II

(Ikke-lovgivningsmæssige retsakter)

FORORDNINGER

KOMMISSIONENS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) 2023/265

af 9. februar 2023

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af keramiske fliser med oprindelse i Indien og Tyrkiet

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1036 af 8. juni 2016 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Den Europæiske Union ([1]) (»grundforordningen«), særlig artikel 9,

ud fra følgende betragtninger:

1. SAGSFORLØB

1.1. Indledning

(1) Den 13. december 2021 indledte Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) en antidumpingundersøgelse vedrørende importen af keramiske fliser med oprindelse i Indien og Tyrkiet (»de pågældende lande«) på grundlag af artikel 5 grundforordningen. Den offentliggjorde en indledningsmeddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ([2]) (»indledningsmeddelelsen«).

(2) Kommissionen indledte undersøgelsen som følge af en klage, der blev indgivet den 3. november 2021 af European Ceramic Tile Manufacturers' Association (»CET«) eller (»klageren«). Klagen blev indgivet på vegne af EU-erhvervsgrenen for keramiske fliser i henhold til grundforordningens artikel 5, stk. 4. Klagen indeholdt beviser for dumping og deraf følgende væsentlig skade, som var tilstrækkelige til at berettige indledningen af undersøgelsen.

1.2. Interesserede parter

(3) I indledningsmeddelelsen opfordrede Kommissionen interesserede parter til at kontakte den med henblik på at deltage i undersøgelsen. Endvidere underrettede Kommissionen specifikt klageren, andre kendte EU-producenter, de kendte eksporterende producenter og de indiske og tyrkiske myndigheder, kendte importører, leverandører og brugere, forhandlere samt sammenslutninger, som den vidste, var berørt af indledningen af undersøgelsen, og opfordrede dem til at deltage.

(4) De interesserede parter fik mulighed for at fremsætte bemærkninger til indledningen af undersøgelsen og anmode om en høring med Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer. Kommissionen afholdt høringer med en eksporterende producent fra Tyrkiet og dennes forretningsmæssigt forbundne virksomheder, de tyrkiske myndigheder (»GoT«) og sammenslutningen Cement, Glass, Ceramic and Soil Products Exporters Association fra Tyrkiet (»CGCSA«).

([1]) EUT L 176 af 30.6.2016, s. 21.
([2]) Meddelelse om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen af keramiske fliser med oprindelse i Indien og Tyrkiet (EUT C 501 af 13.12.2021, s. 25).

1.3. **Bemærkninger til indledningen af undersøgelsen**

(5) GoT, Bien & Qua-gruppen, CGCSA, Morbi keramiksammenslutning, det indiske råd for keramiske fliser og sanitet (»det indiske råd og den indiske sammenslutning«) og en række indiske producenter/eksportører fremsatte bemærkninger til klagen og indledningen af undersøgelsen. Klageren fremsatte også bemærkninger, der tilbageviste de interesserede parters indlæg.

(6) Kommissionen bemærkede indledningsvis, at den foretog sin undersøgelse af klagen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 5 og konkluderede, at betingelserne for at indlede en undersøgelse var opfyldt, dvs. at der var tilstrækkelige beviser til at indlede undersøgelsen.

(7) I henhold til grundforordningens artikel 5, stk. 2, skal en klage indeholde de oplysninger, som klageren med rimelighed kan forventes at være i besiddelse af. Den retlige standard for de beviser, der kræves for at indlede en undersøgelse (»tilstrækkelige« beviser), adskiller sig fra den, der er nødvendig med henblik på en foreløbig eller endelig konstatering af, om der foreligger dumping, skade eller årsagssammenhæng. Derfor kan beviser, som i mængde eller kvalitet ikke er tilstrækkelige til at begrunde en foreløbig eller endelig konstatering af dumping, skade eller årsagssammenhæng, ikke desto mindre være tilstrækkelige til at begrunde indledningen af en undersøgelse ([3]).

(8) GoT, indiske eksporterende producenter, Bien & Qua-gruppen, det indiske råd og den indiske sammenslutning samt CGCSA anfægtede Kommissionens analyse af omfanget af støtte til klagen (»undersøgelsen af holdningstilkendegivelse«).

(9) Disse parter bemærkede, at kun en »lille del« af de indenlandske producenter støttede klagen, nemlig 25,8 % af den samlede produktion af keramiske fliser i Unionen i 2020 ifølge klagen.

(10) Disse parter hævdede også, at en sådan procentdel ikke kunne betragtes som en væsentlig del af den indenlandske erhvervsgren i henhold til artikel 4 i aftalen om anvendelsen af artikel VI i den almindelige overenskomst om told og udenrigshandel 1994 (»WTO's antidumpingaftale«), og at det var tvivlsomt, om klagen blev indgivet af eller på vegne af indenlandske producenter, der opfyldte tærsklen på 25 %, der er fastsat i artikel 5.4 i WTO's antidumpingaftale. De bemærkede også, at nogle producenter af keramiske fliser i Unionen end ikke var opført i bilag 4 til klagen som EU-producenter, og parterne anmodede om, at Kommissionen fremlagde sin undersøgelse af holdningstilkendegivelse og metoden hertil, og at klageren ikke fremlagde bevis for, at beslutningen om at indgive klagen blev støttet af alle dens medlemmer.

(11) Alle påstande vedrørende søgsmålskompetence blev afvist. Kommissionen foretog sin egen undersøgelse af holdningstilkendegivelse. Den kontaktede alle kendte producenter af keramiske fliser i Unionen før indledningen og anmodede dem om at tilkendegive deres holdning til indledningen af undersøgelsen og indberette deres produktion for undersøgelsesperioden (1. juli 2020 til 30. juni 2021). De producenter, som tegner sig for over 30 % af den samlede EU-produktion, udtrykte støtte, og ingen producent gav udtryk for modstand mod eller neutral holdning til indledningen af undersøgelsen. De relevante tærskler, der er fastsat i grundforordningens artikel 5, stk. 4, blev derfor overholdt. Resultatet, de kontaktede virksomheder, de ikke-fortrolige svar og den anvendte metode blev gjort tilgængelige i undersøgelsens ikke-fortrolige sagsakter (»notat til dossieret om holdningstilkendegivelse«).

(12) I henhold til grundforordningens artikel 5, stk. 2, litra a), skal klagen indeholde en liste over alle indenlandske producenter, som klageren har kendskab til. Dette omfatter ikke nødvendigvis alle producenter. Undersøgelsen af holdningstilkendegivelse blev baseret på de producenter, der var kendt på det pågældende tidspunkt, jf. betragtning 11. Denne liste over indenlandske producenter er muligvis ikke fuldstændig; der var imidlertid ingen andre EU-producenter, der gav sig til kende efter indledningen af undersøgelsen, som ville have gjort vurderingen af klagens repræsentativitet ugyldig.

(13) De interesserede parter fremlagde ingen dokumentation for, hvorfor klagen, navnlig skadesindikatorerne baseret på de virksomheder, der fremlagde oplysninger i forbindelse med klagen, ville resultere i en fordrejet analyse, som ikke ville være repræsentativ for EU-erhvervsgrenen som helhed. De bemærker blot, at 25,8 % af de indenlandske producenter, der støtter klagen, er »meget lav« og »ualmindeligt«.

([3]) Rettens dom af 11. juli 2017, Viraj Profiles Ltd mod Rådet for Den Europæiske Union, sag T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, præmis 98.

(14) Med hensyn til definitionen af EU-erhvervsgrenen blandede de interesserede parter grundforordningens artikel 4 vedrørende definitionen af EU-erhvervsgrenen og grundforordningens artikel 5, der fastsætter reglerne for indledning af procedurer, sammen. Tærsklen på 25 % af produktionen, der kræves i forbindelse med indledningen af undersøgelsen, svarer ikke nødvendigvis til standarden »betydelig del« ([4]).

(15) De indiske eksporterende producenter hævdede, at klageren ved fastsættelsen af produktionen i Unionen for 2020 uden grund undlod at anvende PRODCOM's produktionstal på urimelig vis.

(16) Kommissionen var ikke enig. De interesserede parter fremlagde ingen dokumentation for, hvorfor de data, der blev indberettet til klageren af dens medlemmer (nationale sammenslutninger af producenter), var mangelfulde, bortset fra påstande om, at der ikke blev fremlagt nogen metode, og at CET-dataene hverken blev revideret eller kontrolleret af nogen offentlige myndigheder eller noget offentligt organ. Klageren krydstjekkede faktisk PRODCOM-tallene med data indsamlet direkte fra de nationale sammenslutninger og forklarede grundigt, hvorfor den anså sidstnævnte for at være mere pålidelige. Kommissionen fandt, at argumentationen i klagen var rimelig.

(17) Indiske eksporterende producenter og Bien & Qua-gruppen hævdede, at de virksomheder, der besluttede ikke at samarbejde i forbindelse med undersøgelsen som stikprøveudtagne virksomheder, derfor ikke støttede klagen. Kommissionen bør derfor vurdere støtteniveauet ved at udelade disse virksomheders produktion.

(18) Påstanden blev afvist. Støtten til klagen i fasen forud for indledningen af undersøgelsen samt undersøgelsen af holdningstilkendegivelse er omfattet af grundforordningens artikel 5 og vedrører indledningen af procedurer. Stikprøveudtagning er på den anden side baseret på grundforordningens artikel 17 og vedrører undersøgelsen. Det forhold, at en virksomhed, der støtter indledningen af undersøgelsen, senere beslutter at trække sig ud af den stikprøve, som Kommissionen har udtaget, har ingen indvirkning på undersøgelsen af holdningstilkendegivelse. Disse virksomheder betragtes stadig som EU-producenter, der støttede indledningen af undersøgelsen.

(19) GoT, indiske eksporterende producenter, det indiske råd og den indiske sammenslutning anfægtede Kommissionens beslutning om at indrømme visse EU-producenter anonymitet af forskellige grunde. Disse parter hævdede, at det for at fremsætte påstande vedrørende skade var nødvendigt at fremlægge klagernes identitet, da påstande vedrørende skade ikke kunne vurderes uden dette kendskab. De hævdede også, at anonymitet var et bevidst forsøg fra klagerens side på at undgå legitime protester fra EU-brugerindustrien. De hævdede endvidere, at der var tale om en tilsidesættelse af retten til forsvar, da EU-producenternes data ikke kunne krydstjekkes med offentlige kilder uden kendskab til identiteten.

(20) Kommissionen var ikke enig. Indrømmelsen af fortrolig behandling af identiteten påvirkede ikke interesserede parters mulighed for at vurdere den påståede skade i klagen. Klagen indeholdt faktisk alle de nødvendige skadesindikatorer samt en redegørelse for kilderne hertil, herunder antallet af virksomheder, der fremlagde de relevante indikatorer. Interesserede parter fik mulighed for at fremsætte bemærkninger til skadesvurderingen i klagen, hvilket de faktisk gjorde. Kommissionen bemærkede også, at anonymitet kun blev indrømmet de virksomheder, der viste en god grund hertil og dokumenterede risikoen for repressalier, som forklaret i notatet om holdningstilkendegivelse.

(21) For så vidt angår holdningstilkendegivelse var resultatet som forklaret i betragtning 11 tilgængeligt i det ikke-fortrolige dossier, og det omfattede de ikke-fortrolige svar fra alle de deltagende virksomheder. Selv om svarene var anonyme, indeholdt de stadig de oplysninger, der var nødvendige for, at andre interesserede parter kunne vurdere Kommissionens analyse, navnlig data pr. virksomhed om bl.a. produktion og salg.

([4]) European Communities – definitive anti-dumping measures on certain iron or steel fasteners from China, appelorganets rapport (WT/DS397/AB/R), punkt 418. Se også dom af 8. september 2015, *Philips Lighting*, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, præmis 60-73.

(22) Påstanden om, at dette var et bevidst forsøg på at undgå legitime protester fra brugerindustrien, var ubegrundet. Årsagen til, at der blev indrømmet anonymitet, var risikoen for repressalier. Dette forhindrede på ingen måde brugerne i at give deres mening til kende. Kommissionen kontaktede alle kendte brugere i forbindelse med indledningen og opfordrede dem til at samarbejde i forbindelse med undersøgelsen og til at fremsætte bemærkninger vedrørende vurderingen af Unionens interesser ([5]). De, der blev registreret som interesserede parter, havde adgang til den ikke-fortrolige udgave af klagen og fik mulighed for at fremsætte bemærkninger til klagen og indledningen af undersøgelsen ([6]).

(23) GoT, Bien & Qua-gruppen og CGCSA anfægtede den periode, der blev anvendt i klagen (1. januar 2017 til 31. december 2020), da den ikke lå så tæt som muligt på datoen for indledningen af undersøgelsen og adskilte sig fra den undersøgelsesperiode, som Kommissionen havde valgt. GoT henviste i denne forbindelse til den endelige rapport fra panelet i WTO-tvistbilæggelsessagen Mexico om stålrør ([7]).

(24) Kommissionen bemærkede, at der ikke var noget retligt krav i grundforordningen vedrørende den periode, som klagerne havde valgt, eller krav om, at den valgte undersøgelsesperiode skulle være den samme som den, klagerne havde valgt. Kommissionen kan imidlertid, som den gjorde i denne sag, vælge en senere periode, der normalt dækker en periode på mindst seks måneder umiddelbart forud for indledningen af proceduren med henblik på repræsentative undersøgelsesresultater, jf. grundforordningens artikel 6. Dette betød ikke, at den periode, som klagerne valgte, ikke var gyldig med henblik på klagen. Desuden fremlagde de interesserede parter ingen beviser for det modsatte.

(25) Endelig vedrører det WTO-panel, som GoT har henvist til, ikke den periode, som klageren har valgt, idet spørgsmålet, der var genstand for denne tvist, var undersøgelsesmyndighedens valg af undersøgelsesperioden, som i den pågældende sag faldt sammen med perioden i klagen. Desuden var det omstridte spørgsmål, som GoT citerede fra, en forskel på otte måneder mellem den undersøgelsesperiode, som undersøgelsesmyndigheden havde valgt, og indledningen af proceduren. I det foreliggende tilfælde var forskellen mindre end seks måneder.

(26) GoT bemærkede, at den beregnede normale værdi, der blev anvendt i klagerens dumpingberegninger for Tyrkiet, var for oppustet på grund af den kilde, der blev anvendt i klagen til beregning af lønninger i Tyrkiet. De bemærkede også, at i bilag 10 til klagen blev eksportpriserne fra Indien (ab fabrik) og cif-eksportpriserne angivet i titlen og teksten til dokumentet »Dumping calculation for Türkiye — Methodology and SG&A« i trin 5 i dumpingberegningen. Den anmodede Kommissionen om at præcisere, om der var tale om en skrivefejl, eller om der blev anvendt indiske priser ab fabrik og cif-priser for den tyrkiske eksport til at beregne dumpingen.

(27) De tal, som den normale værdi var baseret på, blev underbygget af tilstrækkelige beviser, hvilket bekræftes af Kommissionens analyse. Som anført i betragtning 7 var de tal, som klageren anvendte, de tal, som denne med rimelighed havde adgang til. Kommissionen bekræftede, at henvisningen til indiske ab fabrik- og cif-eksportpriser var en skrivefejl, og at de tyrkiske ab fabrik- og cif-eksportpriser blev anvendt til beregning af dumping.

(28) De indiske eksporterende producenter fremførte, at klagen ikke indeholdt beviser for dumping for så vidt angår Indien, fordi klageren beregnede den normale værdi. De mente, at ansøgeren i henhold til artikel 5.2 i WTO's antidumpingaftale skal fremlægge oplysninger, som denne med rimelighed havde adgang til, om de priser, hvortil den pågældende vare blev solgt, når den var bestemt til forbrug på de pågældende landes hjemmemarkeder.

([5]) Indledningsmeddelelsen, afsnit 5.5.
([6]) Indledningsmeddelelsen, afsnit 5.2.
([7]) Mexico — Anti-dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala — Panelets endelige rapport (WT/DS331/R), punkt 7.234-7.236.

(29) Påstanden blev afvist. Som anført i klagen forsøgte klageren først at indhente priserne på hjemmemarkedet i Indien. Den anmodede alle sine medlemssammenslutninger om at indsamle indenlandske fakturaer, tilbud eller prislister for 2020. En af de nationale producentsammenslutninger bestilte specifikt en rapport til dette formål og fremsendte rapporten til klageren. Denne rapport indeholdt kun fakturaer fra det indiske hjemmemarked for to måneder af den undersøgelsesperiode, der blev anvendt i klagen. Klageren måtte derfor beregne den normale værdi. Det fremgår klart af artikel 5.2 i WTO's antidumpingaftale og grundforordningens artikel 5, stk. 2, litra c), at den normale værdi kan fastsættes på grundlag af varens beregnede værdi.

(30) De indiske eksporterende producenter fremførte, at der i klagen var en overdreven brug af fortrolighed, og at dette forhindrede dem i at vurdere vigtige elementer og på passende vis behandle påstandene i klagen.

(31) Kommissionen var ikke enig. Den var af den opfattelse, at den version af klagen, der var tilgængelig for interesserede parter, indeholdt alle de væsentlige beviser og ikke-fortrolige sammendrag af de oplysninger, der var fremlagt fortroligt, således at de berørte parter kunne udøve deres ret til forsvar under proceduren.

(32) Grundforordningens artikel 19 giver mulighed for beskyttelse af fortrolige oplysninger, såfremt fremlæggelsen heraf ville give en konkurrent en væsentlig konkurrencemæssig fordel eller være til betydelig skade for den, der afgiver oplysningerne, eller for den, fra hvem den pågældende modtog oplysningerne. Kommissionen vurderede oplysningerne i de følsomme bilag til klagen og fandt, at de faldt ind under disse kategorier.

(33) Under alle omstændigheder bemærkede Kommissionen, at de indiske eksporterende producenter blot markerede de dele af klagen, der var mærket som »følsomme«, som problematiske uden at forklare hvorfor. For hver af de markerede dele fremlagde klageren et meningsfuldt sammendrag af oplysningerne i de følsomme bilag til klagen, således at interesserede parter kunne få en »rimelig forståelse af de fortrolige oplysningers egentlige indhold«, jf. grundforordningens artikel 19, stk. 2.

(34) Det fremgik f.eks. tydeligt af den ikke-fortrolige udgave af klagen, at den blev indgivet på vegne af 29 EU-producenter af keramiske fliser, hvor store disse EU-producenter var, og at yderligere to EU-producenter officielt støttede klagen. De ikke-fortrolige bilag 7, 8 og 9 indeholdt lister over indiske og tyrkiske producenter. Det ikke-fortrolige bilag 10 indeholdt en omfattende redegørelse for den beregnede normale værdi og dumpingmargenen for Indien. Det ikke-fortrolige bilag 11 indeholdt data om analysen af handelsstrømmene. Det ikke-fortrolige bilag 12 og den ikke-fortrolige del af klagen indeholdt alle skadesindikatorer (aggregeret). Underbuds- og målprisunderbudsberegningerne, herunder de anvendte priser og metoder, blev forklaret i selve klagen. I de ikke-fortrolige bilag 22 og 23 blev det forklaret, hvilke oplysninger der var afgivet fortroligt, og bilagene indeholdt et resumé af disse oplysninger.

(35) Bien & Qua-gruppen og CGCSA anfægtede klagens kumulering af importen fra Tyrkiet og Indien. De baserede denne indsigelse på de forskellige importpriser mellem de to lande og mellem Tyrkiet og EU-priserne, de forskellige importtendenser, den geografiske fordeling af importen, påståede vareforskelle og associeringsaftalen mellem EU og Tyrkiet.

(36) Kommissionen var ikke enig. Som klageren fremførte i sine indledende bemærkninger, var associeringsaftalen mellem EU og Tyrkiet som udgangspunkt irrelevant for analysen i henhold til grundforordningens artikel 3, stk. 4.

(37) Med hensyn til de øvrige årsager, som de interesserede parter havde fremført, fandt Kommissionen på grundlag af de foreliggende oplysninger og statistikker, at betingelserne for kumulering af de pågældende lande i henhold til grundforordningens artikel 3, stk. 4, var opfyldt på det tidspunkt, hvor klagen blev indgivet. Det blev konstateret, at dumpingmargenerne lå over minimalgrænsen. Som det fremgår af de foreliggende officielle importstatistikker, lå dumpingimporten over minimalgrænsen for begge de pågældende lande.

(38) Desuden blev konkurrencevilkårene anset for at være ens, da

— der var overlapning med hensyn til geografisk tilstedeværelse blandt varerne fra de pågældende lande og EU-erhvervsgrenen, hvilket klageren også hævdede i sine bemærkninger Unionen desuden er ét indre marked, og det forhold, at importen fra Indien og Tyrkiet var mere fremherskende i nogle medlemsstater end i andre, betød ikke, at disse varer ikke konkurrerede på det samme marked, indbyrdes og med den indenlandske EU-produktion

— priserne fra både Indien og Tyrkiet lå under EU-erhvervsgrenens priser og de fulde omkostningsniveauer. De forskellige tendenser i importen og forskellen mellem de tyrkiske og indiske priser var ikke en grund til ikke at kumulere. Som anført ovenfor ligger importen fra begge lande over minimalgrænsen, og klageren fremlagde beviser for dumping for begge lande

— der i den betragtede periode var en betydelig tilstedeværelse på markedet af import fra begge de pågældende lande, både i absolutte og relative tal

— klagen indeholdt tilstrækkelige beviser for, at mange af de tyrkiske og indiske varetyper var meget ens, fra små til store fliser til store plader, porcelænsvarer og ikke-porcelænsvarer.

(39) GoT, de indiske eksporterende producenter, Bien & Qua-gruppen og CGCSA fremførte, at visse skadesindikatorer som analyseret i klagen (f.eks. produktionskapacitet, salgsmængde på EU-markedet, salgspriser på EU-markedet, beskæftigelse og lagerbeholdninger) udviklede sig positivt i den undersøgte periode, og at dette klart viste, at klagerne ikke havde lidt skade. GoT hævdede også, at skaden varierede afhængigt af gruppens størrelse (store, mellemstore og små virksomheder i Unionen), og at Kommissionen burde analysere skaden samlet.

(40) Som en foreløbig bemærkning kræves der ved vurderingen af, om beviserne for skade er tilstrækkelige, på klagestadiet bl.a. en undersøgelse af de relevante faktorer, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 2, litra d). I grundforordningens artikel 5, stk. 2, kræves det ikke, at alle de skadesfaktorer, der er anført i grundforordningens artikel 3, stk. 5, skal udvise en forværring, for at der kan konstateres væsentlig skade. Af grundforordningens artikel 5, stk. 2, fremgår det ganske rigtigt, at klagen skal indeholde oplysninger om den mængdemæssige udvikling i den påståede dumpingimport, dumpingimportens indvirkning på priserne på samme vare på markedet i Unionen og følgevirkningerne for den pågældende erhvervsgren i Unionen dokumenteret ved relevante (ikke nødvendigvis alle) faktorer og forhold, som har indflydelse på situationen for den pågældende erhvervsgren i Unionen, såsom de faktorer og forhold, der er anført i grundforordningens artikel 3, stk. 3 og 5. Det er derfor ikke nødvendigt, at alle faktorer udviser en forværring, for at der kan fastslås tilstrækkelige beviser for skade, og klagen behøver heller ikke nødvendigvis at undersøge dem alle.

(41) Med hensyn til skade viste den specifikke analyse af klagen, at der var tilstrækkelige beviser for øget indtrængning på EU-markedet (både i absolutte og relative tal) af importen af keramiske fliser fra Indien og Tyrkiet.

(42) Ifølge beviserne i klagen steg importmængden fra Tyrkiet fra 2017 til 2020 med 48 % (fra 32 mio. m^2 i 2017 til 46 mio. m^2 i UP), hvilket resulterede i en markedsandel på 5,7 % i 2020 (en stigning fra 4,1 % i 2017). De tyrkiske priser faldt i gennemsnit med 3 % i denne periode. I samme periode tredobledes importmængden fra Indien (fra ca. 8 mio. m^2 til over 25 mio. m^2), hvilket resulterede i en markedsandel på 3,1 % i 2020 (en stigning fra lidt over 1 % i 2017). Ifølge beviserne i klagen blev denne import også foretaget til dumpingpriser, som i væsentlig grad underbød EU-erhvervsgrenens priser. Dette synes at have haft en væsentlig skadevoldende virkning på EU-erhvervsgrenens situation, hvilket f.eks. fremgår af fald i markedsandel eller en forværring af de finansielle resultater.

(43) GoT hævdede, at opdelingen af EU-erhvervsgrenen i tre forskellige grupper efter produktion pr. virksomhed var et bevidst forsøg fra klagerens side på at understrege den påståede skade for den lille gruppe af klagere.

(44) Kommissionen var ikke enig. Klagen omfattede de mikroøkonomiske skadesindikatorer for alle tre grupper hver for sig og for de tre grupper under ét samt de makroøkonomiske skadesindikatorer for hele EU-erhvervsgrenen. Klagen indeholdt derfor tilstrækkelige beviser for skade for hele EU-erhvervsgrenen og muliggjorde en mere detaljeret analyse, da tendenserne ikke var de samme for de tre grupper.

