, že by doplnění vzorku o čtvrtou stranu mohlo zabránit včasnému dokončení šetření. Komise proto potvrdila vzorek v poznámce k otevřenému spisu ze dne 12. ledna 2022.

(82) Po poskytnutí konečných informací společnosti Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski a Cortina Outlet & Salon Płytek Izabela Awier (dále jen „Netto a Cortina“ nebo „Ceramika Netto“ ([9])) tvrdily, že Komise měla prověřit všechny vyvážející výrobce, kteří se přihlásili. Podle společnosti neodůvodňuje technická složitost případu a složité struktury spolupracujících indických vyvážejících výrobků omezení šetření na vzorek společností.

(83) Komise s tím nesouhlasila. Vzhledem k vysokému počtu indických vyvážejících výrobců byla Komise podle čl. 17 odst. 1 základního nařízení oprávněna použít výběr vzorku. V souladu s článkem 17 základního nařízení vybrala Komise reprezentativní vzorek, „který může být v době, která je k dispozici, přiměřeně přezkoumán“. Společnost Ceramika Netto se mimoto nevyjádřila ke vzorku indických vyvážejících výrobců ve stanovené lhůtě. Komise proto toto tvrzení zamítla.

1.4.4. *Výběr vzorku vyvážejících výrobců v Turecku*

(84) Aby mohla Komise rozhodnout, zda je výběr vzorku nutný, a pokud ano, vzorek vybrat, požádala všechny vyvážející výrobce v Turecku, aby poskytli informace stanovené v oznámení o zahájení řízení. Komise mimoto požádala Stálé zastoupení Turecka při Evropské unii, aby určilo a/nebo kontaktovalo další vyvážející výrobce, kteří by mohli mít zájem o účast v šetření.

(85) Požadované informace poskytlo a se zařazením do vzorku souhlasilo osmnáct (skupin) vyvážejících výrobců v Turecku. V souladu s čl. 17 odst. 1 a 2 základního nařízení Komise prostřednictvím poznámky k otevřenému spisu zveřejněné dne 22. prosince 2021 oznámila výběr předběžného vzorku tří (skupin) vyvážejících výrobců na základě největšího reprezentativního objemu vývozu do Unie, který bylo možné v době, která byla k dispozici, přiměřeně přezkoumat. Předběžný výběr vzorku byl rovněž konzultován s tureckými orgány.

(86) Turecká vláda, jedna skupina tureckých vyvážejících výrobců a dvě sdružení zastupující zájmy tureckých výrobců předložily k předběžnému vzorku věcné připomínky. Skupina tureckých vyvážejících výrobců navrhla jako klíč ke stanovení pořadí společností hmotnost (namísto m^2). Čtyři strany vznesly proti původně navrženému vzorku námitky a vyjádřily pochybnosti ohledně údajů v některých formulářích pro výběr vzorku a ohledně způsobilosti některých stran zařazených do vzorku. Dne 3. ledna 2022 proto Komise požádala dvě společnosti, které se původně umístily na prvních třech místech, o upřesnění údajů ve formulářích pro výběr vzorku. Jedna společnost provedla menší revizi původně předložených údajů, druhá společnost však tyto údaje zásadně revidovala, což vedlo k podstatně nižším objemům vývozu. Tato oprava ovlivnila pořadí společností/skupin na prvních třech místech. Komise proto dne 4. ledna 2022 zveřejnila poznámku k otevřenému spisu, v níž oznámila revidovaný vzorek tří tureckých vyvážejících výrobců. Komise při stanovování pořadí vycházela z m^2, tj. obvyklé referenční jednotky v oboru keramických obkládaček. Revidovaný vzorek, který tvoří společnosti Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. a skupina složená ze společností Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. a Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş, představoval podle informací dostupných v této fázi v období šetření téměř 51 % dovozu keramických obkládaček v m^2 z Turecka. Revidovaný vzorek byl proto považován za reprezentativní.

(87) Turecká skupina, která podala připomínky k původnímu vzorku, zopakovala svou žádost týkající se stanovení pořadí podle hmotnosti, což by vedlo k tomu, že by se tato skupina umístila mezi prvními třemi, a připomněla svou ochotu být součástí vzorku. K revidovanému vzorku nebyly obdrženy žádné další připomínky. Komise neshledala žádné přesvědčivé argumenty, které by odůvodnily upuštění od referenční jednotky běžně používané v oboru keramických obkládaček. Komise proto vzorek potvrdila v poznámce k otevřenému spisu ze dne 12. ledna 2022.

1.5. **Individuální zjišťování**

(88) Čtyři skupiny vyvážejících výrobců v Indii a pět skupin vyvážejících výrobců v Turecku požádalo o individuální zjišťování podle čl. 17 odst. 3 základního nařízení a předložilo odpovědi na dotazník ve stanovené lhůtě 30 dnů od oznámení vzorku. Komise rozhodla, že by přezkoumání těchto žádostí znamenalo velkou zátěž a bránilo by

([9]) Během řízení tyto tři společnosti Komisi sdělily, že se spojily do jedné společnosti, Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

včasnému ukončení šetření. Důvodem byl počet žádostí, složitost podnikové struktury některých žádajících stran a velikost a složitost vzorku vyvážejících výrobců, kteří byli předmětem šetření. Žádosti o individuální zjišťování byly proto zamítnuty.

(89) Po uplynutí výše uvedené lhůty, tedy v srpnu 2022, předložila společnost Ceramika Netto, polský dovozce keramických obkládaček, v příloze k písemnému prohlášení dopisy dvou indických výrobců, kteří požádali o individuální zjišťování. Takové dopisy, k nimž není přiložena odpověď na dotazník, předložené třetí stranou šest měsíců po uplynutí lhůty pro podání žádostí o individuální zjišťování, nelze považovat za žádosti o individuální zjišťování podle čl. 17 odst. 3 základního nařízení. Pokud by byly posouzeny, byly by každopádně zamítnuty ze stejných důvodů jako řádně podané žádosti uvedené v 88. bodě odůvodnění.

1.6. **Žádost výrobců v Unii o zachování důvěrnosti**

(90) Žadatelé a podporovatelé podnětu, zastoupení sdružením CET, požádali v souladu s čl. 19 odst. 1 základního nařízení o zachování důvěrnosti svých jmen kvůli obavě z odvetných opatření. Sdružení CET uvedlo, že by důvěrné zacházení přiznané ve fázi před zahájením řízení mělo být rozšířeno i na šetření.

(91) V tomto ohledu žadatelé a podporovatelé tvrdili, že existuje riziko odvetných opatření ze strany jejich dodavatelů surovin, kteří se nacházejí zejména v Turecku, ze strany jejich odběratelů v Unii, kteří jsou rovněž závislí na dovozu z dotčených zemí, a ze strany jejich odběratelů v dotčených zemích.

(92) Komise přezkoumala žádosti a příslušné důkazy předložené každou společností jednotlivě. Komise dále uvedla, že v šetření týkajícím se dovozu keramických obkládaček pocházejících z Čínské lidové republiky ([10]) a v následném přezkumu před pozbytím platnosti ([11]) byla totožnost výrobců v Unii utajena.

(93) Komise dospěla k závěru, že riziko odvetných opatření existuje u čtyř výrobců v Unii zařazených do vzorku. Na základě toho Komise v průběhu řízení přiznala důvěrné zacházení údajům o totožnosti těchto společností.

(94) Komise naopak zjistila, že riziko odvetných opatření neexistovalo v případě španělského výrobce Azteca Products & Services, S.L.U. Komise se proto rozhodla zveřejnit název této společnosti.

(95) Je třeba poznamenat, že žádost skupiny VIVES o zachování důvěrnosti byla shledána neoprávněnou již ve fázi před zahájením řízení (složení skupiny VIVES viz 101. bod odůvodnění).

1.7. **Odpovědi na dotazník**

(96) Komise zaslala žadateli dotazník se žádostí o makroukazatele výrobního odvětví Unie a požádala šest výrobců v Unii zařazených do vzorku, tři skupiny vyvážejících výrobců v Indii a tři skupiny vyvážejících výrobců v Turecku o vyplnění příslušných dotazníků. Jelikož bylo upuštěno od výběru vzorku dovozců, kteří nejsou ve spojení, byli všichni dovozci, kteří nejsou ve spojení, a všichni uživatelé vyzváni k vyplnění příslušných dotazníků.

(97) Dotazníky pro výrobce v Unii, dovozce, kteří nejsou ve spojení, uživatele, vyvážející výrobce v Indii a vyvážející výrobce v Turecku byly v den zahájení řízení zpřístupněny on-line ([12]).

(98) Komise obdržela odpovědi na dotazník od šesti výrobců v Unii zařazených do vzorku, žadatele, tří dovozců, jednoho uživatele, tří skupin vyvážejících výrobců v Indii zařazených do vzorku a tří skupin vyvážejících výrobců v Turecku zařazených do vzorku.

([10]) Prováděcí nařízení (EU) č. 917/2011.
([11]) Prováděcí nařízení (EU) 2017/2179.
([12]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2559

(99) Po počáteční analýze odpovědí na dotazník, které předložili dovozci, se Komise dotázala na jejich potenciální vztahy s výrobci v Indii a Turecku. Jeden dovozce potvrdil, že je právně uznaným obchodním partnerem výrobce keramických obkládaček v Indii. Proto jej nelze považovat za dovozce, který není ve spojení. Komise proto k jeho odpovědi na dotazník nepřihlédla.

1.8. **Inspekce na místě**

(100) Komise si vyžádala a ověřila všechny informace, které považovala za nezbytné k předběžnému zjištění dumpingu, výsledné újmy a zájmu Unie. Inspekce na místě podle článku 16 základního nařízení se uskutečnily v prostorách těchto společností:

výrobci v Unii a obchodníci, kteří jsou s nimi ve spojení, a žadatel

— čtyři výrobci v Unii zařazení do vzorku a případně obchodníci ve spojení, kterým bylo přiznáno důvěrné zacházení, jak je vysvětleno v oddíle 1.6,

— společnost Azteca Products & Services, S.L.U. a obchodník, který je s touto společností ve spojení, Kerstone, S.L., obě se sídlem v Alcoře (Castellón), Španělsko,

— Evropské sdružení výrobců keramických obkládaček, Brusel, Belgie,

Vyvážející výrobci v Indii

— společnost Icon Granito Limited a společnosti ve spojení, Morbi, Indie (dále jen „skupina Icon“),

— společnost Conor Granito Limited a společnosti ve spojení, Morbi, Indie (dále jen „skupina Conor“),

— společnost Lavish Granito Limited a společnosti ve spojení, Morbi, Indie (dále jen „skupina Lavish“),

Vyvážející výrobci v Turecku [13]

— společnost Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. a společnosti ve spojení, Uşak a Istanbul, Turecko (dále jen „skupina Hitit“),

— Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. a společnosti ve spojení, Istanbul, Bilecik a Söke, Turecko (dále jen „skupina Bien & Qua“),

— společnost Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. a společnosti ve spojení, Bozüyük a Istanbul, Turecko (dále jen „skupina Vitra“).

(101) Komise provedla křížové kontroly na dálku u těchto stran:

výrobci v Unii a obchodníci, kteří jsou s nimi ve spojení

— společnosti Ceramica Vives S.A. a Ferraes Ceramica S.A. a obchodníci ve spojení, společnosti Vives Azulejos y Gres S.A. a Arcana Ceramica S.A., všechny se sídlem v Alcoře (Castellón), Španělsko (dále jen „skupina VIVES“),

uživatel

— OBI Group Holding SE & Co. KGaA, Wermelskirchen, Německo,

obchodníci ve spojení s vyvážejícími výrobci v Turecku

— společnost Vitra Fliesen GmbH & Co. KG, Merzig, Německo,

— společnost V&B Fliesen GmbH, Merzig, Německo.

1.9. **Období šetření a posuzované období**

(102) Šetření dumpingu a újmy se týkalo období od 1. července 2020 do 30. června 2021 (dále jen „období šetření“). Zkoumání trendů významných pro posouzení újmy zahrnovalo období od 1. ledna 2018 do konce období šetření (dále jen „posuzované období“).

[13] Z organizačních důvodů se inspekce na místě u některých společností ve spojení uskutečnily v prostorách výrobní jednotky.

(103) Skupina Bien & Qua a sdružení CGCSA zpochybnily období šetření zvolené Komisí. Tyto strany tvrdily, že s ohledem na datum zahájení řízení není „dostatečně blízko“ nebo není „dostatečně bezprostřední“, jak je stanoveno v čl. 6 odst. 1 základního nařízení. Rovněž tvrdily, že pandemie COVID-19 způsobila, že rok 2020 byl bezprecedentní, vyznačoval se značnou volatilitou na trhu, a jako takový nebyl tudíž reprezentativní pro účely objektivního stanovení dumpingu a újmy. Z těchto důvodů skupina Bien & Qua uvedla, že Komise měla jako období šetření zvolit období od 1. října 2020 do 30. září 2021 a jako posuzované období pak období od 1. ledna 2017 do 30. září 2021.

(104) Ustanovení čl. 6 odst. 1 základního nařízení nevyžaduje „dostatečně bezprostřední“ období; uvádí, že období šetření zvolené Komisí zpravidla zahrnuje období „nejméně šesti měsíců bezprostředně před zahájením řízení“. Komise zvolila období šetření plně v souladu s tímto ustanovením. Komise při tomto šetření zohlednila dopad pandemie COVID-19 (viz zejména oddíl 5.2.5 tohoto nařízení). V tomto ohledu Komise poznamenala, že skupina Bien & Qua nepředložila žádné důkazy o tom, proč by období, které navrhla, vedlo k vhodnějším zjištěním, zejména proto, že bylo rovněž ovlivněno volatilitou na trhu v důsledku pandemie COVID-19. Tato tvrzení byla zamítnuta.

(105) Po poskytnutí konečných informací dvě turecké zúčastněné strany, společnosti Yurtbay Seramik a Sogutsen Seramik, zopakovaly tvrzení, že při stanovení období šetření nezvolila Komise období blížící se dostatečně datu zahájení řízení, a tudíž neposoudila nejnovější dostupné údaje.

(106) Toto tvrzení již bylo projednáno (viz 103. a 104. bod odůvodnění). Jelikož strany nepředložily žádné nové argumenty, potvrdila Komise zamítnutí tohoto tvrzení.

1.10. **Neuložení prozatímních opatření**

(107) Podle čl. 7 odst. 1 základního nařízení byla lhůta pro uložení prozatímních opatření stanovena do 12. srpna 2022. Dne 15. července 2022 Komise v souladu s čl. 19a odst. 2 základního nařízení informovala zúčastněné strany o svém záměru neuložit prozatímní opatření a poskytla jim příležitost předložit dodatečné informace a/nebo být vyslechnuty. Jedna skupina tureckých vyvážejících výrobců připomněla svou žádost o individuální zjišťování a možné účinky, které by tato opatření mohla mít na její investice v Unii. Jeden dovozce podal žádost o individuální zjišťování s ohledem na své obchodní partnery v Indii (viz 89. bod odůvodnění). Tentýž dovozce při slyšení předložil další podrobnosti týkající se jeho obchodního modelu a dopadu možných opatření na jeho činnost. Komise dále uspořádala slyšení s jedním indickým vyvážejícím výrobcem ohledně definice výrobku.

(108) Jelikož nebyla uložena žádná prozatímní antidumpingová opatření, nebyla zavedena žádná evidence dovozu.

1.11. **Následný postup**

(109) Komise pokračovala ve vyhledávání a ověřování všech informací, které považovala za nezbytné pro svá konečná zjištění.

(110) Po analýze shromážděných a ověřených údajů Komise informovala skupinu Bien & Qua o svém záměru vycházet v souladu s článkem 18 základního nařízení s ohledem na některé části jejích odpovědí na dotazník z dostupných údajů. Komise umožnila této společnosti podat připomínky. Důvody pro použití dostupných údajů a připomínky předložené dotyčnou společností jsou uvedeny v oddíle 3.2.1 tohoto nařízení.

(111) Komise při přijímání konečných zjištění zvážila připomínky zaslané zúčastněnými stranami.

(112) Dne 28. října 2022 Komise informovala všechny zúčastněné strany o podstatných skutečnostech a úvahách, na jejichž základě hodlá uložit konečné antidumpingové clo z dovozu keramických obkládaček pocházejících z Indie a Turecka (dále jen „poskytnutí konečných informací“). Všem stranám byla poskytnuta lhůta, během níž mohly k poskytnutí konečných informací zaslat připomínky.

(113) Jeden vyvážející výrobce z Turecka zařazený do vzorku obdržel objasnění poskytnutých konečných informací, jelikož administrativní chyba v jedné části poskytnutých informací byla v rozporu s jiným prvkem poskytnutých informací. Jeden vyvážející výrobce z Turecka zařazený do vzorku a dva vyvážející výrobci z Indie zařazení do vzorku obdrželi další konečné informace. Jelikož některé z připomínek obdržených po poskytnutí konečných informací vedly k revizi dumpingu, cenového podbízení a rozpětí újmy, jakož i zjištění Komise ohledně újmy a příčinné souvislosti, zaslala Komise dne 5. prosince 2022 všem zúčastněným stranám další částečné informace (dále jen „poskytnutí dalších částečných informací“).

(114) Po poskytnutí konečných informací a dalších informací byly obdrženy připomínky od všech vyvážejících výrobců zařazených do vzorku, několika vyvážejících výrobců z obou dotčených zemí, kteří nebyli zařazeni do vzorku, turecké vlády, indické vlády, žadatele a tří dovozců v Unii. Komise uspořádala slyšení se dvěma vyvážejícími výrobci z Turecka zařazenými do vzorku, řadou vyvážejících výrobců z Turecka, kteří nebyli zařazeni do vzorku, a jejich sdružením, tureckou vládou, třemi vyvážejícími výrobci z Indie zařazenými do vzorku, skupinou vyvážejících výrobců z Indie nezařazených do vzorku, indickou vládou a jedním dovozcem v Unii. Úředník pro slyšení uspořádal slyšení se společností Ceramika Netto.

2. VÝROBEK, KTERÝ JE PŘEDMĚTEM ŠETŘENÍ, DOTČENÝ VÝROBEK A OBDOBNÝ VÝROBEK

2.1. Výrobek, který je předmětem šetření

(115) Výrobkem, který je předmětem šetření, jsou keramické dlaždice a obkládačky, obkládačky pro krby nebo stěny; keramické mozaikové kostky a podobné výrobky, též na podložce; keramické zakončovací prvky, v současnosti kódů KN 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 a 6907 40 00 (dále jen „výrobek, který je předmětem šetření“).

(116) Keramické obkládačky jsou desky z keramického materiálu, které se používají v interiérech a exteriérech k pokrytí podlah a stěn (včetně pracovních desek atd.). Keramické obkládačky se vyrábějí v různých velikostech, od mozaiky až po velké desky se stranami dlouhými až 3 metry a více. Jejich povrch může být přirozeně hladký, mechanicky leštěný, drsný nebo s reliéfy pro speciální účely (např. hmatové dlaždice, protiskluzové dlaždice). Keramické obkládačky mohou být glazované či neglazované nebo keramické tělo může být ozdobeno pomocí zvláštních směsí. Glazury jsou směsi různých materiálů a kompozitů (sklo, kaolin, křemičitý písek, oxidy, barevné pigmenty atd.) a dodávají keramickým obkládačkám estetické a technické vlastnosti, které tělo nemůže v požadované míře zajistit. Keramické obkládačky mohou být rektifikované nebo nerektifikované. Rektifikace je proces přesného mechanického broušení hran po vypálení.

(117) Tělo keramické obkládačky se vyrábí převážně ze směsi jílů, živců, písků, karbonátů a kaolinů. Směs surovin se mele za sucha nebo za mokra. Směs namletá za mokra se dále suší rozprašováním, aby se snížila její vlhkost. Rozemleté suroviny se smíchají do konzistentní pasty. Z této pasty se lisováním za sucha nebo vytlačováním vytvářejí obkládačky. Vytvarované tělo obkládačky se dále suší v horizontálních nebo vertikálních sušárnách. Po tomto kroku lze nanášet glazury. Nakonec se obkládačky vypálí v peci. Proces vypalování má tři fáze: předehřívání, vypalování a chlazení. Po vypálení se provádí další úpravy, jako je leštění nebo rektifikace.

(118) Evropská norma EN 14411, která stanoví definice, klasifikaci, charakteristiky a kritéria pro označování, rozděluje keramické obklady do skupin podle míry nasákavosti a způsobu tvarování. Mezi jejich technické vlastnosti patří mechanická pevnost a odolnost proti oděru.

2.2. Dotčený výrobek

(119) Dotčeným výrobkem je výrobek, který je předmětem šetření, pocházející z Indie a Turecka (dále jen „dotčený výrobek“).

2.3. Obdobný výrobek

(120) Šetření prokázalo, že níže uvedené výrobky mají stejné základní fyzikální, chemické a technické vlastnosti, jakož i stejná základní použití:

— dotčený výrobek při vývozu do Unie,

— výrobek, který je předmětem šetření, vyráběný a prodávaný na domácím trhu v dotčených zemích a

— výrobek, který je předmětem šetření, vyráběný a prodávaný v Unii výrobním odvětvím Unie.

(121) Komise proto rozhodla, že tyto výrobky jsou obdobnými výrobky ve smyslu čl. 1 odst. 4 základního nařízení.

2.4. **Tvrzení týkající se definice výrobku**

(122) Řada indických výrobců a jejich sdružení, indická rada a sdružení předložily několik tvrzení týkajících se definice výrobku. Strany požadovaly, aby byly z definice výrobku vyloučeny dvouvrstvé dlaždice, velké desky, speciální obklady (obklady s vysokým leskem, obklady s vysokou hloubkou, řezané obklady a obklady se zrnitým povrchem) a obklady vyráběné pomocí válečkového lisu a aby v případě obkladů stěn zůstaly v definici výrobku pouze jednou vypalované obkládačky. Jeden vyvážející výrobce zopakoval svou žádost o vyloučení velkých desek během slyšení, které se konalo poté, co Komise informovala strany o neuložení prozatímních opatření.

(123) Sdružení CET tvrdilo, že by se za účelem určení, zda určitý typ keramických obkládaček spadá do rozsahu tohoto šetření, měla použít definice keramických obkládaček podle mezinárodní normy ISO 13006:2018. V normě jsou keramické obkládačky definovány jako *„tenké desky vyrobené z jílů a/nebo jiných anorganických surovin, zpravidla používané jako krytina podlah a stěn, obvykle tvarované vytlačováním (A) nebo lisováním (B) při pokojové teplotě, mohou však být tvarovány i jinými postupy (C), poté vysušené a následně vypálené při teplotě dostatečné pro získání požadovaných vlastností“*. Žadatel uvedl, že tato definice zahrnuje různé typy keramických obkládaček se stejnými základními fyzikálními, chemickými a technickými vlastnostmi a stejným základním použitím. Pokud jde o způsob použití, sdružení CET tvrdilo, že definice umožňuje i jiné použití než pokrývání podlah a stěn.

(124) Indická rada a sdružení a vyvážející výrobci uvedli, že by z definice výrobku měly být vyloučeny keramické obkládačky s minimální délkou strany 120 cm („velké desky“). Strany tvrdily, že se velké desky vyrábějí pomocí odlišného výrobního procesu a zařízení, mají odlišné výrobní náklady, cenu, konečné použití, vnímání ze strany spotřebitelů a technické parametry, například hmotnost velké desky na metr čtvereční je vyšší než hmotnost standardní obkládačky. Strany uvedly, že se dotyčné velké desky nepoužívají jako podlahová krytina nebo obklady stěn.

(125) Pokud jde o výrobní proces, několik indických vyvážejících výrobců tvrdilo, že by měly být vyloučeny keramické obkládačky vyráběné technologií válečkového lisu. Strany vysvětlily, že se tato technologie používá k výrobě keramických obkladů velkých rozměrů. Bylo tudíž zřejmé, že tyto strany ve skutečnosti rovněž požadují vyloučení velkých desek. Jeden indický vyvážející výrobce, společnost Lioli Ceramica Private Limited (dále jen „Lioli“), také uvedl, že společnosti vyrábějící velké desky obvykle nevyrábějí standardní obkládačky. Dodal, že se rozdíly ve výrobním procesu týkají směsi použitých surovin, vyšší teploty, při níž jsou velké desky vypalovány, přidání síťoviny na zadní stranu velkých desek a tlaku, při němž jsou velké desky baleny.

(126) Společnost Lioli navíc tvrdila, že velké desky mají jiné fyzikální, chemické a technické vlastnosti, jiné distribuční kanály a že nesoutěží a nejsou zaměnitelné se standardními obkládačkami. Tato společnost vyráběla velké desky, které se používaly především na kuchyňské desky nebo koupelnové vybavení. Společnost tvrdila, že tyto desky lze použít jako podlahové a stěnové krytiny. Standardní obkládačky však nelze použít jako pracovní desku nebo koupelnovou skříňku. Chybí tudíž zaměnitelnost a soutěž se standardními obkládačkami. Velké desky a standardní obkládačky se podle společnosti prodávají prostřednictvím různých prodejních kanálů – obchody prodávající pracovní desky nenabízejí standardní obkládačky a ne všechny obchody nabízející standardní obkládačky prodávají také pracovní desky. Pokud jde o fyzikální vlastnosti, vyvážející výrobce poukázal na rozměry a tloušťku velkých desek, které jsou větší než u standardních obkládaček; na odlišný vzhled povrchu po obložení velkými deskami namísto standardních obkládaček a přidání sítě na zadní stranu velkých desek, která umožňuje jejich instalaci. Pokud jde o chemické a technické vlastnosti, společnost tvrdila, že velké desky musí být testovány, jelikož přicházejí do styku s potravinami; mají nižší nasákavost a vyšší odolnost proti oděru a poškrábání.

(127) Kromě argumentů popsaných ve 125. a 126. bodě odůvodnění indický vyvážející výrobce při slyšení tvrdil, že velké desky vyžadují jiné skladování a manipulaci, řezné nástroje, způsoby instalace, použité nástroje a odborníky než malé obkládačky. Závěrem zúčastněná strana připomněla, že podnět neobsahoval žádné důkazy o dumpingu, pokud jde o velké desky z Indie.

(128) Žadatel uvedl, že se velké desky v Unii vyrábějí v dostatečném množství a nebylo by správné předpokládat, že indické velké desky nejsou srovnatelné s deskami vyráběnými výrobním odvětvím Unie. Ve skutečnosti to byli výrobci v Unii, kdo jako první velké desky vyvinul a uvedl je na trh. Velikost obkládačky nemá sama o sobě vliv na její chemické a technické vlastnosti. Chemické složení velkých porcelánových desek je ve skutečnosti srovnatelné s jinými porcelánovými obkládačkami. Technické vlastnosti, jako je nasákavost, pevnost a trvanlivost, nejsou v definici keramických obkládaček podle normy ISO 13006:2018 zachyceny. Nasákavost však je jednou z charakteristik určujících různé typy keramických obkládaček – porcelánové obkládačky mají nasákavost menší než 0,5 %. Malá porcelánová obkládačka má podobnou nasákavost jako velká porcelánová deska. Žadatel uvedl, že ani návrh, že je třeba testovat pouze velké desky, protože přicházejí do styku s potravinami, není správný. Podle sdružení CET vyžadují podobnou úroveň hygieny a bezpečnosti i menší porcelánové obkládačky používané například v průmyslových kuchyních nebo potravinářských provozech. Sdružení CET nakonec uvedlo, že výrobní proces, tj. válečkový lis používaný u velkých desek ve srovnání s hydraulickým lisem používaným pro standardní obkládačky, nemění základní fyzikální, chemické a technické vlastnosti konečného výrobku.

(129) Šetření potvrdilo, že se v Unii vyrábějí také velké desky. Takové desky ve skutečnosti vyráběli dva výrobci v Unii zařazení do vzorku. Velké desky dovážené z Indie proto soutěží s deskami vyráběnými výrobním odvětvím Unie. V tomto ohledu zachycují jednotlivé typy výrobku definované pro účely tohoto šetření mimo jiné takové vlastnosti, jako je velikost funkčního povrchu a nasákavost. Toto vymezení typů výrobku umožňuje spravedlivé srovnání a zajišťuje, aby nebyly velké desky srovnávány s keramickými obkládačkami menších rozměrů. Zahrnutí velikosti funkčního povrchu do stanovení typů výrobku dále zajistilo, že byly zohledněny případné rozdíly ve výrobních nákladech mezi technologií válečkového lisu a hydraulického lisu. Pokud jde o nedostatek důkazů o dumpingu, Komise měla za to, že podnět obsahuje dostatečné důkazy *prima facie* o dumpingovém dovozu dotčeného výrobku pocházejícího z Indie. Komise proto toto tvrzení zamítla.

(130) Po poskytnutí konečných informací zopakovala společnost Lioli svou žádost o vyloučení velkých desek, tj. obkládaček vyráběných ve výrobním procesu s použitím válečkového lisu. Společnost připomenula, že výroba velkých desek zahrnuje dodatečný krok – přidání síťoviny na zadní stranu. Společnost navíc předložila výzkumný článek, který uváděl výsledky testování velkých desek. Z výzkumu mimo jiné vyplývalo, že nasákavost velkých desek je nižší než 0,1 %.

(131) Indická vláda a šestnáct indických vyvážejících výrobců podpořilo vyloučení velkých desek za účelem spravedlivého srovnání.

(132) Sdružení CET zopakovalo svou námitku a tvrzení proti vyloučení velkých desek z definice výrobku.

(133) Komise připomenula, že velké desky mají fyzikální, chemické a technické vlastnosti podobné ostatním typům keramických obkládaček. Velké desky byly navíc vyráběny v Unii, a to i dvěma výrobci v Unii zařazenými do vzorku. Výzkum, na který společnost Lioli odkazovala, se ve skutečnosti týkal velkých desek vyráběných třemi výrobci v Itálii a Španělsku. Neprokazoval, že velké desky vyráběné v Indii nejsou srovnatelné s velkými deskami vyráběnými v Unii. Komise v tomto ohledu zajistila spravedlivé srovnání, neboť do definice jednotlivých typů výrobků zahrnula funkční velkost keramických obkladaček. Komise proto potvrdila zamítnutí této žádosti o vyloučení.