(45) GoT, de indiske eksporterende producenter, det indiske råd og den indiske sammenslutning, CGCSA og Bien & Qua-gruppen hævdede, at klagen ikke indeholdt tilstrækkelige beviser for en årsagssammenhæng mellem den påståede dumpingimport og den påståede skade for EU-erhvervsgrenen. Disse parter hævdede, at den påståede skade skyldtes andre årsager, såsom covid-19-pandemien, stigninger i EU-erhvervsgrenens omkostninger eller dens dårlige eksportresultater.

(46) Kommissionen var ikke enig. Afsnit 6 i klagen indeholdt en analyse af andre kendte faktorer, der kan have haft en indvirkning på EU-erhvervsgrenens resultater, herunder dens eksportresultater, dens stigende omkostninger, virkningerne af covid-19-pandemien eller importen fra andre lande end Indien og Tyrkiet.

(47) Helt konkret blev det i klagen erkendt, at eksporten fra de virksomheder, der indsendte oplysninger til klagen, faldt, men at eksporten stadig udgjorde 24 % af deres samlede salg. Det blev også anført, at udbruddet af covid-19-pandemien påvirkede EU-erhvervsgrenen for fliser. Fabrikker blev lukket i flere måneder i nogle medlemsstater, nemlig Italien og Spanien, på grund af strenge sundhedsforanstaltninger, og disse nedlukninger påvirkede i vid udstrækning produktionen, men erhvervsgrenen var i stand til at opretholde sin salgsmængde ved salg fra lagre. Hvad angår importen fra andre tredjelande, opnåede ingen andre tredjelande end de pågældende lande en markedsandel, der lå over minimalgrænsen på 1 %. Med hensyn til omkostninger anerkendte klagen også stigningen, men der blev fremlagt bevis for, at enhedspriserne steg mindre end produktionsomkostningerne, og dette skyldtes den øgede indtrængning af importen fra Indien og Tyrkiet til dumpingpriser, der underbød EU-erhvervsgrenens priser.

(48) Efter Kommissionens opfattelse afkræftede ingen af de nævnte faktorer, der blev analyseret i klagen, at der var tilstrækkelige beviser til at indlede en antidumpingprocedure for så vidt angår det forhold, at dumpingimporten havde en væsentlig skadelig indvirkning på EU-erhvervsgrenens situation, jf. betragtning 42.

(49) CGCSA og Bien & Qua-gruppen fremførte, at analysen af truslen om skade i klagen ikke opfyldte den relevante retlige standard, idet den kun dækkede perioden frem til andet kvartal af 2021.

(50) Disse bemærkninger var irrelevante for Kommissionens analyse af klagen og indledningen af sagen. Som sammenfattet i afsnit 4 i indledningsmeddelelsen var der tilstrækkelige beviser for, at klagen opfyldte betingelserne for indledning af proceduren på grundlag af væsentlig skade. Konkret fremlagde klageren tilstrækkelige beviser for, at importen af den undersøgte vare fra de pågældende lande generelt steg i absolutte tal og udtrykt i markedsandel, og at en sådan stigning sammen med importpriserne havde en negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens prisniveau og markedsandel, hvilket har haft betydelige negative følger for EU-erhvervsgrenens samlede resultater.

(51) På grundlag af ovenstående bekræftede Kommissionen, at de relevante tærskler for at indlede en undersøgelse, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 4, var opfyldt, og at klageren fremlagde tilstrækkelige beviser for dumping, skade og årsagssammenhæng og dermed opfyldte kravene i artikel 5.2 i WTO's antidumpingaftale og grundforordningens artikel 5, stk. 2. Klagen opfyldte derfor betingelserne for at indlede proceduren.

(52) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog en række interesserede parter nogle af de bemærkninger, som de havde fremsat ved indledningen af undersøgelsen.

(53) GoT, CGCSA, Sogutsen Seramik fra Tyrkiet og 16 indiske eksporterende producenter gentog de påstande vedrørende søgsmålskompetence, som de fremsatte efter indledningen af undersøgelsen. De mindede navnlig om, at de to EU-producenter, som blev udskiftet i stikprøven, da de meddelte Kommissionen, at de ikke ville være i stand til at udfylde spørgeskemaet, ikke burde anses for at støtte indledningen af undersøgelsen. Desuden fremførte de gentagne gange, at der ikke var tilstrækkelig støtte til at indlede proceduren, og at antallet af producenter, der støtter klagen, ikke kunne betragtes som en væsentlig del af den indenlandske erhvervsgren i henhold til artikel 4 i WTO's antidumpingaftale.

(54) Påstande vedrørende søgsmålskompetence blev behandlet i betragtning 11-16 og 18. Da parterne ikke fremsatte nye argumenter, bekræftede Kommissionen afvisningen af påstandene.

(55) 16 indiske eksporterende producenter og den tyrkiske virksomhed Sogutsen Seramik gentog, at deres ret til forsvar blev tilsidesat, idet visse EU-producenter blev indrømmet anonymitet.

(56) Påstande vedrørende visse EU-producenters anonymitet og den påståede tilsidesættelse af retten til forsvar blev behandlet i betragtning 20-22. Kommissionen bekræftede afvisningen af disse påstande.

1.4. **Stikprøveudtagning**

(57) I indledningsmeddelelsen anførte Kommissionen, at den eventuelt ville udtage en stikprøve af de interesserede parter i henhold til grundforordningens artikel 17.

1.4.1. *Stikprøveudtagning af EU-producenter*

(58) Kommissionen anførte i sin indledningsmeddelelse, at den havde udtaget en foreløbig stikprøve bestående af seks EU-producenter. Kommissionen udtog stikprøven på grundlag af den største repræsentative salgs- og produktionsmængde under hensyntagen til den geografiske fordeling og den store fragmentering af industrien for keramiske fliser i overensstemmelse med den metode, der er beskrevet i betragtning 59-63.

(59) I tidligere undersøgelser vedrørende dumpingimporten af keramiske fliser ([8]) konkluderede Kommissionen, at industrien for keramiske fliser er stærkt fragmenteret. For at sikre, at de store virksomheders resultater ikke kom til at dominere undersøgelsen af skade, og for at sikre, at situationen for små og mellemstore producenter, der tilsammen tegner sig for en betydelig del af EU-produktionen, blev afspejlet på passende vis, besluttede Kommissionen derfor at inddele virksomhederne i tre segmenter på grundlag af deres årlige produktionsmængde:

— Kategori 1: store producenter — årlig produktion på over 10 mio. m^2

— Kategori 2: mellemstore virksomheder — årlig produktion på mellem 5 og 10 mio. m^2

— Kategori 3: små producenter — årlig produktion på under 5 mio. m^2.

(60) Selv om den nuværende undersøgelse viste et skift i retning af store producenter, var EU-erhvervsgrenen stadig stærkt fragmenteret, idet små og mellemstore producenter tegnede sig for ca. halvdelen af EU-produktionen i undersøgelsesperioden. Kommissionen fandt følgelig, at der også burde tages hensyn til fragmenteringen af EU-erhvervsgrenen i denne undersøgelse. Den besluttede derfor at anvende den samme metode til udtagelse af stikprøven som i de tidligere undersøgelser og fandt, at alle kategorier af producenter burde være repræsenteret i stikprøven.

(61) Den foreløbige stikprøve bestod af seks EU-producenter. De stikprøveudtagne EU-producenter tegnede sig for 6 % af den samlede anslåede EU-produktion og 8 % af EU-erhvervsgrenens samlede salg i undersøgelsesperioden. Virksomheder fra alle tre kategorier var repræsenteret: en stor producent, to mellemstore producenter og tre små producenter.

(62) For at afspejle forskellige situationer i Unionens forskellige medlemsstater i forbindelse med udtagelsen af stikprøven tog Kommissionen også hensyn til den geografiske fordeling, jf. betragtning 58. De stikprøveudtagne producenter var beliggende i Italien, Polen, Spanien og et centraleuropæisk land. Stikprøven omfattede således medlemsstater, hvor omkring 90 % af produktionen fandt sted.

(63) Kommissionen fandt derfor, at den anvendte metode sikrede, at stikprøven var repræsentativ for EU-produktionen som helhed og dermed var i overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1.

([8]) Rådets gennemførelsesforordning (EU) nr. 917/2011 af 12. september 2011 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af keramiske fliser med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 238 af 15.9.2011, s. 1) og Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/2179 af 22. november 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på import af keramiske fliser med oprindelse i Folkerepublikken Kina som følge af en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1036 (EUT L 307 af 23.11.2017, s. 25).

(64) Kommissionen opfordrede interesserede parter til at fremsætte bemærkninger til den foreløbige stikprøve. Der blev ikke modtaget bemærkninger inden fristens udløb, og den foreløbige stikprøve blev derfor bekræftet. Stikprøven blev anset for at være repræsentativ for EU-erhvervsgrenen.

(65) Efter bekræftelsen af stikprøven meddelte en lille stikprøveudtagen producent fra Italien Kommissionen, at den ikke var i stand til at indsende en spørgeskemabesvarelse. Efterfølgende erstattede Kommissionen denne virksomhed med en anden lille producent fra Italien og underrettede de interesserede parter om ændringen af den endelige stikprøve.

(66) Efter den første ændring af den endelige stikprøve meddelte den nyligt tilføjede virksomhed Kommissionen, at den heller ikke var i stand til at indsende en spørgeskemabesvarelse. Kommissionen reviderede igen den endelige stikprøve og erstattede virksomheden med en anden lille producent fra Italien. Den anden ændring af den endelige stikprøve blev fremlagt for de interesserede parter.

(67) Efter den anden ændring tegnede den endelige stikprøve sig for 6 % af den samlede anslåede EU-produktion og 8 % af EU-erhvervsgrenens samlede salg i undersøgelsesperioden og omfattede fire medlemsstater, hvor ca. 90 % af EU-produktionen fandt sted. Kommissionen fandt, at den endelige stikprøve var repræsentativ med hensyn til den samlede EU-produktion og det samlede EU-salg samt den geografiske fordeling, og den tog hensyn til EU-erhvervsgrenens fragmentering.

(68) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremsatte GoT, CGCSA og fire tyrkiske virksomheder (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik og Yurtbay Seramik) bemærkninger vedrørende stikprøven af EU-producenter. De hævdede navnlig, at en stikprøve, der tegnede sig for 6 % af EU-produktionen, ikke var tilstrækkeligt repræsentativ. GoT og Yurtbay Seramik hævdede, at Kommissionen burde have undersøgt alle 29 virksomheder, der indsendte oplysninger i forbindelse med klagen. GoT og CGCSA beskyldte Kommissionen for at manipulere udtagningen af stikprøven ved at udtage enten virksomheder med finansielle vanskeligheder eller virksomheder, der producerede keramiske fliser i den højere prisklasse, f.eks. håndværks- eller designvarer.

(69) GoT fremførte endvidere, at Kommissionen ikke havde forklaret stikprøvens sammensætning, dvs. antallet af virksomheder, der blev udtaget i hver producentkategori.

(70) For det første bemærkede Kommissionen, at ingen af de parter, der er nævnt i betragtning 68, fremsatte bemærkninger til stikprøven af EU-producenter inden for den gældende frist.

(71) Endvidere var Kommissionen hverken forpligtet til eller i stand til at udtage en stikprøve af alle EU-producenter, der fremlagde oplysninger i forbindelse med klagen, eller gav udtryk for støtte til indledningen af undersøgelsen for den sags skyld. Kommissionen udtog en repræsentativ stikprøve af EU-producenter, »der med rimelighed kan undersøges inden for den tid, der er til rådighed«, jf. grundforordningens artikel 17. For at øge stikprøvens repræsentativitet udtog Kommissionen dobbelt så mange EU-producenter som normalt. For at afspejle fragmenteringen af EU-erhvervsgrenen, hvor små og mellemstore producenter tegnede sig for ca. halvdelen af EU-produktionen i undersøgelsesperioden, jf. betragtning 60, udtog Kommissionen seks virksomheder i de tre kategorier, der er omhandlet i betragtning 59 i stedet for at udtage stikprøver af de tre største EU-producenter i henhold til sædvanlig praksis. Hvis Kommissionen kun havde udtaget de tre største EU-producenter, ville en sådan stikprøve ikke på en meningsfuld måde øge produktionens andel (fra 6 % til 9 % af EU-produktionen), og den ville ikke afspejle den »største *repræsentative* produktionsmængde«, da den ikke ville tage hensyn til fragmenteringen af EU-erhvervsgrenen.

(72) Kommissionen udtog en stikprøve af en række EU-producenter, som med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. Kommissionen valgte de største producenter i hver producentkategori under hensyntagen til den geografiske fordeling. Antallet af EU-producenter i hver kategori afspejlede EU-erhvervsgrenens struktur, som Kommissionen havde kendskab til på tidspunktet for indledningen af undersøgelsen.

(73) Endelig var Kommissionen ikke enig i GoT's og CGCSA's påstand om, at den skulle have manipuleret stikprøven til fordel for virksomheder med højere omkostninger og priser eller virksomheder i finansielle vanskeligheder. Udtagelsen af stikprøven var baseret på objektive kriterier og oplysninger, som Kommissionen havde til rådighed ved indledningen af undersøgelsen. Interesserede parter fik mulighed for at fremsætte bemærkninger til udtagelsen af stikprøven, men der blev ikke modtaget bemærkninger inden fristens udløb. Kommissionen mindede om, at parternes efterfølgende påstande ikke var underbygget af beviser.

(74) Derfor blev alle påstande vedrørende stikprøveudtagning af EU-producenter afvist.

1.4.2. *Stikprøveudtagning af importører*

(75) For at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald udtage en stikprøve, anmodede Kommissionen ikke forretningsmæssigt forbundne importører om at afgive de oplysninger, der anmodes om i indledningsmeddelelsen.

(76) Fem virksomheder indsendte de nødvendige oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. En af virksomhederne, OBI Group Holding SE Co. KGaA, købte næsten udelukkende den undersøgte vare med oprindelse i Indien og Tyrkiet fra uafhængige importører, der fungerede som grossister. Kommissionen fandt derfor, at virksomheden burde undersøges som bruger.

(77) I betragtning af det lave antal besvarelser fra importører besluttede Kommissionen, at stikprøveudtagning ikke var nødvendig. Kommissionen underrettede de interesserede parter om sin beslutning. Kommissionen har ikke modtaget nogen bemærkninger herom.

1.4.3. *Stikprøveudtagning af eksporterende producenter i Indien*

(78) For at afgøre om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald udtage en stikprøve, anmodede Kommissionen alle eksporterende producenter i Indien om at afgive de oplysninger, der anmodes om i indledningsmeddelelsen. Kommissionen anmodede endvidere Indiens repræsentation ved Den Europæiske Union om at udpege og/eller kontakte eventuelle andre eksporterende producenter, der kunne være interesserede i at deltage i undersøgelsen.

(79) Mere end 140 eksporterende producenter i Indien fremsendte de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1 og 2, meddelte Kommissionen ved et notat til det ikke-fortrolige dossier, som blev offentliggjort den 22. december 2021, at den havde udtaget en foreløbig stikprøve bestående af tre grupper af eksporterende producenter på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. De indiske myndigheder blev også hørt om den foreløbige stikprøveudtagelse.

(80) Tre parter fremsatte bemærkninger til den foreløbige stikprøve. To af dem anmodede om at blive medtaget i stikprøven; de anfægtede imidlertid ikke, at de tre virksomheder i den foreløbige stikprøve var de største eksporterende producenter, og de hævdede heller ikke, at deres medtagelse i stedet for en af disse tre ville forbedre stikprøvens repræsentativitet. En gruppe af eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, fremførte, at den samlede mængde EU-salg, som de forretningsmæssigt forbundne enheder i denne gruppe hver især havde indberettet i stikprøveskemaerne, ville kvalificere den til stikprøven, da den ville være en af de tre største. Kommissionen kontrollerede spørgsmålet og bekræftede, at den faktisk var blandt de tre største eksporterende producenter. Kommissionen offentliggjorde derfor den 3. januar 2022 et notat til det ikke-fortrolige dossier om en revideret stikprøve bestående af tre indiske eksporterende producenter. Den reviderede stikprøve bestående af Lavish Granito-gruppen, Icon Granito-gruppen og Conor Granito-gruppen tegnede sig for 20 %-25 % af salget til Den Europæiske Union i undersøgelsesperioden i m^2, som blev indberettet af alle indiske virksomheder, der indsendte stikprøvebesvarelser, og for 16,5 %-20,5 % af importen af keramiske fliser i m^2 fra Indien i denne periode. Stikprøven blev derfor anset for at være repræsentativ.

(81) Efter dette notat anmodede den gruppe af eksporterende producenter, der oprindeligt var blevet udtaget til stikprøven, men som blev udelukket fra den reviderede stikprøve, om at blive medtaget i stikprøven på ny. Indlægget omfattede reviderede eksporttal, som viste større EU-salgsmængder end oprindeligt angivet i stikprøveskemaet. Parten hævdede, at stikprøvens repræsentativitet ville blive forbedret ved at medtage gruppen i stikprøven — enten ved at genetablere den oprindelige stikprøve eller ved at tilføje den til stikprøven som en fjerde part. Kommissionen afviste denne anmodning. Den bemærkede, at de reviderede eksporttal ikke havde nogen indvirkning på stikprøvens repræsentativitet, og at disse tal blev fremlagt efter fristen for indsendelse af stikprøveoplysninger. Kommissionen bemærkede også, at tilføjelsen af en fjerde part til stikprøven kunne forhindre en rettidig afslutning af undersøgelsen. Kommissionen bekræftede derfor stikprøven i et notat til det ikke-fortrolige dossier af 12. januar 2022.

(82) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremførte Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski og Cortina Outlet & Salon Płytek Izabela Awier (»Netto og Cortina« eller »Ceramika Netto« ([9])), at Kommissionen burde have undersøgt alle eksporterende producenter, der gav sig til kende. Ifølge virksomheden berettigede sagens tekniske kompleksitet og de samarbejdsvillige indiske eksporterende producenters komplekse strukturer ikke, at undersøgelsen blev begrænset til en stikprøve af virksomheder.

(83) Kommissionen var ikke enig. I betragtning af det store antal indiske eksporterende producenter var Kommissionen i henhold til grundforordningens artikel 17, stk. 1, berettiget til at anvende stikprøveudtagning. Kommissionen udtog en repræsentativ stikprøve, »der med rimelighed kan undersøges inden for den tid, der er til rådighed«, jf. grundforordningens artikel 17. Desuden fremsatte Ceramika Netto ikke bemærkninger til stikprøven af indiske eksporterende producenter inden for den gældende frist. Kommissionen afviste derfor påstanden.

1.4.4. *Stikprøveudtagning af eksporterende producenter i Tyrkiet*

(84) For at afgøre om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald udtage en stikprøve, anmodede Kommissionen alle eksporterende producenter i Tyrkiet om at afgive de oplysninger, der anmodes om i indledningsmeddelelsen. Kommissionen anmodede desuden Tyrkiets faste repræsentation ved Den Europæiske Union om at udpege og/eller kontakte eventuelle andre eksporterende producenter, der kunne være interesserede i at deltage i undersøgelsen.

(85) 18 (grupper af) eksporterende producenter i Tyrkiet indberettede de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1 og 2, meddelte Kommissionen ved et notat til det ikke-fortrolige dossier, som blev offentliggjort den 22. december 2021, at den havde udtaget en foreløbig stikprøve bestående af tre (grupper af) eksporterende producenter på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. De tyrkiske myndigheder blev også hørt om den foreløbige stikprøveudtagelse.

(86) De tyrkiske myndigheder, en gruppe tyrkiske eksporterende producenter og to sammenslutninger, der repræsenterer tyrkiske producenters interesser, fremsatte væsentlige bemærkninger til den foreløbige stikprøve. Gruppen af tyrkiske eksporterende producenter foreslog vægt (i stedet for m^2) til at rangordne virksomhederne. De fire parter anfægtede den oprindeligt foreslåede stikprøve og rejste tvivl om dataene i visse stikprøveskemaer og berettigelsen for nogle af de stikprøveudtagne parter. Den 3. januar 2022 anmodede Kommissionen derfor to virksomheder, der oprindeligt var blandt de tre største virksomheder, om en præcisering af dataene i deres stikprøveskemaer. En virksomhed foretog en mindre ændring af de oprindeligt indsendte oplysninger, men en anden virksomhed foretog en større ændring af disse data, hvilket resulterede i betydeligt lavere eksportmængder. Denne korrektion påvirkede listen over de tre største virksomheder/grupper. Kommissionen offentliggjorde følgelig den 4. januar 2022 et notat til det ikke-fortrolige dossier om en ændret stikprøve bestående af tre tyrkiske eksporterende producenter. Kommissionen baserede rangordningen på m^2, dvs. den sædvanlige referenceenhed inden for sektoren for keramiske fliser. Den ændrede stikprøve, der består af Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş., og gruppen bestående af Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. og Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş, tegnede sig for næsten 51 % af importen af keramiske fliser fra Tyrkiet i m^2 i undersøgelsesperioden på grundlag af de oplysninger, der var tilgængelige på dette tidspunkt. Den ændrede stikprøve blev derfor anset for at være repræsentativ.

(87) Den tyrkiske gruppe, der fremsatte bemærkninger til den oprindelige stikprøve, gentog sine anmodninger om en rangordning efter vægt, hvilket ville resultere i, at gruppen blev placeret blandt de tre største, og mindede om, at den var villig til at indgå i stikprøven. Der blev ikke modtaget andre bemærkninger til den reviderede stikprøve. Kommissionen fandt ingen overbevisende argumenter, der kunne berettige, at den referenceenhed, der normalt anvendes i sektoren for keramiske fliser, skulle opgives. Kommissionen bekræftede derfor stikprøven i et notat til det ikke-fortrolige dossier af 12. januar 2022.

1.5. **Individuel undersøgelse**

(88) Fire grupper af eksporterende producenter i Indien og fem grupper af eksporterende producenter i Tyrkiet anmodede om en individuel undersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 17, stk. 3, ved at indsende en spørgeskemabesvarelse inden for den fastsatte frist på 30 dage fra meddelelsen om stikprøven. Kommissionen besluttede, at behandlingen af disse anmodninger ville have været urimeligt byrdefuld og ville have forhindret en rettidig afslutning af undersøgelsen. Dette skyldtes antallet af anmodninger, kompleksiteten af visse anmodende

([9]) Under proceduren meddelte de tre virksomheder Kommissionen, at de fusionerede til en enkelt virksomhed Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

parters virksomhedsstruktur og størrelsen og kompleksiteten af stikprøven af de undersøgte eksporterende producenter. Anmodningerne om individuel behandling blev derfor afvist.

(89) I august 2022 og længe efter førnævnte frist indsendte Ceramika Netto, en polsk importør af keramiske fliser, et bilag til en skriftlig redegørelse bestående af breve fra to indiske producenter, der anmodede om en individuel undersøgelse. Disse breve, der ikke er ledsaget af en spørgeskemabesvarelse, blev indgivet af en tredjepart seks måneder efter udløbet af fristen for anmodninger om individuel undersøgelse, og kan ikke betragtes som anmodninger om individuel undersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 17, stk. 3. Hvis de var blevet taget i betragtning, ville de under alle omstændigheder være blevet afvist af de samme årsager som de behørigt indgivne anmodninger, der er omhandlet i betragtning 88.

1.6. **EU-producenternes anmodning om fortrolig behandling**

(90) Af frygt for repressalier anmodede klagerne og de virksomheder, der støttede klagen, repræsenteret af CET, om, at deres navne blev holdt fortrolige i overensstemmelse med grundforordningens artikel 19, stk. 1. CET bemærkede, at den fortrolighedsbehandling, der blev indrømmet i fasen forud for indledningen af undersøgelsen, burde udvides til at omfatte undersøgelsen.

(91) I den forbindelse fremførte klagerne og de virksomheder, der støttede klagen, at der var en risiko for repressalier fra deres leverandører af råmaterialer, navnlig i Tyrkiet, fra deres kunder i Unionen, som også var afhængige af import fra de pågældende lande, og fra deres kunder i de pågældende lande.

(92) Kommissionen undersøgte anmodningerne og den dokumentation, som de enkelte virksomheder havde fremlagt. Kommissionen bemærkede desuden, at EU-producenternes identitet blev holdt fortrolig i forbindelse med undersøgelsen vedrørende importen af keramiske fliser med oprindelse i Folkerepublikken Kina ([10]) og den efterfølgende udløbsundersøgelse ([11]).

(93) Kommissionen konkluderede, at der var risiko for repressalier over for fire stikprøveudtagne EU-producenter. På dette grundlag indrømmede Kommissionen disse virksomheder fortrolig behandling af deres identitet under hele proceduren.

(94) Derimod fandt Kommissionen, at der ikke var en risiko for repressalier overfor den spanske producent Azteca Products & Services, S.L.U. Kommissionen besluttede derfor at oplyse navnet på denne virksomhed.

(95) Det skal bemærkes, at VIVES-gruppens anmodning om fortrolighed allerede i fasen forud for indledningen af undersøgelsen blev fundet uberettiget (med hensyn til VIVES-gruppens sammensætning henvises til betragtning 101).

1.7. **Spørgeskemabesvarelser**

(96) Kommissionen sendte et spørgeskema til klageren vedrørende EU-erhvervsgrenens makroindikatorer og anmodede de seks stikprøveudtagne EU-producenter, de tre grupper af eksporterende producenter i Indien og de tre grupper af eksporterende producenter i Tyrkiet om at udfylde de relevante spørgeskemaer. Da man gik bort fra stikprøveudtagningen af ikke forretningsmæssigt forbundne importører, blev alle ikke forretningsmæssigt forbundne importører og alle brugere opfordret til at udfylde de respektive spørgeskemaer.

(97) Spørgeskemaerne til EU-producenter, ikke forretningsmæssigt forbundne importører, brugere, eksporterende producenter i Indien og eksporterende producenter i Tyrkiet blev gjort tilgængelige online ([12]) på dagen for indledningen af undersøgelsen.

(98) Kommissionen modtog spørgeskemabesvarelser fra de seks stikprøveudtagne EU-producenter, klageren, tre importører, en bruger, de tre stikprøveudtagne grupper af eksporterende producenter i Indien og de tre stikprøveudtagne grupper af eksporterende producenter i Tyrkiet.

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

(99) Efter en indledende analyse af importørernes spørgeskemabesvarelser forhørte Kommissionen sig om deres potentielle forbindelser med producenter i Indien og Tyrkiet. En importør bekræftede, at virksomheden var en juridisk anerkendt forretningspartner med en producent af keramiske fliser i Indien. Virksomheden kunne derfor ikke betragtes som en ikke forretningsmæssigt forbundet importør. Efterfølgende så Kommissionen bort fra virksomhedens spørgeskemabesvarelse.

1.8. **Kontrolbesøg**

(100) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at kunne træffe afgørelse om dumping, deraf følgende skade og Unionens interesser. Der blev gennemført kontrolbesøg i henhold til grundforordningens artikel 16 hos følgende virksomheder:

EU-producenter og deres forretningsmæssigt forbundne forhandlere samt klageren

— Fire stikprøveudtagne EU-producenter og, hvor det var relevant, deres forretningsmæssigt forbundne forhandlere, som blev indrømmet fortrolig behandling som forklaret i afsnit 1.6

— Azteca Products & Services, S.L.U. og dennes forretningsmæssigt forbundne forhandler Kerstone, S.L., begge beliggende i Alcora (Castellón), Spanien

— European Ceramic Tile Manufacturers' Association, Bruxelles, Belgien

Eksporterende producenter i Indien

— Icon Granito Limited og forretningsmæssigt forbundne virksomheder, Morbi, Indien (»Icon-gruppen«)

— Conor Granito Limited og forretningsmæssigt forbundne virksomheder, Morbi, Indien (»Conor-gruppen«)

— Lavish Granito Limited og forretningsmæssigt forbundne virksomheder, Morbi, Indien (»Lavish-gruppen«)

Eksporterende producenter i Tyrkiet [13]

— Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. og forretningsmæssigt forbundne virksomheder, Uşak og Istanbul, Tyrkiet (»Hitit-gruppen«)

— Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., og forretningsmæssigt forbundne virksomheder, Istanbul, Bilecik og Söke, Tyrkiet (»Bien & Qua-gruppen«)

— Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.. og forretningsmæssigt forbundne virksomheder, Bozüyük og Istanbul, Tyrkiet (»Vitra-gruppen«).

(101) Kommissionen foretog krydstjek uden kontrolbesøg af følgende parter:

EU-producenter og deres forretningsmæssigt forbundne forhandlere

— Ceramica Vives S.A. og Ferraes Ceramica S.A. og deres forretningsmæssigt forbundne forhandlere Vives Azulejos y Gres S.A. og Arcana Ceramica S.A., alle beliggende i Alcora (Castellón), Spanien (»VIVES-gruppen«)

Bruger

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

Forhandlere, der er forretningsmæssigt forbundet med eksporterende producenter i Tyrkiet

— Vitra Fliesen GmbH & Co. KG, Merzig, Tyskland

— V&B Fliesen GmbH, Merzig, Tyskland.

1.9. **Undersøgelsesperioden og den betragtede periode**

(102) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra den 1. juli 2020 til den 30. juni 2021 (»undersøgelsesperioden«). Undersøgelsen af udviklingstendenser af relevans for vurderingen af skade omfattede perioden fra den 1. januar 2018 frem til udgangen af undersøgelsesperioden (»den betragtede periode«).

[13] Af organisatoriske hensyn fandt kontrolbesøget hos visse forretningsmæssigt forbundne virksomheder sted hos fremstillingsenheden.

(103) Bien & Qua-gruppen og CGCSA anfægtede den undersøgelsesperiode, som Kommissionen havde valgt. De hævdede, at den ikke lå »tilstrækkelig tæt på« eller »tilstrækkeligt umiddelbart forud« for indledningsdatoen, jf. grundforordningens artikel 6, stk. 1. De hævdede også, at covid-19-pandemien havde gjort 2020 til et hidtil uset år, der var kendetegnet ved betydelig markedsvolatilitet og derfor ikke var repræsentativt som sådan med henblik på objektive dumping- og skadesafgørelser. Af disse grunde anførte Bien & Qua-gruppen, at Kommissionen burde have valgt perioden fra den 1. oktober 2020 til den 30. september 2021 som undersøgelsesperiode og perioden fra den 1. januar 2017 til den 30. september 2021 som betragtede periode.

(104) Grundforordningens artikel 6, stk. 1, kræver ikke en frist, der er »tilstrækkeligt umiddelbart forud«; det hedder i grundforordningen, at den undersøgelsesperiode, som Kommissionen vælger, normalt skal omfatte en periode på »mindst seks måneder umiddelbart forud for indledningen af proceduren«. Kommissionens valg af undersøgelsesperiode var i fuld overensstemmelse med denne bestemmelse. Kommissionen tog hensyn til covid-19-pandemiens indvirkning på denne undersøgelse (se navnlig afsnit 5.2.5 i denne forordning). I denne forbindelse bemærkede Kommissionen, at Bien & Qua-gruppen ikke fremlagde dokumentation for, hvorfor den periode, som virksomheden foreslog, ville have ført til mere hensigtsmæssige konklusioner, navnlig da den også var påvirket af markedsvolatiliteten som følge af covid-19-pandemien. Påstandene blev afvist.

(105) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog to tyrkiske interesserede parter, Yurtbay Seramik og Sogutsen Seramik, at Kommissionen ved fastsættelsen af undersøgelsesperioden ikke valgte en periode, der lå tilstrækkelig tæt på datoen for indledningen af undersøgelsen, og derfor ikke undersøgte de seneste tilgængelige oplysninger.

(106) Denne påstand er allerede blevet behandlet (se betragtning 103 og 104). Da parterne ikke fremsatte nye argumenter, bekræftede Kommissionen afvisningen af påstanden.

1.10. **Ingen indførelse af midlertidige foranstaltninger**

(107) I henhold til grundforordningens artikel 7, stk. 1, var fristen for indførelse af midlertidige foranstaltninger den 12. august 2022. Den 15. juli 2022 underrettede Kommissionen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 19a, stk. 2, de interesserede parter om, at den ikke havde til hensigt at indføre midlertidige foranstaltninger, og gav de interesserede parter mulighed for at indgive supplerende oplysninger og/eller blive hørt. En gruppe tyrkiske eksporterende producenter mindede om dennes anmodning om en individuel undersøgelse og de potentielle virkninger, som foranstaltningerne kunne have på virksomhedens investeringer i Unionen. En importør indgav en anmodning om individuel undersøgelse af dens handelspartnere i Indien (se betragtning 89). Den samme importør fremlagde også yderligere oplysninger om sin forretningsmodel og de potentielle foranstaltningers indvirkning på virksomhedens aktiviteter under en høring. Kommissionen afholdt desuden en høring om varedækningen med en indisk eksporterende producent.

(108) Da der ikke blev indført foreløbige antidumpingforanstaltninger, blev der ikke foretaget registrering af importen.

1.11. **Efterfølgende sagsforløb**

(109) Kommissionen fortsatte bestræbelserne på at indhente og efterprøve alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at nå frem til de endelige konklusioner.

(110) Efter analysen af de indsamlede og efterprøvede data underrettede Kommissionen Bien & Qua-gruppen om, at den agtede at anvende de foreliggende faktiske oplysninger på visse dele af deres spørgeskemabesvarelser, jf. grundforordningens artikel 18. Kommissionen gav virksomheden mulighed for at fremsætte bemærkninger. Årsagerne til anvendelsen af de foreliggende faktiske oplysninger og virksomhedens bemærkninger er behandlet i afsnit 3.2.1 i denne forordning.

(111) Kommissionen tog hensyn til de bemærkninger, som interesserede parter havde fremsat.

(112) Den 28. oktober 2022 orienterede Kommissionen samtlige interesserede parter om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, der ligger til grund for hensigten om at indføre en endelig antidumpingtold på importen af keramiske fliser med oprindelse i Indien og Tyrkiet (»den endelige fremlæggelse af oplysninger«). Alle parter fik en frist til at fremsætte bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger.

(113) En stikprøveudtagen eksporterende producent fra Tyrkiet modtog en præcisering af dens endelige fremlæggelse af oplysninger, da en skrivefejl i en del af fremlæggelsen af oplysninger havde resulteret i en modstrid med et andet element i oplysningerne. En stikprøveudtagen eksporterende producent fra Tyrkiet og to stikprøveudtagne eksporterende producenter fra Indien modtog supplerende endelige fremlæggelser af oplysninger. Da nogle af de bemærkninger, der blev modtaget efter den endelige fremlæggelse af oplysninger, førte til en revision af dumping-, underbuds- og skadesmargenerne samt af Kommissionens konklusioner om skade og årsagssammenhæng, sendte Kommissionen den 5. december 2022 en supplerende delvis fremlæggelse af oplysninger (»den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger«) til alle interesserede parter.

(114) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger og de supplerende fremlæggelser af oplysninger blev der modtaget bemærkninger fra alle de stikprøveudtagne eksporterende producenter, adskillige eksporterende producenter fra begge de pågældende lande, der ikke indgik i stikprøven, den tyrkiske regering, den indiske regering (»GoI«), klageren og tre EU-importører. Kommissionen afholdt høringer med to stikprøveudtagne eksporterende producenter fra Tyrkiet, adskillige eksporterende producenter fra Tyrkiet, der ikke indgik i stikprøven, og deres sammenslutning, GoT, de tre stikprøveudtagne eksporterende producenter fra Indien, en gruppe af eksporterende producenter fra Indien, der ikke indgik i stikprøven, GoI og en EU-importør. Høringskonsulenten afholdt en høring med Ceramika Netto.

2. DEN UNDERSØGTE VARE, DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

2.1. Den undersøgte vare

(115) Den undersøgte vare er keramiske sten og fliser til brolægning, gulvbelægning eller beklædning af vægge; keramiske terninger og lignende varer til mosaikarbejder, også på underlag; keramik til dekorationsformål, i øjeblikket henhørende under KN-kode 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 og 6907 40 00 (»den undersøgte vare«).

(116) Keramiske fliser er plader af keramisk materiale, der anvendes både indvendigt og udvendigt til gulve og vægge (herunder bordplader osv.). Keramiske fliser findes i forskellige størrelser, der varierer fra mosaikker til store plader med sider af en længde på op til 3 m eller mere. Deres overflade kan være naturligt glat, mekanisk poleret, ru eller med relieffer til særlige formål (f.eks. taktile fliser, skridsikre fliser). Keramiske fliser kan være glaserede, uglaserede eller dekoreret i fliseformen med særlige blandinger. Glasurer er blandinger af forskellige materialer og kompositter (glas, kaolin, kiselholdigt sand, oxider, farvende pigmenter osv.) og giver de keramiske fliser æstetiske og tekniske egenskaber, som fliseformen ikke kan frembringe i den krævede grad. Keramiske fliser kan være tilskårne eller ikke-tilskårne. Tilskæring er en proces med præcis mekanisk tilskæring af kanterne efter brænding.

(117) En keramisk flises form fremstilles hovedsagelig af en blanding af ler, feldspat, sand, karbonater og kaoliner. Blandingen af råmaterialer formales i tør eller våd tilstand. Vådformalede blandinger spraytørres yderligere for at reducere vandindholdet. Formalede råmaterialer blandes til en konsistent masse. Fliserne dannes af denne masse ved tørpresning eller ekstrudering. Fliseformen tørres yderligere i vandrette eller vertikale tørreapparater. Efter dette trin kan der påføres glasur. Endelig brændes fliserne i en ovn. Brændingsprocessen består af tre faser: forvarmning, brænding og afkøling. Yderligere behandling, f.eks. polering eller tilskæring, foretages efter brændingen.

(118) Den europæiske standard EN 14411, der indeholder definitioner, klassificering, egenskaber og mærkningskriterier, opdeler keramiske fliser i grupper efter deres vandabsorberingshastighed og formningsproces. Deres tekniske egenskaber omfatter mekanisk modstandsdygtighed og slidstyrke.

2.2. Den pågældende vare

(119) Den pågældende vare er den undersøgte vare med oprindelse i Indien og Tyrkiet (»den pågældende vare«).

2.3. Samme vare

(120) Undersøgelsen viste, at følgende varer har samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber og samme grundlæggende anvendelsesformål:

— den pågældende vare, når den eksporteres til Unionen,

— den vare, der fremstilles og sælges på de pågældende landes hjemmemarkeder, og

— den undersøgte vare, der fremstilles og sælges i Unionen af EU-erhvervsgrenen.

(121) Kommissionen besluttede derfor, at disse varer er samme vare, jf. grundforordningens artikel 1, stk. 4.

2.4. **Påstande vedrørende varedækningen**

(122) En række indiske producenter og deres sammenslutninger, det indiske råd og den indiske sammenslutning fremsatte en række påstande vedrørende varedækningen. Parterne anmodede om, at dobbeltbrændte fliser, store plader, specialfliser (højglansfliser, fliser med ekstra dybde, fliser med marmorlook og fliser med granulatoverflade) og fliser fremstillet ved valsepresning udelukkes fra varedækningen i undersøgelsen, og at kun enkeltbrændte fliser fortsat er omfattet af varedækningen for fliser. En eksporterende producent gentog sin anmodning om udelukkelse af store plader under en høring, der blev afholdt, efter at Kommissionen havde underrettet parterne om, at den ikke ville indføre midlertidige foranstaltninger.

(123) CET fremførte, at definitionen af keramiske fliser i den internationale standard ISO 13006: 2018 bør anvendes til at fastslå, om en bestemt type keramiske fliser er omfattet af denne undersøgelse. Standarden definerede keramiske fliser som »*tynde plader fremstillet af ler og/eller andre uorganiske råmaterialer, der almindeligvis anvendes som gulvbelægning og beklædning af vægge, sædvanligvis formet ved ekstrudering A) eller presning B) ved stuetemperatur, men kan dannes ved andre processer C), hvorefter de tørres og efterfølgende brændes ved en temperatur, der er tilstrækkeligt høj til at udvikle de krævede egenskaber*«. Klageren fremførte, at denne definition omfattede forskellige typer keramiske fliser med samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber og samme grundlæggende anvendelsesformål. Med hensyn til anvendelsen fremførte CET, at definitionen giver mulighed for andre anvendelser end gulvbelægning og beklædning af vægge.

(124) Det indiske råd og den indiske sammenslutning og indiske eksporterende producenter fremførte, at keramiske fliser med en sidelængde på mindst 120 cm (»store plader«) burde udelukkes fra varedækningen. Parterne hævdede, at store plader blev fremstillet ved hjælp af en anden produktionsproces og andet udstyr, at produktionsomkostninger, priser, endelige anvendelsesformål, forbrugernes opfattelse og de tekniske parametre var forskellige, f.eks. at vægten af en stor plade pr. kvadratmeter var højere end en standardflises vægt. Parterne fremførte, at de pågældende store plader ikke blev anvendt som gulvbelægning eller beklædning af vægge.

(125) Med hensyn til produktionsprocessen fremførte en række indiske eksporterende producenter, at keramiske fliser fremstillet ved hjælp af valsepresseteknologi burde udelukkes. Parterne forklarede, at denne teknologi blev anvendt til at fremstille keramiske fliser af stor størrelse. Det var således opfattelsen, at disse parter også reelt anmodede om udelukkelse af store plader. En indisk eksporterende producent, Lioli Ceramica Private Limited (»Lioli«), hævdede også, at virksomheder, der fremstiller store plader, normalt ikke fremstiller standardfliser. Den tilføjede, at forskellene i produktionsprocessen vedrørte den anvendte blanding af råmaterialer, den højere temperatur, ved hvilken de store plader blev brændt, tilføjelsen af net på bagsiden af de store plader og det tryk, ved hvilket de store plader blev pakket.

(126) Lioli fremførte endvidere, at store plader havde andre fysiske, kemiske og tekniske egenskaber og andre distributionskanaler, og at de ikke konkurrerede med og ikke var indbyrdes udskiftelige med standardfliser. Denne virksomhed producerede store plader, der primært anvendes til køkkenbordplader eller badeværelsesudstyr. Virksomheden hævdede, at sådanne plader kunne anvendes som gulvbelægning og til beklædning af vægge. Standardfliser kunne dog ikke anvendes som bordplader eller badeværelsesudstyr. Der var således mangel på indbyrdes udskiftelighed og konkurrence med standardfliser. Store plader og standardfliser blev ifølge virksomheden solgt via forskellige salgskanaler — butikker, der sælger bordplader, ville ikke tilbyde standardfliser, og ikke alle butikker, der tilbyder standardfliser, ville også sælge bordplader. Med hensyn til fysiske egenskaber pegede den eksporterende producent på størrelsen og tykkelsen af store plader, som var større end for standardfliser, overfladens forskellige udseende, når den først er belagt med store plader i stedet for standardfliser, og tilføjelsen af net på bagsiden af de store plader, der gør det muligt at montere dem. Med hensyn til kemiske og tekniske egenskaber hævdede virksomheden, at de store plader skulle testes, da de kom i kontakt med fødevarer, de havde en lavere vandabsorbering og større modstandsdygtighed over for slid og ridser.

(127) Ud over de argumenter, der er beskrevet i betragtning 125 og 126, fremførte den indiske eksporterende producent under en høring, at store plader krævede anderledes opbevaring og håndtering, skæreværktøj, installationsmetoder, værktøj og fagfolk, sammenlignet med små fliser. Endelig mindede den interesserede part om, at klagen ikke indeholdt beviser for dumping i forbindelse med store plader fra Indien.

(128) Klageren fremførte, at der blev fremstillet store plader i Unionen i tilstrækkelige mængder, og at det ville være forkert at antage, at de store indiske plader ikke kunne sammenlignes med plader produceret af EU-erhvervsgrenen. Det var faktisk EU-producenterne, der som de første udviklede store plader og markedsførte dem. En flises størrelse i sig selv havde ingen indvirkning på dens kemiske og tekniske egenskaber. Den kemiske sammensætning af store porcelænsplader var faktisk sammenlignelig med andre porcelænsfliser. Tekniske egenskaber såsom vandabsorbering, styrke og holdbarhed var ikke omfattet af definitionen af keramiske fliser i ISO 13006:2018. Vandabsorbering var imidlertid en af de egenskaber, der var afgørende for forskellige typer keramiske fliser, nemlig porcelænsfliser med en vandabsorbering på under 0,5 %. En lille porcelænsflise havde en vandabsorbering svarende til en stor porcelænsplade. Klageren fremførte, at også forslaget om, at kun store plader skulle testes, fordi de kommer i kontakt med fødevarer, var forkert. Ifølge CET krævede selv mindre porcelænsfliser, der f.eks. anvendes i industrikøkkener eller fødevarefabrikker, et tilsvarende niveau af hygiejne og sikkerhed. Endelig hævdede CET, at produktionsprocessen, dvs. valsepresse til store plader sammenlignet med den hydrauliske presse, der anvendes til standardfliser, ikke ændrede den endelige vares grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber.

(129) Undersøgelsen bekræftede, at der også blev fremstillet store plader i Unionen. To af de stikprøveudtagne EU-producenter fremstillede faktisk sådanne plader. Derfor konkurrerede store plader importeret fra Indien med plader produceret af EU-erhvervsgrenen. I den forbindelse var de varetyper, der blev defineret i forbindelse med denne undersøgelse, kendetegnet ved egenskaber som bl.a. arbejdsfladens størrelse og vandabsorbering. Denne definition af varetyper gav mulighed for en rimelig sammenligning og sikrede, at store plader ikke blev sammenlignet med keramiske fliser af mindre størrelse. Ved at medtage arbejdsfladens størrelse ved fastlæggelsen af varetyper sikredes det endvidere, at eventuelle forskelle i produktionsomkostningerne mellem valsepresseteknologi og hydraulisk presseteknologi blev taget i betragtning. Med hensyn til de manglende beviser for dumping fandt Kommissionen, at klagen indeholdt tilstrækkelige umiddelbare beviser for dumpingimport af den pågældende vare med oprindelse i Indien. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(130) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog Lioli sin anmodning om en udelukkelse af store plader, dvs. fliser, der fremstilles ved hjælp af valsepresser. Virksomheden mindede om, at produktionen af store plader omfattede et yderligere trin — tilføjelse af net på bagsiden. Desuden fremlagde virksomheden en forskningsartikel, som præsenterede resultaterne af afprøvningen af store plader. Forskningen viste *bl.a.*, at vandabsorberingen i store plader var på under 0,1 %.

(131) GoI og 16 indiske eksporterende producenter støttede en udelukkelse af store plader med henblik på en rimelig sammenligning.

(132) CET gentog sin modstand og sine argumenter mod at udelukke store plader fra varedækningen.

(133) Kommissionen mindede om, at store plader havde fysiske, kemiske og tekniske egenskaber, der svarer til egenskaberne ved andre typer keramiske fliser. Desuden blev der produceret store plader i Unionen, bl.a. af to stikprøveudtagne EU-producenter. Faktisk blev den forskning, som Lioli citerede, udført på store plader fremstillet af tre producenter i Italien og Spanien. Den påviste ikke, at store plader fremstillet i Indien ikke kunne sammenlignes med store plader fremstillet i Unionen. I den forbindelse sikrede Kommissionen en rimelig sammenligning, da den medtog keramiske flisers arbejdsstørrelse i definitionen af varetyper. Derfor fastholdt Kommissionen sin afvisning af denne anmodning om udelukkelse.

(134) De indiske sammenslutninger og producenter hævdede, at dobbeltbrændte fliser burde udelukkes fra varedækningen. Dobbeltbrændte fliser fremstilles ved at sammensmelte to lag. Det øverste lag indeholder pigmenter og er ca. 3-4 mm tykt. Det nederste lag består af basisformen. Ifølge parterne var dobbeltbrændte fliser tykkere end normale gulvfliser, kræver lav vedligeholdelse, er ekstremt holdbare og af bedre kvalitet og sælges til højere priser.

(135) Med hensyn til denne påstand fremførte CET, at parterne ikke fremlagde oplysninger, der tydede på, at dobbeltbrændte fliser ikke havde de samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber som andre fliser. Klageren anførte desuden, at dobbeltbrændte fliser falder ind under definitionen af keramiske fliser i ISO 13006:2018. Endelig understregede CET for så vidt angår tykkelse, at vare i klagen blev beskrevet som »*varierende fra ca. 3 mm for visse keramiske vægfliser til 20-30 mm for ekstruderede og keramiske fliser, der anvendes til dobbeltgulve eller*

tykke gulve« ([14]), hvorved keramiske fliser af højere tykkelse blev medtaget i varedækningen i klagen.

(136) Påstanden blev afvist. Dobbeltbrændte keramiske fliser blev fremstillet af de samme råmaterialer og ved de samme produktionsprocesser som andre keramiske fliser og havde således de samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber som andre fliser. Afhængigt af den endelige anvendelse kan tykkelsen (og andre kriterier) variere, og alle keramiske fliser, uanset tykkelse, var omfattet af undersøgelsen som defineret i indledningsmeddelelsen. Den omstændighed, at dobbeltbrændte fliser blev fremstillet ved at sammensmelte to lag fliser, hvilket gjorde dem tykkere end de fleste standardfliser og dermed gav større styrke og holdbarhed, hvorved de bliver særligt egnede til områder med høj aktivitet, begrundede ikke en udelukkelse. Deres endelige anvendelse, belægning af gulve, var den samme som for andre keramiske fliser; de har de samme egenskaber og er indbyrdes udskiftelige, idet en kunde kan vælge den ene eller den anden.