(134) Indická sdružení a výrobci tvrdili, že by z definice výrobku měly být vyloučeny dvouvrstvé dlaždice. Dvouvrstvé dlaždice se vyrábějí napuštěním dvou vrstev dohromady. Horní vrstva obsahuje pigmenty a je silná asi 3 až 4 mm. Spodní vrstvu tvoří základní tělo. Podle stran jsou dvouvrstvé dlaždice silnější než běžné podlahové dlaždice, jsou nenáročné na údržbu, mimořádně odolné a vynikající kvality a prodávají se za vyšší ceny.

(135) Pokud jde o toto tvrzení, sdružení CET uvedlo, že strany nepředložily žádné údaje, které by naznačovaly, že dvouvrstvé dlaždice nemají stejné základní fyzikální, chemické a technické vlastnosti jako ostatní obkládačky. Žadatel dále poukázal na skutečnost, že dvouvrstvé dlaždice spadají do definice keramických obkládaček uvedené v normě ISO 13006:2018. Závěrem sdružení CET zdůraznilo, že pokud jde o tloušťku, v podnětu je výrobek

popsán jako výrobek *„v rozmezí od cca 3 mm u některých keramických obkládaček pro obklady stěn až po 20–30 mm u protlačovaných a keramických dlaždic používaných na zvýšené podlahy či silné podlahy“* ([14]), do definice výrobku v podnětu jsou tudíž zahrnuty i keramické obkládačky větší tloušťky.

(136) Toto tvrzení bylo zamítnuto. Dvouvrstvé keramické dlaždice se vyrábějí ze stejných surovin, používají se stejné výrobní procesy jako u ostatních keramických obkládaček, a mají tedy stejné základní fyzikální, chemické a technické vlastnosti jako ostatní obkládačky. V závislosti na konečném použití se tloušťka (a další kritéria) může lišit a do rozsahu šetření, jak je vymezen v oznámení o zahájení řízení, byly zahrnuty všechny keramické obkládačky bez ohledu na jejich tloušťku. Skutečnost, že se dvouvrstvé dlaždice vyrábějí spojením dvou vrstev dlaždic dohromady, takže jsou silnější než většina standardních obkládaček, a mají tudíž větší pevnost a trvanlivost, takže jsou vhodné zejména do prostor s vysokým provozem, neodůvodňuje jejich vyloučení. Jejich konečné použití, tj. pokrývání podlah, je stejné jako u ostatních keramických obkládaček, s nimiž mají stejné vlastnosti a s nimiž jsou zaměnitelné, jelikož se zákazník může rozhodnout pro jednu nebo druhou.

(137) Indická rada a sdružení a vyvážející výrobci dále uvedli, že by z definice výrobku měly být vyloučeny některé speciální obklady, jako jsou obklady s vysokým leskem, obklady s vysokou hloubkou, řezané obklady a obklady se zrnitým povrchem (tedy se speciální protiskluzovou úpravou), jelikož jejich výrobní náklady a následně i prodejní cena jsou ve srovnání s ostatními keramickými obkládačkami vyšší. Rozdíl v nákladech a ceně byl způsoben použitím dodatečných surovin. Strany dále uvedly, že obklady se speciální protiskluzovou úpravou mají jiné vlastnosti než ostatní obkládačky, neboť dobře zakrývají nečistoty a jsou protiskluzové. Indičtí výrobci navíc tvrdili, že výrobní proces obkladů se speciální protiskluzovou úpravou je jedinečný a pokročilý.

(138) Žadatel uvedl, že tyto speciální obklady spadají do definice keramických obkládaček podle normy ISO 13006:2018. Hlavní rozdíl mezi speciálními obklady a ostatními obkládačkami je v jejich designu. Tato speciální povrchová úprava se provádí až po výrobě těla dlaždice. Speciální design proto nemění základní fyzikální, chemické a technické vlastnosti obkládaček. Přidání další suroviny má mimoto jen nepatrný vliv na výrobní náklady. Tyto speciální obklady jsou vyráběny i výrobním odvětvím Unie, a tudíž přímo soutěží s těmito výrobky a výrobcům v Unii způsobují újmu. Výrobní proces je výrobnímu odvětví Unie dobře znám a byl výslovně uveden v podnětu ([15]).

(139) Toto tvrzení bylo zamítnuto. Obklady se speciální protiskluzovou úpravou mají stejné základní fyzikální, chemické a technické vlastnosti jako ostatní obkládačky. Strany nepředložily žádné důkazy o opaku. Obklady se speciální protiskluzovou úpravou jsou také zaměnitelné s jinými obkládačkami; díky svému speciálnímu designu jsou obzvláště vhodné pro některá použití, například pro kuchyňské podlahy, a to kvůli svým protiskluzovým vlastnostem, tato použití jsou však stejná jako u jiných obkládaček.

(140) Po poskytnutí konečných informací zopakovalo šestnáct indických vyvážejících výrobců svou žádost o vyloučení obkládaček se zrnitým povrchem (tj. se speciální protiskluzovou úpravou), a to na základě svého tvrzení, že v Unii neexistuje dostatečná kapacita pro výrobu keramických obkládaček s takovouto povrchovou úpravou.

(141) Komise podotkla, že společnosti nepředložily žádné důkazy o údajné nedostatečné kapacitě pro výrobu obkládaček se speciální protiskluzovou úpravou v Unii. Toto tvrzení bylo zamítnuto.

(142) Indičtí výrobci, rada a sdružení rovněž uvedli, že by definice výrobku měla být omezena na jednou vypalované obkládačky, pokud jde o obklady stěn. Strany tvrdily, že dvakrát vypalované obkládačky představují špičkový výrobek, který vyžaduje lepší suroviny a vyšší výrobní náklady.

(143) Žadatel uvedl, že dvakrát vypalované obklady spadají do definice keramických obkládaček podle normy ISO 13006:2018. Dále uvedl, že kvalita surovin není legitimním důvodem pro vyloučení. Naopak, dvakrát vypalované obkládačky vyráběné indickými vyvážejícími výrobci a vyvážené do Unie přímo konkurují takovýmto obkládačkám vyráběným výrobním odvětvím Unie, a proto je nutné, aby byly v definici výrobku zachovány. Sdružení CET poukázalo na skutečnost, že výrobci v Unii zařazení do vzorku vyrábějí dvakrát vypalované obkládačky.

([14]) Shrnutí podnětu, s. 1.
([15]) Přílohy 5 a 20 podnětu.

(144) Komise zjistila, že dvakrát vypalované obkládačky vyráběné indickými vyvážejícími výrobci se svými základními fyzikálními, chemickými a technickými vlastnostmi a použitím nijak neliší od obkládaček vyráběných výrobním odvětvím Unie. Definice typů výrobku navíc rozlišovala mezi jednou a dvakrát vypalovanými obkládačkami, čímž bylo zajištěno spravedlivé srovnání. Toto tvrzení bylo proto zamítnuto.

(145) Kromě výše uvedených vyloučení z definice výrobku indičtí výrobci, včetně dvou společností zařazených do vzorku, navrhli, aby definice typů výrobku pro účely spravedlivého srovnání zohledňovala nasákavost, výrobní proces (válečkový nebo hydraulický lis), šířku, délku, tloušťku, typ povlaku (glazovaný nebo neglazovaný), typ glazury (lesklá, vysoce lesklá, matná nebo speciální protiskluzová), povrchovou úpravu (leštěná nebo neleštěná).

(146) Komise konstatovala, že nasákavost, šířka a délka u velikosti funkčního povrchu, tloušťka, glazování a leštění jsou již zohledněny v definici typů výrobku. Vzhledem k tomu, že se při výrobě velkých desek používá technologie válečkového lisu, umožnila charakteristika velikosti funkčního povrchu implicitně oba výrobní procesy oddělit. Komise rovněž vzala v úvahu zbarvení těla, rektifikaci a soulad s normou jakosti odpovídající normě ISO 13006:2018. Komise se domnívala, že tyto vlastnosti postačují k zachycení rozdílů v nákladech a cenách mezi různými typy výrobku, a zajišťují tak spravedlivé srovnání. Komise proto navrhovanou revizi definice typů výrobku zamítla.

(147) Po poskytnutí konečných informací zopakovala skupina Conor tvrzení uvedené v 145. bodě odůvodnění, a konkrétně uvedla, že se Komise domnívá mylně, že se rozdíl v nákladech a prodejní ceně výrobků nemění se změnou fyzikálních vlastností glazovaných výrobků. Zjištění Komise, že úpravy o fyzikální vlastnosti postačují k zachycení rozdílů v nákladech a cenách u jednotlivých typů výrobků, a tudíž k zajištění spravedlivého srovnání, nejsou potvrzena skutečnostmi, které skupina Conor uvedla ve svých podáních Komisi. Skupina proto uvedla, že zamítnutí navrhovaného kontrolního čísla výrobku (PCN) pro skupinu Conor je neopodstatněné a není v souladu s čl. 2 odst. 10 písm. a) základního nařízení.

(148) Toto tvrzení bylo zamítnuto. Na základě výrobních nákladů nahlášených skupinou Conor nemohla Komise zjistit, zda existuje odpovídající podstatný rozdíl ve výrobních nákladech „matných“ nebo „lesklých“ výrobků či výrobků „se speciální protiskluzovou úpravou“. Tvrzení, které skupina Conor zopakovala, nebylo mimoto blíže doloženo žádnou další analýzou, jež by je podporovala. Z důvodu zachování důvěrnosti byly bližší informace týkající se odůvodnění Komise v tomto bodě zaslány pouze skupině Conor.

(149) Po poskytnutí konečných informací se společnost Serapool Porselen, turecký výrobce keramických obkládaček, dotázala na definici výrobku a tvrdila, že by z definice výrobku měly být vyloučeny obkládačky pro plavecké bazény. Společnost tvrdila, že tyto obkládačky mají menší nasákavost (0,3 %–0,5 %) než ostatní porcelánové obkládačky (0,5 %), vyrábějí se na zakázku pro zákazníky, jejichž rozhodnutí se zakládají na kvalitě a designu, nikoli ceně, prodávají se prostřednictvím jiných distribučních kanálů (např. přímý kontakt se zákazníkem bez účasti velkoobchodníků) a mají speciální vlastnosti (povlak zabraňující množení bakterií, vyšší pevnost a trvanlivost).

(150) Komise podotkla, že jak je uvedeno v oddíle 2 oznámení o zahájení řízení, lhůta pro poskytnutí informací týkajících se definice výrobků, včetně případných žádostí o vyloučení určitých výrobků, činila deset dnů ode dne zahájení řízení, tj. do 23. prosince 2021. Společnost Serapool Porselen předložila své tvrzení dne 9. listopadu 2022, tj. deset a půl měsíce po uplynutí lhůty. V této fázi šetření nebyla Komise s to posoudit, zda mají obkládačky pro plavecké bazény natolik odlišné vlastnosti, aby odůvodňovaly jejich vyloučení z definice výrobku. Šetřením však bylo prokázáno, že porcelánové obkládačky vyráběné výrobci v Unii zařazenými do vzorku mají nasákavost nižší než 0,5 %. Tvrzení týkající se rozdílů v nasákavosti obkládaček pro bazény a ostatních porcelánových obkládaček proto nebylo možné uznat. Vyloučení obkládaček na základě jejich potenciálního použití místo konkrétní vlastnosti či charakteristiky by mimoto umožňovalo obcházení opatření. Komise proto objasnila, že se šetření vztahuje i na obkládačky pro plavecké bazény a žádost o jejich vyloučení z definice výrobku zamítla.

3. **DUMPING**

3.1. **Indie**

3.1.1. *Běžná hodnota*

(151) Komise nejprve v souladu s čl. 2 odst. 2 základního nařízení zkoumala, zda je celkový objem domácího prodeje u každého vyvážejícího výrobce zařazeného do vzorku reprezentativní. Prodej na domácím trhu je reprezentativní tehdy, pokud celkový objem prodeje obdobného výrobku nezávislým odběratelům na domácím trhu připadající na vyvážejícího výrobce představuje alespoň 5 % jeho celkového objemu vývozu dotčeného výrobku do Unie během období šetření. Na základě tohoto kritéria byl celkový objem prodeje každého vyvážejícího výrobce obdobného výrobku, který byl zařazen do vzorku, na domácím trhu reprezentativní.

(152) Komise následně určila typy výrobku prodávané na domácím trhu, které byly totožné nebo srovnatelné s typy výrobku prodávanými na vývoz do Unie. Za tímto účelem vyloučila Komise z domácího prodeje použitého pro stanovení běžné hodnoty transakce s výrobky podřadné kvality. Během výrobního procesu, po vizuální kontrole kvality, považují vyvážející výrobci keramické obkládačky, které nejsou dokonalé, za „podřadnou" kvalitu. Tyto obkládačky podřadné kvality se prodávají na domácím trhu s výraznými slevami, zatímco do Unie se prodávají pouze dlaždice prvotřídní kvality. Aby bylo možné provést spravedlivé srovnání s cenou pro Unii, byly do výpočtu běžné hodnoty zahrnuty pouze prodeje výrobků prvotřídní kvality na domácím trhu. Všichni vyvážející výrobci zařazení do vzorku prodávali na domácím trhu obkládačky podřadné kvality, zatímco na vývoz do Unie prodávali výhradně obkládačky prvotřídní kvality.

(153) Po poskytnutí konečných informací skupina Conor v této souvislosti uvedla, že se Komise z vlastní iniciativy rozhodla připojit jako parametr pro srovnání kvalitu výrobku, aniž by ji v kterékoli fázi šetření považovala za vlastnost podle čísla PCN. Použití metodiky založené na čísle PCN ze strany Komise proto není platné, jelikož změny v čísle PCN navrhované skupinou Conor byly zamítnuty (viz oddíl 2.4), zatímco fyzikální vlastnost, která nebyla navržena žádnou zúčastněnou stranou, byla začleněna do metodiky za účelem srovnání podle čl. 2 odst. 10 základního nařízení.

(154) Toto tvrzení bylo nutné zamítnout. Komise teprve během inspekcí v Indii zjistila, že se prodej výrobků podřadné kvality uskutečňoval na domácím trhu v zanedbatelném množství, přičemž tyto obkládačky nebyly určeny na vývoz. Vizuální kontrolou mohli úředníci Komise na místě v Indii zjistit, že obkládačky podřadné kvality mají jednoznačně nižší jakost než obkládačky prvotřídní kvality. Ceny fakturované za tento prodej byly celkově nižší než ceny za prodej odpovídajících typů výrobků prvotřídní kvality. Na fakturách za prodej na domácím trhu bylo možné tyto prodeje jednoznačně určit. Ponechání těchto prodejů výrobků podřadné kvality v domácím prodeji, který se používá pro posouzení běžné hodnoty, by bylo v rozporu se spravedlivým srovnáním obdobných výrobků.

(155) Komise poté v souladu s čl. 2 odst. 2 základního nařízení prověřovala, zda je domácí prodej každého vyvážejícího výrobce zařazeného do vzorku na jeho domácím trhu u každého typu výrobku, který je totožný nebo srovnatelný s typem výrobku prodávaným na vývoz do Unie, reprezentativní. Domácí prodej určitého typu výrobku je reprezentativní tehdy, pokud celkový objem domácího prodeje tohoto typu výrobku nezávislým odběratelům během období šetření představuje alespoň 5 % celkového objemu vývozu totožného nebo srovnatelného typu výrobku do Unie. Komise zjistila, že domácí prodej části prodávaných typů výrobku byl reprezentativní. Některé typy výrobku se na domácím trhu neprodávaly v reprezentativních objemech, tj. v objemech nižších než 5 % celkového objemu prodeje na vývoz stejného nebo srovnatelného typu výrobku do Unie.

(156) Komise poté stanovila podíl ziskového prodeje nezávislým odběratelům na domácím trhu pro každý typ výrobku prodávaný v reprezentativních objemech během období šetření, aby rozhodla, zda pro výpočet běžné hodnoty použije skutečný domácí prodej v souladu s čl. 2 odst. 4 základního nařízení.

(157) Běžná hodnota je založena na skutečné ceně jednotlivých typů výrobku na domácím trhu bez ohledu na to, zda je jejich prodej ziskový, či nikoli, pokud:

a) objem prodeje typu výrobku prodávaného za čistou prodejní cenu rovnající se vypočteným výrobním nákladům nebo tyto náklady přesahující představoval více než 80 % celkového objemu prodeje tohoto typu výrobku a

b) vážená průměrná prodejní cena uvedeného typu výrobku se rovná jednotkovým výrobním nákladům nebo je vyšší.

(158) V tomto případě je běžnou hodnotou vážený průměr cen veškerého domácího prodeje daného typu výrobku během období šetření.

(159) Běžná hodnota je skutečná cena jednotlivých typů výrobku na domácím trhu pouze v případě ziskového prodeje daných typů výrobku na domácím trhu během období šetření, pokud:

a) objem ziskového prodeje daného typu výrobku představuje nejvýše 80 % celkového objemu prodeje tohoto typu, nebo

b) vážená průměrná cena tohoto typu výrobku je nižší než jednotkové výrobní náklady.

(160) Analýza domácího prodeje ukázala, že v závislosti na typu výrobku bylo 9 až 60 % veškerého domácího prodeje skupiny Conor, 0 až 100 % veškerého domácího prodeje skupiny Icon a skupiny Lavish ziskových a že vážená průměrná prodejní cena byla, pokud bylo více než 5 % domácího prodeje příslušného typu výrobku ziskových, vyšší než výrobní náklady. Běžná hodnota byla proto vypočtena jako vážený průměr cen veškerého domácího prodeje během období šetření nebo jako vážený průměr pouze ziskového prodeje.

(161) U typů výrobku, u nichž byla vážená průměrná prodejní cena nižší než výrobní náklady, byla běžná hodnota vypočtena jako vážený průměr ziskového prodeje daného typu výrobku.

(162) Pokud neexistoval žádný prodej určitého typu obdobného výrobku v běžném obchodním styku nebo pokud určitý typ výrobku nebyl na domácím trhu prodáván v reprezentativním množství, vypočetla Komise běžnou hodnotu v souladu s čl. 2 odst. 3 a 6 základního nařízení.

(163) Běžná hodnota byla početně zjištěna tak, že k průměrným výrobním nákladům obdobného výrobku, jež vznikly každému spolupracujícímu vyvážejícímu výrobci zařazenému do vzorku během období šetření, byly připočteny tyto položky:

a) vážené průměrné prodejní, režijní a správní náklady vynaložené během období šetření každým spolupracujícím vyvážejícím výrobcem zařazeným do vzorku při domácím prodeji obdobného výrobku v běžném obchodním styku a

b) vážený průměrný zisk dosažený během období šetření každým spolupracujícím vyvážejícím výrobcem zařazeným do vzorku při domácím prodeji obdobného výrobku v běžném obchodním styku.

(164) U typů výrobku, které se na domácím trhu neprodávají v reprezentativním množství, byly přičteny průměrné prodejní, správní a režijní náklady a zisk z běžných obchodních transakcí s těmito typy na domácím trhu. Co se týče typů výrobku, které se na domácím trhu neprodávají vůbec, připočteny byly vážené průměrné prodejní, režijní a správní náklady a zisk ze všech běžných obchodních transakcí na domácím trhu.

3.1.2. *Vývozní cena*

(165) Skupiny vyvážejících výrobců zařazené do vzorku vyvážely do Unie buď přímo nezávislým odběratelům, nebo prostřednictvím společností ve spojení v Indii.

(166) Vývozní cena byla proto v souladu s čl. 2 odst. 8 základního nařízení stanovena na základě cen skutečně zaplacených nebo splatných za dotčený výrobek prodávaný na vývoz do Unie.

3.1.3. *Srovnání*

(167) Komise srovnala běžnou hodnotu a vývozní cenu skupin vyvážejících výrobců zařazených do vzorku na základě ceny ze závodu.

(168) Pokud to odůvodňovala potřeba zajistit spravedlivé srovnání, upravila Komise běžnou hodnotu a/nebo vývozní cenu o rozdíly, které mají vliv na ceny a srovnatelnost cen, v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení. Úpravy o náklady na dopravu, pojištění, manipulaci, úvěrové náklady a bankovní poplatky byly odečteny od domácích a/nebo vývozních prodejních cen, pokud byly vykázány a shledány jako oprávněné. Žádosti o úpravu s ohledem na úvěrové náklady na straně domácího prodeje byly zamítnuty, jelikož z faktury nebo kupní smlouvy nebylo zřejmé, jaké jsou platební podmínky.

(169) Výrobci zařazení do vzorku prodávali dotčený výrobek na vývoz do EU buď přímo, nebo prostřednictvím výrobců/obchodníků ve spojení. Ve druhém případě, tj. pokud se prodej uskutečnil prostřednictvím výrobců/obchodníků ve spojení, byly podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení ceny těchto transakcí upraveny tak, aby zohledňovaly přirážku dosaženou výrobci/obchodníky ve spojení. Pokud jde o tyto obchodní transakce, Komise vypočítala jedinou váženou průměrnou přirážku vyplývající z rozdílu mezi cenami souvisejícími s nákupy od dodavatelů v Indii, kteří nejsou ve spojení, a následnými cenami při dalším prodeji nezávislým odběratelům v Unii. Komise se rozhodla pro jedinou váženou průměrnou přirážku u obchodníků ze všech tří skupin zařazených do vzorku, aby zajistila, že objemy v rovnici budou do značné míry reprezentativní, a že tudíž výsledek bude důvěryhodný. Tato přirážka byla řádně upravena tak, aby se vyloučilo dvojí započtení již provedených úprav a aby se tyto úpravy odečetly od vývozní ceny obchodníků, kteří nejsou ve spojení. Další podrobnosti o úpravě byly uvedeny ve sděleních týkajících se konkrétní společnosti, aby byla zajištěna důvěrnost.

(170) Po poskytnutí konečných informací skupina Lavish tvrdila, že jelikož Komise měla v úmyslu zamítnout přirážku u transakcí se stranami ve spojení, neboť se mělo za to, že se tyto transakce neuskutečňují za obvyklých tržních podmínek, měla by úprava o přirážku podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení být založena na skutečné provizi vyplacené skupinou Lavish za prodej na vývoz do Unie nezávislému obchodnímu zástupci za výkon funkce obchodního zástupce za provizi.

(171) Toto tvrzení bylo nutné zamítnout. Dotyčnými transakcemi byl vývoz dotčeného výrobku pořízeného u výrobců ve spojení v rámci skupiny Lavish. Tyto transakce odpovídají a nejvíce se podobají vývozu dotčeného výrobku, který byl pořízen u dodavatelů v Indii, kteří nejsou ve spojení. V těchto případech obdrží přirážku ve smyslu čl. 2 odst. 10 písm. i) druhého pododstavce základního nařízení vyvážející obchodník. Naopak příjmy z provizí podle čl. 2 odst. 10 písm. i) druhého pododstavce základního nařízení podléhají zvláštním smluvním podmínkám. Na rozdíl od obchodníka nenakupuje zástupce vykonávající svou činnost za úplatu formou provize dotčený výrobek a neprodává jej dále, nýbrž pouze zprostředkovává transakci mezi prodávajícím a kupujícím. Podle obvyklé praxe Komise byly navíc úpravy o přirážku soustavně vypočítávány na základě přirážky obdržené příslušným obchodníkem, tj. částky pro prodejní, správní a režijní náklady a zisk. Jelikož tato přirážka, která byla poskytnuta v případě, že vyvážející obchodník pořídil výrobek u výrobce ve spojení, nebyla vzhledem ke vztahu mezi dotyčnými stranami spolehlivá, musela Komise tuto přirážku nahradit přirážkou odrážející obvyklé tržní podmínky, tj. přirážkou, kterou by obdržel vyvážející obchodník při nákupu od dodavatelů v Indii, kteří nejsou ve spojení.

(172) Skupina Conor a indická vláda tvrdily, že úprava vývozní ceny o přirážku není v souladu s čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení. Tyto strany uvedly, že úprava vývozní ceny z důvodu přirážky obdržené obchodníkem podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení byla uplatněna, aniž bylo prokázáno, že obchodní činnosti v rámci společností ve spojení vedly k rozdílu ve srovnatelnosti cen mezi domácím trhem a vývozním trhem (čl. 2 odst. 10 třetí věta základního nařízení).

(173) Toto tvrzení se považovalo za chybné. Šetření potvrdilo existenci přirážky u prodeje na vývoz, zatímco neexistoval žádný domácí prodej, neexistoval tudíž rozdíl ve srovnatelnosti cen ve smyslu čl. 2 odst. 10 třetí věty základního nařízení, který je třeba vyrovnat podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení.

(174) Skupina Conor mimoto tvrdila, že při uplatnění úpravy si Komise od ní výslovně nevyžádala informace ani ji nepožádala, aby prokázala, zda tyto ceny odpovídají obvyklým tržním podmínkám, či nikoliv (tj. údaj o tom, zda jsou tyto ceny spolehlivé, či nikoliv). Podle skupiny Conor ze všech důkazů ve spise vyplývalo, že se všechny transakce v rámci skupiny Conor uskutečňují za obvyklých tržních podmínek. Na základě výše uvedených skutečností konstatovala, že uplatnění výše zmíněné přirážky nebylo opodstatněné.

(175) V souvislosti s tímto tvrzením Komise uvedla, že nejvýznamnější obchodník v rámci skupiny Conor (z hlediska objemu celkového vývozu do EU) pořizoval dotčený výrobek u dodavatelů ve spojení za ceny o [10 % až 15 %] vyšší než u dodavatelů, kteří nejsou ve spojení. Navíc přirážka u keramických obkládaček vyvážených do Unie poté, co byly pořízeny u dodavatelů, kteří nejsou ve spojení, byla dvakrát vyšší než přirážka u keramických obkládaček vyvážených do Unie po jejich pořízení od dodavatelů ve spojení. Komise měla za to, že tyto rozdíly v ceně a přirážce prokazují, že se transakce mezi stranami ve spojení v rámci skupiny Conor neuskutečnily za obvyklých tržních podmínek.

(176) Skupina Conor dodala, že společnost Concor International nevykonává žádné konkrétní činnosti kromě logistiky a balení hotových výrobků, neboť veškerý prodej je sjednáván a realizován pro všechny subjekty v rámci skupiny Conor. Komise objasnila, že činnosti společnosti Concor International jdou nad rámec činností popsaných v tomto tvrzení. Z důvodu zachování důvěrnosti byly další podrobnosti zaslány pouze skupině Conor.

(177) Skupina Conor rovněž připomenula, že si Komise vyžádala informace od obchodníků-vývozců, kteří nejsou ve spojení, v dubnu 2022. Později si Komise vyžádala informace o pořizovacích nákladech pro každý prodej obchodovaného zboží během inspekce na místě. Oba soubory údajů byly vyžádány, aniž byl uveden účel nebo způsob, jakým může Komise tyto informace posoudit. Vzhledem k neexistenci takovéto žádosti nebo vysvětlení nebyly informace z podání skupiny Conor a jiných zúčastněných stran použité Komisí přesné, jak dokládají administrativní chyby ve výpočtu hodnoty přirážky ze strany Komise. Skupina Conor dodala, že tuto analýzu měla Komise provést jako obvykle, a to ve spolupráci se zúčastněnými stranami, včetně skupiny Conor, a vysvětlit, jak a proč byly získány příslušné údaje. Pro uplatnění přirážky a porušení práva skupiny Conor na řádný proces proto neexistuje žádný skutkový a právní základ.

(178) Toto tvrzení muselo být zamítnuto. Komise není povinna vysvětlovat *a priori* stranám, které jsou předmětem šetření, či jiným stranám, s nimiž chce spolupracovat, k jakému konkrétnímu účelu jsou požadovány, ověřeny a/nebo použity určité informace za předpokladu, že jsou respektovány žádosti o zachování důvěrnosti. Komise mimoto není schopna v počáteční fázi antidumpingového řízení, včetně fáze provádění inspekcí na místě v prostorách vyvážejících výrobců, předvídat, k jakému konkrétnímu účelu budou jednotlivé soubory shromážděných údajů použity. Účelem postupu vyžádání, shromáždění a ověření údajů je zjištění skutečností. Právní analýza a posouzení, které zahrnuje určení toho, k jakému účelu jsou dostupné údaje použity, se provádí následně. Komise poskytla veškeré informace, na nichž založila svá zjištění, a jejich odůvodnění a poskytla stranám možnost vyjádřit se ke všem zjištěním. Splnila tudíž své povinnosti, pokud jde o transparentnost, odůvodnění a právo na obhajobu.

(179) Skupina Conor dále tvrdila, že pokud se na její prodej použila úprava vývozní ceny z důvodu přirážky, kterou obdržel obchodník, podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení, měla být vypočítána na základě skutečné přirážky získané obchodníky-vývozci, kteří nejsou ve spojení a kteří nakupují výrobky u skupiny Conor a dále je prodávají na vývoz, nebo průměrného zisku dosaženého obchodními společnostmi v Indii u keramických obkládaček, či průměru obou těchto metod. Použití kterékoli z těchto metod by zajistilo, aby byla jediná vážená průměrná přirážka „velkou měrou reprezentativní“ a „věrohodná“ na základě informací, které jsou Komisi dostupné ve spisu v rámci tohoto šetření. Skupina Conor dodala, že použití údajů jiných společností zařazených do vzorku k výpočtu dumpingového rozpětí pro skupinu Conor není v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení.

(180) Toto tvrzení bylo zamítnuto. Transakcemi, na něž se vztahovalo uplatnění zmíněné úpravy o přirážku, byl vývoz uskutečněný obchodníky/výrobci vyvážejících výrobců zařazených do vzorku, kteří pořizovali dotčený výrobek od dodavatelů ve spojení. Jak je uvedeno v 175. bodě odůvodnění, přirážku realizovanou u těchto transakcí nemohla Komise použít jako základ pro úpravu podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení, neboť byla zkreslena vztahem mezi dotčenými stranami. Přirážka realizovaná týmiž vyvážejícími výrobci při nákupu dotčeného výrobku od dodavatelů, kteří nejsou ve spojení, byla zjevně nejbližším dostupným zástupným údajem pro nahrazení dříve zmíněné přirážky. Naopak přirážky navrhované skupinou Conor byly realizovány stranami, jež nejsou součástí skupin vyvážejících výrobců zařazených do vzorku.