(137) Det indiske råd og den indiske sammenslutning samt de indiske eksporterende producenter fremførte endvidere, at visse specialfliser, såsom højglansfliser, fliser med ekstra dybde, fliser med marmorlook og fliser med granulatoverflade (såkaldt »sugar finish«), burde udelukkes fra varedækningen, da deres produktionsomkostninger og følgelig deres salgspris var højere end for andre keramiske fliser. Forskellen i omkostninger og pris skyldtes, at der anvendes flere råmaterialer. Parterne fremførte endvidere, at fliser med sugar finish har anderledes egenskaber end andre fliser, da de skjuler snavs godt og er skridsikre. Desuden var processen til fremstilling af fliser med sugar finish unik og avanceret, som fremført af de indiske producenter.

(138) Klageren anførte, at disse specialfliser falder ind under definitionen af keramiske fliser i ISO 13006:2018. Den største forskel mellem specialfliser og andre fliser var deres udformning. For eksempel blev der anvendt sugar finish, efter at fliseformen allerede var fremstillet. Den særlige udformning ændrede derfor ikke flisernes grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber. Desuden havde tilføjelsen af et andet råmateriale en marginal indvirkning på produktionsomkostningerne. Endelig blev disse specialfliser også produceret af EU-erhvervsgrenen og var dermed i direkte konkurrence, hvilket forvoldte EU-producenterne skade. EU-erhvervsgrenen havde et godt kendskab til produktionsprocessen, og den var specifikt omfattet af klagen ([15]).

(139) Påstanden blev afvist. Fliser med sugar finish har de samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber som andre fliser. Parterne fremlagde ingen beviser for det modsatte. Fliser med sugar finish var også indbyrdes udskiftelige med andre fliser. Deres særlige udformning kan gøre dem særligt velegnede til visse anvendelser som f. eks. køkkengulve på grund af deres skridsikre egenskaber, men disse anvendelser var de samme som for andre fliser.

(140) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog 16 indiske eksporterende producenter deres anmodning om en udelukkelse af fliser med granulatoverflade (dvs. fliser med såkaldt »sugar finish«) på grundlag af deres påstand om, at der ikke var tilstrækkelig produktionskapacitet i Unionen til keramiske fliser med en sådan finish.

(141) Kommissionen bemærkede, at virksomhederne ikke fremlagde dokumentation for den påståede utilstrækkelige produktionskapacitet for fliser med sugar finish i Unionen. Påstanden blev afvist.

(142) Endelig fremførte de indiske producenter, det indiske råd samt den indiske sammenslutning, at varedækningen burde begrænses til enkeltbrændte fliser, for så vidt som den vedrører vægfliser. Parterne hævdede, at dobbeltbrændte vægfliser var en vare i den højere prisklasse, der krævede bedre råmaterialer og højere produktionsomkostninger.

(143) Klageren anførte, at dobbeltbrændte vægfliser falder ind under definitionen af keramiske fliser i ISO 13006:2018. Den gjorde endvidere gældende, at råmaterialernes kvalitet ikke var en legitim grund til udelukkelse. Tværtimod var dobbeltbrændte vægfliser produceret af indiske eksporterende producenter og eksporteret til Unionen i direkte konkurrence med sådanne fliser produceret af EU-erhvervsgrenen, og det var derfor nødvendigt at bevare dem i varedækningen. CET påpegede, at de stikprøveudtagne EU-producenter fremstillede dobbeltbrændte vægfliser.

([14]) Resumé af klagen, s. 1.
([15]) Bilag 5 og 20 til klagen.

(144) Kommissionen konstaterede, at dobbeltbrændte vægfliser fremstillet af de indiske eksporterende producenter ikke adskilte sig fra dem, der blev fremstillet af EU-erhvervsgrenen med hensyn til deres grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber og anvendelse. Desuden skelnede definitionen af varetyper mellem enkeltbrændte fliser og dobbeltbrændte fliser, hvilket sikrede en rimelig sammenligning. Påstanden blev derfor afvist.

(145) Ud over ovennævnte udelukkelser fra varedækningen foreslog de indiske producenter, herunder to af de stikprøveudtagne virksomheder, at der ved definitionen af varetyper med henblik på en rimelig sammenligning bør tages hensyn til vandabsorbering, fremstillingsproces (valsepresse eller hydraulisk presse), bredde, længde, tykkelse, belægningstype (glaseret eller uglaseret), glasurtype (glans, højglans, mat eller sugar finish), overfladebehandling (poleret eller upoleret).

(146) Kommissionen bemærkede, at vandabsorbering, bredde og længde gennem arbejdsfladens størrelse, tykkelse, glasering og polering allerede var afspejlet i definitionen af varetyper. Da valsepresseteknologien blev anvendt til fremstilling af store plader, gjorde den karakteristiske arbejdsfladestørrelse det implicit muligt at adskille de to produktionsprocesser. Kommissionen tog også hensyn til fliseformens farve, tilskæring og overensstemmelse med en kvalitetsstandard svarende til ISO 13006: 2018. Kommissionen fandt, at disse egenskaber var tilstrækkelige til at opgøre forskellene i omkostninger og priser mellem forskellige varetyper og dermed sikre en rimelig sammenligning. Kommissionen afviste derfor den foreslåede ændring af definitionen af varetyper.

(147) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog Conor-gruppen den påstand, der er omhandlet i betragtning 145, navnlig ved at argumentere for, at Kommissionen fejlagtigt havde konstateret, at forskellen i omkostninger og salgspriser på varer ikke ændrede sig som følge af ændringen i de fysiske egenskaber ved varer af glasurtypen. Kommissionens konklusion om, at justeringerne for de fysiske egenskaber var tilstrækkelige til at gengive forskellene i omkostninger og priser mellem forskellige varetyper og dermed sikre en rimelig sammenligning, var ikke underbygget af de kendsgerninger, som Conor-gruppen fremlagde i sine bemærkninger til Kommissionen. Den fremførte derfor, at afvisningen af det foreslåede varekontrolnummer for Conor-gruppen er uberettiget og uforeneligt med grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a).

(148) Påstanden blev afvist. På grundlag af de produktionsomkostninger, som Conor-gruppen havde oplyst, kunne Kommissionen ikke fastslå, at der var en konsekvent væsentlig forskel i produktionsomkostningerne ved »matte varer« og »glans-« eller »sugar-« varer. Desuden blev den påstand, som Conor-gruppen fremsatte på ny, ikke yderligere underbygget af nogen supplerende analyse, som kunne støtte påstanden. Af fortrolighedshensyn blev der kun sendt yderligere oplysninger om Kommissionens begrundelse på dette punkt til Conor-gruppen.

(149) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger stillede Serapool Porselen, en tyrkisk producent af keramiske fliser, spørgsmål vedrørende definitionen af varedækningen og hævdede, at fliser til svømmebassiner burde udelukkes. Virksomheden hævdede, at fliser til svømmebassiner havde lavere vandabsorbering (0,3 % — 0,5 %) end andre porcelænsfliser (0,5 %), fremstilles efter ordre fra kunder, der træffer beslutninger baseret på kvalitet og design snarere end prisen, sælges via forskellige distributionskanaler (f.eks. direkte kontakt med kunden uden inddragelse af grossister) og har særlige egenskaber (overfladebehandling, der forhindrer dannelse af bakterier, bedre styrke og holdbarhed).

(150) Kommissionen bemærkede, at fristen for indgivelse af oplysninger om varedækningen, herunder eventuelle anmodninger om udelukkelse, var 10 dage efter indledningen af proceduren, dvs. den 23. december 2021, jf. afsnit 2 i indledningsmeddelelsen. Serapool Porselen indgav sin anmodning den 9. november 2022, dvs. ti en halv måned efter fristens udløb. På dette tidspunkt i undersøgelsen var Kommissionen ikke i stand til at vurdere, om fliser til svømmebassiner havde sådanne særlige egenskaber, der kunne berettige en udelukkelse fra varedækningen. Ikke desto mindre viste undersøgelsen, at porcelænsfliser produceret af de stikprøveudtagne EU-producenter havde en vandabsorbering på under 0,5 %. Argumentet vedrørende forskellene i vandabsorbering mellem fliser til svømmebassiner og andre porcelænsfliser kunne derfor ikke godtages. Desuden ville en udelukkelse af fliser på grundlag af deres potentielle anvendelse snarere end en bestemt egenskab gøre det muligt at omgå foranstaltningerne. Kommissionen præciserede derfor, at fliser til svømmebassiner var omfattet af undersøgelsen, og afviste anmodningen om at udelukke dem fra varedækningen.

3. **DUMPING**

3.1. **Indien**

3.1.1. *Normal værdi*

(151) Kommissionen undersøgte først, hvorvidt det samlede hjemmemarkedssalg for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget anses for repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver af de eksporterende producenter udgør mindst 5 % af dennes samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de stikprøvetagne eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.

(152) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen. Med henblik herpå udelukkede Kommissionen transaktioner af andensorteringsfliser fra det hjemmemarkedssalg, der blev anvendt ved vurderingen af den normale værdi. I løbet af produktionsprocessen betragter de eksporterende producenter efter fysisk kvalitetskontrol keramiske fliser, der er af mindre perfekt kvalitet, som »andensorteringsfliser«. Disse andensorteringsfliser, der ikke opfylder standarderne, sælges på hjemmemarkedet med betydelige rabatter, mens kun førstesorteringsfliser sælges til Unionen. For at foretage en rimelig sammenligning med prisen ved salg til Unionen er kun salget af førstesorteringsfliser på hjemmemarkedet blevet medtaget i beregningen af den normale værdi. Alle stikprøveudtagne eksporterende producenter solgte andensorteringsfliser på hjemmemarkedet, mens de udelukkende solgte førstesorteringsfliser til eksport til Unionen.

(153) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Conor-gruppen i denne forbindelse, at Kommissionen på eget initiativ besluttede at tilføje varens kvalitet som en sammenligningsparameter uden at have betragtet den som en egenskab i forbindelse med varekontrolnumre på noget tidspunkt i proceduren. Kommissionens anvendelse af metoden med varekontrolnumre ville derfor blive ugyldiggjort, da de ændringer i varekontrolnumre, som Conor-gruppen havde foreslået, blev afvist (se afsnit 2.4), mens en fysisk egenskab, som ikke var blevet foreslået af nogen interesseret part, blev indarbejdet i metoden for at foretage en sammenligning i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10.

(154) Denne påstand måtte afvises. Kommissionen erfarede først under kontrolbesøgene i Indien, at der var et salg af andensorteringsfliser i ikke ubetydelige mængder på hjemmemarkedet, hvorimod sådanne fliser ikke blev eksporteret. Ved en fysisk inspektion på stedet i Indien kunne Kommissionens tjenestemænd konstatere, at andensorteringsfliser var af en klart lavere kvalitet end fliser af førstesorteringskvalitet. De priser, der blev faktureret for sådanne salg, var generelt lavere end priserne ved salg af førstesorteringsfliser af tilsvarende varetyper. Denne type salg kunne klart identificeres af salgsfakturaerne på hjemmemarkedet, Det ville være i strid med gennemførelsen af en rimelig sammenligning af samme varer at bevare et sådant salg af andensorteringsfliser i det hjemmemarkedssalg, der blev anvendt til at fastsætte den normale værdi.

(155) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget — for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter på hjemmemarkedet — for hver varetype, der var identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen, var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen. Kommissionen fastslog, at hjemmemarkedssalget af en del af de solgte varetyper var repræsentativt. Nogle varetyper blev ikke solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, dvs. i mængder på under 5 % af det samlede eksportsalg af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen.

(156) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype solgt i repræsentative mængder i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske hjemmemarkedssalg skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(157) Den normale værdi baseres på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om dette salg er rentabelt eller ej, hvis:

a) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og

b) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype var lig med eller højere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(158) I så fald er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på det samlede salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.

(159) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet for hver varetype for kun det rentable salg på hjemmemarkedet af varetyperne i undersøgelsesperioden, hvis:

a) mængden af rentabelt salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller

b) den vejede gennemsnitlige pris for denne varetype er lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(160) Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at afhængigt af varetypen var mellem 9 % og 60 % af Conor-gruppens samlede hjemmemarkedssalg og mellem 0 % og 100 % af henholdsvis Icon-gruppens og Lavish-gruppens samlede hjemmemarkedssalg rentabelt, og at den vejede gennemsnitlige salgspris var højere end produktionsomkostningerne, så længe mere end 5 % af hjemmemarkedssalget af den pågældende varetype var rentabelt. Den normale værdi blev derfor beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden eller som et vejet gennemsnit udelukkende af det rentable salg.

(161) For de varetyper, hvor den vejede gennemsnitlige salgspris var lavere end produktionsomkostningerne, blev den normale værdi beregnet som et vejet gennemsnit af det rentable salg af den pågældende varetype.

(162) Hvis der ikke var noget salg af en varetype af samme vare i normal handel, eller hvis en varetype ikke blev solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, beregnede Kommissionen den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

(163) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til hver af de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenters gennemsnitlige produktionsomkostninger ved samme vare i undersøgelsesperioden:

a) hver enkelt stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (»SA&G«) ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden, og

b) den enkelte stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden.

(164) For de varetyper, der ikke solgtes i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, blev de gennemsnitlige SA&G-omkostninger samt fortjenesten ved transaktioner i normal handel på hjemmemarkedet for disse typer tilføjet. For de varetyper, der slet ikke blev solgt på hjemmemarkedet, blev de vejede gennemsnitlige SA&G-omkostninger samt fortjenesten ved alle transaktioner i normal handel på hjemmemarkedet tilføjet.

3.1.2. *Eksportpris*

(165) De stikprøveudtagne grupper af eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Indien.

(166) Eksportprisen var derfor den pris, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare, når den blev solgt med henblik på eksport til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

3.1.3. *Sammenligning*

(167) Kommissionen sammenlignede den normale værdi med eksportprisen hos de stikprøveudtagne grupper af eksporterende producenter på grundlag af priserne ab fabrik.

(168) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 10, den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. Justeringer for fragt-, forsikrings-, håndterings- og kreditomkostninger og bankgebyrer blev fratrukket hjemmemarkedssalgspriserne og/eller eksportsalgspriserne, hvor disse blev indberettet og fundet berettiget. Anmodninger om justeringer for kreditomkostninger på hjemmemarkedssalget blev afvist, da det ikke klart fremgik af fakturaen eller salgsaftalen, hvilke betalingsbetingelser der gjorde sig gældende.

(169) De stikprøveudtagne producenter solgte den pågældende vare enten direkte eller gennem forretningsmæssigt forbundne producenter/forhandlere med henblik på eksport til Unionen. I sidstnævnte tilfælde, dvs. hvor salget fandt sted gennem forretningsmæssigt forbundne producenter/forhandlere, blev priserne på disse transaktioner justeret for at tage hensyn til den avance, som de forretningsmæssigt forbundne producenter/forhandlere opnåede, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). For så vidt angår disse handelstransaktioner beregnede Kommissionen en enkelt vejet gennemsnitlig avance som følge af forskellen mellem priserne på køb fra ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører i Indien og de efterfølgende videresalgspriser til uafhængige kunder i Unionen. Kommissionen valgte en enkelt vejet gennemsnitlig avance for forhandlerne i alle tre stikprøveudtagene grupper for at sikre, at mængderne i ligningen i vid udstrækning var repræsentative og sikrede et pålideligt resultat. Denne avance blev behørigt justeret for at udelukke dobbelttælling af allerede foretagne justeringer og disse justeringer blev trukket fra de pågældende forretningsmæssigt forbundne forhandleres eksportpris. Yderligere oplysninger om justeringen blev fremlagt som en del af de virksomhedsspecifikke oplysninger for at sikre fortrolighed.

(170) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Lavish-gruppen, at da Kommissionen havde til hensigt at afvise den avance, som blev opnået på transaktioner med forretningsmæssigt forbundne parter, fordi de ikke blev anset for at være på armslængdevilkår, burde justeringen for avance i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), baseres på den faktiske provision, som Lavish-gruppen betalte i forbindelse med eksportsalg til Unionen til en ikke forretningsmæssigt forbundet agent for at udføre funktioner som agent på provisionsbasis.

(171) Denne påstand måtte afvises. De pågældende transaktioner var eksport af den pågældende vare, som blev købt hos forretningsmæssigt forbundne producenter i Lavish-gruppen. Disse transaktioner svarer til og ligner mest eksporten af den pågældende vare, som blev købt hos ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører i Indien. I sådanne tilfælde modtager den eksporterende forhandler en avance, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), andet afsnit. Indtægter fra provisioner, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), andet afsnit, er derimod underlagt specifikke kontraktbetingelser. I modsætning til en forhandler køber og videresælger en agent, der arbejder på provisionsbasis, ikke den pågældende vare, men formidler blot transaktionen mellem sælger og køber. I henhold til Kommissionens praksis blev der desuden konsekvent beregnet justeringer for avance på grundlag af den avance, som den pågældende forhandler modtog, dvs. et beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger plus en fortjeneste. Da den nuværende avance, der blev opnået, da den eksporterende forhandler købte fra en forretningsmæssigt forbundet producent, var upålidelig i betragtning af forholdet mellem de pågældende parter, måtte Kommissionen erstatte den med en avance, der afspejlede armslængdevilkår, dvs. den avance, som en eksporterende forhandler ville opnå ved køb fra ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører i Indien.

(172) Conor-gruppen og den indiske regering hævdede, at justeringen af eksportprisen for avance ikke er i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Virksomheden hævdede, at justeringen af eksportprisen på grund af den avance, som en forhandler modtog i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), blev anvendt uden at påvise, at handelsaktiviteter mellem forretningsmæssigt forbundne virksomheder resulterede i en forskel i prissammenligneligheden mellem hjemmemarkedet og eksportmarkedet (grundforordningens artikel 2, stk. 10, tredje punktum).

(173) Denne påstand blev anset for at være ukorrekt. Undersøgelsen bekræftede, at der var en avance på eksportsalget, mens der ikke var nogen avance på hjemmemarkedssalget, hvilket derfor skabte en forskel i prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, tredje punktum, som skulle udlignes i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i).

(174) Conor-gruppen hævdede desuden, at Kommissionen ved anvendelsen af justeringen ikke udtrykkeligt havde anmodet virksomheden om oplysninger, og den blev heller ikke bedt om at påvise, om disse priser var i overensstemmelse med armslængdeprincippet (dvs. indikationer af, hvorvidt priserne var pålidelige). Ifølge Conor-gruppen fremgik det af alle de foreliggende oplysninger, at alle transaktioner inden for Conor-gruppen var på armslængdevilkår. I lyset af ovenstående fandt virksomheden, at anvendelsen af den nævnte avance ikke var berettiget.

(175) I forbindelse med dette argument fandt Kommissionen, at den største forhandler i Conor-gruppen (udtrykt i forhold til den samlede EU-eksport) købte den pågældende vare fra forretningsmæssigt forbundne leverandører til priser, der var [10 % til 15 %] højere end fra ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører. Desuden var den avance, der blev opnået på de keramiske fliser, der blev eksporteret til Unionen og som blev købt fra ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører, mere end dobbelt så høj som den avance, der blev opnået på de keramiske fliser, der blev eksporteret til Unionen og som blev købt fra forretningsmæssigt forbundne leverandører. Kommissionen vurderede, at disse pris- og avanceforskelle viste, at transaktioner mellem forretningsmæssigt forbundne parter i Conor-gruppen ikke fandt sted på armslængdevilkår.

(176) Conor-gruppen tilføjede, at Concor International ikke udførte andre specifikke aktiviteter end logistik og emballering af færdigvarer, fordi alt salg blev forhandlet og afsluttet for alle enheder i Conor-gruppen. Kommissionen præciserede, at Concor Internationals aktiviteter var mere vidtgående end dem, der er beskrevet i denne påstand. Af fortrolighedshensyn blev der kun sendt yderligere oplysninger til Conor-gruppen.

(177) Conor-gruppen mindede også om, at Kommissionen havde anmodet om oplysninger fra ikke forretningsmæssigt forbundne forhandler-eksportører i april 2022. Senere anmodede Kommissionen under kontrolbesøget om oplysninger vedrørende købsomkostningerne ved hvert salg af handlede varer. Der blev anmodet om begge datasæt uden en angivelse af formålet eller den måde, hvorpå Kommissionen kunne tage disse oplysninger i betragtning. I mangel af en sådan anmodning eller præcisering var de oplysninger, som Kommissionen anvendte fra Conor-gruppens og andre interesserede parters indlæg ikke nøjagtige, hvilket fremgår af Kommissionens skrivefejl i beregningen af avanceværdien. Conor-gruppen tilføjede, at en sådan analyse fra Kommissionens side normalt burde have været gennemført i samarbejde med interesserede parter, herunder Conor-gruppen, og indeholde en forklaring af, hvordan og hvorfor de relevante data blev indsamlet. Der ville derfor ikke være noget faktuelt og retligt grundlag for anvendelsen af avancen, og der ville være tale om en tilsidesættelse af Conor-gruppens ret til en retfærdig behandling.

(178) Denne påstand måtte afvises. Kommissionen er ikke forpligtet til på forhånd at forklare de undersøgte parter eller andre parter, som den ønsker at samarbejde med, til hvilket præcist formål visse oplysninger indhentes, verificeres og/eller vil blive anvendt, forudsat at anmodninger om fortrolig behandling overholdes. Desuden kan Kommissionen på et tidligt tidspunkt i en antidumpingprocedure, herunder den fase, hvor der gennemføres kontrolbesøg hos eksporterende producenter, ikke nøjagtigt forudse, til hvilket formål hvert enkelt sæt indsamlede data vil blive anvendt. Processen med at anmode om, indsamle og verificere data har til formål at fremskaffe oplysninger. Den juridiske analyse og vurdering, som omfatter bestemmelse af, til hvilket formål de tilgængelige data anvendes, foretages efterfølgende. Kommissionen har fremlagt alle de oplysninger, som den baserede sine konklusioner på, begrundet årsagerne hertil og givet parterne mulighed for at fremsætte bemærkninger til samtlige konklusioner. Den har derfor opfyldt sine forpligtelser med hensyn til gennemsigtighed, begrundelse og ret til forsvar.

(179) Conor-gruppen hævdede endvidere, at hvis justeringen af eksportprisen på grund af den avance, som en forhandler modtog, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), blev anvendt på virksomhedens salg, burde den beregnes på grundlag af den faktiske avance, som ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere havde opnået ved køb hos Conor-gruppen og videresalg til eksport, eller den gennemsnitlige fortjeneste, som handelsvirksomheder i Indien opnåede på keramiske fliser, eller et gennemsnit af disse to metoder. Anvendelsen af begge disse metoder vil sikre, at den enkelte vejede gennemsnitlige avance »i vid udstrækning er repræsentativ« og »pålidelig« på grundlag af de oplysninger, Kommissionen havde til rådighed i forbindelse med denne undersøgelse. Conor-gruppen tilføjede, at anvendelsen af data fra andre stikprøveudtagne virksomheder til beregning af dumpingmargenen for Conor-gruppen ikke er i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 10.

(180) Påstanden blev afvist. De transaktioner, der var genstand for anvendelsen af den nævnte justering for avance, var eksport foretaget af forhandlere/producenter under de stikprøveudtagne eksporterende producenter, som havde købt den pågældende vare hos forretningsmæssigt forbundne leverandører. Som nævnt i betragtning 175 kunne Kommissionen ikke anvende den avance, der blev opnået på disse transaktioner, som grundlag for justeringen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), fordi den var påvirket af det forretningsmæssige forhold mellem de pågældende parter. Den avance, som de samme eksporterende producenter opnåede ved køb af den pågældende vare hos ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører, var naturligvis den nærmeste mulige erstatning for den tidligere avance. Derimod blev de margener, som Conor-gruppen foreslog, realiseret af parter, der ikke er en del af de stikprøveudtagne grupper af eksporterende producenter.

(181) Med hensyn til argumentet om, at anvendelsen af data fra andre stikprøveudtagne virksomheder ved beregningen af dumpingmargenen for Conor-gruppen var i strid med grundforordningen, præciserede Kommissionen, at grundforordningen rent faktisk indeholder scenarier, hvor andre parters data anvendes til beregning af en dumpingmargen for en individuel eksporterende producent. Dette er f.eks. tilfældet, når en eksportpris justeres i henhold til artikel 2, stk. 9, som indebærer anvendelse af en fortjenstmargen, der er opnået af ikke forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen. Med hensyn til den foreliggende sag gentog Kommissionen, at beregningen af den vejede gennemsnitlige avance baseret på transaktioner foretaget af alle tre stikprøveudtagne grupper sikrede anvendelsen af en generelt repræsentativ justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i).

(182) Conor-gruppen bemærkede endvidere, at Kommissionen ved beregningen af beløbet for justeringen burde huske på to ordbogsbetydninger af ordet »avance«, nemlig for det første »et beløb, der lægges til kostprisen for at fastsætte salgsprisen, altså i store træk: fortjeneste« og for det andet »en stigning i for eksempel forskellen mellem omkostningerne ved varen og den pris, varen sælges for«. Gruppen anførte, at i begge tilfælde ville sammenligningen af kostprisen og salgsprisen, der resulterer i fortjenesten, svare til værdien af avancen. Som svar mindede Kommissionen om, at i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), og under behørig hensyntagen til gældende retspraksis består en avance af et beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt en fortjeneste, hvilket for så vidt afviger fra de foreslåede encyklopædiske definitioner.