(181) Co se týče tvrzení, že použití údajů jiných společností zařazených do vzorku k výpočtu dumpingového rozpětí pro skupinu Conor bylo v rozporu se základním nařízením, Komise objasnila, že základní nařízení skutečně stanoví scénáře, kdy se pro výpočet dumpingového rozpětí vztahujícího se na jednotlivé vyvážející výrobce použijí údaje jiných stran. Tak je tomu například v případě, je-li vývozní cena upravena podle čl. 2 odst. 9 s použitím ziskového rozpětí dosaženého dovozci v Unii, kteří nejsou ve spojení. Co se týče daného případu, Komise zopakovala, že výpočet vážené průměrné přirážky na základě transakcí uskutečněných všemi třemi skupinami zařazenými do vzorku zajistil použití celkově reprezentativní úpravy podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení.

(182) Skupina Conor dále uvedla, že při výpočtu částky pro úpravu měla mít Komise na paměti dva slovníkové významy slova „přirážka“, což je za prvé částka připočtená k nákladové ceně za účelem stanovení prodejní ceny, obecně: „zisk“, a za druhé „navýšení ceny o něco, například rozdíl mezi náklady a cenou, za kterou se výrobek prodává“. Tato skupina tvrdila, že v obou případech představuje hodnotu přirážky porovnání nákladové ceny s prodejní cenou, jehož výsledkem je zisk. Ve své odpovědi Komise připomenula, že podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení a při náležitém zohlednění platné judikatury sestává přirážka z částky pro prodejní, správní a režijní náklady a pro zisk, což se odchyluje od navrhovaných encyklopedických definic.

(183) Skupina Conor rovněž tvrdila, že ve výpočtu přirážky byly administrativní chyby. Skupina Conor konkrétně uvedla, že pokud by prodejní hodnota zahrnovala zpětné získání nákladů na balení od zákazníka, pořizovací cena by však tuto částku nezahrnovala, znamenalo by to dvojí započítání částky nákladů na balení v úpravě, neboť náklady na balení byly za prvé zahrnuty v úpravě o přirážku a za druhé byly samotné náklady na balení znovu upraveny u vývozní ceny ve výpočtu Komise týkajícím se celkových úprav.

(184) Skupina Conor navíc tvrdila, že by se celková výše správních a režijních nákladů a nákladů na financování měla připočítat k nákladům před porovnáním s prodejní hodnotou a že Komise připočetla k přirážce procentní podíl náhrady cla, který vývozci podle očekávání obdrží. Pokud by Komise nadále uplatňovala tuto připočtenou částku, měla by umožnit rovněž úpravu běžné hodnoty o uplatněnou částku dovozních poplatků a nepřímých daní.

(185) Komise tato tvrzení zamítla. Za prvé, co se týká tvrzení, že by od vývozní ceny byly dvakrát odečteny náklady na balení, Komise uvedla, že skupina Conor toto tvrzení nedoložila, přinejmenším neprokázala vyčíslenou částku případných nákladů na balení započítanou v celkové pořizovací ceně dotyčných obkládaček. Komise mimoto potvrdila, že z údajů ve spisu nevyplývá dvojí započtení nákladů na balení, jak se zdá, že naznačuje skupina Conor. Co je důležité, tvrzení se vyznačuje zásadním nedostatkem, pokud jde o pojem „přirážka“ ve smyslu čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení. Přirážkou je rozdíl mezi zaplacenou kupní cenou v plné výši (bez ohledu na to, jaké náklady, například náklady na balení, mohly dodavateli vzniknout) a celkovými tržbami, jichž příslušný obchodník dosáhl. Jinými slovy, přirážka sestává z prodejních, správních a režijních nákladů a nákladů na financování a zisku s připočtením jiných konkrétních příjmů dosažených u dotyčného prodeje na vývoz. Aby se zohlednily všechny tyto prvky, je vhodný přístup Komise založený na používání hrubého rozpětí mezi pořizovacími cenami fakturovanými dodavateli, kteří nejsou ve spojení, a cenami při dalším prodeji nezávislým odběratelům, pokud výsledná úprava nezahrnuje žádné jiné úpravy provedené podle čl. 2 odst. 10 základního nařízení. Z tohoto důvodu bylo obdobně zamítnuto tvrzení skupiny Conor týkající se chybného započtení správních a režijních nákladů a nákladů na financování v použité přirážce podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení. Komise za třetí připomenula, že vrácení cla, jež vývozci obdrželi, skutečně zvyšuje příjmy dosažené u dotyčného prodeje na vývoz. Na domácí prodej se naopak žádná takováto náhrada nevztahuje. Uplatnění úpravy běžné hodnoty o obdržené vývozní náhrady by proto bylo chybné.

(186) Skupina Conor rovněž zjistila, že vzorec Komise použitý pro výpočet celkové úpravy u prodeje na vývoz společnosti Concor International započítával dvakrát „náklady na odbavení a přepravní náklady“, neboť tyto již byly u prodeje na vývoz zahrnuty ve vzorci pro výpočet „nákladů na manipulaci a nakládku a vedlejších nákladů v prostorách ve vyvážející zemi“. Komise toto tvrzení uznala, a proto zjištěnou administrativní chybu opravila ve prospěch vyvážejících výrobců skupiny Conor.

(187) Na základě poskytnutých konečných informací skupina Icon tvrdila, že Komise neměla odečíst přirážku od nepřímého prodeje na vývoz skupiny Icon do EU podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení, jelikož výrobci a obchodníci ve spojení v rámci skupiny Icon tvoří jednu ekonomickou jednotku ([16]).

(188) V této souvislosti skupina Icon tvrdila, že výrobci v rámci skupiny Icon sdílejí mezi sebou jednotnou organizaci personálních, hmotných a nehmotných prvků, dodávek a odvětvového know-how s cílem dodávat vysoce kvalitní značku Icon a mají formální a osobní zájem na ekonomickém úspěchu společností ve spojení. Skupina Icon rovněž uvedla, že má jeden společný výrobkový katalog a jednu internetovou stránku nazvanou „Icon World of Tile", která odkazuje na „společnost". Tato internetová stránka uvádí jedno kontaktní místo pro objednávky odběratelů.

(189) Skupina Icon odkázala na rozsudek Soudního dvora ve věci Matsushita Electric Industrial, podle něhož „nemůže sdílení výrobních a prodejních činností uvnitř skupiny tvořené společnostmi s odlišnou právní subjektivitou změnit nic na skutečnosti, že tyto společnosti tvoří jedinou hospodářskou entitu, která takto organizuje veškeré činnosti prováděné v jiných případech entitou, která je jedinou rovněž z právního hlediska" ([17]).

(190) Tvrzení týkající se toho, že vyvážející výrobce v rámci skupiny Icon je třeba považovat za jednu ekonomickou jednotku, bylo zamítnuto. Z důvodu zachování důvěrnosti byly podrobnosti ohledně tohoto posouzení zaslány pouze skupině Icon.

(191) Skupina Icon dále uvedla, že Komise nepředložila žádné důkazy ohledně toho, proč se domnívala, že „u nepřímých transakcí jednali vyvážející výrobci ve spojení jako obchodníci, kteří plní funkce obdobné funkcím obchodního zástupce vykonávajícího svou činnost za úplatu formou provize".

(192) Komise pokládala toto tvrzení za nepodložené. Je nesporné, že se příslušné transakce uskutečnily v rámci dvou kroků, za prvé obchodník/výrobce v rámci skupiny Icon nakoupil dotčený výrobek od výrobce ve spojení, za druhé tentýž obchodník/výrobce vyvezl takto pořízený dotčený výrobek do Unie. Existují tudíž důkazy, že činnosti obchodníka vykonává příslušný obchodník/výrobce ve skupině Icon.

(193) Alternativně skupina Icon uvedla, že by se s domácím prodejem a prodejem na vývoz mělo zacházet stejně, což znamená, že by se přirážka měla uplatnit i na nepřímý domácí prodej skupiny.

(194) Komise toto tvrzení zamítla, neboť smlouvy o domácím prodeji a smlouvy o prodeji na vývoz se svou povahou liší. Z důvodu zachování důvěrnosti byly podrobnosti ohledně tohoto posouzení zaslány pouze skupině Icon.

(195) Jedna skupina vyvážejících výrobců požadovala úpravy běžné hodnoty a vývozní ceny o náklady na úvěr na zásoby, tj. teoretické finanční náklady na zboží na skladě, podle čl. 2 odst. 10 písm. k) základního nařízení. Tato žádost byla zamítnuta, jelikož nebylo možné prokázat, že rozdíl v době, po kterou bylo zboží na skladě, ovlivnil srovnatelnost cen.

(196) Stejná skupina vyvážejících výrobců rovněž požádala podle čl. 2 odst. 10 písm. k) základního nařízení o úpravu týkající se nákladů na reklamu, které spočívaly v nákladech na zřízení billboardů v blízkosti Morbi/Gujaratu, místa výroby, a které vznikly v souvislosti s prodejem na domácím trhu. Skupina nebyla schopna tuto úpravu vyčíslit ani prokázat, že ovlivnila srovnatelnost cen. Žádost byla proto zamítnuta.

(197) Všechny společnosti zařazené do vzorku požadovaly úpravy běžné hodnoty podle čl. 2 odst. 10 písm. b) základního nařízení týkající se údajných dovozních poplatků a nepřímých daní. Šetření však ukázalo, že tato žádost není opodstatněná. Vývozci zařazení do vzorku ve skutečnosti obdrželi v rámci dvou režimů (oznámení č. 07/2020-CUSTOMS (N.T.) a prominutí cel a daní z vyvážených výrobků (Remission of Duties and Taxes on Exported Products Scheme, RODTEP)) vývozní náhrady ve výši 2 % fakturované vývozní hodnoty bez ohledu na to, zda bylo za suroviny, které byly součástí vyvážených obkládaček, zaplaceno dovozní clo nebo nepřímé daně. Náhrady byly poskytnuty na základě pouhého dokladu o vývozu zboží. Tyto žádosti byly zamítnuty, jelikož skutečné vývozní

([16]) Skupina Icon odkázala na rozsudek ve věci PT Musim Mas v. Rada, C-468/15 P, EU:C:2016:803, bod 39; rozsudek ve věci PT Musim Mas v. Rada, C-468/15 P, EU:C:2016:803, bod 42 a rozsudek ve věci Interpipe Niko Tube a Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant v. Komise, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, bod 133.

([17]) Rozsudek ve věci Matsushita Electric Industrial v. Rada, C-104/90, EU:C:1993:837, bod 9.

náhrady nemohly být spojeny s částkami odpovídajícími dovozním poplatkům nebo nepřímým daním, kterými je zatížen obdobný výrobek nebo surovina ve výrobku přítomná, jak stanoví čl. 2 odst. 10 písm. b) základního nařízení.

3.1.4. *Dumpingová rozpětí*

(198) U spolupracujících skupin vyvážejících výrobců zařazených do vzorku Komise v souladu s čl. 2 odst. 11 a 12 základního nařízení porovnala váženou průměrnou běžnou hodnotu každého typu obdobného výrobku s váženou průměrnou vývozní cenou odpovídajícího typu dotčeného výrobku.

(199) Za tímto účelem bylo pro všechny vyvážející výrobce v rámci skupiny podle výše uvedené metodiky vypočteno konkrétní dumpingové rozpětí. Poté bylo vypočteno vážené průměrné dumpingové rozpětí pro celou skupinu.

(200) V rámci poskytnutí konečných informací týkajících se konkrétních společností dne 28. října 2022 Komise dvěma vyvážejícím výrobcům zařazeným do vzorku, skupině Conor a skupině Icon, sdělila, že pokládá za vhodné přepočítat ceny CIF, které poskytly, s použitím údajů o dopravě z databáze IHS Markit Global Trade Atlas™. Po poskytnutí konečných informací obě strany tvrdily, že by Komise měla poskytnout podrobnější informace ohledně toho, proč neuznala jimi nahlášené ceny CIF a stanovila ceny CIF alternativním způsobem. Poté, co Komise poskytla toto dodatečné vysvětlení prostřednictvím poznámky ke spisu, mimo jiné tvrdily, že jeden ze souborů údajů použitých Komisí je třeba upravit. Komise souhlasila s tím, že podkladové údaje, které použila, nebyly přesné, a výpočty příslušným způsobem revidovala.

(201) Po poskytnutí konečných informací poukázala skupina Conor na nepřesnost ve výpočtu jejího dumpingu, neboť Komise započítala dvakrát úpravu o určité logistické náklady provedenou u jejího prodeje do Unie. Toto tvrzení bylo uznáno a výpočet byl odpovídajícím způsobem opraven.

(202) Konečná dumpingová rozpětí vyjádřená jako procento ceny CIF s dodáním na hranice Unie před proclením jsou tato:

Společnost	Konečné dumpingové rozpětí
Skupina Conor	8,7 %
Skupina Icon	6,7 %
Skupina Lavish	0 %

(203) Pro spolupracující vyvážející výrobce, kteří nebyli zařazeni do vzorku, vypočetla Komise vážené průměrné dumpingové rozpětí v souladu s čl. 9 odst. 6 základního nařízení. Toto rozpětí bylo proto stanoveno na základě rozpětí dvou skupin vyvážejících výrobců zařazených do vzorku, u nichž bylo možné stanovit dumpingové rozpětí, přičemž se nepřihlíželo k rozpětí skupiny vyvážejících výrobců s nulovým dumpingovým rozpětím.

(204) Na tomto základě činí prozatímní dumpingové rozpětí spolupracujících vyvážejících výrobců nezařazených do vzorku 7,3 %.

(205) Po poskytnutí konečných informací několik indických vyvážejících výrobců nezařazených do vzorku uvedlo, že Komise neuvedla podrobnou metodiku, kterou použila k výpočtu rozpětí pro indické společnosti zařazené do vzorku a nezařazené do vzorku. Toto tvrzení bylo spojeno s podobnými tvrzeními indických vyvážejících výrobců zařazených do vzorku, kteří byli součástí skupiny Conor a skupiny Lavish. Těmito tvrzeními se zabývá 170. až 186. bod odůvodnění.

(206) Pro všechny ostatní vyvážející výrobce v Indii stanovila Komise dumpingové rozpětí na základě dostupných údajů v souladu s článkem 18 základního nařízení. Za tímto účelem Komise určila úroveň spolupráce vyvážejících výrobců. Úroveň spolupráce představuje objem vývozu spolupracujících vyvážejících výrobců do Unie, vyjádřený jako podíl na celkovém dovozu z dotčené země do Unie v období šetření, který byl stanoven na základě dovozních statistik Eurostatu (Comext).

(207) Úroveň spolupráce byla v tomto případě považována za vysokou, neboť vývoz spolupracujících vyvážejících výrobců tvořil přibližně 84 % celkového dovozu během období šetření. Na tomto základě Komise považovala za vhodné stanovit dumpingové rozpětí pro nespolupracující vyvážející výrobce na úrovni spolupracující skupiny vyvážejících výrobců zařazené do vzorku s nejvyšším dumpingovým rozpětím.

(208) Konečná dumpingová rozpětí vyjádřená jako procento ceny CIF na hranice Unie před proclením jsou tato:

Společnost	Konečné dumpingové rozpětí
Skupina Conor	8,7 %
Skupina Icon	6,7 %
Skupina Lavish	0 %
Ostatní spolupracující společnosti	7,3 %
Všechny ostatní společnosti	8,7 %

3.2. **Turecko**

3.2.1. *Článek 18 základního nařízení*

3.2.1.1. Skupina Bien & Qua

(209) Pokud jde o skupinu Bien & Qua, Komise se během šetření zajímala o povahu vztahů mezi výrobci a obchodníky ve spojení v Turecku, kteří jsou součástí skupiny Bien & Qua. Informace poskytnuté společnostmi a shromážděné Komisí z jiných zdrojů vedly Komisi k závěru, že skupina neposkytla nezbytné informace o písemných smluvních ujednáních.

(210) Komise proto společnost informovala o svém záměru použít článek 18 základního nařízení, pokud jde o informace, které společnost neposkytla.

(211) Vysvětlení, která skupina Bien & Qua poskytla v návaznosti na dopis podle článku 18, nezměnila závěr Komise, že skupina neposkytla nezbytné informace týkající se písemných smluvních ujednání.

(212) V důsledku toho Komise potvrdila použití článku 18 základního nařízení.

3.2.1.2. Skupina Hitit

(213) Dne 21. listopadu 2022 požádala skupina Hitit Komisi, aby nebrala v potaz informace, které uvedla v odpovědi na dotazník, jelikož chyby v ní obsažené by Komisi neumožnily dospět k „přiměřeně správným závěrům“ ve smyslu čl. 18 odst. 3 základního nařízení, a aby se skupinou Hitit zacházela jako se spolupracujícím vyvážejícím výrobcem nezařazeným do vzorku, což by znamenalo, že by se na ni vztahovala průměrná výše cla stanovená pro vzorek. V tomto podání skupina navrhla rovněž určité opravy své odpovědi a předložila alternativní výpočet dumpingu s provedenými opravami. Dne 7. prosince 2022 zopakovala strana svou žádost o použití článku 18 na předložené a ověřené informace a tuto žádost podpořila turecká vláda.

(214) Jako mezní kritérium Komise připomenula, že k předložení revidovaného výpočtu dumpingového rozpětí po poskytnutí konečných informací a k podání žádosti o použití článku 18 na informace předložené a ověřené v patřičné době došlo ve fázi, kdy již Komise nebyla s to ověřit, a tudíž uvážit nové údaje. Jen z tohoto důvodu by žádost a nová vysvětlení a údaje poskytnuté skupinou Hitit měly být zamítnuty. Informace, které skupina Hitit poskytla během šetření, nepovažovala Komise za natolik nedostatečné, že by neúměrně ztížily učinění přiměřeně správných závěrů. Informace byly poskytnuty včas a byly ověřeny během inspekce na místě. Proto i v případě, že informace nebyly ve všech ohledech ideální, od nich nebylo odhlédnuto v souladu s čl. 18 odst. 3 základního nařízení.

(215) Z důvodu úplnosti, a aniž by byly dotčeny výše uvedené skutečnosti, Komise uvedla, že skutečnost, že skupina Hitit předložila alternativní výpočet dumpingu, je v rozporu s jejím tvrzením, že pro skupinu Hitit nebylo možné dumpingové rozpětí stanovit. Tvrzení skupiny Hitit na základě čl. 18 odst. 3 základního nařízení by navíc mělo být zamítnuto, neboť se zakládalo na výkladu tohoto ustanovení *a contrario*. Ustanovení čl. 18 odst. 3 vyžaduje, aby Komise použila předložené informace, pokud nejsou splněny určité podmínky. Nevyžaduje, aby Komise nebrala údaje v potaz, pakliže se domnívá, že jsou tyto údaje vhodné, neboť byly předloženy společností a ověřeny Komisí. Komise dále uvedla, že se údajné chyby v odpovědi na dotazník podle tvrzení dotyčné strany týkaly především nesprávného zařazení některých transakcí do příslušných čísel PCN u typů výrobků, jež představovaly pouze menší podíl jejího prodeje do EU. Komise zdůraznila, že dumpingové rozpětí skupiny Hitit vypočítala způsobem uvedeným v následujících oddílech na základě souborů údajů, které byly včas předloženy a ověřeny. Společnost měla rovněž možnost se ke zprávě o ověření vyjádřit. Včas nebyla předložena žádná tvrzení ohledně nesprávnosti poskytnutých údajů, které byly ověřeny Komisí. Jakmile Komise obdržela potřebné údaje, ověřila je a považovala je za spolehlivé pro účely výpočtu dumpingu; tvrzení společnosti ohledně chyb v podkladových údajích jsou jednak neodůvodněná a jednak je nelze ověřit. Veškerá pozdější tvrzení by tudíž měla být zamítnuta a v souladu s čl. 18 odst. 3 základního nařízení by měly být uznány předložené údaje ověřené Komisí. Z důvodu zachování důvěrnosti byly podrobné důvody toho, proč nelze tvrzení skupiny Hitit ze dne 7. prosince 2022 uznat, sděleny pouze dotyčné straně.

3.2.2. *Běžná hodnota*

(216) Komise nejprve v souladu s čl. 2 odst. 2 základního nařízení zkoumala, zda je celkový objem domácího prodeje u každého vyvážejícího výrobce zařazeného do vzorku reprezentativní. Prodej na domácím trhu je reprezentativní tehdy, pokud celkový objem prodeje obdobného výrobku nezávislým odběratelům na domácím trhu připadající na vyvážejícího výrobce představuje alespoň 5 % jeho celkového objemu vývozu dotčeného výrobku do Unie během období šetření. Na základě tohoto kritéria byl celkový objem prodeje každého vyvážejícího výrobce obdobného výrobku, který byl zařazen do vzorku, na domácím trhu reprezentativní.

(217) Komise následně určila typy výrobku prodávané na domácím trhu, které byly totožné nebo srovnatelné s typy výrobku prodávanými na vývoz do Unie u vyvážejících výrobců s reprezentativním domácím prodejem. Komise zjistila, že vyvážející výrobci zařazení do vzorku prodávali na domácím trhu obkládačky prvotřídní a podřadné kvality, zatímco na vývoz do Unie prodávali v podstatě pouze obkládačky prvotřídní kvality. Během výrobního procesu, po několika kontrolách kvality, považují vyvážející výrobci keramické obkládačky, které nejsou dokonalé, za „podřadnou“ kvalitu. Tyto obkládačky podřadné kvality byly prodávány za snížené ceny. Aby bylo možné provést spravedlivé srovnání s cenou pro Unii, byly do výpočtu běžné hodnoty zahrnuty pouze prodeje výrobků prvotřídní kvality na domácím trhu. Po poskytnutí konečných informací požádala skupina Hitit o zahrnutí obkládaček podřadné kvality do výpočtů z toho důvodu, že objemy jsou značné a lze provést úpravy o rozdíly mezi výrobky prvotřídní kvality a výrobky podřadné kvality. Komise žádost skupiny Hitit zamítla, jelikož nebyl předložen žádný konkrétní návrh, jak takovouto úpravu provést. Po poskytnutí konečných informací požádala skupina Hitit, aby do výpočtu jejího dumpingu byla zahrnuta jedna konkrétní dílčí kategorie výrobků, kterou Komise považovala za výrobky podřadné kvality, a byla proto v souladu s výše uvedenými úvahami z výpočtu běžné hodnoty vyloučena. Tato žádost se zakládala na skutečnosti, že objemy prodeje v této kategorii výrobků byly významné a že se jednalo o prvotřídní výrobky. Po náležité analýze údajů předložených společností dospěla Komise k závěru, že tato dílčí kategorie výrobků patří mezi prvotřídní výrobky, a proto žádosti skupiny Hitit vyhověla.

(218) Komise poté v souladu s čl. 2 odst. 2 základního nařízení prověřovala, zda je domácí prodej každého vyvážejícího výrobce zařazeného do vzorku na jeho domácím trhu u každého typu výrobku, který je totožný nebo srovnatelný s typem výrobku prodávaným na vývoz do Unie, reprezentativní. Domácí prodej určitého typu výrobku je reprezentativní tehdy, pokud celkový objem domácího prodeje tohoto typu výrobku nezávislým odběratelům během období šetření představuje alespoň 5 % celkového objemu vývozu totožného nebo srovnatelného typu výrobku do Unie. Komise zjistila, že domácí prodej většiny typů výrobku byl reprezentativní. U každého ze tří vývozců nebyl u některých typů výrobku, které byly během období šetření vyváženy do Unie, zaznamenán žádný prodej na domácím trhu nebo byl objem prodeje daného typu výrobku na domácím trhu nižší než 5 %, a tudíž nereprezentativní.

(219) Komise poté stanovila podíl ziskového prodeje nezávislým odběratelům na domácím trhu pro každý typ výrobku během období šetření, aby rozhodla, zda pro výpočet běžné hodnoty použije skutečný domácí prodej v souladu s čl. 2 odst. 4 základního nařízení.

(220) Běžná hodnota je založena na skutečné ceně jednotlivých typů výrobku na domácím trhu bez ohledu na to, zda je jejich prodej ziskový, či nikoli, pokud:

a) objem prodeje typu výrobku prodávaného za čistou prodejní cenu rovnající se vypočteným výrobním nákladům nebo tyto náklady přesahující představoval více než 80 % celkového objemu prodeje tohoto typu výrobku a

b) vážená průměrná prodejní cena uvedeného typu výrobku se rovná jednotkovým výrobním nákladům nebo je vyšší.

(221) V tomto případě je běžnou hodnotou vážený průměr cen veškerého domácího prodeje daného typu výrobku během období šetření.

(222) Běžná hodnota je skutečná cena jednotlivých typů výrobku na domácím trhu pouze v případě ziskového prodeje daných typů výrobku na domácím trhu během období šetření, pokud:

a) objem ziskového prodeje daného typu výrobku představuje nejvýše 80 % celkového objemu prodeje tohoto typu, nebo

b) vážená průměrná cena tohoto typu výrobku je nižší než jednotkové výrobní náklady.

(223) Analýza domácího prodeje ukázala, že více než 60 % veškerého domácího prodeje skupiny Vitra a více než 70 % veškerého domácího prodeje skupiny Hitit a skupiny Bien & Qua bylo ziskových a že vážená průměrná prodejní cena byla vyšší než výrobní náklady. Běžná hodnota byla proto vypočtena jako vážený průměr cen veškerého domácího prodeje během období šetření nebo jako vážený průměr pouze ziskového prodeje.

(224) Po poskytnutí konečných informací napadla skupina Hitit vyloučení seznamu určitých prodejů označených stranou jako „prodej registrovaný na vývoz“ z domácího prodeje společnosti vzhledem k jejich vysokému objemu. Vzhledem k prvkům ve spisu dokládajícím toto tvrzení souhlasila Komise se zahrnutím těchto objemů prodeje do výpočtů běžné hodnoty, jelikož nebylo možné zjistit, že tyto objemy byly skutečně vyvezeny.

(225) Pokud se určitý typ výrobku neprodával na domácím trhu v reprezentativním množství, vypočetla Komise běžnou hodnotu v souladu s čl. 2 odst. 3 a 6 základního nařízení. Pokud neexistoval žádný prodej určitého typu obdobného výrobku v běžném obchodním styku nebo pokud určitý typ výrobku nebyl na domácím trhu prodáván v reprezentativním množství, byla běžná hodnota buď zjištěna početně (jelikož prodejní ceny na domácím trhu jiných výrobců zařazených do vzorku pro tento typ výrobku nemohly být smysluplně zveřejněny, aniž by byla porušena důvěrnost informací těchto výrobců), nebo byla použita cena jiného vývozce v běžném obchodním styku a dotčené straně bylo poskytnuto příslušné shrnutí těchto informací, které nemělo důvěrnou povahu.

(226) Běžná hodnota byla početně zjištěna tak, že k průměrným výrobním nákladům obdobného výrobku, jež vznikly každému spolupracujícímu vyvážejícímu výrobci zařazenému do vzorku během období šetření, byly připočteny tyto položky:

a) vážené průměrné prodejní, režijní a správní náklady vynaložené během období šetření spolupracujícím vyvážejícím výrobcem zařazeným do vzorku při domácím prodeji obdobného výrobku v běžném obchodním styku a

b) vážený průměrný zisk dosažený během období šetření spolupracujícím vyvážejícím výrobcem zařazeným do vzorku při domácím prodeji obdobného výrobku v běžném obchodním styku během období šetření.

(227) U typů výrobku, které se na domácím trhu neprodávají v reprezentativním množství, byly přičteny průměrné prodejní, správní a režijní náklady a zisk z běžných obchodních transakcí s těmito typy na domácím trhu. Co se týče typů výrobku, které se na domácím trhu neprodávají vůbec, připočteny byly vážené průměrné prodejní, režijní a správní náklady a zisk ze všech běžných obchodních transakcí na domácím trhu.

(228) Po poskytnutí konečných informací skupina Hitit uvedla, že ve výpočtech měla určitá čísla PCN nezvykle vysoké prodejní, správní a režijní náklady a zisk v porovnání s podíly společnosti. S přihlédnutím k dodatečným vysvětlením poskytnutým touto stranou, včetně chyb v nahlášených údajích, stanovila Komise výjimečně a vzhledem ke zvláštní situaci daného případu u dvou čísel PCN běžnou hodnotu početně na základě jednotlivých společností. Po poskytnutí dalších částečných informací požádala skupina Hitit, aby se nebraly v potaz výrobní náklady některých obkládaček, jež se jeví jako nereprezentativní. Komise toto tvrzení, které se zakládalo na novém, neověřeném souboru údajů, jež nebylo možné porovnat s ověřenými údaji, zamítla. Z důvodu zachování důvěrnosti sdělila Komise podrobnější odůvodnění poskytnutím individuálních informací pouze dotčené straně.

(229) Po poskytnutí konečných informací napadla skupina Vitra zahrnutí určitých prodejních transakcí do výpočtů její běžné hodnoty, neboť tyto transakce se týkaly výrobků vyrobených mimo Turecko. Po náležitém posouzení podpůrných důkazů Komise toto tvrzení uznala a výpočty odpovídajícím způsobem revidovala.

3.2.3. *Vývozní cena*

(230) Vyvážející výrobci zařazení do vzorku vyváželi do Unie buď přímo nezávislým odběratelům, nebo prostřednictvím dovozců ve spojení.

(231) Pokud byl dotčený výrobek vyvážen přímo nezávislým odběratelům v Unii, byla v souladu s čl. 2 odst. 8 základního nařízení vývozní cenou cena skutečně zaplacená nebo splatná za dotčený výrobek při jeho prodeji na vývoz do Unie.