(183) Conor-gruppen hævdede også, at der var skrivefejl i beregningen af avancen. Conor-gruppen hævdede specifikt, at hvis salgsværdien omfattede overvæltning af emballeringsomkostninger på kunden, men købsomkostningerne ikke omfattede dette beløb, ville det svare til at medregne beløbet for emballeringsomkostninger to gange i justeringerne, da emballeringsomkostningerne for det første blev medtaget i justeringen for avance, og emballeringsomkostningerne for det andet også blev justeret igen med udgangspunkt i eksportprisen i Kommissionens beregning af de samlede justeringer.

(184) Conor-gruppen hævdede desuden, at de samlede omkostninger til general- og administrationsomkostninger og finansieringsudgifter burde lægges til omkostningerne inden sammenligningen med salgsværdien, og at Kommissionen havde lagt den godtgørelse af told, som eksportørerne forventede at modtage, til procentsatsen for avancen. Hvis Kommissionen fortsætter med at anvende denne tilføjelse, bør den også tillade en justering af den normale værdi for den godtgørelse, der kræves for importafgifter og indirekte skatter.

(185) Kommissionen afviste disse påstande. Med hensyn til påstanden om, at emballeringsomkostningerne ville blive trukket fra eksportprisen to gange, bemærkede Kommissionen for det første, at Conor-gruppen ikke underbyggede sin påstand, især da den aldrig har bevist, endsige kvantificeret størrelsen af eventuelle emballeringsomkostninger, der indgår i de samlede omkostninger ved køb af de pågældende fliser. Desuden bekræftede Kommissionen, at oplysningerne i sagsakterne ikke tydede på nogen dobbelttælling af emballeringsomkostninger, sådan som Conor-gruppen syntes at antyde. Vigtigst af alt lider påstanden under en grundlæggende fejl med hensyn til begrebet avance, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Avancen svarer til forskellen mellem den fulde købspris, der er betalt (uanset hvilke omkostninger, såsom emballeringsomkostninger, leverandøren måtte have afholdt) og den pågældende forhandlers samlede salgsindtægter. Med andre ord består avancen af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt finansieringsudgifter og fortjeneste plus eventuelle andre specifikke indtægter fra det pågældende eksportsalg. For at tage højde for alle disse elementer er Kommissionens tilgang med at anvende bruttomargenen mellem købspriser faktureret af ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører og videresalgspriser til uafhængige kunder passende, så længe den deraf følgende justering ikke omfatter andre justeringer, der er foretaget i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10. Conor-gruppens påstand om, at general- og administrationsomkostninger og finansieringsudgifter fejlagtigt blev medtaget i den anvendte avance i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), blev derfor ligeledes afvist. For det tredje mindede Kommissionen om, at en godtgørelse af told, som eksportørerne har modtaget, reelt øger indtægterne fra det pågældende eksportsalg. Derimod er hjemmemarkedssalget ikke genstand for en sådan godtgørelse. Det ville derfor være forkert at foretage en justering af den normale værdi for de modtagne eksportrestitutioner.

(186) Conor-gruppen konstaterede også, at Kommissionens formel, der blev anvendt til at beregne den samlede justering for eksportsalget fra Concor International, medregnede »clearing- og forwardingafgifter« to gange, da de allerede var medtaget i formlen til beregning af »håndterings- og lasteomkostninger samt dermed forbundne omkostninger lokalt i eksportlandet« på listen over eksportsalg. Kommissionen accepterede denne påstand og korrigerede derfor den konstaterede skrivefejl til fordel for Conor-gruppens eksporterende producenter.

(187) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Icon-gruppen, at Kommissionen ikke burde have fratrukket avancen fra Icon-gruppens indirekte eksportsalg til Unionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), da Icon-gruppens forretningsmæssigt forbundne producenter og forhandlere udgør en enkelt økonomisk enhed ([16]).

(188) I den forbindelse hævdede Icon-gruppen, at producenterne i Icon-gruppen deler en fælles organisation af personlige, materielle og immaterielle elementer, forsyninger og industriel knowhow med henblik på at levere et Icon-mærke af høj kvalitet og har en formel og personlig interesse i deres forretningsmæssigt forbundne virksomheders økonomiske succes. Icon-gruppen anførte desuden, at den har ét enkelt varekatalog og ét enkelt websted, »Icon World of Tile«, hvor der henvises til »virksomheden«. Dette websted har et enkelt kontaktpunkt for kundeordrer.

(189) Icon-gruppen henviste til Domstolens dom i Matsushita Electric Industrial-sagen, ifølge hvilken »den omstændighed, at der inden for en gruppe af virksomheder bestående af selskaber, som er selvstændige juridiske personer, sker en arbejdsfordeling med hensyn til henholdsvis fremstilling og salg, ikke [er] til hinder for, at der er tale om én enkelt økonomisk enhed, som på denne måde udøver en samlet erhvervsmæssig virksomhed, der i andre tilfælde udøves af en enhed, som samtidig er en enkelt juridisk person« ([17]).

(190) Påstanden fra de eksporterende producenter i Icon-gruppen om at blive betragtet som en økonomisk enhed blev afvist. Af fortrolighedshensyn blev der kun sendt oplysninger om denne vurdering til Icon-gruppen.

(191) Icon-gruppen hævdede endvidere, at Kommissionen ikke havde fremlagt beviser for, hvorfor den fandt, at »de forretningsmæssigt forbundne eksporterende producenter i forbindelse med indirekte transaktioner optrådte som forhandlere, hvis funktioner svarede til dem, der udøves af en agent, der arbejder på provisionsbasis«.

(192) Kommissionen betragtede denne påstand som ubegrundet. Det er ubestridt, at de relevante transaktioner blev gennemført i to trin; først købte en forhandler/producent i Icon-gruppen den pågældende vare fra en forretningsmæssigt forbundet producent, og dernæst eksporterede den samme forhandler/producent den således købte pågældende vare til Unionen. Der er derfor dokumentation for, at forhandlerens aktiviteter udføres af den pågældende forhandler/producent i Icon-gruppen.

(193) Alternativt fremførte Icon-gruppen, at hjemmemarkedssalget og eksportsalget burde behandles ens, hvilket betyder, at der også bør anvendes en avance på gruppens indirekte hjemmemarkedssalg.

(194) Kommissionen afviste påstanden, da hjemmemarkedssalgskontrakterne og eksportsalgskontrakterne i sagens natur var forskellige. Af fortrolighedshensyn blev der kun sendt oplysninger om denne vurdering til Icon-gruppen.

(195) En gruppe eksporterende producenter anmodede om justeringer af den normale værdi og eksportprisen for lagerkreditomkostninger, dvs. teoretiske finansielle omkostninger ved varer på lager, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k). Påstanden blev afvist, da det ikke kunne dokumenteres, at forskellen i den tid, varerne var på lager, påvirkede prissammenligneligheden.

(196) Den samme gruppe af eksporterende producenter krævede også en justering for reklameomkostninger bestående af omkostninger ved opstilling af skilte i nærheden af Morbi/Gujarat, produktionsstedet, i forbindelse med salg på hjemmemarkedet, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k). Gruppen var hverken i stand til at kvantificere en sådan justering eller til at påvise, at den påvirkede prissammenligneligheden. Påstanden måtte derfor afvises.

(197) Endelig anmodede samtlige stikprøveudtagne virksomheder om justeringer af den normale værdi i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra b), for påståede importafgifter og indirekte skatter. Undersøgelsen viste imidlertid, at påstanden var ubegrundet. Faktisk modtog de stikprøveudtagne eksportører under to ordninger (meddelelse nr. 07/2020-CUSTOMS (N.T.) og Remission of Duties and Taxes on Exported Products (RODTEP) (fritagelsesordning for afgifter og skatter på eksportvarer)) eksportrestitutioner til en værdi af 2 % af eksportfakturaværdien, uanset om der blev betalt importafgifter eller indirekte skatter for de råmaterialer, der indgik i de

([16]) Icon-gruppen henviste til sag C-468/15 P, PT Musim Mas mod Rådet, EU:C:2016:803, præmis 39 og C-468/15 P, PT Musim Mas mod Rådet, EU:C:2016:803, præmis 42; sag T-716/19, Interpipe Niko Tube og Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant mod Kommissionen, ECLI:EU:T:2021:457, præmis 133.

([17]) C-104/90, Matsushita Electric Industrial mod Rådet, EU:C:1993:837, præmis 9.

eksporterede fliser. Restitutionerne blev ydet alene på grundlag af bevis for, at varerne blev eksporteret. Disse påstande blev afvist, da de faktiske eksportrestitutioner ikke kunne kædes sammen med beløb svarende til importafgifter eller indirekte skatter, der pålægges samme vare og materialer, der fysisk indgår heri, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra b).

3.1.4. *Dumpingmargener*

(198) For de stikprøveudtagne samarbejdsvillige grupper af eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(199) Med henblik herpå er der for alle eksporterende producenter i en gruppe blevet beregnet en specifik dumpingmargen på grundlag af ovennævnte metode. Derefter blev der beregnet en vejet gennemsnitlig dumpingmargen for hele gruppen.

(200) I den endelige virksomhedsspecifikke fremlæggelse af oplysninger af 28. oktober 2022 oplyste Kommissionen to af de stikprøveudtagne eksporterende producenter, Conor-gruppen og Icon-gruppen, om, at den havde fundet det hensigtsmæssigt at genberegne de cif-priser, som de havde fremlagt, ved hjælp af transportdata fra IHS Markit Global Trade Atlas™-databasen. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede begge parter, at Kommissionen burde have fremlagt mere detaljerede oplysninger om, hvorfor den ikke havde accepteret deres indberettede CIF-priser og havde fastsat cif-priserne på et alternativt grundlag. Efter at Kommissionen havde givet denne supplerende forklaring i et notat til sagen, hævdede de bl.a., at et af de datasæt, som Kommissionen havde anvendt, skulle justeres. Kommissionen var enig i, at de underliggende data, den havde anvendt, var unøjagtige, og reviderede følgelig beregningerne.

(201) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger påpegede Conor-gruppen en unøjagtighed i virksomhedens dumpingberegning, da Kommissionen havde medregnet justeringen for visse logistikomkostninger i forbindelse med virksomhedens salg til Unionen to gange. Denne påstand blev godtaget, og beregningen blev justeret i overensstemmelse hermed.

(202) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen
Conor-gruppen	8,7 %
Icon-gruppen	6,7 %
Lavish-gruppen	0 %

(203) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. Denne margen blev derfor fastsat på grundlag af margenerne for de to grupper af stikprøveudtagne eksporterende producenter, for hvilke der kunne fastsættes dumpingmargener, uden hensyntagen til margenen for gruppen af eksporterende producenter med en dumpingmargen på nul.

(204) På dette grundlag er den midlertidige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, på 7,3 %.

(205) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede flere indiske eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, at Kommissionen ikke fremlagde den detaljerede metode, som den anvendte til at beregne margenerne for de indiske virksomheder i og uden for stikprøven. Denne påstand var knyttet til lignende påstande fremsat af de stikprøveudtagne indiske eksporterende producenter, der indgik i Conor-gruppen og Lavish-gruppen. Disse påstande er behandlet i betragtning 170-186.

(206) For alle andre eksporterende producenter i Indien beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje. Graden af samarbejdsvilje er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksportmængde til Unionen udtrykt som en andel af den samlede import fra det pågældende land til Unionen i undersøgelsesperioden, som blev fastsat på grundlag af importstatistikker fra Eurostat (Comext).

(207) I dette tilfælde blev samarbejdsgraden betragtet som høj, da eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegnede sig for næsten 84 % af den samlede import i undersøgelsesperioden. På dette grundlag fandt Kommissionen det hensigtsmæssigt at fastsætte dumpingmargenen for ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter på niveauet for den stikprøveudtagne gruppe af eksporterende producenter, som havde den højeste dumpingmargin.

(208) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen
Conor-gruppen	8,7 %
Icon-gruppen	6,7 %
Lavish-gruppen	0 %
Andre samarbejdsvillige virksomheder	7,3 %
Alle andre virksomheder	8,7 %

3.2. **Tyrkiet**

3.2.1. *Grundforordningens artikel 18*

3.2.1.1. Bien & Qua-gruppen

(209) For så vidt angår Bien & Qua-gruppen forhørte Kommissionen sig i løbet af undersøgelsen om arten af forholdet mellem producenterne og de forretningsmæssigt forbundne forhandlere, som er en del af Bien & Qua-gruppen. De oplysninger, som virksomhederne fremlagde, og som Kommissionen indsamlede fra andre kilder, foranledigede Kommissionen til at konkludere, at gruppen ikke havde fremlagt de nødvendige oplysninger om skriftlige kontraktlige ordninger.

(210) Kommissionen underrettede virksomheden om, at den havde til hensigt at anvende grundforordningens artikel 18 i forbindelse med de oplysninger, den undlod at fremlægge.

(211) De forklaringer, som Bien & Qua-gruppen afgav efter artikel 18-brevet, ændrede ikke Kommissionens konklusion om, at gruppen ikke havde fremlagt de nødvendige oplysninger om skriftlige kontraktlige ordninger.

(212) Kommissionen bekræftede således anvendelsen af grundforordningens artikel 18.

3.2.1.2. Hitit-gruppen

(213) Den 21. november 2022 anmodede Hitit-gruppen Kommissionen om at se bort fra oplysningerne i virksomhedens spørgeskemabesvarelse, da fejl heri ikke ville gøre det muligt for Kommissionen at nå frem til »rimeligt nøjagtige resultater«, jf. grundforordningens artikel 18, stk. 3, og om at behandle Hitit-gruppen som en samarbejdsvillig eksporterende producent, der ikke indgik i stikprøven, hvilket ville medføre, at virksomheden ville blive omfattet af den gennemsnitlige toldsats for stikprøven. I dette indlæg foreslog den også nogle korrektioner af sin besvarelse og fremlagde en alternativ dumpingberegning med de foretagne korrektioner. Den 7. december 2022 gentog parten sin anmodning om at anvende artikel 18 på de fremlagte og efterprøvede oplysninger, og anmodningen blev støttet af GOT.

(214) Der var tale om tærskelværdier, og Kommissionen mindede om, at fremlæggelsen af en revideret beregning af dumpingmargenen efter den endelige fremlæggelse af oplysninger og anmodningen om at anvende artikel 18 på de oplysninger, der blev fremlagt og efterprøvet, når det blev aktuelt, blev fremsat på et tidspunkt, hvor det ikke længere var muligt for Kommissionen at kontrollere og derfor tage stilling til nye data. Udelukkende af denne grund bør anmodningen og de nye forklaringer og data fra Hitit-gruppen afvises. Kommissionen fandt, at de oplysninger, som Hitit-gruppen fremlagde i løbet af undersøgelsen, ikke var mangelfulde i en sådan grad, at de skabte urimelige vanskeligheder med at nå frem til rimeligt nøjagtigt resultater. Oplysningerne blev fremlagt i god tid og efterprøvet under et kontrolbesøg. Selv om oplysningerne ikke var fyldestgørende i alle henseender, blev der derfor ikke set bort fra dem, jf. grundforordningens artikel 18, stk. 3.

(215) For fuldstændighedens skyld og med forbehold af ovenstående bemærkede Kommissionen, at det forhold, at Hitit-gruppen fremlagde en alternativ dumpingberegning, var i modstrid med deres påstand om, at der ikke kunne fastsættes en dumpingmargen for Hitit-gruppen. Desuden bør Hitit-gruppens argument på grundlag af grundforordningens artikel 18, stk. 3, afvises, da det er baseret på en modsætningsfyldt læsning af denne bestemmelse. I henhold til artikel 18, stk. 3, skal Kommissionen anvende de fremlagte oplysninger, medmindre visse betingelser er opfyldt. Den kræver ikke, at Kommissionen ser bort fra oplysningerne, hvis den finder sådanne oplysninger relevante, da de blev fremlagt af virksomheden og efterprøvet af Kommissionen. Kommissionen bemærkede endvidere, at de påståede fejl i besvarelsen af spørgeskemaet, som parten fremsatte påstand om, hovedsagelig vedrørte en fejlklassificering af visse transaktioner under de relevante varekontrolnumre for varetyper, der kun udgør en mindre del af dens EU-salgstransaktioner. Kommissionen understregede, at den beregnede Hitit-gruppens dumpingmargen som beskrevet i afsnittene nedenfor, på grundlag af datasæt, der blev indsendt rettidigt og efterprøvet. Virksomheden havde også mulighed for at fremsætte bemærkninger til kontrolrapporten. Der blev ikke i tide fremsat påstande om unøjagtigheder i de oplysninger, som Kommissionen havde fremlagt og efterprøvet. Når Kommissionen har modtaget de nødvendige data, efterprøvet dem og fundet dem pålidelige til at foretage sine dumpingberegninger, er virksomhedens påstande om fejl i de underliggende data både uberettigede og uverificerbare. Disse sene påstande bør derfor afvises, og de oplysninger, der er fremlagt og efterprøvet af Kommissionen, bør accepteres i overensstemmelse med grundforordningens artikel 18, stk. 3. Af fortrolighedshensyn blev de detaljerede grunde til, at Hitit-gruppens påstande af 7. december 2022 ikke kunne godtages, kun meddelt den pågældende part.

3.2.2. *Normal værdi*

(216) Kommissionen undersøgte først, om det samlede hjemmemarkedssalg for hver stikprøveudtaget samarbejdsvillige eksporterende producent var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget anses for at være repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder for hver af de eksporterende producenter udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de stikprøvetagne eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.

(217) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen for de eksporterende producenter med repræsentativt hjemmemarkedssalg. Kommissionen fandt, at de stikprøveudtagne eksporterende producenter solgte førstesorterings- og andensorteringsfliser på hjemmemarkedet, mens de udelukkende solgte førstesorteringsfliser til eksport til Unionen. I løbet af produktionsprocessen betragter de eksporterende producenter efter fysisk kvalitetskontrol keramiske fliser, der er af mindre perfekt kvalitet, som »andensorteringsfliser«. Disse andensorteringsfliser blev solgt til lavere priser. For at foretage en rimelig sammenligning med prisen ved salg til Unionen tog Kommissionen kun salget på hjemmemarkedet af førstesorteringsfliser i betragtning ved beregningen af den normale værdi. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede Hitit-gruppen om, at andensorteringsfliser blev medtaget i virksomhedens beregninger med den begrundelse, at der var tale om betydelige mængder, og at det var muligt at foretage justeringer for forskellene mellem andensorteringsfliser og førstesorteringsfliser. Kommissionen afviste Hitit-gruppens anmodning, da den ikke indeholdt konkrete forslag til, hvordan en sådan justering kunne være blevet foretaget. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede Hitit-gruppen om, at der i virksomhedens dumpingberegning blev medtaget en specifik underkategori af varer, som Kommissionen havde taget betragtet som andensorteringsfliser, og som derfor i overensstemmelse med ovenstående betragtninger blev udelukket fra beregningen af den normale værdi. Anmodningen var begrundet med, at salgsmængden for denne varekategori var betydelig, og at disse varer vedrørte førstesorteringsfliser. Efter en grundig analyse af oplysningerne fra virksomheden konkluderede Kommissionen, at denne underkategori af varer kunne betegnes som førstesorteringsfliser, og den imødekom derfor Hitit-gruppens anmodning.

(218) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget — for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter på hjemmemarkedet — for hver varetype, der var identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen, var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen. Kommissionen fastslog, at hjemmemarkedssalget af de fleste varetyper var repræsentativt. For hver af de tre eksportører var der for visse varetyper, der blev eksporteret til Unionen i undersøgelsesperioden, enten slet intet hjemmemarkedssalg, eller hjemmemarkedssalget af den pågældende varetype udgjorde under 5 % og var derfor ikke repræsentativt.

(219) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske hjemmemarkedssalg skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(220) Den normale værdi baseres på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om dette salg er rentabelt eller ej, hvis:

a) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og

b) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype var lig med eller højere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(221) I så fald er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på det samlede salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.

(222) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet for hver varetype for kun det rentable salg på hjemmemarkedet af varetyperne i undersøgelsesperioden, hvis:

a) mængden af rentabelt salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller

b) den vejede gennemsnitlige pris for denne varetype er lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(223) Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at mere end 60 % af Vitra-gruppens samlede hjemmemarkedssalg og mere end 70 % af Hitit-gruppens og Bien & Qua-gruppens samlede salg på hjemmemarkedet var rentabelt, og at den vejede gennemsnitlige salgspris var højere end produktionsomkostningerne. Den normale værdi blev derfor beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden eller som et vejet gennemsnit udelukkende af det rentable salg.

(224) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede Hitit-gruppen udelukkelsen af visse salg, der af den pågældende part var mærket som »eksportorienteret salg«, fra virksomhedens liste over hjemmemarkedssalg, da der var tale om store mængder. På baggrund af oplysninger i sagen, der understøttede påstanden, accepterede Kommissionen at medtage disse salgsmængder i beregningerne af den normale værdi, for så vidt som det ikke kunne fastslås, at dette salg i sidste ende blev eksporteret.

(225) Når en varetype ikke blev solgt på hjemmemarkedet i repræsentative mængder, beregnede Kommissionen den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6. I de tilfælde, hvor der ikke var noget eller kun et utilstrækkeligt salg af en varetype af samme vare i normal handel på hjemmemarkedet, blev den normale værdi enten beregnet (fordi andre stikprøveudtagne producenters salgspris på hjemmemarkedet for den pågældende varetype ikke kunne oplyses på en meningsfuld måde uden at krænke disse producenters fortrolighed), eller en anden eksportørs pris i normal handel blev anvendt, og der blev givet et passende ikke-fortroligt sammendrag af disse oplysninger til den berørte interesserede part.

(226) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til hver af de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenters gennemsnitlige produktionsomkostninger ved samme vare i undersøgelsesperioden:

a) den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige SA&G-omkostninger ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden og

b) den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden.

(227) For de varetyper, der ikke solgtes i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, blev de gennemsnitlige SA&G-omkostninger samt fortjenesten ved transaktioner i normal handel på hjemmemarkedet for disse typer tilføjet. For de varetyper, der slet ikke blev solgt på hjemmemarkedet, blev de vejede gennemsnitlige SA&G-omkostninger samt fortjenesten ved alle transaktioner i normal handel på hjemmemarkedet tilføjet.

(228) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Hitit-gruppen, at visse varekontrolnumre i beregningerne havde usædvanlig høje SA&G-omkostninger og fortjeneste sammenlignet med virksomhedens tal. I betragtning af de supplerende forklaringer fra parten, herunder fejl i indberetningen, beregnede Kommissionen undtagelsesvis og i lyset af den specifikke situation for to varekontrolnumre i sagen den normale værdi på grundlag af oplysninger fra virksomheden. Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger anmodede Hitit-gruppen om, at produktionsomkostningerne ved visse fliser, der ikke blev anset for at være repræsentative, ikke blev taget i betragtning. Kommissionen afviste påstanden, som var baseret på et nyt ikke-efterprøvet datasæt, som ikke kunne afstemmes med efterprøvede data. Af fortrolighedshensyn fremlagde Kommissionen kun sin begrundelse via en individuel fremlæggelse af oplysninger for den pågældende part.

(229) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede Vitra-gruppen medtagelsen af visse salgstransaktioner i deres beregninger af den normale værdi, da de ville vedrøre varer fremstillet uden for Tyrkiet. Efter en grundig vurdering af dokumentationen accepterede Kommissionen påstanden og reviderede beregningerne i overensstemmelse hermed.

3.2.3. *Eksportpris*

(230) De stikprøveudtagne eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forretningsmæssigt forbundne importører.

(231) Når den pågældende vare blev eksporteret direkte til uafhængige kunder i Unionen var eksportprisen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales for den pågældende vare ved eksportsalg til Unionen.

(232) Når den pågældende vare blev eksporteret til Unionen gennem en forretningsmæssigt forbunden virksomhed, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev prisen justeret for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, og for fortjeneste på grundlag af den fortjeneste, der blev fastsat i denne undersøgelse for ikke forretningsmæssigt forbundne importører (se betragtning 429 og 430).

(233) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Bien & Qua-gruppen, at der ikke var grundlag for at fratrække SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til artikel 2, stk. 9, fordi de forskellige enheder i gruppen udgjorde en enkelt økonomisk enhed. Parten anførte, at forretningsmæssigt forbundne virksomheder handlede som en del af producenternes eksportnetværk, at alle enheder var økonomisk kontrolleret og ledet af de samme personer, og at der grundlæggende kun blev gennemført kontrolbesøg hos producenterne. Den hævdede, at det forhold, at forretningsmæssigt forbundne virksomheder havde ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører og/eller håndterede andre varer, ikke havde nogen indvirkning på gruppens status som en enkelt økonomisk enhed. Bien & Qua-gruppen hævdede også, at der ikke var grundlag for fradrag af SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til artikel 2, stk. 9, for så vidt angår en forretningsmæssigt forbundet forhandler uden for Unionen uden importfunktioner.