(232) Pokud byl dotčený výrobek vyvezen do Unie prostřednictvím dovozce ve spojení, byla vývozní cena v souladu s čl. 2 odst. 9 základního nařízení stanovena na základě ceny, za kterou byl dovezený výrobek poprvé dále prodán nezávislým odběratelům v Unii. V tomto případě byly provedeny úpravy ceny o veškeré náklady vzniklé mezi dovozem a dalším prodejem, včetně prodejních, správních a režijních nákladů, a o dosažený zisk na základě zisku zjištěného v tomto šetření u dovozců, kteří nejsou ve spojení (viz 429. a 430. bod odůvodnění).

(233) Po poskytnutí konečných informací skupina Bien & Qua tvrdila, že odpočet prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 9 nebyl odůvodněný vzhledem ke skutečnosti, že jednotlivé subjekty ve skupině tvoří jednu ekonomickou jednotku. Tato strana uvedla, že společnosti ve skupině jednají jako součást sítě vyvážejících výrobců, že všechny subjekty jsou z ekonomického hlediska ovládány a řízeny týmiž osobami a že se inspekce na místě uskutečnily v zásadě pouze v prostorách výrobců. Dotyčná strana tvrdila, že skutečnost, že společnosti ve spojení mají dodavatele, kteří nejsou ve spojení, a/nebo se zabývají jinými výrobky, nemá dopad na status skupiny jako jedné ekonomické jednotky. Skupina Bien & Qua rovněž tvrdila, že odpočet prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 9 nebyl odůvodněný u obchodníka ve spojení, který se nachází mimo Unii a nemá žádné dovozní funkce.

(234) Uvádí se, že i kdyby byla skupina jednou ekonomickou jednotkou (což není, jak je uvedeno v dalším oddíle), v čl. 2 odst. 9 základního nařízení se vyžaduje, aby Komise zjistila vývozní cenu na základě ceny, za niž je dovezený výrobek poprvé znovu prodán nezávislým odběratelům v Unii. Vzhledem ke způsobu, jakým skupina organizovala prodej do Unie, by nebylo spravedlivé zacházet stejně s prodeji, které vyvážející výrobci směrovali do Unie prostřednictvím dovozců ve spojení, i s přímým prodejem do Unie. Komise tudíž vyvodila závěr, že pokud byl dotčený výrobek vyvezen do Unie prostřednictvím dovozce ve spojení, bylo odůvodněné provést úpravy o prodejní, správní a režijní náklady a o zisk dosažený dovozcem, jak je stanoveno v čl. 2 odst. 9 základního nařízení. Co se týče úprav u obchodníka ve spojení nacházejícího se mimo Unii, Komise objasnila, že na rozdíl od toho, co Komise uvedla v konkrétních informacích poskytnutých této skupině, bylo právním základem pro úpravu ustanovení čl. 2 odst. 10 písm. i), což je v souladu s praxí Komise v jiných šetřeních a je to odůvodněné i v případě, že obchodník nemá žádné dovozní funkce.

(235) Dvě ze skupin zařazených do vzorku prodaly do Unie zanedbatelné objemy obkládaček podřadné kvality (viz 217. bod odůvodnění). Tyto prodeje byly vyloučeny z objemů použitých pro stanovení vývozní ceny. Po poskytnutí konečných informací byl tento přístup, jak je uvedeno v 217. bodě odůvodnění, *in fine*zachován.

3.2.4. *Srovnání*

(236) Komise srovnala běžnou hodnotu a vývozní cenu vyvážejících výrobců zařazených do vzorku na základě ceny ze závodu.

(237) Pokud to odůvodňovala potřeba zajistit spravedlivé srovnání, upravila Komise běžnou hodnotu a/nebo vývozní cenu o rozdíly, které mají vliv na ceny a srovnatelnost cen, v souladu s čl. 2 odst. 10 základního nařízení. Byly provedeny úpravy o náklady na dopravu, pojištění, manipulaci, nakládku a vedlejší náklady, celní odbavení a související náklady, provize, slevy a rabaty.

(238) Po poskytnutí konečných informací zpochybnila skupina Hitit skutečnost, že Komise zamítla úpravu o náklady na úvěr. Komise toto tvrzení zamítla. Komise úpravu zamítla z toho důvodu, že strana neprokázala (jak se požaduje v čl. 2 odst. 10 základního nařízení), že náklady na poskytnutý úvěr byly skutečně činitelem, který je třeba zohlednit při zjišťování účtovaných cen.

(239) Během období šetření vyvážela skupina Hitit keramické obkládačky do Unie často prostřednictvím obchodníků ve spojení se sídlem v Turecku. Komise zjistila, že funkce těchto obchodníků ve spojení byly podobné funkcím zprostředkovatele, jelikož za své služby dostávali přirážku.

(240) Obchodníci ve spojení se skupinou Bien & Qua se sídlem v Turecku, kteří se podíleli na prodeji do Unie, dostávali za své služby přirážku a plnili podobné funkce jako zprostředkovatel odměňovaný na základě provize.

(241) Další podrobnosti o těchto zjištěních sdělila Komise z důvodu zachování důvěrnosti pouze dotčené skupině.

(242) S ohledem na výše uvedené skutečnosti byla u všech vyvážejících výrobců (skupin) zařazených do vzorku v případě prodeje do Unie, na němž se podílely strany ve spojení v Turecku, vývozní cena upravena podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení. Komise od vývozní ceny odečetla prodejní, správní a režijní náklady strany (stran) ve spojení a zisk popsaný ve 232. bodě odůvodnění *in fine*.

(243) Po poskytnutí konečných informací skupina Bien & Qua uvedla, že odpočet prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení nebyl odůvodněný, neboť jednotlivé subjekty ve skupině tvoří jednu ekonomickou jednotku.

(244) Podle názoru Komise je řada skutečností v rozporu s tvrzením, že se u této skupiny jedná o jednu ekonomickou jednotku. Skutečnost, že subjekty ve skupině Bien & Qua jsou z ekonomického hlediska ovládány a řízeny týmiž osobami a že se inspekce na místě uskutečnily většinou v prostorách výrobců, nutně neznamená, že skupina tvoří jednu ekonomickou jednotku. Komise uvedla, že se výrobci a obchodníci ve spojení nacházeli na různých místech (se sídly v jiných místech než sídla výrobců ve spojení) a že obchodníci ve spojení měli často dodavatele, kteří ve spojení nejsou, a/nebo se zabývali jinými výrobky, než je výrobek, který je předmětem šetření. V rámci jednotlivých subjektů, včetně výrobních jednotek, existovala mimoto prodejní oddělení s různými funkcemi. Nelze tudíž říci, že tito obchodníci ve spojení fungovali jako interní obchodní oddělení výrobců ve spojení. Tyto prvky, rovněž

s přihlédnutím k neexistenci dostatečně doložených informací, které by umožňovaly jednoznačně pochopit ujednání mezi subjekty ve spojení v rámci skupiny Bien & Qua (viz oddíl 3.2.1), znemožnily Komisi uznat celkové tvrzení skupiny Bien & Qua ohledně jedné ekonomické jednotky.

(245) Po poskytnutí konečných informací skupina Bien & Qua tvrdila, že odpočet prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení nebyl odůvodněný vzhledem k přístupu Komise v nedávném šetření ([18]), podle něhož by úprava podle čl. 2 odst. 10 písm. i) nebyla v souladu s čl. 2 odst. 1 základního nařízení.

(246) Komise s tím nesouhlasila. Komise za prvé podotkla, že ustanovení čl. 2 odst. 1 základního nařízení, které stanoví běžnou hodnotu, a ustanovení čl. 2 odst. 8 a 9 základního nařízení, jež stanoví vývozní cenu, mají rozdílné znění. Skutečnost, že vývozní ceny jsou zjištěny jinak než domácí ceny, sama o sobě nevede k nespravedlivému srovnání. Dotyčná strana mimoto porovnala nesrovnatelné skutkové situace. Šetření zmíněné skupinou Bien & Qua se týká střediska služeb pro ocelářský průmysl, které bylo začleněno do výrobního řetězce výrobce. Na základě jeho činností nebylo možné mít za to, že toto středisko služeb pro ocelářský průmysl vykonává funkce podobné funkcím obchodního zástupce vykonávajícího svou činnost za úplatu formou provize ve smyslu čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení. V tomto šetření byla situace zcela jistě odlišná, neboť obchodníci ve spojení nebyli začleněni do výrobního řetězce skupiny Bien & Qua.

(247) Po poskytnutí konečných informací skupina Bien & Qua uvedla, že pokud by Komise zamítla tvrzení ohledně jedné ekonomické jednotky, byl by odpočet prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení neodůvodněný, jelikož vytváří neopodstatněné rozdíly a vede k nespravedlivému srovnání běžné hodnoty a vývozní ceny. Strana dodala, že její prodejní kanály jsou stejné na domácím trhu i na vývozních trzích. Toto poslední tvrzení bylo v rozporu s jinými prohlášeními, která strana učinila v dřívějších fázích řízení ([19]), a bylo zjištěno, že není správné, neboť na domácím trhu bylo hlavní strategií subjektů ve skupině Bien & Qua na základě společného ceníku zachovat širokou základnu místních zprostředkovatelů. Tito zprostředkovatelé měli automaticky přístup do systému ERP výrobců za účelem zadávání objednávek. Naopak na vývozním trhu se tok objednávek a prodejů lišil a výrobci očekávali, že společnosti zahraničního obchodu ve skupině vytvoří přidanou hodnotu a budou při tom vycházet ze společného ceníku. Komise proto konstatovala, že odpočty prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení byly s ohledem na stranu vývozu v rámci činností skupiny opodstatněné.

(248) Komise rovněž zdůraznila, že ačkoli o to opakovaně žádala, skupina Bien & Qua v žádné fázi šetření neposkytla vysvětlení týkající se smluvních ujednání, která výrobci uzavřeli se subjekty ve spojení činnými při prodeji jejich výrobků na domácím trhu a na vývozních trzích (viz rovněž 209. bod odůvodnění). Neposkytnutí těchto informací znemožnilo Komisi plně posoudit tvrzení, že situace s ohledem na domácí prodej a prodej na vývoz je u obchodníků účastnících se obou prodejních toků naprosto stejná. Skupina Bien & Qua každopádně neposkytla žádné informace týkající se výše a vyčíslení úpravy běžné hodnoty ani jakékoli základní podklady odůvodňující konkrétní výši úpravy.

(249) Na tomto základě bylo tvrzení, že odpočet prodejních, správních a režijních nákladů a zisku podle čl. 2 odst. 10 písm. i) základního nařízení vedl k nespravedlivému srovnání běžné hodnoty a vývozní ceny, zamítnuto.

(250) Vyvážející výrobci zařazení do vzorku zpochybnili odpočet zisku popsaný v 232. bodě odůvodnění *in fine* z toho důvodu, že se rozsah činností stran ve spojení s vyvážejícími výrobci zařazenými do vzorku a dovozci v Unii lišil. Komise pokládala toto tvrzení za nepodložené, neboť výše zisku byla přiměřená a v souladu s cílovým ziskem vykázaným jednou skupinou zařazenou do vzorku u tureckého obchodníka ve spojení.

([18]) Prováděcí nařízení Komise (EU) 2022/1395 ze dne 11. srpna 2022, kterým se ukládá konečné antidumpingové clo na dovoz některých korozivzdorných ocelí pocházejících z Ruska a Turecka (Úř. věst. L 211, 12.8.2022, s. 127), 126. bod odůvodnění

([19]) Viz zejména oddíly D a E otevřených verzí odpovědí na dotazník předložených dvěma výrobci, které jsou k dispozici v dokumentu t22.001010.

(251) Byly zjištěny určité problémy s měnovými přepočty. Ustanovení čl. 2 odst. 10 písm. j) základního nařízení stanoví, že by datem prodeje mělo být datum vystavení faktury a že datum smlouvy, objednávky nebo potvrzení objednávky lze použít v případě, jestliže jsou tyto doklady pro zjištění věcných prodejních podmínek vhodnější. Vzhledem k tomu, že během období šetření směnný kurz turecké liry vůči euru silně kolísal (a celkově výrazně klesal) ([20]), měla proto Komise za to, že věcné prodejní podmínky byly sjednány ke dni zadání objednávky, a nikoli v den vystavení faktury. Prodleva mezi objednávkou zákazníka a datem vystavení faktury byla různá, v průměru se však pohybovala kolem dvou měsíců.

(252) Po poskytnutí konečných informací si několik stran stěžovalo, že výše uvedená metodika uměle snížila vývozní ceny (a tudíž uměle navýšila dumpingová rozpětí), a požádalo Komisi, aby uvážila, že podstatné podmínky prodeje jsou určeny ke dni vystavení faktury. Vzhledem k nepopíratelnému kolísání směnného kurzu mezi tureckou lirou a eurem v období šetření nepovažovala Komise za opodstatněné uvážit, že odběratel v Unii zaplatil cenu v eurech vyšší, než byla cena zmrazená v době zadání objednávky odběratele. Toto nedoložené tvrzení bylo zamítnuto. Po poskytnutí konečných informací skupina Hitit tvrdila, že pokud by Komise trvala na tomto přístupu, měla by při stanovování cen na domácím trhu zohlednit domácí inflaci. Jelikož nebyl předložen žádný konkrétní návrh, jak to učinit, Komise toto tvrzení zamítla.

3.2.5. *Dumpingová rozpětí*

(253) U spolupracujících skupin vyvážejících výrobců zařazených do vzorku Komise v souladu s čl. 2 odst. 11 a 12 základního nařízení porovnala váženou průměrnou běžnou hodnotu každého typu obdobného výrobku s váženou průměrnou vývozní cenou odpovídajícího typu dotčeného výrobku.

(254) Po poskytnutí konečných informací upozornila skupina Vitra na chyby ve výpočtech ve výše uvedených odstavcích. Komise tyto chyby opravila. Oprava vedla ke konečnému dumpingovému rozpětí u skupiny Vitra nižšímu než *de minimis*.

(255) Na tomto základě činí konečná vážená průměrná dumpingová rozpětí vyjádřená jako procento ceny CIF s dodáním na hranice Unie před proclením:

Společnost	Konečné dumpingové rozpětí
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %

(256) Pro spolupracující vyvážející výrobce, kteří nebyli zařazeni do vzorku, vypočetla Komise vážené průměrné dumpingové rozpětí v souladu s čl. 9 odst. 6 základního nařízení. Toto rozpětí bylo proto stanoveno na základě váženého průměru rozpětí vyvážejících výrobců zařazených do vzorku ve výši 9,2 %.

(257) Pro všechny ostatní vyvážející výrobce v Turecku stanovila Komise dumpingové rozpětí na základě dostupných údajů v souladu s článkem 18 základního nařízení. Za tímto účelem Komise určila úroveň spolupráce vyvážejících výrobců. Úroveň spolupráce představuje objem vývozu spolupracujících vyvážejících výrobců do Unie, vyjádřený jako podíl na celkovém dovozu z dotčené země do Unie v období šetření, který byl stanoven na základě dovozních statistik Eurostatu (Comext).

([20]) Z 1 eura = 7,884 turecké liry v červenci 2020 na 1 euro = 10,382 turecké liry v červnu 2021 (tj. celkově –32 %). Zdroje: Evropská centrální banka, Generální ředitelství pro rozpočet, Pacific Exchange Rate Service.

(258) Úroveň spolupráce je v tomto případě vysoká, jelikož vývoz spolupracujících vyvážejících výrobců představoval v období šetření přibližně 90 % celkového dovozu v m². Na tomto základě Komise považovala za vhodné stanovit dumpingové rozpětí pro nespolupracující vyvážející výrobce na úrovni spolupracující skupiny vyvážejících výrobců zařazené do vzorku s nejvyšším dumpingovým rozpětím.

(259) Konečná dumpingová rozpětí vyjádřená jako procento ceny CIF na hranice Unie před proclením jsou tato:

Společnost	Konečné dumpingové rozpětí
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %
Ostatní spolupracující společnosti	9,2 %
Všechny ostatní společnosti	20,9 %

(260) Řada stran zpochybnila vysoké dumpingové rozpětí stanovené pro vyvážející výrobce nezařazené do vzorku a požadovala snížení jeho výše, a to například nezohledněním společnosti zařazené do vzorku s nejvyšším dumpingovým rozpětím, jež údajně není reprezentativní. Po poskytnutí dalších částečných informací řada stran dodala, že stanovení cla pro spolupracující společnosti na základě zjištění u dvou zbývajících vyvážejících výrobců, na něž společně připadalo méně než 25 % celkového tureckého dovozu, bylo nespravedlivé, neobjektivní a/nebo v rozporu s obecnou zásadou proporcionality. Některé strany uvedly, že skutečnost, že podle základního nařízení dumpingové rozpětí pro spolupracující strany „nesmí překročit" vážený průměrný dumping zjištěný s ohledem na strany zařazené do vzorku, umožňuje Komisi dle uvážení stanovit clo na nižší úrovni, než je vážený průměrný dumping zjištěný s ohledem na strany zařazené do vzorku. Jedna strana v tomto ohledu navrhla clo pro spolupracující společnosti ve výši 4,58 %, tj. alternativní výpočet založený na vážení dvou zbývajících vývozců zařazených do vzorku. Komise připomenula, že sazbu cla pro spolupracující vyvážející výrobce nezařazené do vzorku stanovila podle své běžné praxe a v souladu s ustanoveními čl. 9 odst. 6 základního nařízení a že nemá k dispozici žádné údaje o tom, že by takto vypočtená sazba nebyla reprezentativní. Toto tvrzení bylo proto zamítnuto.

(261) Turecká vláda zpochybnila zjištěná vysoká dumpingová rozpětí v porovnání s jinými antidumpingovými šetřeními vedenými proti Turecku. Komise připomenula, že sazby cla stanovila na objektivním základě v souladu s ustanoveními základního nařízení. Toto tvrzení bylo proto zamítnuto.

4. ÚJMA

4.1. Definice výrobního odvětví Unie a výroby v Unii

(262) Jak je uvedeno v 59. bodě odůvodnění, odvětví výroby keramických obkládaček v Unii je značně roztříštěné. Obdobný výrobek vyrábělo během období šetření více než 300 výrobců v Unii. Tito výrobci představují „výrobní odvětví Unie" ve smyslu čl. 4 odst. 1 základního nařízení.

(263) Jak je dále uvedeno v 59. a 60. bodě odůvodnění, výrobní odvětví Unie bylo rozděleno do tří kategorií výrobců na základě jejich ročního objemu výroby: malí, střední a velcí. Velcí výrobci představovali přibližně polovinu celkové výroby v Unii (viz 306. bod odůvodnění).

(264) Celková výroba v Unii během období šetření byla stanovena přibližně na 1,2 miliardy m². Komise vycházela z ověřených údajů o výrobě poskytnutých sdružením CET. Sdružení CET získalo informace o objemu výroby od svých jednotlivých členů a od národních sdružení. Pokud tyto informace nebyly k dispozici, doplnilo sdružení CET statistiku výroby o údaje z databáze PRODCOM ([21]), které byly v případě potřeby extrapolovány pro první pololetí roku 2021 s využitím indexu průmyslové výroby zveřejněného Eurostatem ([22]).

([21]) K dispozici na adrese https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database (naposledy zobrazeno dne 19. září 2022).
([22]) K dispozici na adrese https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en (naposledy zobrazeno dne 19. září 2022).

(265) Jak je uvedeno v 67. bodě odůvodnění, šest výrobců v Unii zařazených do vzorku představovalo 6 % celkové výroby obdobného výrobku v Unii.

(266) Společnosti Netto a Cortina předložily v průběhu šetření četná podání, v nichž zpochybnily existenci újmy, dumpingu a zájmu Unie v souvislosti s indickým vývozem do Unie. Tyto záležitosti jsou projednány níže. Tyto společnosti mimoto tvrdily, že jsou výrobci v Unii, a označovaly se za „výrobce z Białystoku". Šetření však ukázalo, že žádná z těchto společností nevyvíjela v Unii výrobní činnost; keramické obkládačky dovážely od svých obchodních partnerů v Indii. Nelze je tudíž považovat za součást „výrobního odvětví Unie" ve smyslu čl. 4 odst. 1 základního nařízení.

4.2. **Spotřeba v Unii**

(267) Komise stanovila spotřebu v Unii sečtením prodeje výrobního odvětví Unie zjištěného na základě ověřených informací poskytnutých sdružením CET a objemů dovozu. Informace o objemech dovozu byly získány z Eurostatu (databáze Comext).

(268) Spotřeba v Unii se vyvíjela takto:

Tabulka 1

Spotřeba v Unii (v m²)

	2018	2019	2020	Období šetření
Celková spotřeba v Unii	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Index (2018=100)	*100*	*103*	*104*	*106*

Zdroj: CET, Eurostat, výrobci v Unii zařazení do vzorku

(269) V posuzovaném období spotřeba v Unii trvale rostla. V období šetření byla o 6 % vyšší než v roce 2018. Nárůst spotřeby v Unii uspokojoval především dovoz.

4.3. **Dovoz z dotčených zemí**

4.3.1. *Souhrnné posouzení účinků dovozu z dotčených zemí*

(270) Komise zkoumala, zda by měl být dovoz keramických obkládaček pocházejících z dotčených zemí posouzen souhrnně v souladu s čl. 3 odst. 4 základního nařízení.

(271) S výjimkou skupiny Lavish a skupiny Vitra byla dumpingová rozpětí zjištěná v souvislosti s dovozem z Indie a Turecka vyšší než prahová hodnota *de minimis* stanovená v čl. 9 odst. 3 základního nařízení.

(272) Objem nedumpingového dovozu skupiny Lavish činil [6–9 %] celkového dovozu z Indie v období šetření a přibližně [40–45 %] dovozu zařazeného do vzorku. Aby Komise zjistila, zda lze zjištění týkající se této společnosti rozšířit na veškerý dovoz nezařazený do vzorku, porovnala ceny skupiny Lavish s cenami ostatních dvou vyvážejících výrobců zařazených do vzorku, spolupracujících vyvážejících výrobců nezařazených do vzorku a s průměrnou cenou veškerého indického dovozu (s výjimkou skupiny Lavish) od Eurostatu. Na základě informací uvedených ve formulářích pro výběr vzorku byla průměrná vývozní cena skupiny Lavish o [19–22 %] vyšší než průměrná vývozní cena více než 140 indických vývozců, kteří poskytli odpovědi na dotazník pro výběr vzorku. Celkový objem vývozu těchto společností představoval 84 % veškerého dovozu z Indie do Unie (viz 207. bod odůvodnění). Vývozní cena CIF této skupiny byla o [7–9 %] vyšší než průměrná cena CIF veškerého dovozu z Indie a o [14–16 %] vyšší než tato cena ostatních dvou vyvážejících výrobců zařazených do vzorku. Komise proto usoudila, že zjištění ohledně neexistence dumpingu týkající se skupiny Lavish nemůže rozšířit na vyvážející výrobce nezařazené do vzorku.

(273) Objem nedumpingového dovozu od skupiny Vitra představoval více než 25 % celkového dovozu z Turecka v období šetření a více než polovinu dovozu zařazeného do vzorku. Pro určení, zda lze zjištění týkající se této společnosti rozšířit na veškerý dovoz nezařazený do vzorku, porovnala Komise ceny skupiny Vitra s váženou průměrnou cenou spolupracujících vyvážejících výrobců nezařazených do vzorku, jak byla uvedena ve formuláři pro výběr vzorku. Na

tomto základě byla průměrná vývozní cena skupiny Vitra o [18–20 %] vyšší než průměrná vývozní cena 70 % objemů prodaných tureckými vývozci nezařazenými do vzorku, kteří poskytli odpovědi na dotazník pro výběr vzorku, pro něž Komise neměla k dispozici zjištění týkající se běžné hodnoty. Celkový objem vývozu společností, které poskytly odpovědi na dotazník pro výběr vzorku, představoval přibližně 90 % veškerého dovozu z Turecka do Unie (viz 258. bod odůvodnění). Komise se proto domnívala, že nemůže rozšířit zjištění ohledně neexistence dumpingu u skupiny Vitra na vyvážející výrobce nezařazené do vzorku. Po poskytnutí dalších částečných informací turecká vláda a někteří spolupracující vývozci tento závěr zpochybnili. Někteří turečtí spolupracující vývozci požádali Komisi, aby rozšířila zjištění ohledně neexistence dumpingu u skupiny Vitra i na ně (z toho důvodu, že jejich odpovědi na dotazník pro výběr vzorku prokazují vývozní ceny rovnající se cenám skupiny Vitra či vyšší) a/nebo na vyvážející výrobce nezařazené do vzorku. Komise jejich tvrzení zamítla z důvodů objasněných v oddíle 3.2.5.

(274) Objem dovozu z každé z dotčených zemí, bez objemu nedumpingového dovozu od skupiny Lavish a skupiny Vitra, nebyl nepatrný ve smyslu čl. 5 odst. 7 základního nařízení. Podíly na trhu v období šetření činily [3,5–3,6 %] v případě Indie a [4,6–4,7 %] v případě Turecka ([23]).

(275) Podmínky hospodářské soutěže mezi dumpingovým dovozem z Indie a Turecka a mezi dumpingovým dovozem z dotčených zemí a obdobným výrobkem byly podobné. Konkrétně, dovážené výrobky soutěžily mezi sebou a s keramickými obkládačkami vyráběnými v Unii, jelikož byly prodávány prostřednictvím stejných prodejních kanálů a podobným kategoriím odběratelů.

(276) Proto byla splněna všechna kritéria stanovená v čl. 3 odst. 4 základního nařízení a dovoz z Indie a Turecka byl pro účely stanovení újmy posouzen souhrnně.

(277) Po poskytnutí konečných informací šestnáct indických vyvážejících výrobců tvrdilo, že souhrnné posouzení dovozu z dotčených zemí Indii znevýhodnilo. Tyto strany uvedly, že ceny indického dovozu v posuzovaném období vzrostly, zatímco se ceny tureckého dovozu snížily. Společnosti dále uvedly, že vyšší dovoz z Indie pouze doplnil nedostatečný objem výroby výrobců v Unii. Proto tvrdily, že v důsledku souhrnného posouzení s Tureckem byly účinky indického dovozu nadhodnoceny. Po poskytnutí dalších částečných informací vznesla také indická vláda námitky proti souhrnnému posouzení a připomenula kritéria, která umožňují kumulaci.

(278) Komise připomněla, že se objem indického dovozu v posuzovaném období více než zdvojnásobil. Vzhledem k využití kapacity, jež by výrobnímu odvětví Unie umožnilo zvýšit objem výroby k uspokojení poptávky na trhu Unie, měla Komise za to, že tvrzení ohledně nedostatečných objemů výroby výrobců v Unii je neopodstatněné. Ačkoli cena dovozu z Indie vzrostla, byla nižší než úroveň ceny tureckého dovozu. Komise také poznamenala, že v tomto řízení byla splněna všechna kritéria stanovená v čl. 3 odst. 4 základního nařízení. Co se týká tvrzení indické vlády, Komise připomenula, že byla splněna kritéria pro souhrnné posouzení, jak je podrobně pojednáno v 271. až 276. bodě odůvodnění. Komise proto toto tvrzení zamítla.

4.3.2. *Objem dovozu z dotčených zemí a jeho podíl na trhu*

(279) Komise stanovila objem dovozu na základě údajů z databáze Comext. Podíl dovozu na trhu byl stanoven porovnáním tohoto dovozu se spotřebou v Unii zjištěnou v souladu s vysvětlením popsaným ve 267. bodě odůvodnění.

(280) Dovoz do Unie z dotčených zemí se vyvíjel takto:

([23]) Jelikož jeden z vyvážejících výrobců v Indii zařazených do vzorku a jeden z vyvážejících výrobců v Turecku zařazených do vzorku neuplatňoval dumping, byl jejich dovoz odečten od celkového dovozu a analyzován jako nedumpingový dovoz. Komise použila odpovědi skupiny Lavish a skupiny Vitra na dotazník k vyloučení jejich objemů a hodnot z celkového dovozu. U skupiny Vitra vyloučila Komise obchodované výrobky, které nebyly vyrobeny skupinou, a to podle ověřených informací pro období šetření. Nařízení používá pro některé údaje rozpětí, neboť v opačném případě by byly zveřejněny důvěrné údaje těchto vyvážejících výrobců zařazených do vzorku, jelikož statistiky dovozu na úrovni KN jsou veřejně přístupné.

Tabulka 2

Objem dovozu (v m²) a podíl na trhu

	2018	2019	2020	Období šetření
Indie – objem dovozu	[13 000 000–14 000 000]	[17 000 000–18 000 000]	[22 000 000–23 000 000]	[29 000 000–30 000 000]
Index (2018=100)	*100*	*134*	*167*	*220*
Indie – podíl na trhu	[1,7–1,8 %]	[2,2–2,3 %]	[2,7–2,8 %]	[3,5–3,6 %]
Index (2018=100)	*100*	*130*	*161*	*207*
Turecko – objem dovozu	[26 000 000–27 000 000]	[31 000 000–32 000 000]	[35 000 000–36 000 000]	[38 000 000–39 000 000]
Index (2018=100)	*100*	*118*	*135*	*147*
Turecko – podíl na trhu	[3,3–3,4 %]	[3,8–3,9 %]	[4,4–4,5 %]	[4,6–4,7 %]
Index (2018=100)	*100*	*115*	*130*	*138*
Dotčené země celkem – objem dovozu	[39 000 000–41 000 000]	[48 000 000–50 000 000]	[57 000 000–59 000 000]	[67 000 000–69 000 000]
Index (2018=100)	*100*	*124*	*146*	*172*
Dotčené země celkem – podíl na trhu	[5–5,2 %]	[6–6,2 %]	[7,1–7,3 %]	[8,1–8,3 %]
Index (2018=100)	*100*	*120*	*141*	*161*

Zdroj: Eurostat, vyvážející výrobci zařazení do vzorku

(281) Dovoz z dotčených zemí i jejich podíl na trhu se v posuzovaném období neustále zvyšovaly. Dovoz z dotčených zemí vzrostl o 72 %, což znamenalo zvýšení jejich podílu na trhu o 61 %. Podíl dovozu z dotčených zemí na trhu Unie činil v období šetření [8,1–8,3 %], v roce 2018 pak [5–5,2 %].

(282) Po poskytnutí konečných informací turecká vláda tvrdila, že zvýšení tureckého dovozu bylo dočasné a že dodatečný dovoz pouze nahradil výrobky Unie, neboť výroba v Unii byla dočasně přerušena kvůli hygienickým opatřením v souvislosti s pandemií COVID-19, která přijaly členské státy. Na podporu tohoto tvrzení porovnala turecká vláda objem vývozu do Unie v prvních deseti měsících roku 2021 se stejným obdobím roku 2022. Turecký vývoz keramických obkládaček do Unie se snížil přibližně o 3,5 milionu m². Turecká vláda a společnost Sogutsen Seramik zopakovaly toto tvrzení ve svých připomínkách k poskytnutí dalších částečných informací.

(283) Komise v této souvislosti uvedla, že dovoz z Turecka rostl nepřetržitě během celého posuzovaného období, zatímco dočasným přerušením výroby výrobci v Unii byl dotčen pouze rok 2020. Konečný stav zásob výrobního odvětví Unie na konci roku 2019 byl navíc více než dostatečný, aby mohl nahradit snížení objemů výroby. Rostoucí turecký vývoz keramických obkládaček mimoto nereagoval na rostoucí poptávku v Unii, kterou nemohli uspokojit výrobci

v Unii. Turecké odvětví keramických obkládaček bylo spíše pod tlakem kvůli klesající domácí spotřebě obkládaček během posuzovaného období, usilovalo tudíž o jejich vývoz za ceny, které jsou popsány jako konkurenční ([24]). Snížení vývozu do Unie v roce 2022 nelze uznat jako důkaz dokládající tvrzení turecké vlády, neboť vývoz do Unie mohl klesnout v důsledku probíhajícího šetření. Komise proto toto tvrzení zamítla.

(284) Turecká vláda také tvrdila, že se procentní změna podílu na trhu mezi rokem 2018 a obdobím šetření jeví jako vysoká (+42 %) z toho důvodu, že podíl tureckého dovozu na trhu byl v základním roce nízký.

(285) Komise za prvé uvedla, že vývoj podílu dumpingového tureckého dovozu na trhu se změnil, jelikož po poskytnutí konečných informací bylo zjištěno, že skupina Vitra neuplatňovala dumping. Po vyloučení těchto objemů činila procentní změna podílu Turecka na trhu 38 %, což představuje významný nárůst dumpingového dovozu. Toto zvýšení podílu na trhu je skutečnost, která byla zjištěna při šetření, a odráží skutečnou změnu, k níž došlo. Komise však nesouhlasí s tím, že podíl Turecka na trhu byl v základním roce nízký. V celém posuzovaném období bylo Turecko prvním dodavatelem z řad třetích zemí do Unie a připadala na ně třetina veškerého dovozu. Zvýšení objemu představující přibližně 12 000 000 m^2, u něhož byl zjištěn dumping, bylo významné a mělo dopad na výkonnost výrobního odvětví Unie. Komise proto toto tvrzení zamítla.

(286) Po poskytnutí dalších částečných informací turecká vláda uvedla, že turecký dovoz a jeho podíl na trhu rostly během posuzovaného období pomalejším tempem poté, co bylo zjištěno, že skupina Vitra neuplatňuje dumping. Turecká vláda tvrdila, že nelze mít za to, že menší podíl na trhu ve výši [4,6–4,7] % způsobil výrobnímu odvětví Unie újmu. Turecká vláda obdobně tvrdila, že objem dovozu je po vyloučení skupiny Vitra příliš nízký, než aby mohl způsobit újmu.

(287) Komise připomenula, že objemy dovozu a jejich podíl na trhu je třeba přezkoumat pro obě dotčené země kumulativně. Komise se domnívala, že podíl na trhu ve výši [8,1–8,3] %, který odráží dumpingový dovoz z dotčených zemí, postačuje v daném případě ke způsobení újmy, zejména s přihlédnutím ke struktuře výrobního odvětví Unie a jeho roztříštěnosti.

4.3.3. Ceny dovozu z dotčených zemí: cenové podbízení / stlačování cen

(288) Komise stanovila dovozní ceny na základě údajů Eurostatu (databáze Comext). Ověřené hodnoty (na úrovni CIF) a objemy dovozu skupiny Lavish a skupiny Vitra byly pro účely tohoto šetření odečteny od dovozu z Indie, respektive Turecka.

(289) Vážená průměrná cena dovozu do Unie z dotčených zemí se vyvíjela takto:

Tabulka 3

Dovozní ceny (v EUR/m^2)

	2018	2019	2020	Období šetření
Indie	4,35	4,79	5,12	5,49
Index (2018=100)	*100*	*110*	*118*	*126*
Turecko	6,63	6,08	5,97	5,94
Index (2018=100)	*100*	*92*	*90*	*90*

([24]) Viz „*Turkey: ceramic tile exports continue to grow in 2020*“. K dispozici na adrese https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/Türkiye-ceramic-tile-exports-continue-grow-2020 (naposledy zobrazeno dne 19. listopadu 2022). Viz také „*The Turkish ceramic tile industry pushes on exports*“. K dispozici na adrese https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkish-ceramic-tile-industry-pushes-exports (naposledy zobrazeno dne 19. listopadu 2022).

Dotčené země celkem	5,86	5,61	5,64	5,75
Index (2018=100)	*100*	*96*	*96*	*98*

Zdroj: Eurostat, vyvážející výrobci zařazení do vzorku

(290) Průměrné ceny dovozu z obou dotčených zemí byly během posuzovaného období stálé. Průměrné ceny dovozu z Turecka se mezi rokem 2018 a obdobím šetření snížily o 10 %, zatímco průměrné ceny dovozu z Indie trvale rostly a mezi rokem 2018 a obdobím šetření se zvýšily o 26 %. Ceny dovozu z obou zemí byly po celé posuzované období podstatně nižší než ceny a výrobní náklady výrobců v Unii zařazených do vzorku (viz tabulka 7).

(291) Komise určila cenové podbízení během období šetření porovnáním:

1) vážených průměrných prodejních cen výrobců v Unii zařazených do vzorku účtovaných odběratelům na trhu Unie, kteří nejsou ve spojení, podle typu výrobku, upravených na úroveň ceny ze závodu, a

2) odpovídajících vážených průměrných cen podle typu výrobku při dovozu od vyvážejících výrobců z Indie a Turecka zařazených do vzorku prvnímu nezávislému odběrateli na trhu Unie, stanovených na základě nákladů, pojištění a přepravného (dále jen „CIF“) s příslušnými úpravami o cla a náklady po dovozu.

(292) Srovnání cen bylo provedeno podle jednotlivých typů transakcí na stejné obchodní úrovni, v případě potřeby s náležitou úpravou a po odečtení rabatů a slev. Výsledek srovnání byl vyjádřen jako procentní podíl teoretického obratu výrobců v Unii zařazených do vzorku v období šetření.

(293) Výše uvedené srovnání ukázalo vážené průměrné rozpětí cenového podbízení na trhu Unie v rozmezí od 42,5 % do 54,7 % u Indie a od 33,8 % do 57,7 % u Turecka, v závislosti na vyvážejícím výrobci. Hospodářská soutěž v oblasti keramických obkládaček se řídí především cenami, a proto jsou rozpětí cenového podbízení velmi významná. Komise dále uvedla, že se menšina prodejů výrobního odvětví Unie uskutečnila prostřednictvím stran ve spojení a že vzhledem k výši prodejních, správních a režijních nákladů a zisku těchto stran ve spojení by zjištění cenového podbízení u kumulovaného dovozu nebylo zpochybněno ani v případě, že by výpočty musely být upraveny o tyto činitele. Pokud se navíc z tohoto výpočtu vyloučí prodej výrobního odvětví Unie prostřednictvím stran ve spojení, který činil méně než 25 %, stále existuje značné cenové podbízení, a to v rozmezí od 36 % do 54,7 % v případě Indie a od 19,9 % do 61,7 % v případě Turecka. Všichni indičtí spolupracující vývozci zařazení do vzorku prodávali přímo do Unie a téměř polovina dovozu uskutečněného spolupracujícími vývozci zařazenými do vzorku v Turecku rovněž představovala přímý prodej. Při jakékoli alternativní metodě by tudíž cenové podbízení zůstalo významné.

(294) Bez ohledu na zjištění ohledně významného cenového podbízení Komise mimoto zjistila, že v důsledku stlačování cen způsobeného objemem a nízkými cenami dovozu z Indie a Turecka nebylo výrobní odvětví Unie schopno zvýšit své ceny na úroveň, která by vytvářela přiměřený zisk. Průměrná cena dovozu z dotčených zemí byla po celé posuzované období nižší než náklady výrobců v Unii zařazených do vzorku (viz tabulka 3 v 289. bodě odůvodnění a tabulka 7 v 320. bodě odůvodnění). Ačkoli se průměrná prodejní cena výrobců v Unii na trhu Unie mezi rokem 2018 a obdobím šetření zvýšila o 19 %, po celé posuzované období byla nižší než výrobní náklady (viz tabulka 7 v 320. bodě odůvodnění).

(295) Stlačení cen zjištěné na makroúrovni bylo dále potvrzeno zjištěními na úrovni jednotlivých společností. Úrovně pro odstranění újmy byly stanoveny podle typu výrobku, čímž byly zohledněny případné rozdíly mezi sortimentem dovážených výrobků a domácím prodejem výrobního odvětví Unie. V období šetření byl dovoz od vyvážejících výrobců zařazených do vzorku podhodnocen oproti domácím prodejním cenám výrobců v Unii zařazených do vzorku o 92,7 % až 168,7 %, pokud jde o Indii, a o 80,8 % až 150,6 %, pokud jde o Turecko (podrobnosti viz oddíl 6.1).

(296) Po poskytnutí konečných informací poukázala turecká vláda na skutečnost, že nejen ceny dovozu z Turecka byly nižší než výrobní náklady výrobců v Unii, nýbrž že i vlastní ceny výrobců v Unii na trhu v Unii byly nižší než výrobní náklady. Zatímco se ceny tureckého dovozu v posuzovaném období snížily, ceny výrobců v Unii na domácím trhu vzrostly, což vedlo k vyšší ziskovosti. Turecká vláda v tomto ohledu zopakovala svá obvinění, že Komise zmanipulovala vzorek výrobců v Unii ve prospěch společností s vyššími náklady a horšími finančními

ukazateli. Turecká vláda mimoto tvrdila, že společnosti zařazené v kategorii malých výrobců byly butikovými podniky dodávajícími na trh špičkových výrobků, které pracují na míru.

(297) Po poskytnutí dalších částečných informací zopakovala turecká vláda svá tvrzení ohledně reprezentativnosti vzorku výrobců v Unii a jeho dopadu na srovnání cen.

(298) Komise za prvé uvedla, že ceny dovozu z dotčených zemí je třeba posoudit kumulativně, a nikoli jednotlivě. Průměrná dovozní cena zjištěná na tomto základě byla v posuzovaném období poměrně stálá a výrazně nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie. Výrobní odvětví Unie bylo nuceno manévrovat mezi mimořádně nízkými cenami dovozu z dotčených zemí a rostoucími výrobními náklady. Ačkoliv jeho ceny na domácím trhu vzrostly, nebylo výrobní odvětví Unie s to dosáhnout udržitelné výše zisku a v období šetření sotva dosáhlo hranice rentability.

(299) Komise za druhé připomenula, že vzorek byl vybrán na základě objektivních kritérií, jak je popsáno v 72. a 73. bodě odůvodnění. Výrobci zařazenými do kategorie malých výrobců byly společnosti nabízející kolekce keramických obkládaček široké škále odběratelů, včetně veřejnosti.

(300) Komise proto zamítla veškerá tvrzení týkající se cenového podbízení a stlačování cen.

4.4. **Hospodářská situace výrobního odvětví Unie**

4.4.1. *Obecné poznámky*

(301) V souladu s čl. 3 odst. 5 základního nařízení byly v rámci posouzení účinků dumpingového dovozu na výrobní odvětví Unie posouzeny všechny hospodářské ukazatele, které ovlivňovaly stav výrobního odvětví Unie během posuzovaného období.

(302) Jak je uvedeno v oddíle 1.4.1, pro stanovení možné újmy, která byla způsobena výrobnímu odvětví Unie dovozem keramických obkládaček pocházejících z Indie a Turecka, byl použit výběr vzorku.

(303) Při určování újmy Komise rozlišovala mezi makroekonomickými a mikroekonomickými ukazateli újmy. Komise posoudila makroekonomické ukazatele na základě údajů obsažených v odpovědi na dotazník, kterou poskytlo sdružení CET a která se týkala všech výrobců v Unii, v případě potřeby porovnaných se statistikami obchodu dostupnými v Eurostatu a s dotazníky výrobců v Unii zařazených do vzorku. Mikroekonomické ukazatele posoudila Komise na základě údajů obsažených v odpovědích na dotazník poskytnutých šesti výrobci v Unii zařazenými do vzorku. Oba soubory údajů byly řádně ověřeny nebo zkontrolovány na dálku a bylo zjištěno, že jsou reprezentativní pro hospodářskou situaci výrobního odvětví Unie.

(304) Makroekonomickými ukazateli jsou: výroba, výrobní kapacita, využití kapacity, objem prodeje, podíl na trhu, růst, zaměstnanost, produktivita, velikost dumpingového rozpětí a překonání účinků dřívějšího dumpingu.

(305) Mikroekonomickými ukazateli jsou: průměrné jednotkové ceny, jednotkové náklady, náklady práce, zásoby, ziskovost, peněžní tok, investice, návratnost investic a schopnost opatřit si kapitál.

(306) S ohledem na roztříštěnost výrobního odvětví Unie a praxi zavedenou v předchozích šetřeních týkajících se stejného výrobku byly některé mikroekonomické ukazatele v každé z kategorií výrobců definovaných v 59. bodě odůvodnění váženy pomocí jejich podílu na celkové výrobě Unie. Jak je uvedeno v 60. bodě odůvodnění, struktura výrobního odvětví se posunula směrem k velkým výrobcům. Příslušné mikroukazatele pro velké, střední a malé výrobce byly proto váženy v poměru 53:19:28. Vážení výsledků bylo použito pro prodejní ceny, výrobní náklady, ziskovost a návratnost investic, tj. ukazatele, které se nestanovují prostým sečtením výsledků jednotlivých výrobců v Unii zařazených do vzorku, nýbrž spíše jako procentní podíl nebo průměrná jednotková hodnota, a také pro průměrnou vývozní cenu pro odběratele výrobců v Unii zařazených do vzorku, kteří nejsou ve spojení. Vážení zajistilo, aby nebyly výsledky velkých výrobců ve zjištěních ohledně újmy nadměrně zastoupeny a aby byla řádně zohledněna situace malých a středních výrobců.

4.4.2. *Makroekonomické ukazatele*

4.4.2.1. Výroba, výrobní kapacita a využití kapacity

(307) Celková výroba v Unii, výrobní kapacita a využití kapacity se v posuzovaném období vyvíjely takto:

Tabulka 4

Výroba, výrobní kapacita a využití kapacity

	2018	2019	2020	Období šetření
Objem výroby (v m²)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Index (2018=100)	*100*	*97*	*89*	*100*
Výrobní kapacita (v m²)	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Index (2018=100)	*100*	*99*	*99*	*99*
Využití kapacity	84 %	83 %	76 %	85 %
Index (2018=100)	*100*	*99*	*90*	*101*

Zdroj: CET

(308) Během posuzovaného období byly objem výroby, výrobní kapacita a využití kapacity poměrně stálé, přičemž jedinou odchylku představoval rok 2020. Pokles objemu výroby a následně i využití kapacity v roce 2020 byl způsoben krátkodobým přerušením výroby v důsledku hygienických opatření zavedených členskými státy v reakci na pandemii COVID-19.

4.4.2.2. Objem prodeje a podíl na trhu

(309) Prodej výrobního odvětví Unie byl stanoven odečtením objemů vývozu od objemů výroby podle údajů sdružení CET a použitím úpravy zohledňující změny stavu zásob. Úprava změny stavu zásob byla pro roky 2018 až 2020 založena na údajích v podnětu. Pro období šetření vycházela z údajů jednotlivých společností získaných sdružením CET. Objem výroby byl stanoven způsobem vysvětleným ve 264. bodě odůvodnění. Informace o objemech vývozu pocházejí od Eurostatu a byly upraveny na základě důkazů předložených sdružením CET ([25]).

(310) Objem prodeje výrobního odvětví Unie a jeho podíl na trhu se v posuzovaném období vyvíjel takto:

Tabulka 5

Objem prodeje a podíl na trhu

	2018	2019	2020	Období šetření
Objem prodeje na trhu Unie (v m²)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Index (2018=100)	*100*	*102*	*102*	*103*
Podíl na trhu	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Index (2018=100)	*100*	*99*	*98*	*97*

Zdroj: CET

([25]) Oprava týkající se objemů za období šetření pro Španělsko na základě důkazů poskytnutých žadatelem po ověření dotazníku k makroukazatelům.

(311) Objem prodeje výrobního odvětví Unie se mezi lety 2018 a 2019 mírně zvýšil. V roce 2020 byl stabilní navzdory snížení objemu výroby výrobního odvětví Unie v důsledku prodeje ze zásob (tradičně vysokého v keramickém průmyslu). Po oživení v odvětví stavebnictví v roce 2021 ([26]) se objem prodeje výrobního odvětví Unie v období šetření ve srovnání s rokem 2020 mírně zvýšil.

(312) Podíl výrobního odvětví Unie na trhu se v posuzovaném období snížil z 90,1 % v roce 2018 na 87,1 % v období šetření. Výrobní odvětví Unie nebylo schopno plně využít nárůstu spotřeby v Unii (viz 268. bod odůvodnění).

4.4.2.3. Růst

(313) Výrobní odvětví Unie nebylo schopno plně využít potenciál růstu v souvislosti s rostoucí spotřebou keramických obkládaček v Unii a oživením stavebního trhu po skončení pandemie COVID-19. Udrželo si poměrně stabilní úroveň objemu výroby a zaznamenalo pouze mírný nárůst prodeje na trhu Unie.

4.4.2.4. Zaměstnanost a produktivita

(314) Zaměstnanost a produktivita se v posuzovaném období vyvíjely takto:

Tabulka 6

Zaměstnanost a produktivita

	2018	2019	2020	Období šetření
Počet zaměstnanců	55 544	55 089	54 470	54 412
Index (2018=100)	*100*	*99*	*98*	*98*
Produktivita (m^2/ zaměstnanec)	22 141	21 744	20 148	22 592
Index (2018=100)	*100*	*98*	*91*	*102*

Zdroj: CET

(315) Zaměstnanost v Unii v odvětví keramických obkládaček měla po celé posuzované období mírně klesající tendenci. Počet zaměstnanců podílejících se na výrobě keramických obkládaček se mezi rokem 2018 a obdobím šetření snížil o 2 %.

(316) Produktivita mezi lety 2018 a 2019 mírně klesla. V roce 2020 se snížila o dalších 7 % kvůli omezení výroby v důsledku hygienických opatření souvisejících s pandemií COVID-19. Obnovení objemu výroby na úroveň před vypuknutím pandemie COVID-19 se promítlo ve zvýšení produktivity mezi rokem 2020 a obdobím šetření o 12 %.

4.4.2.5. Velikost dumpingového rozpětí a překonání účinků dřívějšího dumpingu

(317) S výjimkou jednoho indického vyvážejícího výrobce zařazeného do vzorku a jednoho tureckého výrobce zařazeného do vzorku byla všechna dumpingová rozpětí výrazně nad úrovní *de minimis*. Vzhledem k objemu a cenám dovozu z dotčených zemí nebyl dopad skutečných dumpingových rozpětí na výrobní odvětví Unie zanedbatelný.

(318) Keramické obkládačky již byly předmětem antidumpingového šetření. Komise zjistila, že v období od 1. dubna 2009 do 31. března 2010 byla situace výrobního odvětví Unie významně ovlivněna dumpingovým dovozem keramických obkládaček pocházejících z Čínské lidové republiky (dále jen „ČLR“). Dne 17. března 2011 byla uložena prozatímní opatření ([27]). Konečná opatření byla uložena dne 15. září 2011 ([28]).

([26]) *The European construction market to 2024* (Evropský stavební trh do roku 2024). K dispozici na adrese https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024 (naposledy zobrazeno dne 20. září 2022).

([27]) Nařízení Komise (EU) č. 258/2011 ze dne 16. března 2011 o uložení prozatímního antidumpingového cla z dovozu keramických obkládaček pocházejících z Čínské lidové republiky (Úř. věst. L 70, 17.3.2011, s. 5).

([28]) Prováděcí nařízení Rady (EU) č. 917/2011.

(319) Po přezkumu před pozbytím platnosti Komise dne 23. listopadu 2017 prodloužila platnost opatření ([29]) na základě pravděpodobnosti přetrvání dumpingu a pravděpodobnosti obnovení újmy. Šetřením bylo zjištěno, že díky zavedeným opatřením překonalo výrobní odvětví Unie účinky dřívějšího dumpingu ze strany ČLR. Druhý přezkum těchto opatření před pozbytím platnosti byl zahájen dne 22. listopadu 2022 ([30]).

4.4.3. *Mikroekonomické ukazatele*

4.4.3.1. Ceny a činitele ovlivňující ceny

(320) Vážené průměrné jednotkové prodejní ceny výrobců v Unii zařazených do vzorku účtované odběratelům v Unii, kteří nejsou ve spojení, se v posuzovaném období vyvíjely takto:

Tabulka 7

Prodejní ceny a výrobní náklady v Unii

	2018	2019	2020	Období šetření
Průměrná jednotková prodejní cena v Unii na celkovém trhu (v EUR/m^2)	8,84	9,42	10,44	10,52
Index (2018=100)	*100*	*106*	*118*	*119*
Jednotkové výrobní náklady (v EUR/m^2)	9,79	11,08	11,31	10,77
Index (2018=100)	*100*	*113*	*116*	*110*

Zdroj: výrobci v Unii zařazení do vzorku

(321) Průměrná jednotková prodejní cena vzrostla mezi rokem 2018 a obdobím šetření o 19 %. Největší nárůst byl zaznamenán v roce 2020. Průměrná jednotková prodejní cena zůstala po celé posuzované období nižší než jednotkové výrobní náklady.

(322) Jednotkové výrobní náklady v období 2018–2019 vzrostly o 13 % a v roce 2020 o další 3 %. V období šetření se jednotkové výrobní náklady ve srovnání s rokem 2020 snížily, zůstaly však o 10 % nad úrovní roku 2018.

4.4.3.2. Náklady práce

(323) Průměrné náklady práce u výrobců v Unii zařazených do vzorku se v posuzovaném období vyvíjely takto:

Tabulka 8

Průměrné náklady práce na zaměstnance

	2018	2019	2020	Období šetření
Průměrné náklady práce na zaměstnance (EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Index (2018=100)	*100*	*104*	*98*	*104*

Zdroj: výrobci v Unii zařazení do vzorku

(324) Průměrné náklady práce na zaměstnance v období 2018–2019 vzrostly o 4 %. V roce 2020 se po krátkodobém přerušení výroby v souvislosti s pandemií COVID-19 náklady oproti roku 2019 snížily o 6 %, načež se v období šetření vrátily na úroveň roku 2019. V období šetření se průměrné náklady práce na zaměstnance v porovnání s rokem 2018 zvýšily o 4 %.

([29]) Prováděcí nařízení Komise (EU) 2017/2179.
([30]) Oznámení o zahájení přezkumu před pozbytím platnosti antidumpingových opatření vztahujících se na dovoz keramických obkládaček pocházejících z Čínské lidové republiky (Úř. věst. C 442, 22.11.2022, s. 3).

4.4.3.3. Zásoby

(325) Stav zásob výrobců v Unii zařazených do vzorku se v posuzovaném období vyvíjel takto:

Tabulka 9

Zásoby

	2018	2019	2020	Období šetření
Konečné zásoby (v m^3)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
Index (2018=100)	*100*	*95*	*85*	*86*
Konečný stav zásob vyjádřený jako procento výroby	49 %	51 %	44 %	39 %
Index (2018=100)	*100*	*104*	*91*	*79*

Zdroj: výrobci v Unii zařazení do vzorku

(326) Konečný stav se mezi lety 2018 a 2019 v absolutním vyjádření snížil. V případě vyjádření jako procento výroby se však v témže období zvýšil o 4 % (tj. o 2 procentní body). Díky snížení objemu výroby a rostoucí poptávce se výrobnímu odvětví Unie podařilo v roce 2020 snížit objem konečných zásob v absolutním vyjádření i ve vyjádření jako procento výroby. Jelikož se objem výroby vrátil na úroveň roku 2018 a poptávka v období šetření dále rostla, konečné zásoby vyjádřené jako procento výroby v období šetření dále klesaly.

4.4.3.4. Ziskovost, peněžní tok, investice, návratnost investic a schopnost opatřit si kapitál

(327) Ziskovost, peněžní tok, investice a návratnost investic výrobců v Unii zařazených do vzorku se v posuzovaném období vyvíjely takto:

Tabulka 10

Ziskovost, peněžní tok, investice a návratnost investic

	2018	2019	2020	Období šetření
Ziskovost prodeje v Unii odběratelům, kteří nejsou ve spojení (v % obratu z prodeje)	– 5,4 %	– 8,9 %	– 5,9 %	0,6 %
Index (2018=100)	*– 100*	*– 166*	*– 110*	*10*
Peněžní tok (EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
Index (2018=100)	*100*	*187*	*369*	*400*
Investice (EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
Index (2018=100)	*100*	*40*	*33*	*38*
Návratnost investic	1 %	– 9 %	– 10 %	4 %
Index (2018=100)	*100*	*- 1 600*	*- 1 832*	*660*

Zdroj: výrobci v Unii zařazení do vzorku

(328) Komise stanovila ziskovost výrobců v Unii zařazených do vzorku tak, že čistý zisk před zdaněním z prodeje obdobného výrobku odběratelům v Unii, kteří nejsou ve spojení, vyjádřila jako procentní podíl z obratu tohoto prodeje. Výrobní odvětví Unie bylo v prvních třech letech posuzovaného období ztrátové a v období šetření sotva dosáhlo hranice rentability. Ztráta se mezi roky 2018 a 2019 zvýšila z −5,4 % na − 8,9 %. Prodejní cena výrobního odvětví Unie rostla v roce 2020 rychleji než výrobní náklady (viz tabulka 7 v 320. bodě odůvodnění). To v roce 2020 vedlo k snížení ztráty na −5,9 %. V období šetření bylo výrobní odvětví Unie schopno vykázat zisk mírně nad hranicí rentability.

(329) Výrobní odvětví Unie bylo v období šetření schopno dosáhnout menšího zisku, přestože jeho průměrná prodejní cena pro odběratele v Unii, kteří nejsou ve spojení, byla nižší než průměrné výrobní náklady (viz tabulka 7 v 320. bodě odůvodnění). To bylo způsobeno rozdíly ve skladbě vyráběných a prodávaných výrobků v Unii během období šetření. Rozdíly se týkaly nejen typů výrobku, nýbrž také doby, kdy bylo prodané zboží vyrobeno (tj. zda se jednalo o prodej ze zásob).

(330) Čistý peněžní tok představuje schopnost výrobců v Unii samofinancovat své činnosti. Čistý peněžní tok se v období 2018–2019 téměř zdvojnásobil. V roce 2020 se výrazně zvýšil a mírnějším tempem rostl i v období šetření. Vývoj peněžního toku souvisel do značné míry s vývojem tržeb, a tedy i zásob. V roce 2018 zaznamenal jeden výrobce v Unii zařazený do vzorku velkou změnu stavu zásob hotových výrobků, tj. společnost vyráběla na sklad. V roce 2019 se tato situace neopakovala, a tak se záporný peněžní tok této společnosti změnil na kladný. To vysvětluje většinu nárůstu peněžního toku mezi lety 2018 a 2019. Hodnota peněžního toku v roce 2020 a v období šetření souvisela se skutečností, že výrobci v Unii zařazení do vzorku dočasně přerušili výrobu kvůli omezením souvisejícím s pandemií COVID-19, pokračovali však v prodeji ze zásob, které (jak je uvedeno v tabulce 9 (viz 325. bod odůvodnění)) historicky představovaly přibližně polovinu jejich ročního množství výroby. Konečný stav zásob hotových výrobků se v roce 2020 a v období šetření snížil, což vedlo ke změně stavu zásob, která zvýšila hodnotu klesající ztráty (rok 2020) nebo mírného zisku (období šetření).

(331) Po poskytnutí konečných informací turecká vláda tvrdila, že vzorek není reprezentativní, neboť výsledky týkající se peněžního toku mohla ovlivnit pouze jedna společnost.

(332) Peněžní tok uvedený v tabulce 10 představoval jednoduchý součet všech hodnot peněžních toků výrobců v Unii zařazených do vzorku. To znamená, že jakákoli událost nebo vývoj u jedné ze společností zařazených do vzorku ovlivnily konečný ukazatel bez ohledu na to, jaký podíl výroby v Unii vzorek představoval. V 330. bodě odůvodnění objasnila Komise kolísání peněžního toku. Tvrzení turecké vlády bylo proto zamítnuto.

(333) Investice se v posuzovaném období snížily o 62 %. Největší pokles o 60 % byl zaznamenán mezi lety 2018 a 2019. V roce 2020 se investice dále snížily, načež v období šetření vzrostly (o 16 % oproti roku 2020). Investice byly ve většině případů financovány z peněžních toků a bankovních úvěrů. Většina investic směřovala do zachování kapacity a jejího nahrazení. Investice do výzkumu, vývoje a inovací, které v roce 2018 tvořily 38 % celkových investic výrobců zařazených do vzorku, se v posuzovaném období snížily o 97 % a v období šetření tvořily pouze 3 % jejich investic.

(334) Schopnost výrobců v Unii zařazených do vzorku opatřit si kapitál byla ovlivněna zápornou ziskovostí. Výrobci v Unii zařazení do vzorku uvedli, že jim záporná ziskovost brání financovat investice nezbytné k využití rostoucího tržního potenciálu. Jeden výrobce v Unii zařazený do vzorku uvedl, že kvůli problémům se získáváním kapitálu musel snížit svou kapacitu. Někteří výrobci v Unii zařazení do vzorku jsou součástí větších skupin, takže jejich schopnost opatřit si kapitál je lepší než u samostatných společností v podobné finanční situaci. Přesto jejich nízká ziskovost a vyhlídky ovlivňují rozhodnutí mateřských společností poskytnout finanční prostředky, jelikož tyto společnosti se mohou rozhodnout investovat jinde.