(234) Det skal bemærkes, at selv om gruppen ville have været en enkelt økonomisk enhed (hvilket ikke er tilfældet, som konkluderet i næste afsnit), skal Kommissionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, fastsætte eksportprisen på grundlag af den pris, hvortil den importerede vare første gang blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen. I betragtning af, hvordan gruppen organiserede salget til Unionen, ville det være urimeligt at behandle salg, som eksporterende producenter kanaliserede til Unionen via forretningsmæssigt forbundne importører, og direkte salg til Unionen på samme måde. Kommissionen konkluderede derfor, at når den pågældende vare blev eksporteret til Unionen gennem en forretningsmæssigt forbundet importør, var det berettiget at foretage justeringer for importørens SA&G-omkostninger og fortjeneste, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. Med hensyn til justeringerne for en forretningsmæssigt forbundet forhandler uden for Unionen præciserede Kommissionen, at retsgrundlaget for justeringen i modsætning til, hvad Kommissionen havde anført i den specifikke fremlæggelse af oplysninger til gruppen, var artikel 2, stk. 10, litra i), hvilket er i overensstemmelse med Kommissionens praksis i andre undersøgelser, og er berettiget, selv om forhandleren ikke ville have haft importfunktioner.

(235) To af de stikprøveudtagne grupper solgte ubetydelige mængder andensorteringsfliser (jf. betragtning 217) til Unionen. Dette salg blev udelukket fra de mængder, der blev anvendt til at fastsætte eksportprisen. Denne tilgang blev opretholdt efter den endelige fremlæggelse af oplysninger, som det fremgår af betragtning 217 in fine.

3.2.4. *Sammenligning*

(236) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og eksportprisen for de stikprøveudtagne eksporterende producenter ab fabrik.

(237) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 10, den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. Der blev foretaget justeringer for transport-, forsikrings-, håndterings- og lasteomkostninger samt dermed forbundne omkostninger, toldklarering og dermed forbundne omkostninger, provisioner, rabatter og nedslag.

(238) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede Hitit-gruppen det forhold, at Kommissionen havde afvist en justering for kreditomkostninger. Kommissionen afviste påstanden. Kommissionen afviste justeringen, fordi parten ikke som krævet i grundforordningens artikel 2, stk. 10, kunne bevise, at omkostningerne ved en eventuel kredit faktisk var en faktor, der blev taget i betragtning ved fastsættelsen af priserne.

(239) I undersøgelsesperioden eksporterede Hitit-gruppen ofte keramiske fliser til Unionen gennem forretningsmæssigt forbundne forhandlere i Tyrkiet. Kommissionen fandt, at disse forretningsmæssigt forbundne forhandleres funktion svarer til agenters funktion, da de modtog en avance for deres ydelser.

(240) Bien & Qua-gruppens forretningsmæssigt forbundne forhandlere i Tyrkiet, der var involveret i salg til Unionen, modtog en avance for deres ydelser og havde funktioner svarende til dem, der udøves af en agent, der aflønnes på provisionsbasis.

(241) Af fortrolighedshensyn fremlagde Kommissionen kun yderligere oplysninger om disse konklusioner via en individuel fremlæggelse af oplysninger for den pågældende gruppe.

(242) I lyset af ovenstående blev eksportprisen for alle (grupper af) stikprøveudtagne eksporterende producenter ved salg til Unionen, der involverer forretningsmæssigt forbundne parter i Tyrkiet, justeret i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Kommissionen trak SA&G-omkostningerne for den eller de forretningsmæssigt forbundne parter og den fortjeneste, der er beskrevet i slutningen af i betragtning 232, fra eksportprisen.

(243) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Bien & Qua-gruppen, at der ikke var grundlag for at fratrække SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), fordi de forskellige enheder i gruppen udgjorde en enkelt økonomisk enhed.

(244) Efter Kommissionens opfattelse modsiger flere faktorer påstanden om en enkelt økonomisk enhed for så vidt angår denne gruppe. Den omstændighed, at enhederne i Bien & Qua-gruppen var økonomisk kontrolleret og ledet af de samme personer, og at kontrolbesøgene overvejende fandt sted hos producenterne, gjorde ikke nødvendigvis gruppen til en enkelt økonomisk enhed. Kommissionen bemærkede, at producenterne og de forretningsmæssigt forbundne forhandlere var etableret forskellige steder (med hjemsted andre steder end de forretningsmæssigt forbundne producenter), og at de forretningsmæssigt forbundne forhandlere ofte havde ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører og/eller håndterede andre varer end den undersøgte vare. Desuden var der salgsafdelinger i forskellige enheder, herunder produktionsenhederne, med forskellige roller. Disse forretningsmæssigt forbundne

forhandlere kunne således ikke siges at fungere som de forretningsmæssigt forbundne producenters interne salgsafdeling. I betragtning af manglen på tilstrækkeligt underbyggede oplysninger, der giver mulighed for en klar forståelse af ordningerne mellem forretningsmæssigt forbundne enheder i Bien & Qua-gruppen (se afsnit 3.2.1.), forhindrede disse elementer Kommissionen i at acceptere Bien & Qua-gruppens generelle påstand om en enkelt økonomisk enhed.

(245) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Bien •& Qua-gruppen, at der ikke var grundlag for at fratrække SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), på grund af Kommissionens tilgang i en nylig undersøgelse ([18]), ifølge hvilken en justering i henhold til artikel 2, stk. 10, litra i), ville være uforenelig med grundforordningens artikel 2, stk. 1.

(246) Kommissionen var ikke enig. Kommissionen anførte, at grundforordningens artikel 2, stk. 1, som fastsætter den normale værdi, og grundforordningens artikel 2, stk. 8 og 9, som fastsætter eksportprisen, er formuleret forskelligt. Det forhold, at eksportpriserne fastsættes på en anden måde end hjemmemarkedspriserne skaber ikke i sig selv en urimelig sammenligning. Desuden sammenlignede parten faktiske situationer, der ikke kunne sammenlignes. Den undersøgelse, som Bien & Qua-gruppen omtalte, henviser til et stålservicecenter, der var integreret i producentens produktionskæde. I lyset af virksomhedens integration kunne dette stålservicecenter ikke anses for at udøve funktioner svarende til dem, der udøves af en agent, der handler på provisionsbasis, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Situationen var helt klart anderledes i den nuværende undersøgelse, idet de forretningsmæssigt forbundne forhandlere ikke var integreret i Bien & Qua-gruppens produktionskæde.

(247) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Bien & Qua-gruppen, at hvis Kommissionen afviste påstanden om en enkelt økonomisk enhed, var ethvert fradrag af SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), ubegrundet, fordi det skabte uberettigede forskelle og en urimelig sammenligning af den normale værdi og eksportprisen. Parten tilføjede, at dens salgskanaler var de samme på hjemmemarkedet og eksportmarkederne. Sidstnævnte erklæring var i modstrid med andre erklæringer, som parten fremsatte i de tidlige faser af proceduren ([19]), og den blev anset for at være ukorrekt, da den vigtigste strategi på hjemmemarkedet for Bien -Qua-gruppens enheder var at bevare et bredt grundlag af lokale forhandlere på grundlag af en fælles prisliste. Disse forhandlere havde automatisk adgang til fabrikanternes ERP-system med henblik på at afgive ordrer. På eksportmarkedet var ordresalgsstrømmen derimod anderledes, og producenterne forventede, at gruppens udenlandske handelsvirksomheder ville skabe merværdi med udgangspunkt i den fælles prisliste. Kommissionen fandt derfor, at fradragene af SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), var berettigede for så vidt angår eksportdelen af gruppens aktiviteter.

(248) Endelig understregede Kommissionen også, at selv om der gentagne gange var blevet anmodet herom, havde Bien & Qua-gruppen på intet tidspunkt i løbet af undersøgelsen skabt klarhed over de kontraktlige ordninger, som producenterne havde indgået med de forretningsmæssigt forbundne enheder, der var aktive inden for salg af deres varer på hjemmemarkedet og på eksportmarkederne (se også betragtning 209). Denne mangel på oplysninger forhindrede Kommissionen i fuldt ud at vurdere påstanden om, at situationen med hensyn til hjemmemarkedssalg og eksportsalg ville være nøjagtig den samme for de forhandlere, der var involveret i begge salgsstrømme. Under alle omstændigheder fremlagde Bien & Qua-gruppen aldrig nogen oplysninger om niveauet for og kvantificeringen af justeringen af den normale værdi, endsige nogen underliggende dokumentation, der begrunder et konkret justeringsniveau.

(249) På dette grundlag blev påstanden om, at eventuelt fradrag af SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), førte til en urimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen, afvist.

(250) De stikprøveudtagne eksporterende producenter anfægtede fradraget af den fortjeneste, der er beskrevet i betragtning 232 in fine, med den begrundelse, at omfanget af de aktiviteter, der blev udført af de parter, der var forretningsmæssigt forbundet med de stikprøveudtagne eksporterende producenter og importører i Unionen, var forskelligt. Kommissionen fandt denne påstand ubegrundet, da fortjenstniveauet var rimeligt og i overensstemmelse med den målfortjeneste, som en stikprøveudtagen gruppe havde oplyst for en tyrkisk forretningsmæssigt forbundet forhandler.

([18]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2022/1395 af 11. august 2022 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varer af rustbestandigt stål med oprindelse i Rusland og Tyrkiet (EUT L 211 af 12.8.2022, s. 127), betragtning 126.

([19]) Se navnlig afsnit D og E i de ikkefortrolige udgaver af spørgeskemabesvarelserne fra de to producenter i dossier t22.001010.

(251) Der blev konstateret visse valutaomregningsproblemer. I grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), er det fastsat, at salgsdatoen er fakturadatoen, og at datoen på kontrakten, ordresedlen eller ordrebekræftelsen kan anvendes, hvis disse væsentlige salgsbetingelser mere korrekt fremgår af disse dokumenter. Da den tyrkiske liras vekselkurs i undersøgelsesperioden svingede (og generelt faldt betydeligt) over for euroen ([20]), fandt Kommissionen derfor, at de væsentlige salgsbetingelser var blevet aftalt på tidspunktet for købsordren snarere end på fakturadatoen. Tidsrummet mellem kundens købsordre og fakturadatoen varierede, men var i gennemsnit på ca. to måneder.

(252) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger klagede flere parter over, at ovennævnte metode kunstigt pressede eksportpriserne (hvorved dumpingmargenerne steg kunstigt), og anmodede Kommissionen om at tage i betragtning, at de væsentlige salgsbetingelser var blevet afregnet på fakturadatoen. I betragtning af de ubestridelige valutakursudsving mellem den tyrkiske lira og euroen i undersøgelsesperioden fandt Kommissionen det uberettiget at antage, at EU-kunden betalte en højere pris i euro end den, der blev fastlåst på tidspunktet for kundens købsordre. Påstanden var ubegrundet og blev afvist. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Hitit-gruppen, at hvis Kommissionen holder sig til sin tilgang, bør den tage højde for den indenlandske inflation ved fastsættelsen af hjemmemarkedspriserne. Da der ikke forelå noget konkret forslag til, hvordan dette skulle forløbe, afviste Kommissionen påstanden.

3.2.5. *Dumpingmargener*

(253) For de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(254) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gjorde Vitra-gruppen opmærksom på beregningsfejl under ovenstående afsnit. Kommissionen rettede disse fejl. Denne korrektion resulterede i en endelig dumpingmargen for Vitra-gruppen, der lå under minimalgrænsen.

(255) På dette grundlag fastsættes de endelige vejede gennemsnitlige dumpingmargener i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen
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) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. Denne margen blev derfor fastsat på grundlag af de vejede gennemsnitlige margener, der var opstillet for de stikprøveudtagne eksporterende producenter, på 9,2 %.

(257) For alle andre eksporterende producenter i Tyrkiet beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje. Graden af samarbejdsvilje er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksportmængde til Unionen udtrykt som en andel af den samlede import fra det pågældende land til Unionen i undersøgelsesperioden, som blev fastsat på grundlag af importstatistikker fra Eurostat (Comext).

([20]) Fra 1 EUR = 7,884 tyrkiske lira i juli 2020 til 1 EUR = 10,382 tyrkiske lira i juni 2021 (dvs. -32 % i alt). Kilder: Den Europæiske Centralbank, GD Budget, Pacific Exchange Rate Service.

(258) I dette tilfælde er samarbejdsgraden høj, da eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegnede sig for næsten 90 % af den samlede import i m^2 i undersøgelsesperioden. På dette grundlag fandt Kommissionen det hensigtsmæssigt at fastsætte dumpingmargenen for ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter på niveauet for den stikprøveudtagne virksomhed, som havde den højeste dumpingmargin.

(259) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen
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 %
Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,2 %
Alle andre virksomheder	20,9 %

(260) Flere parter anfægtede den høje dumpingmargen, der var fastsat for eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, og opfordrede til en nedsættelse af niveauet, f.eks. ved at se bort fra den virksomhed i stikprøven, der havde den højeste dumpingmargen, som angiveligt ikke var repræsentativ. Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger tilføjede flere parter, at fastsættelsen af tolden for samarbejdsvillige virksomheder på grundlag af konklusionerne for de to resterende eksporterende producenter, som tilsammen tegnede sig for mindre end 25 % af den samlede tyrkiske import, var urimelig, ikke-objektiv og/eller i strid med det generelle proportionalitetsprincip. Nogle parter anførte, at det forhold, at det i grundforordningen blev fastslået, at dumpingmargenen for de samarbejdsvillige parter »ikke må overstige« den vejede gennemsnitlige dumpingmargen, der var fastsat for de stikprøveudtagne parter, gav Kommissionen beføjelse til at fastsætte deres told på et lavere niveau end det vejede gennemsnit af den dumpingmargen, der blev fastsat for de stikprøveudtagne parter. I den forbindelse foreslog en part en told på 4,58 % for samarbejdsvillige virksomheder, dvs. en alternativ beregning baseret på vægten af de to resterende eksportører i stikprøven. Kommissionen mindede om, at den havde fastsat toldsatsen for samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, i tråd med dens standardpraksis og i overensstemmelse med bestemmelserne i grundforordningens artikel 9, stk. 6, og at den ikke havde nogen indikation af, at den således beregnede sats ikke var repræsentativ. Påstanden blev derfor afvist.

(261) GOT anfægtede de høje dumpingmargener, der var fastsat, i forhold til andre antidumpingundersøgelser vedrørende Tyrkiet. Kommissionen mindede om, at den har fastsat toldsatserne på et objektivt grundlag i overensstemmelse med grundforordningens bestemmelser. Påstanden blev derfor afvist.

4. **SKADE**

4.1. **Definition af EU-erhvervsgrenen og EU-produktion**

(262) Som nævnt i betragtning 59 er EU-erhvervsgrenen for keramiske fliser stærkt fragmenteret. Den samme vare blev fremstillet af mere end 300 EU-producenter i undersøgelsesperioden. De udgør »EU-erhvervsgrenen« som omhandlet i grundforordningens artikel 4, stk. 1.

(263) Som yderligere nævnt i betragtning 59 og 60 blev EU-erhvervsgrenen inddelt i tre kategorier af producenter på grundlag af deres årlige produktionsmængde: små, mellemstore og store. Store producenter tegnede sig for ca. halvdelen af den samlede EU-produktion (jf. betragtning 306).

(264) Den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden blev fastsat til ca. 1,2 mia. m^2. Kommissionen baserede produktionstallet på kontrollerede oplysninger fra CET. CET indhentede produktionsmængder fra sine individuelle medlemmer og nationale sammenslutninger. Hvis sådanne oplysninger ikke forelå, supplerede CET produktionsstatistikkerne med data fra PRODCOM ([21]), som om nødvendigt blev ekstrapoleret for første halvdel af 2021 ved hjælp af Eurostats offentliggjorte produktionsindeks ([22]).

([21]) Findes på: https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database (senest tilgået den 19. september 2022).
([22]) Findes på: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en (senest tilgået den 19. september 2022).

(265) Som anført i betragtning 67 tegnede de seks stikprøveudtagne EU-producenter sig for 6 % af den samlede EU-produktion af samme vare.

(266) Netto og Cortina indgav en lang række bemærkninger i løbet af undersøgelsen med påstand om, at der ikke forekom skade og dumping og om Unionens interesser i forbindelse med den indiske eksport til Unionen. Disse bemærkninger er omhandlet nedenfor. De hævdede desuden at være EU-producenter, idet de markedsførte sig selv som »producenter fra Białystok«. Undersøgelsen viste imidlertid, at ingen af disse virksomheder havde fremstillingsaktiviteter i Unionen. De importerede keramiske fliser fra deres forretningspartnere i Indien. De kunne derfor ikke betragtes som værende en del af »EU-erhvervsgrenen« som omhandlet i grundforordningens artikel 4, stk. 1.

4.2. **EU-forbruget**

(267) Kommissionen fastsatte EU-forbruget ved at lægge EU-erhvervsgrenens salg, beregnet på grundlag af verificerede oplysninger fra CET, sammen med importmængderne. Oplysningerne om importmængder blev indhentet fra Eurostat (Comext-databasen).

(268) EU-forbruget udviklede sig således:

Tabel 1

EU-forbrug (m²)

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Samlet EU-forbrug	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Indeks (2018=100)	*100*	*103*	*104*	*106*

Kilde: CET, Eurostat og de stikprøveudtagne EU-producenter.

(269) I den betragtede periode steg EU-forbruget konstant. I undersøgelsesperioden var det 6 % højere end i 2018. Stigningen i EU-forbruget skyldtes hovedsagelig import.

4.3. **Import fra de pågældende lande**

4.3.1. *Kumulativ vurdering af virkningerne af importen fra de pågældende lande*

(270) Kommissionen undersøgte, om importen af keramiske fliser med oprindelse i de pågældende lande burde vurderes kumulativt i overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 4.

(271) Med undtagelse af Lavish-gruppen og Vitra-gruppen lå de dumpingmargener, der blev fastsat for importen fra Indien og Tyrkiet, over den minimalgrænse, der er fastsat i grundforordningens artikel 9, stk. 3.

(272) Mængden af ikke-dumpingimport fra Lavish-gruppen udgjorde [6-9 %] af den samlede import fra Indien i undersøgelsesperioden og ca. [40-45 %] af importen fra de stikprøveudtagne virksomheder. For at fastslå, om konklusionerne vedrørende denne virksomhed kunne udvides til at omfatte al import fra ikke-stikprøveudtagne producenter, sammenlignede Kommissionen Lavish-gruppens priser med priserne fra de to andre stikprøveudtagne eksporterende producenter, de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, og gennemsnitsprisen på al import fra Indien (undtagen Lavish) fra Eurostat. På grundlag af oplysningerne i stikprøveskemaerne var Lavish-gruppens gennemsnitlige eksportpris [19-22 %] højere end den gennemsnitlige eksportpris for de mere end 140 indiske eksportører, der indsendte stikprøvebesvarelser. Disse virksomheders samlede eksportmængde tegnede sig for 84 % af den samlede import fra Indien til Unionen (se betragtning 207). Gruppens cif-eksportpris var [7-9 %] højere end den gennemsnitlige eksportpris for al import fra Indien og [14-16 %] højere end for de to andre stikprøveudtagne eksporterende producenter. Kommissionen fandt derfor, at den ikke kunne udvide konklusionerne om fravær af dumping for så vidt angår Lavish-gruppen til at omfatte de eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven.

(273) Mængden af ikke-dumpingimport fra Vitra-gruppen udgjorde over 25 % af den samlede import fra Tyrkiet i undersøgelsesperioden og over halvdelen af importen fra de stikprøveudtagne virksomheder. For at fastslå, om konklusionerne vedrørende denne virksomhed kunne udvides til at omfatte al import fra ikke-stikprøveudtagne producenter, sammenlignede Kommissionen Vitra-gruppens priser med de vejede gennemsnitlige priser fra de

samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, som angivet i stikprøveskemaet. På dette grundlag var Vitra-gruppens gennemsnitlige eksportpris [18-20 %] højere end den gennemsnitlige eksportpris på 70 % af de mængder, der solgtes af tyrkiske eksportører, der ikke indgik i stikprøven og som indsendte stikprøvebesvarelser, for hvilke Kommissionen ikke havde nogen konklusioner vedrørende den normale værdi. Den samlede eksportmængde fra de virksomheder, der indsendte stikprøvebesvarelser, tegnede sig for 90 % af den samlede import fra Tyrkiet til Unionen (se betragtning 258). Kommissionen fandt derfor, at den ikke kunne udvide konklusionerne om fravær af dumping for så vidt angår Vitra-gruppen til at omfatte de eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven. Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger anfægtede GOT og en række samarbejdsvillige eksportører denne konklusion. Nogle samarbejdsvillige tyrkiske eksportører anmodede Kommissionen om at udvide konklusionerne vedrørende fravær af dumping for så vidt angår Vitra-gruppen til også at omfatte dem (med den begrundelse, at deres stikprøvebesvarelser viste eksportpriser, der var lig med eller højere end Vitra-gruppens) og/eller omfatte eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven. Kommissionen afviste deres påstande af de grunde, der er forklaret i afsnit 3.2.5.

(274) Importmængden fra hvert af de pågældende lande, undtagen mængden af ikke-dumpingimport fra Lavish-gruppen og Vitra-gruppen, var ikke ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 7. Markedsandelen i undersøgelsesperioden var på [3,5-3,6 %] for Indien og [4,6-4,7 %] for Tyrkiet ([23]).

(275) Konkurrencevilkårene mellem dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet og mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og samme vare var meget ens. De importerede varer konkurrerede nærmere bestemt med hinanden og med keramiske fliser fremstillet i Unionen, idet de blev solgt gennem de samme salgskanaler og til tilsvarende kundekategorier.

(276) Kriterierne i grundforordningens artikel 3, stk. 4, var således opfyldt, og importen fra Indien og Tyrkiet blev undersøgt kumulativt med henblik på konstateringen af skade.

(277) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede 16 indiske eksporterende producenter, at den kumulative vurdering af importen fra de pågældende lande bragte Indien i en ugunstig position. De påpegede, at priserne på importen fra Indien steg i den betragtede periode, mens priserne på importen fra Tyrkiet faldt. Virksomhederne fremførte endvidere, at den øgede import fra Indien kun supplerede EU-producenternes utilstrækkelige produktionsmængde. De hævdede derfor, at virkningerne af importen fra Indien var overvurderede som følge af kumuleringen med Tyrkiet. Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger modsatte GoI sig også den kumulative vurdering og mindede om de kriterier, der gav mulighed for kumulering.

(278) Kommissionen mindede om, at importmængden fra Indien mere end fordobledes i den betragtede periode. I betragtning af en kapacitetsudnyttelse, som ville have gjort det muligt for EU-erhvervsgrenen at øge sin produktionsmængde for at dække efterspørgslen på EU-markedet, fandt Kommissionen, at argumentet om EU-producenternes utilstrækkelige produktionsmængder ikke var berettiget. Selv om den indiske importpris steg, var den desuden fortsat lavere end den tyrkiske importpris. Endelig bemærkede Kommissionen, at alle de kriterier, der er fastsat i grundforordningens artikel 3, stk. 4, var opfyldt i denne procedure. Med hensyn til GoI's erklæring mindede Kommissionen om, at kriterierne for kumulering var opfyldt som beskrevet i betragtning 271-276. Kommissionen afviste derfor påstanden.

4.3.2. *Mængde og markedsandel for importen fra de pågældende lande*

(279) Kommissionen fastsatte importmængden på grundlag af Comext-data. Markedsandelen for importen blev fastsat ved at sammenligne denne import med EU-forbruget som fastsat i overensstemmelse med forklaringen i betragtning 267.

(280) Importen til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig således:

([23]) Da en af de stikprøveudtagne eksporterende producenter i Indien og en af de stikprøveudtagne eksporterende producenter i Tyrkiet ikke foretog dumping, blev deres import fratrukket den samlede import og analyseret som ikke-dumpingimport. Kommissionen anvendte spørgeskemabesvarelserne fra Lavish-gruppen og Vitra-gruppen til at udelukke deres mængder og værdier fra den samlede eksport. For Vitra-gruppens vedkommende udelukkede Kommissionen handlede varer, der ikke var fremstillet af gruppen, på grundlag af efterprøvede oplysninger for undersøgelsesperioden. I forordningen anføres visse tal i intervalform, fordi forordningen ellers ville offentliggøre fortrolige data fra disse stikprøveudtagne eksporterende producenter, idet importstatistikkerne på KN-niveau er offentligt tilgængelige.