(335) Návratnost investic je zisk vyjádřený v procentech ve vztahu k čisté účetní hodnotě investic. V letech 2019 a 2020 se návratnost výrazně snížila, načež v období šetření zaznamenala růst, který kopíruje trend ziskovosti.

4.5. **Závěr ohledně újmy**

(336) V posuzovaném období nemohlo výrobní odvětví Unie těžit z rostoucího trhu, jak ukazují makroekonomické ukazatele vykazující negativní nebo spíše stabilní trendy v situaci rostoucí poptávky. Výroba, výrobní kapacita, využití kapacity nebo zaměstnanost zůstaly po celé posuzované období na stejné úrovni. Prodej v Unii rostl pomaleji než spotřeba (3% růst prodeje v Unii na trhu, který rostl o 6 %). V důsledku toho se podíl výrobního odvětví Unie na trhu snížil z 90,1 % v roce 2018 na 87,1 % v období šetření.

(337) Navzdory zvýšení prodejní ceny o 19 % nemohlo výrobní odvětví Unie během většiny posuzovaného období zvýšit ceny v Unii na úroveň dostatečně vysokou k pokrytí nákladů. V průběhu celého posuzovaného období bylo proto buď ztrátové (–5,4 % v roce 2018, –8,9 % v roce 2019, –5,9 % v roce 2020), nebo se nacházelo na hranici rentability (0,6 % v období šetření, což bylo ovlivněno hospodářským oživením po pandemii COVID 19, včetně rostoucí stavební výroby, jak je objasněno v 311. bodě odůvodnění, a kdy výrobní odvětví Unie prodalo značné množství zásob). Úroveň ziskovosti dosaženou v období šetření nelze považovat za udržitelnou. Výrobní odvětví Unie nemohlo po většinu posuzovaného období zvýšit své prodejní ceny v Unii na úroveň, která by zajistila úroveň ziskovosti potřebnou k pokrytí jeho výrobních nákladů a k využití růstu trhu Unie, například prostřednictvím nových investic do rozšíření výroby, výzkumu a vývoje a pokračování v činnosti v rozvíjejících se segmentech, jako jsou velké desky. V této situaci se investice snížily o 62 % a kapacita zůstala stejná, což ukazuje, že výrobní odvětví Unie nemohlo růst spolu s rostoucím trhem.

(338) Na základě výše uvedených skutečností dospěla Komise k závěru, že výrobnímu odvětví Unie byla způsobena podstatná újma ve smyslu čl. 3 odst. 5 základního nařízení.

(339) Po poskytnutí konečných informací se řada zúčastněných stran vyjádřila k zjištěním a závěrům týkajícím se újmy.

(340) Společnost Ceramika Netto vyslovila obavy ohledně platnosti údajů, které Komise použila k učinění zjištění týkajících se újmy. Společnost konkrétně předložila účetní závěrky tří polských výrobců keramických obkládaček za rok 2021 a tiskové články, které shrnovaly výsledky odvětví keramiky v Itálii a ve Španělsku v roce 2021.

(341) Sdružení CGCSA tvrdilo, že výrobci v Unii byli ochotni poskytnout údaje za celý rok 2021, a pokud by Komise tyto informace posoudila, zjistila by, že újma plynula výhradně z dopadů pandemie COVID-19.

(342) Komise uvedla, že šetření bylo vedeno na základě informací, které byly ověřeny na místě, předložených výrobci v Unii zařazenými do vzorku pro období šetření a posuzované období. Společnost Ceramika Netto nepodala k vzorku výrobců v Unii ve stanovené lhůtě žádné připomínky. Informace týkající se celého roku 2021 by se vztahovaly na období po období šetření, a nemohly být proto použity ke zjištění újmy. Komise si mimoto není vědoma žádných aktivních nabídek ze strany výrobního odvětví Unie, které by se týkaly poskytnutí údajů po období šetření. Komise proto tvrzení společnosti Ceramika Netto a sdružení GCSCA zamítla.

(343) Indická vláda, turecká vláda, sdružení GCSCA, turecká společnost Sogutsen Seramik a šestnáct indických vyvážejících výrobců tvrdilo, že výrobnímu odvětví Unie nebyla způsobena podstatná újma. V tomto ohledu indická vláda, turecká vláda, sdružení GCSCA a šestnáct indických vyvážejících výrobců uvedlo, že v posuzovaném období byla většina makroekonomických a mikroekonomických ukazatelů stálá, nebo se zlepšila.

(344) Šestnáct společností poukázalo například na skutečnost, že se objem výroby, využití kapacity a produktivita v období šetření v porovnání s rokem 2020 významně zvýšily a že konečný stav zásob v období šetření oproti roku 2018 výrazně klesl. Indičtí vyvážející výrobci mimoto tvrdili, že navzdory snížení podílu výrobního odvětví Unie na trhu o 3 procentní body v posuzovaném období si v celém posuzovaném období zachovalo vysoké podíly na trhu. Společnosti odkázaly na rozhodnutí Soudního dvora Evropské unie (dále jen „Soudní dvůr“) o předběžné otázce ve věci eurocylinder systems AG v. Hauptzollamt Hamburg-Stadt ([31]). Soudní dvůr rozhodl, že se Rada dopustila zjevného pochybení, když dospěla k závěru, že pokles podílu na trhu o pět procentních bodů je ukazatelem podstatné újmy, neboť podíl výrobního odvětví Unie zůstal významný a vzrostl i objem prodeje a prodejní ceny.

([31]) Rozsudek Soudního dvora ze dne 4. února 2021 ve věci eurocylinder systems AG v. Hauptzollamt Hamburg-Stadt, C-324/19, ECLI: EU:C:2021:94, body 49 a 52.

(345) Turecká vláda uvedla, že ukazatele jako ziskovost, výroba, objem prodeje, prodejní cena v Unii, využití kapacity, produktivita, stav zásob, peněžní tok a návratnost investic zaznamenaly dočasně negativní vývoj v roce 2020, který byl zasažen pandemií COVID-19, v období šetření se však vrátily k pozitivnímu trendu. Turecká vláda rovněž tvrdila, že několik málo ukazatelů vykazujících negativní trendy v období šetření nepostačuje k vyvození závěru ohledně existence podstatné újmy.

(346) Indická vláda obdobně tvrdila, že nedošlo k podstatné újmě, jelikož podíl indického dovozu na trhu byl v celém posuzovaném období malý. Indická vláda také uvedla, že navzdory úbytku podílu na trhu si výrobní odvětví Unie zachovalo na trhu vysoký podíl. Jeho objem prodeje navíc vzrostl a ceny při prodeji na domácím trhu se zvyšovaly rychleji než výrobní náklady, což mělo za následek vyšší ziskovost.

(347) Sdružení GCSCA rovněž tvrdilo, že mnoho makroekonomických ukazatelů, jako je objem výroby a využití kapacity, objem prodeje či vysoký podíl na trhu, vykazovalo v období šetření neutrální nebo pozitivní trendy. Co se týče mikroekonomických ukazatelů, sdružení uvedlo, že cena při prodeji na domácím trhu v Unii rostla rychleji než výrobní náklady výrobního odvětví Unie.

(348) Komise podotkla, že ukazatele je nutné posoudit nejen na základě jejich vývoje, nýbrž také s ohledem na dosažené úrovně. Komise trvala na tom, že výrobnímu odvětví Unie byla způsobena podstatná újma kvůli rostoucím objemům dumpingového dovozu z Indie a Turecka. Ačkoli domácí cena v Unii rostla rychleji než výrobní náklady výrobního odvětví Unie, výrobní odvětví Unie bylo ztrátové téměř v každém roce posuzovaného období a hranice rentability bylo schopné dosáhnout teprve v období šetření. Výrobní odvětví Unie navíc ztratilo podíl na trhu, a to navzdory zvýšení spotřeby.

(349) Strany dále poukázaly na zjištění Komise týkající se určitých ukazatelů (objem výroby, využití kapacity), jež byly v roce 2020 nepříznivě ovlivněny pandemií COVID-19, v období šetření se však zlepšily. Strany však musí také uznat, že pandemie vedla ke zlepšení určitých ukazatelů, například konečného stavu zásob a peněžního toku. Komise proto nemohla souhlasit se stranami, které popisovaly změnu v období šetření jako podstatné zlepšení v porovnání s předchozím obdobím, neboť již souhlasily s tím, že obzvláště špatné výsledky těchto ukazatelů v roce 2020 byly zapříčiněny pandemií.

(350) Co se týká rozhodnutí Soudního dvora o předběžné otázce ve věci eurocylinder systems AG v. Hauptzollamt Hamburg-Stadt, Komise podotýká, že každý případ je třeba posoudit na základě jeho skutkových okolností. V šetření, jehož se rozhodnutí Soudního dvora týkalo, zaznamenalo výrobní odvětví Unie nárůst objemu prodeje a prodejních cen při současném zachování vysokého podílu na trhu a dvouciferného zisku v celém posuzovaném období ([32]). Situace v daném případě je značně odlišná. Ačkoli prodejní cena výrobců v Unii vzrostla a mírně se zvýšil i jejich objem prodeje, společnosti byly téměř ve všech letech posuzovaného období ztrátové.

(351) Komise proto tvrzení popsaná v 343. až 347. bodě odůvodnění zamítla.

5. **PŘÍČINNÁ SOUVISLOST**

(352) V souladu s čl. 3 odst. 6 základního nařízení Komise zkoumala, zda dumpingový dovoz z dotčených zemí způsobil výrobnímu odvětví Unie podstatnou újmu. V souladu s čl. 3 odst. 7 základního nařízení Komise rovněž zkoumala, zda ve stejné době nemohly výrobnímu odvětví Unie způsobit újmu jiné známé činitele. Komise zajistila, aby případná újma, kterou mohly způsobit jiné činitele než dumpingový dovoz z dotčených zemí, nebyla přičítána tomuto dumpingovému dovozu. Těmito činiteli jsou: dovoz z jiných třetích zemí včetně nedumpingového dovozu z Indie, vývozní výkonnost výrobního odvětví Unie, vývoj poptávky, vývoj výrobních nákladů výrobního odvětví Unie a dopad pandemie COVID-19.

([32]) Nařízení (ES) č. 289/2009 ze dne 7. dubna 2009 o uložení prozatímního antidumpingového cla z dovozu některých bezešvých trubek a dutých profilů ze železa nebo oceli pocházejících z Čínské lidové republiky (Úř. věst. L 94, 8.4.2009, s. 48).

5.1. **Účinky dumpingového dovozu**

(353) Objem dovozu z dotčených zemí se během posuzovaného období zvýšil o 72 %, z [39 000 000–42 000 000] m² v roce 2018, což představuje podíl na trhu ve výši [5–5,2] %, na [67 000 000–69 000 000] m² v období šetření, což představuje podíl na trhu ve výši [8,1–8,3] % v období šetření. Nárůst dovozu z dotčených zemí (72 %) výrazně převýšil růst spotřeby na trhu Unie (6 %) i růst prodeje v Unii (3 %). K nárůstu podílu dumpingového dovozu na trhu o více než 3 procentní body došlo souběžně se ztrátou podílu výrobního odvětví Unie na trhu o 3 procentní body, a to z 90,1 % v roce 2018 na 87,1 % v období šetření.

(354) K tomuto zvýšení podílu dumpingového dovozu na trhu došlo tudíž na úkor výrobního odvětví Unie, které nemohlo těžit z trvale rostoucí spotřeby.

(355) Nárůst dovozu byl založen na dumpingových, nízkých cenách. Jak bylo zjištěno v 293. bodě odůvodnění, ceny vyvážejících výrobců zařazených do vzorku na trhu Unie byly v období šetření výrazně nižší než ceny výrobního odvětví Unie, a to nejméně o 36 % v případě Indie a 19,9 % u Turecka, a každopádně byly podstatně nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie.

(356) Kromě zjištění významného cenového podbízení v období šetření byly průměrné ceny dovozu z dotčených zemí mnohem nižší než ceny výrobního odvětví Unie rovněž po celé posuzované období. Cenový rozdíl (na základě průměrných údajů Eurostatu) mezi dumpingovým dovozem a cenami výrobního odvětví Unie byl značný a během posuzovaného období se zvýšil z 2,98 EUR/m² v roce 2018 na 4,77 EUR/m² v období šetření, což představuje nárůst o 60 %.

(357) Vzhledem k dumpingovému dovozu, jehož ceny byly po celé posuzované období nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie, což způsobilo výrazné stlačení cen, nemohlo výrobní odvětví Unie po většinu posuzovaného období zvýšit své ceny v Unii nad výrobní náklady, aby zabránilo další ztrátě podílu na trhu (viz tabulka 7 v 320. bodě odůvodnění). V období šetření, které se shodovalo s oživením po pandemii COVID-19 a s nárůstem stavební výroby (viz 311. bod odůvodnění), dosáhlo jen stěží hranice rentability. Úroveň zisku výrobního odvětví Unie v období šetření byla každopádně velmi nízká (0,6 %) a nelze ji považovat za udržitelnou (viz 337. bod odůvodnění). Dumpingový dovoz předstihl prodej v Unii rovněž v období oživení po pandemii COVID-19: zatímco prodej výrobního odvětví Unie se ve srovnání s rokem 2020 v období šetření zvýšil o 1,2 %, dumpingový dovoz vzrostl o 17,5 %.

(358) Z výše uvedených skutečností vyplývá, že nárůst dumpingového dovozu za nízké ceny vedl ke ztrátě prodeje a zabránil výrobnímu odvětví Unie dosáhnout přiměřené úrovně zisku. Komise proto dospěla k závěru, že existuje příčinná souvislost mezi dumpingovým dovozem z dotčených zemí a újmou, která byla způsobena výrobnímu odvětví Unie.

5.2. **Účinky dalších činitelů**

5.2.1. *Dovoz ze třetích zemí*

(359) Objem dovozu z jiných třetích zemí se v posuzovaném období vyvíjel takto:

Tabulka 11

Dovoz ze třetích zemí

Země		2018	2019	2020	Období šetření
Nedumpingový dovoz z Indie a Turecka	Objem (v m²)	[8 000 000–10 000 000]	[10 000 000–12 000 000]	[13 000 000–15 000 000]	[14 000 000–16 000 000]
	Index (2018=100)	*100*	*132*	*160*	*173*

	Podíl na trhu	[1–1,2] %	[1,4–1,6] %	[1,6–1,8] %	[1,7–1,9] %
	Průměrná cena (v EUR/m²)	[6,1 až 6,4]	[6,4 až 6,7]	[6,5 až 6,8]	[6,4 až 6,7]
	Index (2018=100)	*100*	*105*	*106*	*105*
Ukrajina	Objem (v m²)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	Index (2018=100)	*100*	*90*	*87*	*98*
	Podíl na trhu	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Průměrná cena (v EUR/m²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	Index (2018=100)	*100*	*105*	*103*	*108*
Čína	Objem (v m²)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	Index (2018=100)	*100*	*79*	*76*	*57*
	Podíl na trhu	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Průměrná cena (v EUR/m²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	Index (2018=100)	*100*	*101*	*94*	*97*
Spojené arabské emiráty	Objem (v m²)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	Index (2018=100)	*100*	*94*	*100*	*93*
	Podíl na trhu	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Průměrná cena (v EUR/m²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	Index (2018=100)	*100*	*78*	*71*	*75*

Ostatní (s vyloučením dotčených zemí)	Objem (v m^2)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Index (2018=100)	*100*	*97*	*85*	*91*
	Podíl na trhu	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Průměrná cena (v EUR/m^2)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Index (2018=100)	*100*	*105*	*106*	*107*
Všechny třetí země celkem bez dotčených zemí, včetně nedumpingového dovozu z Indie a Turecka	Objem (v m^2)	[38 000 000–40 000 000]	[37 000 000–39 000 000]	[38 000 000–40 000 000]	[39 000 000–41 000 000]
	Index (2018=100)	*100*	*100*	*101*	*103*
	Podíl na trhu	[4,8–5] %	[4,6–4,8] %	[4,7–4,9] %	[4,7–4,9] %
	Průměrná cena (v EUR/m^2)	[6–6,3]	[5,9–6,2]	[6–6,3]	[6,2–6,5]
	Index (2018=100)	*100*	*98*	*100*	*103*

Zdroj: Eurostat, vyvážející výrobce zařazený do vzorku

(360) Dovoz ze všech třetích zemí s výjimkou dotčených zemí, avšak včetně nedumpingového dovozu z Indie a Turecka (dále jen „všechny třetí země“) se v posuzovaném období zvýšil o 3 %. Dovoz z jiných třetích zemí v období šetření představoval [36–38] % celkového dovozu do Unie (pokles z [48–50] % dovozu v roce 2018). Jejich podíl na trhu Unie se meziročně snížil z [4,8–5] % v roce 2018 na [4,7–4,9] % v období šetření. Kromě nedumpingového dovozu z dotčených zemí a Číny v roce 2018 nedosáhla žádná jednotlivá země v celém posuzovaném období podílu na trhu vyššího než 1 %.

(361) Průměrná cena dovozu ze všech třetích zemí se nejprve mezi roky 2018 a 2019 snížila o 2 %, od roku 2020 pak pomalu rostla a v období šetření dosáhla úrovně o 3 % vyšší než v roce 2018. Ceny tohoto dovozu byly po celé posuzované období vyšší než ceny dumpingového dovozu z dotčených zemí. Největší rozdíl byl zaznamenán v období šetření, kdy průměrná cena dovozu ze třetích zemí byla o [8–12] % vyšší než průměrná cena dumpingového dovozu z dotčených zemí.

(362) Nedumpingový dovoz z dotčených zemí vzrostl v posuzovaném období o 73 %, z [8 000 000–10 000 000] m^2 v roce 2018 na [16 000 000–18 000 000] v období šetření. Jeho podíl na trhu ze zvýšil z [1–1,2] % v roce 2018 na [1,7–1,9] % v období šetření. Ceny tohoto dovozu byly po celé posuzované období vyšší než ceny dumpingového dovozu z dotčených zemí. V roce 2019, 2020 a v období šetření byly nejméně o 14 % vyšší než průměrná cena dumpingového dovozu z dotčených zemí. Průměrné dovozní ceny byly v celém posuzovaném období nižší než ceny výrobního odvětví Unie. Tento dovoz a jeho nárůst proto měly negativní dopad na výkonnost výrobního odvětví Unie.

(363) Dovoz ze všech třetích zemí kromě dotčených zemí, avšak včetně nedumpingového dovozu z Indie a Turecka proto mohl v omezené míře přispět k podstatné újmě, která byla způsobena výrobnímu odvětví Unie. Jelikož však jeho průměrné ceny byly vyšší než ceny dumpingového dovozu z dotčených zemí, tyto objemy jsou menší a v posuzovaném období nezískaly žádný podíl na trhu, neoslabuje tento dovoz, společně ani jednotlivě, zjištěnou příčinnou souvislost s dumpingovým dovozem z Indie a Turecka.

(364) Po poskytnutí dalších částečných informací turecká vláda tvrdila, že závěry Komise týkající se účinku nedumpingového dovozu z dotčených zemí a ze všech třetích zemí na situaci výrobního odvětví Unie byly zkreslené, jelikož Komise zjistila, že nedumpingový dovoz z dotčených zemí měl nepříznivý dopad na výkonnost výrobního odvětví Unie, zatímco dovoz ze všech třetích zemí přispěl k podstatné újmě pouze v omezené míře, zejména z toho důvodu, že dovoz ze všech třetích zemí dosáhl čtyřikrát vyššího objemu než nedumpingový dovoz z dotčených zemí.

(365) Komise uvedla, že 362. a 363. bod odůvodnění je třeba vykládat společně. Vzhledem k jeho objemům a cenám měl nedumpingový dovoz z dotčených zemí i dovoz z jiných třetích zemí negativní dopad na výkonnost výrobního odvětví Unie, nikoli však takový, aby zmírnil příčinnou souvislost. Jak je objasněno v 360. bodě odůvodnění, kategorie „všechny třetí země“ zahrnuje také nedumpingový dovoz z Indie a Turecka. Komise proto toto tvrzení zamítla. Komise proto toto tvrzení zamítla.

(366) Po poskytnutí dalších dílčích informací indická vláda tvrdila, že dovoz z Indie je z hlediska objemu a cen podobný dovozu ze třetích zemí (s vyloučením nedumpingového dovozu z dotčených zemí). Komise však tyto třetí země neprověřovala. Podle indické vlády to prokazuje, že výrobnímu odvětví Unie nebyla způsobena újma kvůli dumpingovému dovozu z Indie, nýbrž kvůli vysokým výrobním nákladům. Indická vláda mimoto podotkla, že jelikož se ziskovost výrobního odvětví Unie zlepšila v době, kdy indický dovoz vzrostl, neexistuje příčinná souvislost mezi dumpingovým dovozem z Indie a podstatnou újmou způsobenou výrobnímu odvětví Unie.

(367) Komise připomenula, že zkoumala dopad dovozu z Indie a Turecka, který se dle zjištění uskutečňoval za dumpingové ceny. Šetření bylo zahájeno na základě dostatečných důkazů o dumpingu, které poskytl žadatel. Jelikož s ohledem na jiné třetí země nebyly takovéto důkazy předloženy, Komise tyto země neprověřila, a nemohla tudíž v tomto šetření učinit žádná zjištění ohledně dumpingu. Komise uznala, že dovoz ze všech třetích zemí přispěl v omezené míře k podstatné újmě (viz 363. bod odůvodnění). Co se týká objemů dovozu, Komise analyzovala požadavky na souhrnné posouzení dumpingového dovozu a zjistila, že v tomto šetření byly všechny požadavky splněny. Dovoz z Indie proto nebylo možné považovat za zanedbatelný. Jak je objasněno v 298. bodě odůvodnění, ačkoli se výrobnímu odvětví Unie podařilo zvýšit ceny, a tím zlepšit i své finanční výsledky, v období šetření bylo schopno dosáhnout úrovně ziskovosti jen mírně nad hranicí rentability. Jak je navíc vysvětleno v 293. až 295. bodě odůvodnění, Komise zjistila významné cenové podbízení a stlačování cen způsobené dumpingovým dovozem z Indie a Turecka. Tvrzení, že dovoz z Indie nemohl vzhledem k objemům a cenám způsobit výrobnímu odvětví Unie podstatnou újmu, bylo proto zamítnuto.

5.2.2. Vývozní výkonnost výrobního odvětví Unie

(368) Komise posoudila vývoj vývozu a cen pro celé výrobní odvětví EU na základě údajů Eurostatu ([33]).

Tabulka 12

Vývoz z Unie

	2018	2019	2020	Období šetření
Objem vývozu (v m^2)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Index (2018=100)	*100*	*100*	*95*	*109*
Průměrná cena (v EUR/m^2)	8,58	8,53	8,78	8,77
Index (2018=100)	*100*	*99*	*102*	*102*

Zdroj: CET, Eurostat

(369) Podle údajů Eurostatu se vývoz keramických obkládaček z Unie v posuzovaném období zvýšil o 9 %. V prvních dvou letech posuzovaného období byl vývoz stabilní, načež se poté v období 2019–2020 snížil o 5 % a v období šetření vzrostl, a to meziročně o 15 %. Průměrná cena vývozu byla během celého posuzovaného období poměrně stálá a zaznamenala nárůst o 2 %.

(370) Zúčastněné strany na základě údajů uvedených v podnětu tvrdily, že příčinou újmy byla vývozní výkonnost výrobního odvětví Unie vzhledem k poklesu v roce 2020 a skutečnosti, že průměrná vývozní cena byla nižší než výrobní náklady žadatelů.

(371) Takové srovnání nebylo správné. Za prvé, údaje Eurostatu zahrnovaly veškerý vývoz z Unie (včetně vývozu odběratelům ve spojení mimo Unii), zatímco výrobní náklady žadatelů představovaly pouze část vývozu z Unie. Za druhé, období šetření se týkalo jiného období, než které bylo uvedeno v podnětu.

(372) Komise každopádně na základě ověřených údajů analyzovala také vývozní výkonnost výrobců v Unii zařazených do vzorku. Objem a průměrná cena vývozu výrobců v Unii zařazených do vzorku odběratelům, kteří nejsou ve spojení, se v posuzovaném období vyvíjely takto:

Tabulka 13

Vývozní výkonnost výrobců v Unii zařazených do vzorku

	2018	2019	2020	Období šetření
Objem vývozu (v m^2)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Index (2018=100)	*100*	*108*	*103*	*140*
Průměrná cena (v EUR/m^2)	13,60	13,81	11,63	11,24
Index (2018=100)	*100*	*102*	*85*	*83*

Zdroj: výrobci v Unii zařazení do vzorku

([33]) Oprava týkající se objemů za období šetření pro Španělsko na základě důkazů poskytnutých žadatelem po ověření dotazníku k makroukazatelům.

(373) Objem vývozu výrobců v Unii zařazených do vzorku se během posuzovaného období zvýšil o 40 %. Největší nárůst byl zaznamenán v období šetření, a to meziročně (tj. ve srovnání s rokem 2020) o 36 %. Průměrná cena vývozu výrobců v Unii zařazených do vzorku se v posuzovaném období snížila o 17 %. Nejprve se mírně zvýšila, poté v roce 2020 a v období šetření klesla. Navzdory tomuto poklesu byla průměrná vývozní cena výrobců v Unii zařazených do vzorku po celé období šetření vyšší než jejich výrobní náklady.

(374) Vzhledem k pozitivnímu vývoji nemohla vývozní výkonnost výrobců v Unii zařazených do vzorku ani celého výrobního odvětví Unie přispět k podstatné újmě, která byla způsobena výrobnímu odvětví Unie.

(375) Po poskytnutí konečných informací turecká vláda tvrdila, že úbytek podílu výrobního odvětví Unie na trhu nelze přičíst dumpingovému dovozu z dotčených zemí. Tato strana poukázala na rostoucí objem vývozu výrobního odvětví Unie a tvrdila, že ztráta podílu na trhu byla způsobena tím, že výrobní odvětví Unie upřednostňovalo vývoz před prodejem na domácím trhu. Turecká vláda toto tvrzení zopakovala i po poskytnutí dalších částečných informací.

(376) Komise s tím nesouhlasila. Konečný stav zásob a míra využití kapacity výrobního odvětví Unie umožnily výrobnímu odvětví Unie zvýšit objem vývozu a současně i objem prodeje na domácím trhu. Lepší vývozní výkonnost výrobního odvětví Unie v posuzovaném období proto nemohla odůvodnit snížení podílu výrobního odvětví Unie na trhu, jež bylo způsobeno rostoucími objemy dumpingového dovozu s cenami, které byly nižší než ceny výrobního odvětví Unie nebo tyto ceny stlačovaly, jak je uvedeno v 358. bodě odůvodnění. Komise toto tvrzení zamítla.

5.2.3. *Spotřeba*

(377) Některé strany tvrdily, že příčinou újmy způsobené výrobnímu odvětví Unie byl celosvětový pokles spotřeby keramických obkládaček. Jak však bylo zjištěno ve 267. až 269. bodě odůvodnění, spotřeba v Unii během posuzovaného období neustále rostla. Proto nemohla přispět k podstatné újmě, která byla způsobena výrobnímu odvětví Unie.

5.2.4. *Vývoj výrobních nákladů*

(378) Zúčastněné strany uvedly, že újmu výrobnímu odvětví Unie způsobilo zvýšení nákladů na suroviny, energii, dopravu a povolenky na emise CO_2.

(379) Výrobní náklady výrobního odvětví Unie byly vyšší než jeho prodejní cena a po většinu posuzovaného období se zvyšovaly. Výrobní odvětví Unie proto během celého posuzovaného období zaznamenávalo velké ztráty. Jak je však objasněno v 357. bodě odůvodnění, výrobní odvětví Unie nemohlo během většiny posuzovaného období zvýšit své ceny v Unii nad výrobní náklady nebo dosáhnout udržitelné úrovně zisku, aby neztratilo větší podíl na trhu ve prospěch dumpingového dovozu za nízké ceny.

(380) Po poskytnutí konečných informací indická vláda, turecká vláda a šestnáct indických vyvážejících výrobců tvrdilo, že Komise neposoudila jiné činitele, jako jsou rostoucí náklady na suroviny, energii, povolenky CO_2 a práci.

(381) Komise přezkoumala ověřené informace výrobců v Unii zařazených do vzorku a zjistila, že náklady na suroviny (na m^2) vzrostly v posuzovaném období pouze mírně (přibližně o 4 %). Náklady na energii a práci na m^2 se ve skutečnosti snížily. Náklady na dodržování předpisů na m^2 byly v posuzovaném období stálé. Jak je navíc objasněno v 379. bodě odůvodnění, výrobní odvětví Unie vykázalo ztráty kvůli nemožnosti zvýšit ceny v důsledku cenového tlaku vyvíjeného dovozem z Indie a Turecka. Toto tvrzení bylo proto zamítnuto.

5.2.5. *Účinky pandemie COVID-19*

(382) Zúčastněné strany tvrdily, že příčinou újmy způsobené výrobnímu odvětví Unie byla pandemie COVID-19 kvůli zastavení výroby. Rovněž tvrdily, že to byl důvod zvýšení jejich nákladů vzhledem k jejich závislosti na dovozu surovin a narušení dodavatelských řetězců v důsledku pandemie COVID-19. Některé zúčastněné strany také tvrdily, že příčinou zvýšení nákladů byla skutečnost, že výrobní odvětví Unie navzdory odstávkám nepropustilo pracovníky, a že se jedná o újmu, kterou si způsobilo samo.

(383) Pokud jde o stranu nabídky, během první vlny pandemie COVID-19 v první polovině roku 2020 musela většina výrobců v Unii svá výrobní zařízení dočasně uzavřít. To se jasně projevilo v objemu výroby, který v roce 2020 ve srovnání s rokem 2018 klesl o 11 % a v porovnání s rokem 2019 o 8 %. V období šetření se však výroba obnovila (viz tabulka 4).

(384) Komise analyzovala rovněž dopad na výrobce v Unii zařazené do vzorku. Tato analýza potvrdila zjištění týkající se celé Unie. Opatření přijatá v souvislosti s pandemií COVID-19 se u jednotlivých výrobců v různých členských státech lišila. Čtyři z výrobců v Unii zařazených do vzorku museli v první polovině roku 2020 (březen a duben) uzavřít svá výrobní zařízení, zatímco dva z nich výrobu neukončili, nýbrž omezili. Všichni výrobci v Unii zařazení do vzorku hlásili pokles výroby během odstávek ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku, v období šetření se však výroba obnovila.

(385) Navzdory uzavírání podniků se výrobní náklady v roce 2020 oproti roku 2019 zvýšily jen mírně (+2 %) (viz 320. bod odůvodnění). Jeden výrobce v Unii zařazený do vzorku uvedl, že ve druhém pololetí 2020 měl prospěch z nízkých nákladů na suroviny a všechny výrobní faktory, zejména na energii a dopravu, a to díky neobvyklé dostupnosti pracovních sil, služeb a dodávek. Případný dopad dodavatelských řetězců byl tudíž zanedbatelný. Pokud jde o pracovní síly, opatření přijatá výrobci zařazenými do vzorku se v různých členských státech lišila, od snížení mezd, přes zkrácení pracovní doby zaměstnanců, využití fondů pro propouštění nebo dovolené až po ochranné režimy, které vedly k úsporám.

(386) Pokud jde o stranu poptávky, jak je patrné z 268. bodu odůvodnění, trh Unie během pandemie COVID-19 trvale rostl. Trendy spotřeby, dovozu a prodeje výrobního odvětví Unie v Unii se v celém posuzovaném období neustále zvyšovaly, přičemž dovoz z dotčených zemí rostl mnohem rychleji než prodej výrobního odvětví Unie a spotřeba, a to i v roce 2020. Výrobní odvětví Unie bylo schopno zachovat v roce 2020 objem prodeje navzdory dočasnému uzavření továren prodejem ze zásob, neboť toto konkrétní výrobní odvětví se vyznačuje velmi vysokou úrovní zásob (přibližně 50 % výroby). Zásoby proto zaznamenaly v roce 2020 a v období šetření pokles (viz 325. bod odůvodnění).

(387) Jelikož poptávka byla stabilní a výrobní odvětví Unie bylo schopno po uzavření výrobních závodů výrobu rychle obnovit a využít své zásoby k udržení objemu prodeje, byly účinky pandemie COVID-19 na výrobní odvětví Unie omezené a neoslabily zjištěnou příčinnou souvislost s dumpingovým dovozem z Indie a Turecka.

(388) Po poskytnutí konečných informací indická vláda, turecká vláda, sdružení CGCSA a společnosti Sogutsen Seramik a Yurtbay Seramik zopakovaly, že újma byla způsobena pandemií COVID-19, a tvrdily, že Komise neposoudila dostatečně její dopad. Sdružení CGCSA uvedlo, že Komise neshromáždila kvantitativní údaje za účelem posouzení dopadů pandemie COVID-19.

(389) Tvrzení, že újma byla způsobena pandemií COVID-19, již bylo projednáno v 383. až 387. bodě odůvodnění. Komise posoudila dopad pandemie COVID-19 na výkonnost výrobního odvětví Unie jak na straně nabídky, tak na straně poptávky, a to na úrovni celého výrobního odvětví Unie i na úrovni jednotlivých výrobců v Unii zařazených do vzorku (viz 384. a 385. bod odůvodnění). Komise shromáždila údaje o všech ukazatelích újmy a posoudila dopad pandemie COVID-19 na tomto základě. Komise uznala, že pandemie měla jednoznačný dopad na objemy výroby výrobního odvětví Unie, které se rychle obnovily, a na výši jeho zásob, avšak zanedbatelný dopad na objem prodeje, náklady, dovoz a spotřebu. Komise mimoto získala od výrobců v Unii zařazených do vzorku dodatečné informace o dopadu pandemie COVID-19, jako je doba trvání uzavření společností, které byly uzavřeny, nebo opatření, která přijaly s ohledem na pracovní síly. Zúčastněné strany nepředložily žádné nové důkazy nebo argumenty, které by mohly tyto závěry změnit, ani důkazy o tom, jaké jiné údaje měla Komise shromáždit či analyzovat. Komise proto tato tvrzení zamítla.

5.3. **Závěr ohledně příčinné souvislosti**

(390) Komise zjistila příčinnou souvislost mezi újmou, která byla způsobena výrobnímu odvětví Unie, a dumpingovým dovozem z Indie a Turecka. Nárůst dumpingového dovozu z dotčených zemí se časově shodoval s poklesem podílu výrobního odvětví Unie na trhu Unie. Většinu rostoucí poptávky v Unii pokryl dovoz. Zvýšení dovozu z dotčených zemí bylo založeno na nízkých, dumpingových cenách, které byly nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie, ve srovnání s prodejními cenami výrobního odvětví Unie na trhu Unie představovaly výrazné cenové podbízení a bránily výrobnímu odvětví Unie stanovit ceny na udržitelných úrovních nezbytných k dosažení přiměřených ziskových rozpětí.

(391) Komise rozlišila a oddělila účinky všech známých činitelů na situaci výrobního odvětví od účinků dumpingového dovozu působícího újmu. Vliv nedumpingového dovozu, vývozní výkonnosti výrobního odvětví Unie, vývoje spotřeby Unie, vývoje výrobních nákladů výrobního odvětví Unie a pandemie COVID-19 na negativní výkonnost výrobního odvětví Unie, pokud jde o jeho podíl na trhu a ziskovost, byl pouze omezený.

(392) Na základě výše uvedených skutečností dospěla Komise k závěru, že dumpingový dovoz z dotčených zemí způsobil výrobnímu odvětví Unie podstatnou újmu a že ostatní činitele, posuzované jednotlivě nebo společně, nezmírnily příčinnou souvislost mezi dumpingovým dovozem a podstatnou újmou.

(393) Po poskytnutí konečných informací poukázala indická vláda s ohledem na závěry týkající se příčinné souvislosti na skutečnost, že výrobní odvětví Unie vykázalo ztráty již v roce 2018, kdy byl indický dovoz zanedbatelný. S tím, jak se indický dovoz zvyšoval, zlepšovala se navíc i situace výrobců v Unii, pokud jde o ziskovost. Podle indické vlády proto neexistovala příčinná souvislost mezi indickým dovozem a újmou způsobenou výrobnímu odvětví Unie.

(394) Komise poznamenala, že dopad dovozu z Indie a Turecka byl posouzen kumulativně, a nikoli jednotlivě. Šetřením bylo každopádně zjištěno, že se indický dumpingový dovoz od roku 2018 do období šetření více než zdvojnásobil. Tento nárůst se zakládal na dumpingových cenách, které byly po celé posuzované období nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie. Výrobní odvětví Unie, které čelilo tomuto nárůstu, přišlo o prodej ve prospěch dumpingového dovozu, a aby zabránilo dalším ztrátám prodeje, nemohlo stanovit ceny na úrovních nezbytných k dosažení přiměřeného ziskového rozpětí. Mezi dumpingovým dovozem a újmou, kterou utrpělo výrobní odvětví Unie, tudíž existuje jednoznačná příčinná souvislost. Komise tudíž toto tvrzení zamítla.

(395) Na základě analýzy připomínek obdržených po poskytnutí konečných informací Komise svá zjištění týkající se příčinné souvislosti potvrdila.

6. **ÚROVEŇ OPATŘENÍ**

(396) Pro určení úrovně opatření Komise zkoumala, zda by clo nižší než dumpingové rozpětí bylo dostatečné k odstranění újmy způsobené dumpingovým dovozem výrobnímu odvětví Unie.

6.1. **Rozpětí újmy**

(397) Újma by byla odstraněna, pokud by výrobní odvětví Unie bylo schopno dosáhnout cílového zisku prodejem za cílovou cenu ve smyslu čl. 7 odst. 2c a 2d základního nařízení.

(398) V souladu s čl. 7 odst. 2c základního nařízení vzala Komise při stanovení cílového zisku v úvahu tyto činitele: míru ziskovosti před zvýšením dovozu ze zemí, které jsou předmětem šetření, míru ziskovosti potřebnou k pokrytí celkových nákladů a investic, výzkumu a vývoje a inovací, jakož i míru ziskovosti očekávanou za běžných podmínek hospodářské soutěže. Toto ziskové rozpětí by nemělo být nižší než 6 %.

(399) Žadatel ani žádný z výrobců v Unii zařazených do vzorku nepředložili žádné podložené tvrzení ohledně výše cílového zisku.

(400) V podnětu byl použit cílový zisk ve výši 6 %, což je minimum stanovené v čl. 7 odst. 2c základního nařízení, a nebyly předloženy žádné důkazy, že by měl být stanoven na vyšší úrovni. V podnětu bylo pouze uvedeno, že žadatel očekával, že výpočet prodeje pod cenou během šetření bude založen na vyšším cílovém zisku, který bude odrážet výrazně vyšší environmentální náklady očekávané v Unii v období uplatňování opatření. Budoucí environmentální náklady však podle čl. 7 odst. 2c základního nařízení nepředstavují faktor, který je třeba zohlednit při stanovení cílového zisku. Tyto náklady jsou ve skutečnosti zohledněny v konečné cílové ceně podle čl. 7 odst. 2d základního nařízení.

(401) K přiměřené výši cílového zisku se vyjádřili pouze dva výrobci v Unii zařazení do vzorku. Jeden z nich navrhl použít cílový zisk ve výši [6–7 %], tj. zisk, kterého dosáhl v roce 2018, kdy byl výskyt dumpingového dovozu nižší. Druhý výrobce v Unii zařazený do vzorku uvedl, že není schopen poskytnout odpověď, jelikož po celé posuzované období a dokonce ještě předtím soutěžil s dovozem z Indie a Turecka.

(402) Vzhledem k roztříštěnosti výrobního odvětví EU není zisk jediného výrobce v Unii zařazeného do vzorku v daném roce dostatečným základem pro stanovení cílového zisku pro celé výrobní odvětví Unie. Dovoz z dotčených zemí byl mimoto přítomen na trhu již v roce 2018 za ceny nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie a výrobní odvětví Unie bylo ztrátové.

(403) Jak ukazují tabulky 2 a 10, výrobní odvětví Unie bylo po celé posuzované období ztrátové nebo sotva dosahovalo hranice rentability, zatímco přítomnost dovozu z dotčených zemí byla významná již v roce 2018 a neustále se zvyšovala. Žádný z uvedených roků proto nelze považovat za období, kdy by bylo dosaženo cílového zisku v souladu s čl. 7 odst. 2c základního nařízení.

(404) Žádný výrobce v Unii zařazený do vzorku neposkytl výpočet ziskovosti výrobku, který je předmětem šetření, pro období deseti let před zahájením šetření, jak bylo požadováno v dotazníku. Komise vzala v úvahu rovněž cílový zisk stanovený pro toto výrobní odvětví v šetření týkajícím se keramických obkládaček z Číny (3,9 %), který však pochází z roku 2010 ([34]), jakož i ziskovost dosaženou výrobním odvětvím Unie v posuzovaném období při šetření v rámci přezkumu před pozbytím platnosti týkajícího se dovozu pocházejícího z Číny, během něhož bylo výrobní odvětví Unie ztrátové ([35]).

(405) Žádný z výrobců zařazených do vzorku nepředložil odůvodněné tvrzení ani důkaz, že by úroveň jeho investic, výzkumu a vývoje a inovací v posuzovaném období byla za běžných podmínek hospodářské soutěže vyšší.

(406) Vzhledem k výše uvedeným skutečnostem se Komise uchýlila k použití minimálního cílového zisku ve výši 6 % podle čl. 7 odst. 2c základního nařízení. Toto cílové ziskové rozpětí bylo připočteno ke skutečným výrobním nákladům výrobního odvětví Unie, aby byla stanovena cena nepůsobící újmu.

(407) V souladu s čl. 7 odst. 2d základního nařízení Komise v posledním kroku posoudila budoucí náklady vyplývající z mnohostranných environmentálních dohod a protokolů k nim, jejichž je Unie smluvní stranou, a z úmluv MOP uvedených v příloze Ia základního nařízení, které by výrobnímu odvětví Unie vznikly v období uplatňování opatření podle čl. 11 odst. 2 základního nařízení. Podle dostupných důkazů (založených na účetních systémech společností, jejich nástrojích pro vykazování a prognózách) stanovila Komise dodatečné náklady v rozmezí od 0,06 do 0,65 EUR/m^2.

([34]) Pokud jde o původní období šetření týkající se keramických obkládaček z Číny, viz 24. bod odůvodnění nařízení (EU) č. 258/2011. Pokud jde o cílový zisk ve zmíněném šetření, viz 164. a 197. bod odůvodnění prováděcího nařízení Rady (EU) č. 917/2011.

([35]) Prováděcí nařízení Komise (EU) 2017/2179.

(408) Tyto náklady zahrnovaly dodatečné budoucí náklady na zajištění souladu se systémem EU pro obchodování s emisemi („EU ETS“). Systém EU ETS je základním kamenem politiky Unie v oblasti dodržování mnohostranných environmentálních dohod. Tyto dodatečné náklady byly vypočteny na základě odhadované ceny povolenek Unie, které bude třeba zakoupit v období uplatňování opatření. V dodatečných nákladech byly zohledněny také nepřímé náklady na CO_2 vyplývající z nárůstu cen elektřiny v témže období v souvislosti se systémem EU ETS a předpokládanými cenami povolenek Unie.

(409) Na tomto základě Komise vypočítala cenu obdobného výrobku, která výrobnímu odvětví Unie nepůsobí újmu, použitím cílového ziskového rozpětí (viz 406. bod odůvodnění) na výrobní náklady výrobců v Unii zařazených do vzorku během období šetření a poté přičtením úprav podle čl. 7 odst. 2d podle jednotlivých typů výrobku.

(410) Úroveň rozpětí újmy poté Komise určila na základě porovnání vážené průměrné dovozní ceny spolupracujících vyvážejících výrobců v Indii a Turecku zařazených do vzorku, s výjimkou spolupracujících vyvážejících výrobců, u nichž nebyl zjištěn dumping, jež byla stanovena pro účely výpočtů v souvislosti s cenovým podbízením, s váženou průměrnou cenou, která nepůsobí újmu, obdobného výrobku prodávaného v období šetření na trhu Unie výrobci v Unii zařazenými do vzorku. Případný rozdíl vyplývající z tohoto porovnání byl vyjádřen jako procento vážené průměrné dovozní hodnoty CIF.

(411) Úroveň pro odstranění újmy pro „ostatní spolupracující společnosti“ a pro „všechny ostatní společnosti“ je definována stejným způsobem jako dumpingové rozpětí pro tyto společnosti (viz 203 až 207. a 256. až 258. bod odůvodnění).

Země	Společnost	Dumpingové rozpětí	Rozpětí újmy
Indie	Skupina Conor	8,7 %	168,7 %
Indie	Skupina Icon	6,7 %	92,7 %
Indie	Ostatní spolupracující společnosti	7,3 %	115,8 %
Indie	Všechny ostatní společnosti	8,7 %	168,7 %
Turecko	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turecko	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turecko	Ostatní spolupracující společnosti	9,2 %	100,5 %
Turecko	Všechny ostatní společnosti	20,9 %	150,6 %

(412) Po poskytnutí konečných informací turecká vláda tvrdila, že rozpětí pro odstranění újmy byla zkreslena tím, že byly vzaty v úvahu budoucí náklady na dodržování předpisů. Turecká vláda se dotázala na to, jak byly takovéto náklady ve výpočtu zohledněny a zda bylo vzato v úvahu možné zavedení mechanismu uhlíkového vyrovnání na hranicích. Sdružení CGCSA v této souvislosti tvrdilo, že úprava o budoucí náklady na dodržování předpisů není slučitelná se standardy WTO.

(413) Sdružení CGCSA také uvedlo, že vysoké úrovně prodeje pod cenou potvrdily zařazení výrobců v Unii vyrábějících umělecké nebo zvláštní designové výrobky do vzorku.

(414) Sdružení CGCSA rovněž tvrdilo, že při rozhodování o ceně je důležitým faktorem značka. Proto by při porovnání dovozních cen tureckých výrobců s cenami výrobců v Unii, které nepůsobí újmu, měla být provedena úprava o značku. K doložení tohoto tvrzení odkázalo sdružení CGCSA na průměrnou vývozní cenu italských a španělských výrobců, kdy průměrná vývozní cena italských výrobců byla vyšší než průměrná vývozní cena keramických obkládaček vyvážených ze Španělska. Zúčastněná strana použila ke srovnání obchodní statistiky.

(415) Tvrzení turecké vlády ohledně budoucích nákladů na dodržování předpisů bylo zopakováno i po poskytnutí dalších částečných informací.

(416) Komise uvedla, že zahrnutí budoucích nákladů na dodržování předpisů do výpočtu úrovně pro odstranění újmy je v souladu s ustanoveními čl. 7 odst. 2d. Strany neupřesnily, která ustanovení antidumpingové dohody WTO Komise údajně porušila tím, že je zohlednila při stanovení ceny nepůsobící újmu.

(417) Za účelem stanovení hodnoty takovéto úpravy stávajících výrobních nákladů porovnala Komise jednotkové náklady na dodržování předpisů v období šetření s odhadovanými jednotkovými náklady na dodržování předpisů v příštích pěti letech. Průměrná navýšená hodnota těchto jednotkových nákladů byla připočtena ke stávajícím výrobním nákladům použitým ve výpočtu ceny nepůsobící újmu. V daném případě byl účinek budoucích nákladů na dodržování předpisů malý a představoval v průměru přibližně 3 % ceny, která nepůsobí újmu. Komise proto zamítla tvrzení turecké vlády, že výpočet úrovně pro odstranění újmy byl zkreslený.

(418) Tvrzení tureckých zúčastněných stran ohledně složení vzorku výrobců v Unii již byla řešena v 70 až 74. a 299. bodě odůvodnění.

(419) Komise rovněž uvedla, že sdružení CGCSA ani žádný z vyvážejících výrobců zařazených do vzorku nepožádali během šetření o úpravu o značku. Komise proto nemohla k příslušnému tvrzení sdružení CGCSA zaujmout stanovisko. Prosté srovnání vývozních cen italských a španělských výrobců nelze každopádně považovat za důkaz potvrzující tvrzení této strany. Rozdíly mohly být způsobeny řadou jiných faktorů, jako je například sortimentní skladba vyvážených výrobků.

(420) Komise proto tvrzení týkající se stanovení úrovně pro odstranění újmy popsaná v 412. až 414. bodě odůvodnění zamítla.

6.2. **Závěr ohledně úrovně opatření**

(421) Na základě výše uvedeného posouzení by mělo být konečné antidumpingové clo stanoveno tak, jak je uvedeno níže, v souladu s čl. 7 odst. 2 základního nařízení:

Země	Společnost	Konečné antidumpingové clo
Indie	Skupina Conor	8,7 %
Indie	Skupina Icon	6,7 %
Indie	Ostatní spolupracující společnosti	7,3 %
Indie	Všechny ostatní společnosti	8,7 %
Turecko	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turecko	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turecko	Ostatní spolupracující společnosti	9,2 %
Turecko	Všechny ostatní společnosti	20,9 %

7. **ZÁJEM UNIE**

(422) Komise posoudila, zda by mohla v souladu s článkem 21 základního nařízení bez ohledu na zjištění dumpingu působícího újmu v tomto případě dospět k jednoznačnému závěru, že není v zájmu Unie uložit dotčená opatření. Zájem Unie byl zjišťován na základě posouzení všech různých příslušných zájmů, včetně zájmu výrobního odvětví Unie, dovozců, uživatelů a spotřebitelů.

(423) Po poskytnutí konečných informací indická vláda, turecká vláda, turecké společnosti Seramiksan a Sogutsen Seramik a šestnáct indických vyvážejících výrobců a společnost Ceramika Netto tvrdily, že Komise neprovedla spravedlivé a úplné ověření zájmu Unie. Jejich tvrzeními se zabývají příslušné oddíly níže.

7.1. **Zájem výrobního odvětví Unie**

(424) Výrobní odvětví Unie se skládá z více než 300 výrobců ve 24 členských státech a přímo zaměstnává více než 54 500 osob (na plný úvazek). Hlavními členskými státy vyrábějícími keramické obkládačky, které se na celkové výrobě EU podílejí více než 85 %, jsou Španělsko, Itálie a Polsko. Jak je uvedeno v 59. bodě odůvodnění, výrobní odvětví Unie je roztříštěné; většinu výrobců, více než 240, tvoří malé a střední podniky. Jak je uvedeno v 11. bodě odůvodnění, více než 30 % celkové výroby v EU výslovně podpořilo zahájení šetření a žádný výrobce v Unii nevyjádřil nesouhlas nebo neutrální postoj. Šetření mělo rovněž širokou podporu národních sdružení, která při něm spolupracovala a poskytla žadateli údaje.

(425) Šetření prokázalo, že výrobnímu odvětví Unie vzniká podstatná újma v důsledku dumpingového dovozu z Indie a Turecka. Jak je uvedeno v oddílech 4 a 5, situace celého výrobního odvětví Unie se zhoršila v důsledku rostoucího množství dumpingového dovozu z Indie a Turecka za nízké ceny. Dovoz za tyto ceny trvale nabýval podíl na trhu Unie na úkor výrobního odvětví Unie a bránil výrobnímu odvětví Unie zvýšit ceny na přiměřeně ziskovou úroveň, která by mu umožnila dosáhnout cílového zisku.

(426) Očekává se, že antidumpingová opatření uložená na dovoz z Indie a Turecka obnoví spravedlivé obchodní podmínky na trhu Unie. To podle očekávání výrobnímu odvětví Unie umožní získat zpět část podílu na trhu, který ztratilo kvůli dumpingovému dovozu, a to za spravedlivé ceny, čímž se zvýší jeho zisky, což mu následně umožní zvýšit investice. Investice jsou v tomto odvětví rozhodující nejen pro údržbu, nýbrž také pro inovace a investice do rozvíjejících se segmentů, jako jsou velké desky. Předpokládá se, že díky těmto opatřením budou moci výrobci v Unii překonat účinky způsobené újmy, dále investovat a dostát svým závazkům, včetně závazků v sociální oblasti a v oblasti životního prostředí.

(427) Neuložení opatření by zhoršilo již tak nepříznivou situaci výrobního odvětví Unie, jež čelí podstatné újmě a není dostatečně silné, aby dále odolávalo nárůstu dumpingového dovozu za ceny, které jsou dokonce nižší než výrobní náklady výrobního odvětví Unie. Pokud by opatření nebyla uložena, lze očekávat, že by pokračoval růst dovozu dumpingových keramických obkládaček za nízké ceny z Indie a Turecka. Za této situace by výrobní odvětví Unie nebylo schopno zvýšit své ceny na ziskovou úroveň a nadále by přicházelo o tržby ve prospěch dumpingového dovozu.

(428) Komise proto dospěla k závěru, že uložení opatření je v zájmu výrobního odvětví Unie.

7.2. **Zájem dovozců, kteří nejsou ve spojení**

(429) Ke dni zahájení řízení bylo osloveno více než 900 známých dovozců ([36]) v Unii, kteří byli vyzváni ke spolupráci při šetření. Jak je vysvětleno v 98. a 99. bodě odůvodnění, spolupracovali pouze dva dovozci, kteří nejsou ve spojení. Obě společnosti odpověděly na dopis Komise upozorňující na nedostatky, který byl zaslán po analýze jejich dotazníků, později však přestaly spolupracovat, jelikož žádná z nich nesouhlasila s inspekcí na místě ani s křížovou kontrolou na dálku. Následující analýza vychází z jejich odpovědí na dotazník a z jejich odpovědí na dopisy upozorňující na nedostatky a z vlastního výzkumu Komise ([37]).

([36]) Podnět, příloha 8.

([37]) Jelikož dovozci, kteří nejsou ve spojení, přestali po upozornění na nedostatky spolupracovat (nesouhlasili s inspekcí / křížovou kontrolou na dálku), vychází analýza Komise z informací, které předložili, včetně podpůrných důkazů (např. finančních výkazů), a veřejně dostupných informací (finanční výkazy z obchodního rejstříku, finanční údaje zveřejněné na adrese https://www.romanian-companies.eu/).

(430) Na tyto dva dovozce připadalo v období šetření [3–4] % dovozu z dotčených zemí, přičemž většinu jejich dovozu z dotčených zemí představovala Indie. Pro jednoho z nich představoval výrobek, který je předmětem šetření, většinu jeho činnosti z hlediska obratu, zatímco pro druhého dovozce představoval zhruba 1/4. Podíl dovozu z dotčených zemí na jejich celkových nákupech činil přibližně 1/4. Oba nakupovali v období šetření a v roce 2020 značná množství od výrobců v Unii a určité menší množství z jiných třetích zemí, než jsou dotčené země. Jejich vážená průměrná ziskovost související s výrobkem, který je předmětem šetření, stanovená podle 429. bodu odůvodnění, se pohybuje v rozmezí [5–7 %].

(431) Na základě výše uvedených skutečností by sice z hlediska čistých nákladů mělo clo dopad na činnost dovozců, kteří nejsou ve spojení, avšak vzhledem k výši cla by byl dopad cla na ziskové rozpětí dovozců a těch, pro které není obchod s keramickými obkládačkami jedinou činností, omezený, i kdyby jej museli absorbovat v plné výši. Šetřením bylo prokázáno, že dovozci, kteří nejsou ve spojení, mohou pořizovat nedumpingový dovoz také z jiných třetích zemí a z Unie, jak tomu bylo v roce 2020 a v období šetření. Jak ukazují tabulky 1 a 4, výrobní odvětví Unie má dostatečnou kapacitu k pokrytí poptávky v Unii.

(432) Na druhé straně by neuložení opatření zhoršilo situaci výrobního odvětví Unie, kterému byla způsobena podstatná újma, jak je objasněno v 427. bodě odůvodnění. Je třeba uvést, že na rozdíl od dovozců výrobní odvětví Unie během období šetření téměř nedosáhlo zisku. Jelikož dovozci jsou při nákupu závislí jak na výrobním odvětví Unie, tak na jiných zdrojích, mělo by povolení dalšího dovozu do Unie za dumpingové ceny na úkor výrobního odvětví Unie dopad i na jejich zdroje dodávek.

(433) Na tomto základě Komise dospěla k závěru, že účinek opatření na dovozce, kteří nejsou ve spojení, bude omezený.

(434) Po poskytnutí konečných informací společnost Seramiksan uvedla, že ověření zájmu Unie bylo ovlivněno skutečností, že Komise neobdržela informace od přibližně 900 dovozců v Unii a neposoudila jejich zájmy.

(435) Komise uvedla, že o zahájení šetření informovala všechny známé dovozce v Unii. Komise analyzovala a zohlednila informace poskytnuté všemi společnostmi, které se rozhodly spolupracovat nebo zaslaly podání. Komise tudíž toto tvrzení zamítla.

(436) Po poskytnutí konečných informací řada dovozců v Unii uvedla, že by je uložení opatření na dovoz z Turecka poškodilo, neboť ve spolupráci s tureckými výrobci investovali do vývoje nových kolekcí.

(437) Komise uvedla, že tito dovozci v Unii v dřívější fázi šetření nespolupracovali a nepředložili žádné věcné informace, které by Komisi umožnily posoudit dopad opatření na tyto zúčastněné strany. Na základě připomínek obdržených od tureckých vyvážejících výrobců zařazených do vzorku po poskytnutí konečných informací bylo navíc zjištěno, že jeden turecký vyvážející výrobce neuplatňuje dumping, a průměrná úroveň opatření vztahujících se na dovoz z Turecka se snížila. Komise tudíž trvala na tom, že dopad cel na dovozce v Unii bude omezený.

(438) Po poskytnutí konečných informací předložila rovněž společnost Ceramika Netto několik procedurálních námitek.

(439) Společnost tvrdila, že Komise nesprávně použila pojmy jako „takzvaný“ nebo „označující se za“ výrobce. Společnost uvedla, že byla uznána jako výrobce podle práva Unie, zejména podle nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 305/2011 ([38]).

(440) Komise uvedla, že definice použité v článku 2 nařízení (EU) č. 305/2011 podle zmíněného článku jsou použitelné pouze na záležitosti upravené uvedeným nařízením. Toto šetření bylo vedeno podle základního nařízení. Definice výrobce stanovená v nařízení (EU) č. 305/2011 se proto v tomto řízení nepoužila. Podle informací, které má Komise k dispozici, byla společnost ve skutečnosti dovozcem v Unii.

([38]) Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 305/2011 ze dne 9. března 2011, kterým se stanoví harmonizované podmínky pro uvádění stavebních výrobků na trh a kterým se zrušuje směrnice Rady 89/106/EHS (Úř. věst. L 88, 4.4.2011, s. 5).

(441) Společnost Ceramika Netto nesouhlasila s prohlášeními Komise uvedenými v 461. bodě odůvodnění ohledně toho, že cena jejího dovozu je dumpingová. Společnost v tomto ohledu odkázala na faktury za domácí prodej a faktury za prodej na vývoz vystavené jejími indickými dodavateli, které byly předloženy Komisi a které podle společnosti prokazovaly, že její dovozní ceny nebyly dumpingové.

(442) Komise připomněla, že šetření týkající se dumpingového chování bylo provedeno u vzorku indických vyvážejících výrobců. Proto prodejní faktury předložené společností Ceramika Netto nebyly pro zjištění týkající se dumpingu podstatné. V 272. bodě odůvodnění došla Komise k závěru, že její zjištění týkající se skupiny Conor a skupiny Icon lze rozšířit na celostátní úroveň. Tato zjištění se proto vztahovala na dovoz od indických dodavatelů společnosti Ceramika Netto.