Tabel 2

Importmængde (m²) og markedsandel

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Indien — importmængde	[13 000 000 - 14 000 000]	[17 000 000 - 18 000 000]	[22 000 000 - 23 000 000]	[29 000 000 - 30 000 000]
Indeks (2018=100)	*100*	*134*	*167*	*220*
Indien — markedsandel	[1,7-1,8 %]	[2,2-2,3 %]	[2,7-2,8 %]	[3,5-3,6 %]
Indeks (2018=100)	*100*	*130*	*161*	*207*
Tyrkiet — importmængde	[26 000 000 - 27 000 000]	[31 000 000 - 32 000 000]	[35 000 000 - 36 000 000]	[38 000 000 - 39 000 000]
Indeks (2018=100)	*100*	*118*	*135*	*147*
Tyrkiet — markedsandel	[3,3-3,4 %]	[3,8-3,9 %]	[4,4-4,5 %]	[4,6-4,7 %]
Indeks (2018=100)	*100*	*115*	*130*	*138*
De pågældende lande i alt — importmængde	[39 000 000 - 41 000 000]	[48 000 000 - 50 000 000]	[57 000 000 - 59 000 000]	[67 000 000 - 69 000 000]
Indeks (2018=100)	*100*	*124*	*146*	*172*
De pågældende lande i alt — markedsandel	[5-5,2 %]	[6-6,2 %]	[7,1-7,3 %]	[8,1-8,3 %]
Indeks (2018=100)	*100*	*120*	*141*	*161*

Kilde: De stikprøveudtagne eksporterende producenter.

(281) Importen fra de pågældende lande og dens markedsandel mere end femdobledes i den betragtede periode. Importen fra de pågældende lande steg med 72 %, hvilket resulterede i en stigning i deres markedsandel på 61 %. EU-markedsandelen for importen fra de pågældende lande var på [8,1-8,3 %] i undersøgelsesperioden, en stigning fra [5-5,2 %] i 2018.

(282) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoT, at stigningen i importen fra Tyrkiet var af midlertidig karakter, og at den yderligere import blot erstattede EU-varer, da EU-produktionen midlertidigt blev afbrudt på grund af de covid-19-relaterede sundhedsforanstaltninger, som medlemsstaterne vedtog. Til støtte for denne påstand sammenlignede GoT eksportmængden til Unionen i de første ti måneder af 2021 med den samme periode i 2022. Den tyrkiske eksport af keramiske fliser til Unionen faldt med ca. 3,5 mio. m². GoT og Sogutsen Seramik gentog denne påstand i deres bemærkninger til den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger.

(283) I den forbindelse bemærkede Kommissionen, at importen fra Tyrkiet steg kontinuerligt i hele den betragtede periode, mens den kun i 2020 blev påvirket af EU-producenternes midlertidige afbrydelse af produktionen. Desuden var EU-erhvervsgrenens slutlagre ved udgangen af 2019 mere end tilstrækkelige til at erstatte faldet i produktionsmængderne. Endelig var den stigende tyrkiske eksport af keramiske fliser ikke en reaktion på en stigende efterspørgsel i Unionen, som ikke kunne dækkes af EU-producenterne. Den tyrkiske industri for keramiske fliser var snarere under pres fra et faldende forbrug af fliser på hjemmemarkedet i den betragtede periode og pressede på for at

eksportere til, hvad den beskrev som konkurrencedygtige priser ([24]). Faldet i eksporten til Unionen i 2022 kunne ikke accepteres som bevis for GoT's påstande, da eksporten til Unionen kunne være faldet som følge af den igangværende undersøgelse. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(284) GoT hævdede også, at den procentvise ændring i markedsandelen mellem 2018 og UP kun syntes at være høj (+ 42 %), fordi markedsandelen for importen fra Tyrkiet var lav i referenceåret.

(285) For det første bemærkede Kommissionen, at udviklingen i markedsandelen for dumpingimporten fra Tyrkiet ændrede sig, da det efter den endelige fremlæggelse af oplysninger blev konstateret, at Vitra-gruppen ikke havde foretaget dumping. Efter at have udelukket disse mængder udgjorde den procentvise ændring i Tyrkiets markedsandel 38 %, hvilket udgør en betydelig stigning i dumpingimporten. Denne stigning i markedsandelen blev fastslået i løbet af undersøgelsen og afspejler den faktiske ændring, der fandt sted. Kommissionen er imidlertid ikke enig i, at Tyrkiets markedsandel var lav i referenceåret. I hele den betragtede periode var Tyrkiet den største tredjelandsleverandør til Unionen og tegnede sig for en tredjedel af den samlede import. Stigningen i mængde på ca. 12 000 000 kvadratmeter, der blev anset for at være dumpet, var betydelig og havde en indvirkning på EU-erhvervsgrenens resultater. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(286) Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger bemærkede GoT, at den tyrkiske import og dens markedsandel steg langsommere i den betragtede periode, efter at det blev konstateret, at Vitra-gruppen ikke foretog dumping. GoT hævdede, at den reducerede markedsandel på [4,6-4,7] % ikke kunne anses for at forvolde EU-erhvervsgrenen skade. GoI hævdede ligeledes, at importmængderne efter udelukkelsen af Vitra-gruppen var for lave til at forvolde skade.

(287) Kommissionen mindede om, at importmængderne og deres markedsandel skal undersøges kumulativt for de to pågældende lande. Kommissionen fandt, at markedsandelen på [8,1-8,3] %, som afspejler dumpingimporten fra de pågældende lande, var tilstrækkelig til at forvolde skade i den foreliggende sag, navnlig i betragtning af EU-erhvervsgrenens struktur og dens fragmentering.

4.3.3. Priser på importen fra de pågældende lande: prisunderbud/pristryk

(288) Kommissionen fastsatte importpriserne på grundlag af data fra Eurostat (Comext-databasen). De efterprøvede værdier (på cif-niveau) og importmængder fra Lavish-gruppen og Vitra-gruppen blev fratrukket importen fra henholdsvis Indien og Tyrkiet i forbindelse med denne undersøgelse.

(289) De vejede gennemsnitlige importpriser til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig således:

Tabel 3

Importpriser (EUR/m²)

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Indien	4,35	4,79	5,12	5,49
Indeks (2018=100)	*100*	*110*	*118*	*126*
Tyrkiet	6,63	6,08	5,97	5,94
Indeks (2018=100)	*100*	*92*	*90*	*90*

([24]) Se Türkiye: ceramic tile exports continue to grow in 2020. Findes på https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/Türkiye-ceramic-tile-exports-continue-grow-2020 (senest tilgået den 19. november 2022). Se også: The Turkish ceramic tile industry pushes on exports. Findes på https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkish-ceramic-tile-industry-pushes-exports (senest tilgået den 19.november 2022).

De pågældende lande i alt	5,86	5,61	5,64	5,75
Indeks (2018=100)	*100*	*96*	*96*	*98*

Kilde: De stikprøveudtagne eksporterende producenter.

(290) De gennemsnitlige importpriser fra de to pågældende lande tilsammen var stabile i den betragtede periode. De gennemsnitlige importpriser fra Tyrkiet faldt med 10 % mellem 2018 og undersøgelsesperioden, mens de gennemsnitlige importpriser fra Indien steg støt og steg med 26 % mellem 2018 og undersøgelsesperioden. Importpriserne fra begge lande var betydeligt lavere end de stikprøveudtagne EU-producenters priser og produktionsomkostninger i hele den betragtede periode (se tabel 7).

(291) Kommissionen fastsatte prisunderbuddet i undersøgelsesperioden ved at sammenligne:

1) de vejede gennemsnitlige salgspriser pr. varetype, som de stikprøveudtagne EU-producenter forlangte af ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet, justeret til et ab fabrik-niveau, og

2) de tilsvarende vejede gennemsnitlige priser pr. varetype for importen fra de stikprøveudtagne samarbejdsvillige indiske og tyrkiske producenter ved salg til den første uafhængige kunde på EU-markedet som fastsat på cif-basis (dvs. inklusive omkostninger, forsikringer og fragt) med passende justeringer for told og omkostninger efter importen.

(292) Prissammenligningen blev foretaget for hver enkelt varetype for transaktioner i samme handelsled — med passende justeringer, hvor det var nødvendigt — og fratrukket rabatter og nedslag. Resultatet af sammenligningen blev udtrykt i procent af de stikprøveudtagne EU-producenters teoretiske omsætning i undersøgelsesperioden.

(293) Ovenstående sammenligning viste en vejet gennemsnitlig underbudsmargen på EU-markedet på mellem 42,5 % og 54,7 % for Indien og 33,8 % og 57,7 % for Tyrkiet, afhængigt af den eksporterende producent. Konkurrencen om keramiske fliser styres i vid udstrækning af priserne, og underbudsmargenerne er derfor meget betydelige. Kommissionen bemærkede endvidere, at en lille del af EU-erhvervsgrenens salg fandt sted gennem forretningsmæssigt forbundne parter, og at konklusionen om underbud for den kumulerede import i betragtning af størrelsen af disse forretningsmæssigt forbundne parters SA&G-omkostninger og fortjeneste ikke ville blive undergravet, selv om beregningerne skulle justeres for disse faktorer. Da EU-erhvervsgrenens salg gennem forretningsmæssigt forbundne parter, som udgjorde mindre end 25 %, blev udelukket fra denne beregning, var der desuden stadig et betydeligt underbud på mellem 36 % og 54,7 % for Indien og mellem 19,9 % og 61,7 % for Tyrkiet. Faktisk solgte alle indiske stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksportører direkte til Unionen, og næsten halvdelen af importen fra de tyrkiske stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksportører var også direkte salg. Underbuddet ville således fortsat være betydeligt uanset den alternative metode.

(294) Uanset konklusionerne om betydeligt underbud fandt Kommissionen desuden, at EU-erhvervsgrenen på grund af pristrykket som følge af mængden af og de lave priser på importen fra Indien og Tyrkiet ikke var i stand til at hæve deres priser til et niveau, der ville generere en rimelig fortjeneste. Gennemsnitsprisen på importen fra de pågældende lande var lavere end de stikprøveudtagne EU-producenters omkostninger i hele den betragtede periode (jf. tabel 3 i betragtning 289 og tabel 7 i betragtning 320). Selv om EU-producenternes gennemsnitlige salgspris på EU-markedet steg med 19 % mellem 2018 og UP, var den lavere end produktionsomkostningerne i hele den betragtede periode (jf. tabel 7 i betragtning 320).

(295) Det pristryk, der blev konstateret på makroøkonomisk niveau, blev yderligere bekræftet af resultaterne på virksomhedsniveau. Skadestærsklen blev fastsat for hver varetype, således at der blev taget hensyn til eventuelle forskelle mellem varesammensætningen af importen og EU-erhvervsgrenens hjemmemarkedssalg. I undersøgelsesperioden underbød importen fra de stikprøveudtagne eksporterende producenter de stikprøveudtagne EU-producenters salgspriser på hjemmemarkedet med mellem 92,7 % og 168,7 % for Indiens vedkommende og med mellem 80,8 % og 150,6 % for Tyrkiets vedkommende (se nærmere i afsnit 6.1).

(296) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger påpegede GoT, at det ikke kun var importpriserne fra Tyrkiet, der lå under EU-producenternes produktionsomkostninger, men EU-producenternes egne priser på EU-markedet var også lavere end produktionsomkostningerne. Mens den tyrkiske importpris faldt i den betragtede periode, steg EU-producenternes hjemmemarkedspris desuden, hvilket førte til forbedret rentabilitet. I den forbindelse gentog GoT sine beskyldninger om, at Kommissionen havde manipuleret stikprøven af EU-producenter til fordel for

virksomheder med højere omkostninger og dårligere finansielle indikatorer. Desuden fremførte GoT, at virksomheder i kategorien små producenter var boutique-firmaer, der betjener markedet i den øvre prisklasse og arbejder med skræddersyede løsninger.

(297) Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger gentog GoT sine indsigelser vedrørende repræsentativiteten af stikprøven af EU-producenter og dens indvirkning på sammenligningen af priser.

(298) For det første bemærkede Kommissionen, at importpriserne fra de pågældende lande skal undersøges kumulativt og ikke individuelt. Den gennemsnitlige importpris, der blev fastsat på dette grundlag, var forholdsvis stabil og betydeligt lavere end EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger i den betragtede periode. EU-erhvervsgrenen blev presset til at bevæge sig mellem ekstremt lave importpriser fra de pågældende lande og stigende produktionsomkostninger. Selv om dens hjemmemarkedspriser steg, var EU-erhvervsgrenen ikke i stand til at opnå et holdbart fortjenstniveau, og var knap nok på breakeven-niveau i UP.

(299) For det andet mindede Kommissionen om, at stikprøven blev udtaget på grundlag af objektive kriterier som beskrevet i betragtning 72 og 73. Producenter, der indgik i stikprøven i kategorien små producenter, var virksomheder, der tilbød et sortiment af keramiske fliser til en lang række kunder, herunder til den private kunder.

(300) Kommissionen afviste derfor alle påstande vedrørende prisunderbud og pristryk.

4.4. **EU-erhvervsgrenens økonomiske situation**

4.4.1. *Generelle bemærkninger*

(301) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, omfattede undersøgelsen af dumpingimportens virkninger for EU-erhvervsgrenen en vurdering af alle de økonomiske indikatorer, der havde en indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation i den betragtede periode.

(302) Som nævnt i afsnit 1.4.1 blev der anvendt stikprøveudtagning til at fastslå den eventuelle skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt som følge af importen af keramiske fliser fra Indien og Tyrkiet.

(303) I forbindelse med konstateringen af skade skelnede Kommissionen mellem makroøkonomiske og mikroøkonomiske skadesindikatorer. Kommissionen evaluerede de makroøkonomiske indikatorer på grundlag af data fra CET's spørgeskemabesvarelse vedrørende alle EU-producenter, om nødvendigt krydstjekket med Eurostats handelsstatistikker og spørgeskemabesvarelserne fra de stikprøveudtagne EU-producenter. Kommissionen evaluerede de mikroøkonomiske indikatorer ud fra oplysningerne i spørgeskemabesvarelserne fra de seks stikprøveudtagne EU-producenter. Begge datasæt blev behørigt verificeret eller krydstjekket uden kontrolbesøg og blev anset for at være repræsentative for EU-erhvervsgrenens økonomiske situation.

(304) De makroøkonomiske indikatorer er: produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse, salgsmængde, markedsandel, vækst, beskæftigelse, produktivitet, dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter tidligere dumping.

(305) De mikroøkonomiske indikatorer er: gennemsnitlige enhedspriser, enhedsomkostninger, arbejdskraftomkostninger, lagerbeholdninger, rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast og evne til at rejse kapital.

(306) Under hensyntagen til fragmenteringen af EU-erhvervsgrenen og den praksis, der blev konstateret i tidligere undersøgelser vedrørende samme vare, blev visse mikroøkonomiske indikatorer i hver af producentkategorierne som defineret i betragtning 59 vægtet ved hjælp af deres andel af den samlede EU-produktion. Som nævnt i betragtning 60 har erhvervsgrenens struktur ændret sig i retning af store producenter. Derfor blev de relevante mikroindikatorer for store, mellemstore og små producenter vægtet på grundlag af forholdet 53:19:28. Vægtningen af resultaterne blev anvendt i forbindelse med salgspriser, produktionsomkostninger, rentabilitet og investeringsafkast, dvs. indikatorer, der ikke fastsættes ved blot at sammenlægge resultaterne for de enkelte stikprøveudtagne EU-producenter, men snarere som en procentdel eller en gennemsnitlig enhedsværdi samt i forbindelse med de stikprøveudtagne EU-producenters gennemsnitlige eksportpris til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder. Vægtningen sikrede, at de store producenters resultater ikke var overrepræsenteret i konklusionerne om skade, og at der blev taget behørigt hensyn til de små og mellemstore producenters situation.

4.4.2. *Makroøkonomiske indikatorer*

4.4.2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

(307) Den samlede produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse i Unionen udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 4

Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Produktionsmængde (m^2)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Indeks (2018=100)	*100*	*97*	*89*	*100*
Produktionskapacitet (m^2)	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Indeks (2018=100)	*100*	*99*	*99*	*99*
Kapacitetsudnyttelse	84 %	83 %	76 %	85 %
Indeks (2018=100)	*100*	*99*	*90*	*101*

Kilde: CET.

(308) I den betragtede periode var produktionsmængden, produktionskapaciteten og kapacitetsudnyttelsen forholdsvis stabil, idet år 2020 var en enkelt afvigelse. Faldet i produktionsmængden og dermed i kapacitetsudnyttelsen i 2020 skyldtes kortvarige afbrydelser i produktionen som følge af de sundhedsforanstaltninger, som medlemsstaterne indførte som reaktion på covid-19-pandemien.

4.4.2.2. Salgsmængde og markedsandel

(309) EU-erhvervsgrenens salg blev fastsat ved at trække eksportmængderne fra produktionsmængderne som oplyst af CET og ved at anvende en justering, der tager højde for lagerudsving. Justeringen for lagerudsving var baseret på klagen for årene 2018-2020. For undersøgelsesperioden var den baseret på virksomhedsspecifikke data indsamlet af CET. Produktionsmængden blev fastsat som forklaret i betragtning 264. Oplysningerne om eksportmængderne blev indhentet fra Eurostat og justeret på grundlag af dokumentation fra CET ([25]).

(310) EU-erhvervsgrenens salgsmængde og markedsandel udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 5

Salgsmængde og markedsandel

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Salgsmængde på EU-markedet (m^2)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Indeks (2018=100)	*100*	*102*	*102*	*103*
Markedsandel	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Indeks (2018=100)	*100*	*99*	*98*	*97*

Kilde: CET.

([25]) Korrigeret for mængderne i undersøgelsesperioden for Spanien på grundlag af beviser fremlagt af klageren efter kontrol af spørgeskemaet om makroindikatorer.

(311) EU-erhvervsgrenens salgsmængde steg en smule mellem 2018 og 2019. Den var stabil i 2020 på trods af faldet i EU-erhvervsgrenens produktionsmængde som følge af salg fra lagerbeholdning (traditionelt højt i keramikindustrien). Efter et opsving i byggesektoren i 2021 ([26]) steg EU-erhvervsgrenens salgsmængde en smule i undersøgelsesperioden sammenlignet med 2020.

(312) EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt i den betragtede periode fra 90,1 % i 2018 til 87,1 % i undersøgelsesperioden. EU-erhvervsgrenen var ikke i stand til fuldt ud at drage fordel af stigningen i EU-forbruget (jf. betragtning 268).

4.4.2.3. Vækst

(313) EU-erhvervsgrenen var ikke i stand til at udnytte det fulde vækstpotentiale i forbindelse med et stigende EU-forbrug af keramiske fliser og genopretningen af bygge- og anlægsmarkedet i tiden efter covid-19. Den fastholdt et forholdsvis stabilt produktionsniveau og registrerede kun en lille stigning i salget på EU-markedet.

4.4.2.4. Beskæftigelse og produktivitet

(314) Beskæftigelsen og produktiviteten udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 6

Beskæftigelse og produktivitet

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Antal ansatte	55 544	55 089	54 470	54 412
Indeks (2018=100)	*100*	*99*	*98*	*98*
Produktivitet (m^2/ansat)	22 141	21 744	20 148	22 592
Indeks (2018=100)	*100*	*98*	*91*	*102*

Kilde: CET.

(315) Beskæftigelsen i Unionen i sektoren for keramiske fliser udviste en let faldende tendens i hele den betragtede periode. Antallet af ansatte i produktionen af keramiske fliser blev reduceret med 2 % mellem 2018 og undersøgelsesperioden.

(316) Produktiviteten faldt en smule mellem 2018 og 2019. Den faldt med yderligere 7 % i 2020 som følge af reduceret produktion, hvilket skyldtes de covid-19-relaterede sundhedsforanstaltninger. Stigningen i produktionsmængden til niveauet før covid-19 resulterede i en stigning i produktiviteten på 12 % mellem 2020 og undersøgelsesperioden.

4.4.2.5. Dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter tidligere dumping

(317) Med undtagelse af en stikprøveudtagen indisk eksporterende producent og en stikprøveudtagen tyrkisk producent lå alle dumpingmargener betydeligt over minimalgrænsen. Virkningen af de faktiske dumpingmargeners størrelse på EU-erhvervsgrenen var ikke ubetydelig i betragtning af mængden af og priserne på importen fra de pågældende lande.

(318) Keramiske fliser har allerede været genstand for antidumpingundersøgelser. Kommissionen konstaterede, at EU-erhvervsgrenens situation i perioden fra den 1. april 2009 til den 31. marts 2010 var betydeligt påvirket af dumpingimporten af keramiske fliser med oprindelse i Folkerepublikken Kina (»Kina«). Der indførtes midlertidige foranstaltninger den 17. marts 2011 ([27]). Der indførtes endelige foranstaltninger den 15. september 2011 ([28]).

([26]) Det europæiske bygge- og anlægsmarked frem til 2024. Findes på https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024 (senest tilgået den 20. september 2022).

([27]) Kommissionens forordning (EU) nr. 258/2011 af 16. marts 2011 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af keramiske fliser med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 70 af 17.3.2011, s. 5).

([28]) Gennemførelsesforordning (EU) nr. 917/2011.

(319) Efter en udløbsundersøgelse forlængede Kommissionen foranstaltningerne den 23. november 2017 ([29]) på grundlag af sandsynligheden for fortsat dumping og sandsynligheden for fornyet skade. Undersøgelsen viste, at EU-erhvervsgrenen genrejste sig efter tidligere dumping fra Kina som følge af de gældende foranstaltninger. Der blev indledt endnu en udløbsundersøgelse af disse foranstaltninger den 22. november 2022 ([30]).

4.4.3. *Mikroøkonomiske indikatorer*

4.4.3.1. Priser og faktorer, som påvirker priserne

(320) De vejede gennemsnitlige enhedssalgspriser hos de stikprøveudtagne EU-producenter ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen og de dermed forbundne produktionsomkostninger udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 7

Salgspriser og produktionsomkostninger i Unionen

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlig enhedssalgspris i Unionen — hele markedet (EUR/m²)	8,84	9,42	10,44	10,52
Indeks (2018=100)	*100*	*106*	*118*	*119*
Enhedsproduktionsomkostninger (EUR/m²)	9,79	11,08	11,31	10,77
Indeks (2018=100)	*100*	*113*	*116*	*110*

Kilde: De stikprøveudtagne EU-producenter.

(321) Den gennemsnitlige enhedssalgspris steg med 19 % mellem 2018 og undersøgelsesperioden. Den største stigning blev registreret i 2020. Den gennemsnitlige enhedssalgspris lå under enhedsproduktionsomkostningerne i hele den betragtede periode.

(322) Enhedsproduktionsomkostningerne steg med 13 % mellem 2018 og 2019 og med yderligere 3 % i 2020. I undersøgelsesperioden faldt enhedsproduktionsomkostningerne i forhold til 2020, men de lå stadig 10 % over niveauet i 2018.

4.4.3.2. Arbejdskraftomkostninger

(323) De gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger hos de stikprøveudtagne EU-producenter udviklede sig således i den betragtede periode:

Tabel 8

Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat (EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Indeks (2018=100)	*100*	*104*	*98*	*104*

Kilde: De stikprøveudtagne EU-producenter.

(324) De gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat steg med 4 % mellem 2018 og 2019. Efter de kortvarige covid-19-relaterede produktionsafbrydelser faldt omkostningerne i 2020 med 6 % i forhold til 2019 kun for at vende tilbage til 2019-niveauet i undersøgelsesperioden. I undersøgelsesperioden steg de gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat med 4 % i forhold til 2018.

([29]) Gennemførelsesforordning (EU) 2017/2179.
([30]) Meddelelse om indledning af en udløbsundersøgelse af antidumpingforanstaltningerne vedrørende importen af keramiske fliser med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT C 442 af 22.11.2022, s. 3).

4.4.3.3. Lagerbeholdninger

(325) De stikprøveudtagne EU-producenters lagerbeholdninger udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 9

Lagerbeholdninger

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Slutlagre (m^2)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
Indeks (2018=100)	*100*	*95*	*85*	*86*
Slutlagre i procent af produktionen	49 %	51 %	44 %	39 %
Indeks (2018=100)	*100*	*104*	*91*	*79*

Kilde: De stikprøveudtagne EU-producenter.

(326) Slutlagrene faldt mellem 2018 og 2019 i absolutte tal. Ikke desto mindre steg de i samme periode med 4 % (eller 2 procentpoint) udtrykt i procent af produktionen. På grund af faldende produktionsmængder og stigende efterspørgsel var EU-erhvervsgrenen i stand til at reducere slutlagrene i absolutte tal og udtrykt i procent af produktionen i 2020. Da produktionsmængden vendte tilbage til 2018-niveauet, og da efterspørgslen samtidig fortsatte med at stige i undersøgelsesperioden, faldt slutlagrene, udtrykt i procent af produktionen, yderligere i UP.