(443) Společnost Ceramika Netto nesouhlasila s hodnocením Komise, že není spolupracující společností. Společnost tvrdila, že jí oznámení o zahájení řízení umožňuje poskytnout informace nejen ve formě odpovědi na dotazník, nýbrž také ve volném formátu. Společnost Ceramika Netto dále uvedla, že Komise měla informovat společnost o údajích, které v podání ve volném formátu chybějí.

(444) Jak je uvedeno v 440. bodě odůvodnění, společnost Ceramika Netto je pro účely tohoto šetření dovozcem. Jak je zmíněno v 75. až 77. bodě odůvodnění, společnost nepožádala o to, aby byla považována za spolupracujícího dovozce. Komise potvrdila, že jakožto dovozce v Unii měla společnost možnost poskytnout informace týkající se zájmu Unie ve volném formátu. Je však třeba uvést, že na tyto informace se na rozdíl od úplné odpovědi na dotazník nevztahuje postup nápravy nedostatků. Komise neměla povinnost vyžádat si dodatečné informace, zejména proto, že druh informací, které Komise potřebovala, byl zpřístupněn prostřednictvím dotazníků při zahájení šetření.

7.3. **Zájem uživatelů a spotřebitelů**

(445) Ke dni zahájení řízení se Komise obrátila na osm sdružení uživatelů keramických obkládaček v Unii. Žádný z nich při vyšetřování nespolupracoval ani nezaslal žádné podání. Pozoruhodné je, že žádný příspěvek nezaslalo odvětví stavebnictví, které je jedním z největších uživatelů keramických obkládaček v Unii. Nízká úroveň spolupráce ze strany uživatelů naznačuje, že toto odvětví není závislé na dovozu z dotčených zemí nebo že antidumpingová cla nebudou mít na jejich činnost významný dopad.

(446) Komise kontaktovala rovněž devět distributorů. Se spoluprací souhlasil pouze jeden z nich, OBI Group Holding SE & Co, KGaA. Z důvodů vysvětlených v 76. bodě odůvodnění se Komise domnívala, že by tato společnost měla být posouzena jako uživatel výrobku, který je předmětem šetření, nebo obchodník s tímto výrobkem.

(447) Společnost vznesla proti uložení opatření námitky a uvedla, že velké výrobní kapacity v Indii a Turecku nemohou být plně nahrazeny výrobci v EU, nepředložila však žádné důkazy na podporu tohoto tvrzení. Jak ukazují tabulky 1 a 4, výrobní odvětví Unie má dostatečnou kapacitu k uspokojení poptávky EU. Společnost připustila možnost změny dodavatelů.

(448) Společnost nakupuje keramické obkládačky z Indie a Turecka především od nezávislých dovozců, kteří působí jako velkoobchodníci, a poté je prodává dále prostřednictvím vlastních velkoobchodů a franšízových partnerů. Více než polovinu jejích nákupů keramických obkládaček tvoří výrobky Unie. Její ziskovost dosahuje u keramických obkládaček [1,5 %–3 %], což je méně než její průměrná ziskovost. Keramické obkládačky tvoří jen velmi malou část celkového obratu společnosti. Ze stejných důvodů, jaké jsou uvedeny v 431. a 432. bodě odůvodnění, proto Komise dospěla k závěru, že dopad na tuto společnost bude velmi omezený.

(449) Na tomto základě a rovněž vzhledem k nízké úrovni spolupráce vyvodila Komise závěr, že účinek opatření na uživatele a obchodníky bude omezený.

(450) Při šetření nespolupracovalo žádné sdružení spotřebitelů. Ve své odpovědi na dotazník požadující makroukazatele výrobního odvětví Unie sdružení CET uvedlo, že podle něj bude dopad na společnosti působící na navazujících trzích – konkrétně na distributory a uživatele/spotřebitele – velmi omezený vzhledem k alternativním zdrojům dodávek a ke zjištěním z dřívějších šetření týkajících se keramických obkládaček, která potvrdila, že keramické obkládačky mají jen okrajový vliv na konečné náklady v odvětví stavebnictví ([39]) a že se uložení opatření projeví pouze v omezeném zvýšení cen pro konečného spotřebitele ([40]).

(451) Současné šetření potvrdilo existenci jiných alternativních zdrojů dodávek než Indie a Turecka, neboť dovozci pořizují zboží z Unie a také z jiných třetích zemí než Indie a Turecka (viz 430. a 431. bod odůvodnění). Jelikož žádné sdružení spotřebitelů nepředložilo odůvodněné podání, nemůže Komise přesně posoudit případný dopad cel na konečné spotřebitele a neexistují žádné důkazy, které by naznačovaly, že se závěry minulého šetření na toto šetření nevztahují. Vzhledem k výši cel by i v případě zvýšení cen měla tato cla na spotřebitele spíše omezený dopad.

(452) Na tomto základě a také vzhledem k nízké úrovni spolupráce dospěla Komise k závěru, že dopad opatření na spotřebitele bude omezený.

(453) Po poskytnutí konečných informací šestnáct indických vyvážejících výrobců uvedlo, že Komise nezohlednila četná podání zaslaná dovozci a uživateli v Unii. Také společnost Ceramika Netto odkázala na podání, která společnost učinila jménem svých odběratelů a obchodních partnerů. Podle společnosti z těchto podání vyplývalo, nakolik škodlivé by bylo uložení opatření pro společnost, jejího indického dodavatele, dovozce, uživatele a konečné odběratele v Unii.

(454) Komise podotkla, že analyzovala četná podání, na něž odkazovali indičtí vyvážející výrobci a společnost Ceramika Netto, a že tato podání vykazovala v řadě ohledů nedostatky. Za prvé, tato podání učinily společnosti, které nebyly v šetření zaregistrovány jako zúčastněné strany. Za druhé, podání zaslala Komisi společnost Ceramika Netto, zúčastněná strana, která nebyla zmocněna jednat jménem uvedených společností. Za třetí, mnoho podání bylo zasláno po lhůtě nebo lhůtách stanovených v oznámení o zahájení řízení. Podání v neposlední řadě vyjadřovala většinou názory, chyběly v nich však věcné informace a důkazy, které by názory těchto společností podpořily. Komise proto tato tvrzení zamítla.

7.4. **Další činitelé**

(455) Kromě výše uvedených spolupracujících stran podala řada zúčastněných stran připomínky, v nichž uváděla, že by uložení opatření bylo v rozporu se zájmem Unie.

(456) V následujících bodech odůvodnění je proveden rozbor těchto tvrzení, Komise však na úvod poznamenává, že žádná z těchto zúčastněných stran, údajných dovozců nebo uživatelů keramických obkládaček, ani takzvaných výrobců v Unii (viz 266. bod odůvodnění) ([41]), podle svých vyjádření při šetření nespolupracovala ani nezaslala odpověď na dotazník. Jejich podání jsou tvrzeními, která nejsou podložena žádnými důkazy. Komise proto nemůže posoudit, nakolik jsou tyto společnosti závislé na dovozu z dotčených zemí nebo jaký by na ně mohlo mít případné clo dopad.

(457) Za prvé, tyto strany poukázaly na možné potíže v dodavatelském řetězci, a to i vzhledem k současným geopolitickým událostem, jako je válka na Ukrajině. Tyto strany uvedly, že by případné clo nutilo kupující spoléhat se výhradně na výrobní odvětví Unie. Podle nich je nutné ponechat všechny možnosti dovozu otevřené, neboť výrobní odvětví Unie se potýká s obtížemi při uspokojování poptávky Unie a uživatelé se nemohou na výrobní odvětví Unie spoléhat.

([39]) Nařízení (EU) č. 258/2011, 150. bod odůvodnění.

([40]) Nařízení (EU) č. 258/2011, 153. bod odůvodnění, prováděcí nařízení (EU) č. 917/2011, 183. bod odůvodnění, a prováděcí nařízení (EU) 2017/2179, 206. bod odůvodnění.

([41]) Například společnosti GANDALF Pawel Gagorowski (Polsko) nebo ILCOM s.r.l (Itálie) se označily za dovozce, společnosti VEDMAX s. r.l. (Rumunsko) nebo Orient Ceramic (Rumunsko) se označily za uživatele/dovozce, společnost Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Polsko) se označila za „prodejce“, zatímco společnosti Netto & Cortina (Polsko) se v průběhu šetření označovaly za „výrobce z Białystoku“.

(458) Tato tvrzení se zamítají. Za prvé nejsou podložená. Za druhé šetření ukázalo, že výrobní odvětví Unie má dostatečnou kapacitu k zásobování celého trhu Unie. Šetřením bylo rovněž prokázáno, že dovozci a uživatelé mají možnost využívat nedumpingový dovoz z jiných než dotčených třetích zemí; dovozci a uživatelé, kteří při šetření spolupracovali, totiž v roce 2020 a v období šetření pořizovali dodávky jak od výrobního odvětví Unie, tak z jiných třetích zemí, než jsou dotčené země.

(459) Komise uznala, že by mohlo být obtížné zajistit dodávky z Ukrajiny (tradiční, i když menší zdroj dodávek keramických obkládaček do Unie, viz tabulka 11). Jak však bylo uvedeno v předchozím bodě odůvodnění, stále existují zdroje nedumpingového dovozu a tyto kanály nejsou současnou situací dotčeny. Na prvních deseti místech v celosvětovém žebříčku zemí vyrábějících keramické obkládačky se v roce 2020 umístily Brazílie, Vietnam, Írán, Indonésie a Egypt; ve stejném období patřily mezi deset největších vývozců Írán, Brazílie, Egypt a Spojené arabské emiráty ([42]).

(460) Za druhé, s ohledem na dovoz z Indie vyjádřily tyto strany obavy, že by případné clo omezilo výběr pro spotřebitele a možnost zajistit výrobu externě v Indii. Společnosti Netto & Cortina ke svým prohlášením přiložily několik dopisů od svých zákazníků, kteří vyjadřovali spokojenost s nákupy, jako „důkaz“, že není v zájmu Unie ukládat opatření, neboť by to omezilo rovněž výběr spotřebitelů tím, že by je to „nutilo“ nakupovat od výrobního odvětví Unie.

(461) Komise konstatovala, že tato tvrzení jsou nepodložená. Dotyčné strany nepředložily žádné důkazy o tom, že by keramické obkládačky, které dovážejí z Indie, nemohlo vyrábět a prodávat výrobní odvětví Unie. Tyto strany ve skutečnosti uznaly, že se volba spotřebitelů řídí cenou ([43]), když zmínily „právo vybrat si nejlepší nabídku za nejlepší cenu“. V tomto případě byly tyto ceny shledány dumpingovými. Cílem antidumpingových cel je obnovit rovné podmínky prostřednictvím boje proti dumpingu. Spotřebitelé, dovozci a uživatelé budou moci i nadále nakupovat výrobky z dotčených zemí nebo zadávat jejich výrobu externím dodavatelům a následně je dovážet, avšak za spravedlivé ceny, neboť budou platit antidumpingová cla, a budou moci také pořizovat výrobky od výrobního odvětví Unie nebo z jiných zemí.

(462) Za třetí, mnoho z těchto stran uvedlo, že indické výrobky nejsou v Unii dumpingové a že je v Unii prodražil obrovský nárůst nákladů na mezinárodní dopravu (údajně o více než 1 000 %).

(463) I toto tvrzení bylo zamítnuto jako neopodstatněné. Strany nepředložily žádné důkazy týkající se nákladů na dopravu. Dumping byl zjištěn na základě běžné hodnoty a vývozní ceny (obojí na úrovni ceny ze závodu) vyvážejících výrobců zařazených do vzorku v období šetření.

(464) Za čtvrté, tyto strany tvrdily, že by případné antidumpingové clo nebylo v zájmu Unie, neboť by vedlo k vysokému cenovému tlaku na spotřebitele, a to navíc k současné vysoké úrovni inflace v Unii, omezilo by zdravou hospodářskou soutěž a způsobilo by uzavření mnoha podniků, které jsou na tomto dovozu závislé, zejména v chudších částech Unie.

(465) Tato tvrzení byla zamítnuta jako nepodložená. Strany nepředložily žádné důkazy o potenciálním dopadu cla na spotřebitele nebo podniky.

(466) Tvrzení předložená společnostmi Netto a Cortina týkající se uzavírání podniků, úpadků, hromadného snižování počtu pracovních míst v Unii, a to nejen u dovozců, spotřebitelů a obchodníků, nýbrž také v dalších odvětvích, jako je logistika nebo design, zejména v nejchudších regionech, konkrétně v Polsku, jsou rovněž nepodložená. Šetřením bylo zjištěno, že dopad cel na dovozce, spotřebitele a obchodníky bude pravděpodobně omezený (viz 429. až 431. bod odůvodnění), a proto není pravděpodobné, že by došlo k uzavírání podniků, úpadkům nebo hromadnému snižování počtu pracovních míst. Šetřením bylo rovněž zjištěno, že výroba keramických obkládaček probíhá v celé Unii, přičemž Polsko je třetí největší zemí v EU vyrábějící keramické obkládačky, a že na rozdíl od obchodníků nebo dovozců nebylo výrobní odvětví Unie schopno pokrýt své náklady a trvale přicházelo o podíl na trhu ve prospěch dovozu z Indie a Turecka.

([42]) Zdroj: makrodotazník, oddíl D.2.1 a podnět, body 49 a 52.

([43]) Viz například „Dodatečné prohlášení ve věci AD684“ společností Netto & Cortina, s. 8 a 14.

(467) Pokud jde o nepřímý dopad na jiná odvětví, přestože společnosti Netto & Cortina nepředložily žádné důkazy ani vyčíslení, Komise podotýká, že by dopad na jiná odvětví mělo i neuložení cel. Například podle španělského sdružení výrobců (ASCER) vytváří odvětví keramických obkládaček ve Španělsku 60 000 přímých a nepřímých pracovních míst, což představuje 2,4 % zaměstnanosti v průmyslu. Odhaduje se, že každé přímé pracovní místo vytvoří dalších 3,8 nepřímých pracovních míst ([44]). Pokud jde o dopad na regiony, ve španělské provincii Castellón jsou výrobci keramických obkládaček součástí klastru, kde většinu společností tvoří malé a střední podniky, které jsou přímo či nepřímo závislé na odvětví výroby keramických obkládaček.

(468) Zúčastněné strany nepředložily žádné důkazy o tom, že by neuložení cel převážilo nad pozitivními důsledky uložení opatření pro výrobní odvětví Unie, jak je objasněno v 424. až 428. bodě odůvodnění.

(469) Po poskytnutí konečných informací turecká vláda a šestnáct indických vyvážejících výrobců tvrdilo, že Komise měla zohlednit dopady ruské invaze na Ukrajinu na trh Unie s keramickými obkládačkami. Strany zejména tvrdily, že válka vedla k zvýšení cen energií a znemožnila přístup k surovinám, což mohlo společně se stávajícími překážkami, jako jsou antidumpingová opatření uložená na dovoz keramických obkládaček pocházejících z Číny, nepříznivě ovlivnit dodavatelské řetězce a vyvíjet větší tlak na dovozce a uživatele v Unii.

(470) Po poskytnutí dalších částečných informací turecká vláda zopakovala, že pandemie COVID-19 ukázala význam náležitě fungujících dodavatelských řetězců. Turecká vláda trvala na tom, že otevřené kanály pro dodávky z Turecka do Unie mají zásadní význam v energeticky náročných odvětvích, jako je výroba keramických obkládaček, zejména v kontextu probíhající ruské invaze na Ukrajinu, sankcí uložených Unií a následného zvýšení cen energií.

(471) Co se týká ruské invaze na Ukrajinu, Komise uvedla, že měla negativní dopad především na výrobce v Unii. Dopad války na dovozce a uživatele je omezený, neboť objem dovozu z Ukrajiny byl zanedbatelný již v posuzovaném období. Neuložení opatření dvěma vyvážejícím výrobcům zařazeným do vzorku (skupině Lavish a skupině Vitra) mimoto sníží případný další tlak vyvíjený na dodavatelské řetězce kvůli válce. Komise proto tvrzení popsaná v 469. a 470. bodě odůvodnění zamítla.

(472) Po poskytnutí dalších částečných informací sdružení CGCSA tvrdilo, že by uložení antidumpingových opatření bylo v rozporu se zájmem vysoce integrovaných odvětví výroby keramických obkládaček v Unii a v Turecku. Sdružení v této souvislosti uvedlo, že turečtí výrobci keramických obkládaček pořizují suroviny a spotřební materiál, fixní aktiva a náhradní díly z Unie. Celková hodnota těchto nákupů rostla ze 163 milionů EUR v roce 2019, přes 188 milionů EUR v roce 2020, 233 milionů EUR v roce 2021 až na 309 milionů EUR v prvních deseti měsících roku 2022. Turecké společnosti mimoto investovaly do výroby keramických obkládaček, logistiky a služeb v Unii. Hodnota těchto investic v období 2019–2021 dosáhla 366 milionů EUR a vytvořila přibližně 1 700 pracovních míst. Na slyšení s útvary Komise předložila podobné argumenty i turecká vláda.

(473) Komise uznala vzájemnou závislost mezi odvětvím výroby keramických obkládaček v Turecku a v Unii. Komise však podotkla, že nejsou k dispozici žádné důkazy o tom, že pořizování surovin a spotřebního materiálu, fixních aktiv a náhradních dílů přímo souviselo s vývozem keramických obkládaček do Unie. Například pořizovací hodnota mezi rokem 2021 (celý rok) a rokem 2022 (prvních deset měsíců) značně vzrostla, ačkoli (jak potvrdila turecká vláda, viz 282. bod odůvodnění) objem vývozu keramických obkládaček z Turecka do Unie v prvních deseti měsících roku 2022 v porovnání s týmž obdobím roku 2021 klesl. Obnovení rovných podmínek by navíc mělo vést k vyšší výrobě v Unii, a tudíž poskytnout dodavatelům surovin a spotřebního materiálu, fixních aktiv a náhradních dílů v Unii nové obchodní příležitosti.

([44]) *Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España*. K dispozici na adrese https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%C3%A1mico_ascer.pdf (naposledy zobrazeno dne 7. října 2022).

(474) Komise mimoto vzala na vědomí investiční činnosti tureckých společností v odvětví výroby keramických obkládaček v Unii. Tyto investice zvyšují zaměstnanost a podporují hospodářský rozvoj v příslušných regionech. Obnovení rovných podmínek v Unii přinese prospěch investicím, které již uskutečnili turečtí výrobci, a může motivovat k dalším investicím. Strana mimoto neupřesnila, nakolik tyto nákupy a investice uskutečnila skupina Vitra, u níž nebyl zjištěn dumping, a antidumpingová opatření se jí tudíž nebudou týkat.

(475) Vzhledem k úvahám popsaným v 473. a 474. bodě odůvodnění vyvodila Komise závěr, že opatření mohou mít velmi omezený dopad na dodavatele surovin a spotřebního materiálu, fixních aktiv a náhradních dílů v Unii a přinesou prospěch investicím, které turecký výrobce uskutečnil v Unii. Komise proto tvrzení uvedená v 472. bodě odůvodnění zamítla.

7.5. **Závěr ohledně zájmu Unie**

(476) Na základě výše uvedených skutečností dospěla Komise k závěru, že neexistují žádné přesvědčivé důvody k domněnce, že by nebylo v zájmu Unie uložit opatření na dovoz keramických obkládaček pocházejících z Indie a Turecka.

8. **KONEČNÁ ANTIDUMPINGOVÁ OPATŘENÍ**

(477) Na základě závěrů, k nimž Komise dospěla ohledně dumpingu, újmy, příčinné souvislosti, úrovně opatření a zájmu Unie, by měla být v souladu s čl. 9 odst. 4 základního nařízení uložena konečná antidumpingová opatření, aby se zabránilo další újmě působené výrobnímu odvětví Unie dumpingovým dovozem dotčeného výrobku. Antidumpingová cla by měla být stanovena v souladu s pravidlem nižšího cla. Jak je uvedeno v oddíle 3, antidumpingová cla se nevztahují na indického vyvážejícího výrobce, skupinu Lavish, a tureckého vyvážejícího výrobce, skupinu Vitra.

(478) Na základě výše uvedených skutečností by konečné sazby antidumpingového cla vyjádřené na základě ceny CIF s dodáním na hranici Unie před proclením měly být následující:

Země	Společnost	Konečné antidumpingové clo
Indie	Skupina Conor	8,7 %
Indie	Skupina Icon	6,7 %
Indie	Ostatní spolupracující společnosti	7,3 %
Indie	Všechny ostatní společnosti	8,7 %
Turecko	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turecko	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turecko	Ostatní spolupracující společnosti	9,2 %
Turecko	Všechny ostatní společnosti	20,9 %

(479) Sazby antidumpingového cla pro jednotlivé společnosti uvedené v tomto nařízení byly stanoveny na základě zjištění tohoto šetření. Odrážejí proto situaci zjištěnou během tohoto šetření, pokud jde o tyto společnosti. Tyto celní sazby se vztahují výhradně na dovoz výrobku, který je předmětem šetření, pocházejícího z dotčených zemí a vyrobeného uvedenými právními subjekty. Na dovoz dotčeného výrobku vyrobeného jakoukoli jinou společností, která není výslovně uvedena v normativní části tohoto nařízení, včetně subjektů ve spojení s těmito konkrétně uvedenými společnostmi, by se měla vztahovat celní sazba platná pro „všechny ostatní společnosti“. Neměla by se na ně vztahovat žádná z uvedených individuálních sazeb antidumpingového cla.

(480) Společnost, která je mezi společnostmi výslovně uvedenými v tomto nařízení, může požádat o uplatnění těchto individuálních sazeb antidumpingového cla, pokud následně změní název svého subjektu. Tato žádost musí být předložena Komisi ([45]). Žádost musí obsahovat veškeré příslušné informace umožňující prokázat, že změna nemá vliv na právo dané společnosti využívat celní sazbu, která se na ni vztahuje. Pokud změna názvu společnosti nemá vliv na její právo využívat celní sazbu, která se na ni vztahuje, bude nařízení o změně názvu zveřejněno v *Úředním věstníku Evropské unie*.

(481) Aby bylo zajištěno řádné vymáhání antidumpingových cel, mělo by se antidumpingové clo stanovené pro všechny ostatní společnosti vztahovat nejen na vyvážející výrobce, kteří při tomto šetření nespolupracovali, nýbrž také na výrobce, kteří v období šetření neuskutečnili žádný vývoz do Unie.

(482) Za účelem minimalizace rizika obcházení těchto opatření kvůli rozdílu mezi celními sazbami je nutno přijmout zvláštní opatření, která zajistí uplatňování individuálních sazeb antidumpingového cla. Společnosti, na něž se vztahují individuální sazby antidumpingového cla, musí celním orgánům členských států předložit platnou obchodní fakturu. Tato faktura musí vyhovovat požadavkům uvedeným v čl. 1 odst. 4 tohoto nařízení. Na dovoz, k němuž není taková faktura přiložena, by se mělo vztahovat antidumpingové clo platné pro „všechny ostatní společnosti".

(483) Ačkoli je předložení této faktury celním orgánům členských států nezbytné pro uplatnění individuálních sazeb antidumpingového cla na dovoz, není tato faktura jediným prvkem, který celní orgány zohledňují. Celní orgány členských států totiž musí i v případě, že je jim předložena faktura splňující všechny požadavky stanovené v čl. 1 odst. 4 tohoto nařízení, provést své obvyklé kontroly a mohou si stejně jako ve všech ostatních případech vyžádat i další doklady (přepravní doklady atd.) pro účely ověření správnosti údajů uvedených v celním prohlášení a pro zajištění toho, že následné použití nižší celní sazby bude odůvodněno v souladu s celními předpisy.

(484) Pokud by se po uložení dotčených opatření podstatně zvýšil objem vývozu některé ze společností využívajících nižší individuální celní sazby, lze takovéto zvýšení objemu považovat samo o sobě za změnu obchodních toků v důsledku uložených opatření ve smyslu čl. 13 odst. 1 základního nařízení. Za takových okolností a za předpokladu, že jsou splněny příslušné podmínky, lze zahájit šetření zaměřené proti obcházení předpisů. V rámci takového šetření lze mimo jiné prověřit potřebu zrušit individuální celní sazbu (sazby) a následně uložit celostátní clo.

(485) Vyvážející výrobci, kteří během období šetření nevyváželi dotčený výrobek do Unie, by měli mít možnost požádat Komisi, aby pro ně stanovila sazbu antidumpingového cla pro spolupracující společnosti nezařazené do vzorku. Komise by měla takovéto žádosti vyhovět, pokud jsou splněny tři podmínky. Nový vyvážející výrobce by měl prokázat, že: i) dotčený výrobek nevyvážel v období šetření do Unie; ii) není ve spojení s vyvážejícím výrobcem, který tak činil, a iii) vyvážel dotčený výrobek posléze nebo se smluvně neodvolatelně zavázal k vývozu podstatného množství těchto výrobků do Unie.

9. **ZÁVĚREČNÁ USTANOVENÍ**

(486) S ohledem na článek 109 nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU, Euratom) 2018/1046 ([46]), pokud má být částka vrácena na základě rozsudku Soudního dvora Evropské unie, měla by být pro úroky použita sazba, kterou uplatňuje Evropská centrální banka na své hlavní refinanční operace, uveřejněná v řadě C *Úředního věstníku Evropské unie* a platná první kalendářní den každého měsíce.

([45]) European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

([46]) Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU, Euratom) 2018/1046 ze dne 18. července 2018, kterým se stanoví finanční pravidla pro souhrnný rozpočet Unie, mění nařízení (EU) č. 1296/2013, (EU) č. 1301/2013, (EU) č. 1303/2013, (EU) č. 1304/2013, (EU) č. 1309/2013, (EU) č. 1316/2013, (EU) č. 223/2014 a (EU) č. 283/2014 a rozhodnutí č. 541/2014/EU a zrušuje nařízení (EU, Euratom) č. 966/2012 (Úř. věst. L 193, 30.7.2018, s. 1).

(487) Opatření stanovená tímto nařízením jsou v souladu se stanoviskem výboru zřízeného podle čl. 15 odst. 1 nařízení (EU) 2016/1036,

PŘIJALA TOTO NAŘÍZENÍ:

Článek 1

1. Ukládá se konečné antidumpingové clo z dovozu keramických dlaždic a obkládaček, obkládaček pro krby nebo stěny; keramických mozaikových kostek a podobných výrobků, též na podložce; keramických zakončovacích prvků, v současnosti kódů KN 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 a 6907 40 00, pocházejících z Indie nebo Turecka.

2. Sazby konečného antidumpingového cla použitelné na čistou cenu s dodáním na hranice Unie před proclením jsou pro výrobek popsaný v odstavci 1 a vyrobený níže uvedenými společnostmi stanoveny takto:

Země	Společnost	Konečné antidumpingové clo	Doplňkový kód TARIC
Indie	Conor Granito Pvt Ltd.; Corial Ceramic Pvt Ltd.	8,7 %	C898
Indie	Acecon Vitrified Pvt Ltd.; Avlon Ceramics Pvt Ltd.; Duracon Vitrified Pvt Ltd.; Eracon Vitrified Pvt Ltd.; Evershine Vitrified Pvt Ltd.; Icon Granito Pvt Ltd.; Venice Ceramics Pvt Ltd.	6,7 %	C899
Indie	Ostatní spolupracující společnosti uvedené v příloze I	7,3 %	
Indie	Všechny ostatní společnosti	8,7 %	C999
Turecko	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turecko	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turecko	Ostatní spolupracující společnosti uvedené v příloze II	9,2 %	
Turecko	Všechny ostatní společnosti	20,9 %	C999

3. Antidumpingové clo se nevztahuje na indického vyvážejícího výrobce, skupinu Lavish, jež sestává ze společností Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vitrified Pvt Ltd. a Liva Ceramics Pvt Ltd. (doplňkový kód TARIC C903), a na tureckého vyvážejícího výrobce, společnost Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (doplňkový kód TARIC C902).

4. Použití individuálních celních sazeb stanovených pro společnosti uvedené v odstavci 2, jakož i neuplatnění žádné sazby antidumpingového cla pro společnosti uvedené v odstavci 3, je podmíněno předložením platné obchodní faktury celním orgánům členských států, která musí obsahovat datované prohlášení podepsané zástupcem subjektu, který obchodní fakturu vystavil, s uvedením jeho jména a funkce, v tomto znění: *„Já, níže podepsaný/podepsaná, potvrzuji, že [objem] [dotčeného výrobku] prodaného na vývoz do Evropské unie, na který se vztahuje tato faktura, bylo vyrobeno společností [název a adresa společnosti] (doplňkový kód TARIC) v [dotčené zemi]. Prohlašuji, že údaje uvedené v této faktuře jsou úplné a správné.“* Není-li taková faktura předložena, použije se clo platné pro všechny ostatní společnosti.

5. Není-li stanoveno jinak, použijí se platné celní předpisy.

Článek 2

Ustanovení čl. 1 odst. 2 může být změněno tak, aby byli doplněni noví vyvážející výrobci z Indie nebo Turecka a aby se na ně vztahovala příslušná vážená průměrná sazba antidumpingového cla pro spolupracující společnosti nezařazené do vzorku. Nový vyvážející výrobce předloží důkazy o tom, že:

a) během období šetření (od 1. července 2020 do 30. června 2021) nevyvážel zboží popsané v čl. 1 odst. 1 pocházející z Indie nebo Turecka;

b) není ve spojení s žádným vývozcem ani výrobcem, na něž se vztahují opatření uložená tímto nařízením a kteří mohli v původním šetření spolupracovat, a

c) po skončení období šetření buď skutečně vyvážel dotčený výrobek, nebo uzavřel neodvolatelný smluvní závazek vyvézt značné množství do Unie.

Článek 3

Toto nařízení vstupuje v platnost prvním dnem po vyhlášení v *Úředním věstníku Evropské unie*.

Toto nařízení je závazné v celém rozsahu a přímo použitelné ve všech členských státech.

V Bruselu dne 9. února 2023.

Za Komisi
předsedkyně
Ursula VON DER LEYEN

Příloha I

Indičtí spolupracující vyvážející výrobci nezařazení do vzorku

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

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

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

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

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

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

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

PŘÍLOHA II

Turečtí spolupracující vyvážející výrobci nezařazení do vzorku

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

([1]) A.Ş. znamená Anonim Şirketi.