4.4.3.4. Rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast og evne til at rejse kapital

(327) Rentabiliteten, likviditeten, investeringerne og investeringsafkastet hos de stikprøveudtagne EU-producenter udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 10

Rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Rentabilitet ved salg i Unionen til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (% af omsætningen)	– 5,4 %	– 8,9 %	– 5,9 %	0,6 %
Indeks (2018=100)	*– 100*	*– 166*	*– 110*	*10*
Likviditet (EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
Indeks (2018=100)	*100*	*187*	*369*	*400*
Investeringer (EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
Indeks (2018=100)	*100*	*40*	*33*	*38*
Investeringsafkast	1 %	– 9 %	– 10 %	4 %
Indeks (2018=100)	*100*	*- 1 600*	*- 1 832*	*660*

Kilde: De stikprøveudtagne EU-producenter

(328) Kommissionen beregnede de stikprøveudtagne EU-producenters rentabilitet som nettofortjenesten før skat ved salg af samme vare til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udtrykt i procent af omsætningen i forbindelse med dette salg. EU-erhvervsgrenen var tabsgivende i de første tre år af den betragtede periode og var knap nok på breakeven-niveau i undersøgelsesperioden. Tabet steg mellem 2018 og 2019 fra – 5,4 % til – 8,9 %. EU-erhvervsgrenens salgspriser steg hurtigere end produktionsomkostningerne i 2020 (se tabel 7 i betragtning 320). Dette resulterede i en reduktion af tabet til – 5,9 % i 2020. I UP var EU-erhvervsgrenen i stand til at opnå en fortjeneste, der lå lidt over breakeven-punktet.

(329) EU-erhvervsgrenen var i stand til at opnå en mindre fortjeneste i UP, selv om dens gennemsnitlige salgspris til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen fortsat var lavere end de gennemsnitlige produktionsomkostninger (jf. tabel 7 i betragtning 320). Dette skyldtes forskellene i det fremstillede varesortiment og det varesortiment, der blev solgt i Unionen i UP. Forskellene vedrørte ikke kun varetyper, men også det tidspunkt, hvor de solgte varer blev produceret (dvs. om der var tale om salg fra lager).

(330) Nettolikviditeten er et udtryk for EU-producenternes evne til at selvfinansiere deres aktiviteter. Nettolikviditeten blev næsten fordoblet mellem 2018 og 2019. Den steg yderligere markant i 2020 og i et mere moderat tempo i undersøgelsesperioden. Udviklingen i likviditeten var i vid udstrækning knyttet til udviklingen i salget og dermed lagerbeholdningerne. I 2018 registrerede en stikprøveudtagen EU-producent et stort lagerudsving vedrørende færdigvarer, nemlig den virksomhed, der producerede til lager. Denne situation gentog sig ikke i 2019, og virksomhedens negative likviditet blev vendt til en positiv likviditet. Dette forklarede størstedelen af stigningen i likviditeten mellem 2018 og 2019. Værdien af likviditeten i 2020 og i undersøgelsesperioden var knyttet til det forhold, at de stikprøveudtagne EU-producenter midlertidigt indstillede deres produktion på grund af covid-19-relaterede nedlukninger, men fortsatte med at sælge fra lager, hvilket som vist i tabel 9 (se betragtning 325) historisk set udgjorde ca. halvdelen af deres årlige produktionsmængde. Slutlagrene af færdigvarer faldt i 2020 og i UP, hvilket førte til et lagerudsving, som øgede værdien af det faldende tab (2020) eller den lille fortjeneste (UP).

(331) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoT, at da kun én virksomhed kunne påvirke resultaterne af likviditeten, var stikprøven ikke repræsentativ.

(332) Likviditeten i tabel 10 var en simpel addition af alle de stikprøveudtagne EU-producenters likviditetsværdier. Det betyder, at enhver begivenhed eller udvikling i en af de stikprøveudtagne virksomheder påvirkede den endelige indikator, uanset hvilken andel af EU-produktionen stikprøven ville have repræsenteret. I betragtning 330 præciserede Kommissionen udsvingene i likviditeten. GoT's påstand blev derfor afvist.

(333) Investeringerne faldt med 62 % i den betragtede periode. Det største fald på 60 % blev registreret mellem 2018 og 2019. Investeringerne faldt yderligere i 2020 for derefter at stige i undersøgelsesperioden (16 % i forhold til 2020). Investeringerne blev i de fleste tilfælde finansieret med likviditet og bankkreditter. Størstedelen af investeringerne vedrørte vedligeholdelse af kapacitet og udskiftning. Investeringer i forskning og udvikling og innovation, som udgjorde 38 % af de stikprøveudtagne producenters samlede investeringer i 2018, faldt med 97 % i den betragtede periode og udgjorde kun 3 % af deres investeringer i undersøgelsesperioden.

(334) De stikprøveudtagne EU-producenters evne til at rejse kapital blev påvirket af den negative rentabilitet. De stikprøveudtagne EU-producenter rapporterede, at den negative rentabilitet forhindrede dem i at finansiere de investeringer, der var nødvendige for at udnytte det voksende markedspotentiale. En af de stikprøveudtagne EU-producenter oplyste, at den var nødt til at reducere kapaciteten på grund af sine problemer med at rejse kapital. Nogle stikprøveudtagne EU-producenter indgår i større grupper, hvilket betyder, at deres evne til at rejse kapital er bedre end selvstændige virksomheders i en tilsvarende finansiel situation. Deres lave rentabilitet og ringe udsigter påvirker imidlertid modervirksomhedernes beslutning om at stille midler til rådighed, som de kan beslutte at investere andre steder.

(335) Investeringsafkastet er fortjenesten udtrykt i procent af den bogførte nettoværdi af investeringerne. Det faldt betydeligt i 2019 og 2020, og der sås en stigning i undersøgelsesperioden, som stemte overens med tendensen i rentabiliteten.

4.5. **Konklusion vedrørende skade**

(336) I den betragtede periode kunne EU-erhvervsgrenen ikke drage fordel af et ekspanderende marked, hvilket fremgår af makroindikatorer, der viser negative eller forholdsvis stabile tendenser i en situation med stigende efterspørgsel. Produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse og beskæftigelse forblev på samme niveau i hele den betragtede periode. EU-salget steg langsommere end forbruget (3 % vækst i EU-salget på et marked, der voksede med 6 %). EU-erhvervsgrenens markedsandelen faldt således fra 90,1 % i 2018 til 87,1 % i UP.

(337) På trods af stigningen på 19 % i salgsprisen kunne EU-erhvervsgrenen ikke hæve priserne i Unionen til et niveau, der var tilstrækkeligt højt til at dække dens omkostninger i det meste af den betragtede periode. Som følge heraf var den i hele den betragtede periode enten tabsgivende (– 5,4 % i 2018, – 8,9 % i 2019, – 5,9 % i 2020) eller knap nok på breakeven-niveau (0,6 % i undersøgelsesperioden, påvirket af det økonomiske opsving efter covid-19, herunder øget bygge- og anlægsproduktion som forklaret i betragtning 311, og hvor EU-erhvervsgrenen solgte betydelige mængder fra lagre). Det rentabilitetsniveau, der blev opnået i undersøgelsesperioden, kunne ikke anses for at være holdbart. EU-erhvervsgrenen kunne ikke hæve sine salgspriser i Unionen til et niveau, der ville sikre det rentabilitetsniveau, der er nødvendigt for at dække dens produktionsomkostninger i det meste af den betragtede periode og udnytte væksten på EU-markedet, f.eks. ved at foretage nye investeringer i ekspansion, forskning og udvikling og til fortsat at være aktiv i udviklingssegmenter som f.eks. store plader. I denne situation faldt investeringerne nemlig med 62 %, og kapaciteten forblev konstant, hvilket viser, at EU-erhvervsgrenen ikke kunne følge med det voksende marked.

(338) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5.

(339) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremsatte en række interesserede parter bemærkninger til konklusionerne om skade.

(340) Ceramika Netto udtrykte bekymring over gyldigheden af de data, som Kommissionen anvendte til sine konklusioner om skade. Virksomheden fremlagde navnlig regnskaber for 2021 fra tre polske producenter af keramiske fliser og avisartikler, der opsummerede resultaterne i den keramiske industri i Italien og Spanien i 2021.

(341) CGCSA hævdede, at EU-producenterne var villige til at fremlægge oplysninger for hele 2021, og hvis Kommissionen havde undersøgt disse oplysninger, ville den have konstateret, at skaden udelukkende skyldtes virkningerne af covid-19-pandemien.

(342) Kommissionen bemærkede, at undersøgelsen blev gennemført på grundlag af oplysninger, der blev kontrolleret på stedet, og som blev indsendt af de stikprøveudtagne EU-producenter for UP og den betragtede periode. Ceramika Netto fremsatte ikke bemærkninger til stikprøven af EU-producenter inden for den gældende frist. Alle oplysninger vedrørende hele 2021 ville dække en periode efter UP og kunne derfor ikke anvendes til at konstatere skade. Desuden er Kommissionen ikke bekendt med nogen proaktive tilbud fra EU-erhvervsgrenen om at indsende data for perioden efter UP. Kommissionen afviste derfor Ceramika Nettos og GCSCA's påstande.

(343) GoI, GoT, GCSCA, den tyrkiske virksomhed Sogutsen Seramik og 16 indiske eksporterende producenter hævdede, at EU-erhvervsgrenen ikke led væsentlig skade. I den forbindelse fremførte GoI, GoT, GCSCA og 16 indiske eksporterende producenter, at de fleste makroøkonomiske og mikroøkonomiske indikatorer var stabile eller blev forbedret i den betragtede periode.

(344) F.eks. påpegede de seksten virksomheder, at produktionsmængden, kapacitetsudnyttelsen og produktiviteten steg betydeligt i UP i forhold til 2020, og at slutlagrene faldt betydeligt i UP i forhold til 2018. Desuden hævdede de indiske eksporterende producenter, at EU-erhvervsgrenen til trods for et fald i markedsandelen på 3 procentpoint i den betragtede periode fastholdt store markedsandele i hele den betragtede periode. Virksomhederne henviste til Den Europæiske Unions Domstols (»Domstolen«) præjudicielle afgørelse i sagen eurocylinder systems AG mod Hauptzollamt Hamburg-Stadt ([31]). Domstolen fastslog, at Rådet begik en åbenbar fejl, da det konkluderede, at et tab i markedsandel på fem procentpoint var en indikator for væsentlig skade, da EU-erhvervsgrenen fastholdt en høj markedsandel og oplevede en stigning i salgsmængder og salgspriser.

([31]) Domstolens dom af 4. februar 2021, eurocylinder systems AG mod Hauptzollamt Hamburg-Stadt, sag C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, præmis 49 og 52.

(345) GoT fremførte, at der for indikatorer såsom rentabilitet, produktion, salgsmængde, EU-salgspriser, kapacitetsudnyttelse, produktivitet, lagerbeholdninger, likviditet og investeringsafkast sås en midlertidig negativ udvikling i 2020, et år, der var påvirket af covid-19-pandemien, men indikatorerne vendte tilbage til en positiv tendens i UP. Desuden hævdede GoT, at nogle få indikatorer, der viste negative tendenser i den betragtede periode, ikke var tilstrækkeligt til at konkludere, at der forekom væsentlig skade.

(346) GoI hævdede ligeledes, at der ikke var nogen mængdemæssig skade, da markedsandelen for importen fra Indien var begrænset i hele den betragtede periode. GoI bemærkede også, at selv om EU-erhvervsgrenen mistede markedsandele, fastholdt den en høj markedsandel. Desuden steg erhvervsgrenens salgsmængde, og salgsprisen på hjemmemarkedet steg hurtigere end produktionsomkostningerne, hvilket førte til en forbedret rentabilitet.

(347) GCSCA fremførte også, at mange makroøkonomiske indikatorer som f.eks. produktionsmængde og kapacitetsudnyttelse, salgsmængde og høj markedsandel viste neutrale eller positive tendenser i den betragtede periode. Med hensyn til de mikroøkonomiske indikatorer påpegede sammenslutningen, at salgsprisen på hjemmemarkedet i Unionen steg hurtigere end EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger.

(348) Kommissionen bemærkede, at indikatorerne ikke kun skal undersøges i lyset af deres udvikling, men også i forhold til de opnåede niveauer. Kommissionen fastholdt, at EU-erhvervsgrenen led væsentlig skade som følge af stigende mængder dumpingimport fra Indien og Tyrkiet. Selv om salgsprisen på hjemmemarkedet i Unionen steg hurtigere end EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger, var EU-erhvervsgrenen tabsgivende næsten hvert år i den betragtede periode og var kun i stand til at nå breakeven-niveau i UP. Desuden mistede EU-erhvervsgrenen markedsandele til trods for en stigning i forbruget.

(349) Parterne henviste desuden til Kommissionens konklusioner vedrørende visse indikatorer (produktionsmængde, kapacitetsudnyttelse), som blev negativt påvirket af covid-19-pandemien i 2020, men som forbedredes i UP. Parterne må dog også erkende, at pandemien har ført til en forbedring af visse indikatorer, f.eks. slutlagre og likviditet. Efterfølgende var Kommissionen ikke enig i parternes beskrivelse af ændringen i UP som væsentligt forbedret i forhold til den foregående periode, da de allerede var enige i, at de særligt dårlige resultater for disse indikatorer i 2020 skyldtes pandemien.

(350) Med hensyn til Domstolens præjudicielle afgørelse i sagen eurocylinder systems AG mod Hauptzollamt Hamburg-Stadt bemærkede Kommissionen, at hver enkelt sag skal vurderes særskilt. I den undersøgelse, der er berørt af Domstolens dom, oplevede EU-erhvervsgrenen en stigning i salgsmængde og salgspriser, samtidig med at den fastholdt en høj markedsandel og en tocifret fortjeneste i den betragtede periode ([32]). Situationen i den foreliggende sag er meget anderledes. Selv om EU-producenternes salgspriser steg, og deres salgsmængde også steg en smule, var virksomhederne tabsgivende i næsten alle år af den betragtede periode.

(351) Kommissionen afviste derfor de påstande, der er beskrevet i betragtning 343-347.

5. **ÅRSAGSSAMMENHÆNG**

(352) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 6, undersøgte Kommissionen, hvorvidt dumpingimporten fra de pågældende lande havde forvoldt EU-erhvervsgrenen væsentlig skade. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 7, undersøgte Kommissionen tillige, om andre kendte faktorer samtidig kunne have forvoldt EU-erhvervsgrenen skade. Kommissionen sikrede, at en mulig skade forvoldt af andre faktorer end dumpingimporten fra de pågældende lande ikke blev tilskrevet dumpingimporten. Disse faktorer er importen fra andre tredjelande, herunder ikke-dumpingimport fra Indien, EU-erhvervsgrenens eksportresultater, udviklingen i efterspørgslen, udviklingen i EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger og virkningerne af covid-19-pandemien.

([32]) Kommissionens forordning (EF) nr. 289/2009 af 7. april 2009 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse sømløse rør af jern eller stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 94 af 8.4.2009, s. 48).

5.1. **Dumpingimportens virkninger**

(353) Mængden af import fra de pågældende lande steg med 72 % i den betragtede periode fra [39 000 000-42 000 000] m² i 2018, hvilket udgør en markedsandel på [5-5,2] %, til [67 000 000-69 000 000] m² i UP, hvilket udgør en markedsandel på [8,1-8,3] % i UP. Stigningen i importen fra de pågældende lande (72 %) var betydeligt større end både stigningen i forbruget på EU-markedet (6 %) og stigningen i EU-salget (3 %). Stigningen på mere end 3 procentpoint i dumpingimportens markedsandel svarede til et tab på 3 procentpoint i EU-erhvervsgrenens markedsandel, fra 90,1 % i 2018 til 87,1 % i undersøgelsesperioden.

(354) Denne stigning i dumpingimportens markedsandel skete derfor på bekostning af EU-erhvervsgrenen, som ikke kunne drage fordel af det stadigt stigende forbrug.

(355) Stigningen i importen var baseret på lave dumpingpriser. Som anført i betragtning 293 underbød de stikprøveudtagne eksporterende producenters priser på EU-markedet i betydelig grad EU-erhvervsgrenens priser med mindst 36 % for Indien og 19,9 % for Tyrkiet i undersøgelsesperioden, og de var under alle omstændigheder betydeligt lavere end EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger.

(356) Ud over konklusionerne om et betydeligt underbud i undersøgelsesperioden var de gennemsnitlige importpriser fra de pågældende lande også meget lavere end EU-erhvervsgrenens priser i hele den betragtede periode. Prisforskellen (baseret på gennemsnitlige tal fra Eurostat) mellem dumpingimporten og EU-erhvervsgrenens priser var markant og steg i den betragtede periode fra 2,98 EUR/m² i 2018 til 4,77 EUR/ m² i undersøgelsesperioden, hvilket er en stigning på 60 %.

(357) På grund af dumpingimporten, hvis priser også var lavere end EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger i hele den betragtede periode, hvilket forårsagede et betydeligt pristryk og samtidig betød, at EU-erhvervsgrenen i et forsøg på at undgå yderligere tab af markedsandele ikke kunne hæve sine priser i Unionen over produktionsomkostningerne i det meste af den betragtede periode (jf. tabel 7 i betragtning 320). Erhvervsgrenen var kun knap nok på breakeven-niveau i undersøgelsesperioden, hvilket faldt sammen med genopretningen efter covid-19 og med en stigning i bygge- og anlægsproduktionen (se betragtning 311). Under alle omstændigheder var EU-erhvervsgrenens fortjeneste i undersøgelsesperioden meget lav (0,6 %) og kan ikke betragtes som holdbar (se betragtning 337). Dumpingimporten oversteg også EU-salget i forbindelse med genopretningen efter covid-19: mens EU-erhvervsgrenens salg steg med 1,2 % i undersøgelsesperioden i forhold til 2020, steg dumpingimporten med 17,5 %.

(358) Det følger af ovenstående, at stigningen i lavprisdumpingimporten førte til tab af salg og forhindrede EU-erhvervsgrenen i at opnå en rimelig fortjeneste. Kommissionen konkluderede derfor, at der er en årsagssammenhæng mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

5.2. **Virkningerne af andre faktorer**

5.2.1. *Import fra tredjelande*

(359) Importmængden fra andre tredjelande udviklede sig som følger i den betragtede periode:

Tabel 11

Import fra tredjelande

Land		2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Ikke-dumpingimport fra Indien og Tyrkiet	Mængde (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]
	Indeks (2018=100)	*100*	*132*	*160*	*173*

	Markedsandel	[1-1,2] %	[1,4-1,6] %	[1,6-1,8] %	[1,7-1,9] %
	Gennemsnitspris (EUR/m²)	[6,1-6,4] %	[6,4-6,7] %	[6,5-6,8] %	[6,4-6,7] %
	Indeks (2018=100)	*100*	*105*	*106*	*105*
Ukraine	Mængde (m²)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	Indeks (2018=100)	*100*	*90*	*87*	*98*
	Markedsandel	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Gennemsnitspris (EUR/m²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	Indeks (2018=100)	*100*	*105*	*103*	*108*
Kina	Mængde (m²)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	Indeks (2018=100)	*100*	*79*	*76*	*57*
	Markedsandel	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Gennemsnitspris (EUR/m²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	Indeks (2018=100)	*100*	*101*	*94*	*97*
De Forenede Arabiske Emirater	Mængde (m²)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	Indeks (2018=100)	*100*	*94*	*100*	*93*
	Markedsandel	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Gennemsnitspris (EUR/m²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	Indeks (2018=100)	*100*	*78*	*71*	*75*

Andre (undtagen de pågældende lande)	Mængde (m²)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Indeks (2018=100)	*100*	*97*	*85*	*91*
	Markedsandel	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Gennemsnitspris (EUR/m²)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Indeks (2018=100)	*100*	*105*	*106*	*107*
I alt for alle tredjelande undtagen de pågældende lande, herunder ikke-dumpingimport fra Indien og Tyrkiet	Mængde (m²)	[38 000 000 - 40 000 000]	[37 000 000 - 39 000 000]	[38 000 000 - 40 000 000]	[39 000 000 - 41 000 000]
	Indeks (2018=100)	*100*	*100*	*101*	*103*
	Markedsandel	[4,8-5] %	[4,6-4,8] %	[4,7-4,9] %	[4,7-4,9] %
	Gennemsnitspris (EUR/m²)	[6-6,3] %	[5,9-6,2] %	[6-6,3] %	[6,2-6,5] %
	Indeks (2018=100)	*100*	*98*	*100*	*103*

Kilde: De stikprøveudtagne eksporterende producenter.

(360) Importen fra alle tredjelande undtagen de pågældende lande, men inklusive ikke-dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet (»alle tredjelande«), steg med 3 % i den betragtede periode. Importen fra andre tredjelande tegnede sig for [36-38] % af den samlede import til Unionen i undersøgelsesperioden (et fald fra [48-50] % af importen i 2018). Deres andel af EU-markedet faldt fra år til år fra [4,8-5]% i 2018 til [4,7-4,9]% i undersøgelsesperioden. Med undtagelse af ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande og Kina i 2018 opnåede intet andet land en markedsandel på over 1 % i hele den betragtede periode.

(361) Gennemsnitsprisen på importen fra alle tredjelande faldt først med 2 % fra 2018 til 2019 og steg derefter langsomt fra 2020 til et niveau, der var 3 % højere i undersøgelsesperioden end i 2018. Priserne på denne import var højere end importpriserne på dumpingimporten fra de pågældende lande i hele den betragtede periode. Den største forskel blev registreret i undersøgelsesperioden, hvor gennemsnitsprisen fra alle tredjelande var [8-12] % højere end den gennemsnitlige importpris på dumpingimporten fra de pågældende lande.

(362) Ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande steg med 73 % i den betragtede periode, fra [8 000 000-10 000 000] kvadratmeter i 2018 til [16 000 000-18 000 000] i undersøgelsesperioden. Markedsandelen for denne import steg fra [1-1,2] % i 2018 til [1,7-1,9] % i undersøgelsesperioden. Priserne på denne import var højere end importpriserne på dumpingimporten fra de pågældende lande i hele den betragtede periode. I 2019, 2020 og undersøgelsesperioden var de mindst 14 % højere end den gennemsnitlige importpris på dumpingimporten fra de pågældende lande. De gennemsnitlige importpriser var lavere end EU-erhvervsgrenens priser i hele den betragtede periode. Denne import og stigningen heri havde derfor en negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens resultater.

(363) Importen fra alle tredjelande undtagen de pågældende lande, men inklusive ikke-dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet, kan derfor i begrænset omfang have bidraget til EU-erhvervsgrenens væsentlige skade. Da gennemsnitspriserne på denne import er højere end priserne på dumpingimporten fra de pågældende lande, og da mængderne er mindre og ikke vandt markedsandele i den betragtede periode, svækker denne import, både samlet og individuelt, imidlertid ikke den konstaterede årsagssammenhæng med dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet.

(364) Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger hævdede GoT, at Kommissionens konklusioner vedrørende virkningen af ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande og fra alle tredjelande på EU-erhvervsgrenens situation var fordrejede, da Kommissionen fandt, at ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande havde en negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens resultater, mens importen fra alle tredjelande kun i begrænset omfang bidrog til den væsentlige skade, navnlig da importen fra alle tredjelande nåede op på en mængde, der var fire gange højere end ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande.

(365) Kommissionen bemærkede, at betragtning 362 og 363 skulle læses i sammenhæng. I betragtning af dens mængder og priser havde ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande og fra andre tredjelande en negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens resultater, men ikke i et omfang, der svækkede årsagssammenhængen. Som forklaret i betragtning 360 omfatter kategorien »alle tredjelande« også ikke-dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(366) Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger hævdede GoI, at importen fra Indien i mængde og priser svarede til importen fra tredjelande (undtagen ikke-dumpingimporten fra de pågældende lande). Kommissionen undersøgte imidlertid ikke disse tredjelande. Ifølge GoI viste dette, at EU-erhvervsgrenen ikke led skade på grund af dumpingimporten fra Indien, men på grund af høje produktionsomkostninger. Desuden påpegede GoI, at eftersom EU-erhvervsgrenens rentabilitet forbedredes, efterhånden som importen fra Indien steg, var der ingen årsagssammenhæng mellem dumpingimporten fra Indien og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

(367) Kommissionen mindede om, at den undersøgte virkningerne af den import fra Indien og Tyrkiet, der bevisligt fandt sted til dumpingpriser. Undersøgelsen blev indledt på grundlag af tilstrækkelige beviser for dumping, som blev fremlagt af klageren. Da der ikke blev fremlagt sådanne beviser for andre tredjelande, undersøgte Kommissionen ikke disse lande og kunne derfor ikke drage konklusioner om dumping i denne undersøgelse. Kommissionen erkendte, at importen fra alle tredjelande i begrænset omfang bidrog til den væsentlige skade (se betragtning 363). For så vidt angår importmængderne analyserede Kommissionen betingelserne for en kumulativ vurdering af dumpingimporten og konstaterede, at alle betingelser var opfyldt i denne undersøgelse. Importen fra Indien kunne derfor ikke betragtes som ubetydelig. Endelig var EU-erhvervsgrenen, jf. betragtning 298, selv om den var i stand til at hæve sine priser og derved forbedre sine finansielle resultater, kun i stand til at opnå rentabilitetsniveauer, der lå lidt over breakeven-niveau i UP. Som forklaret i betragtning 293-295 konstaterede Kommissionen desuden et betydeligt underbud og pristryk som følge af dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet. Påstanden om, at importen fra Indien ikke kunne forvolde EU-erhvervsgrenen væsentlig skade med hensyn til mængder og priser, blev derfor afvist.

5.2.2. EU-erhvervsgrenens eksportresultater

(368) Kommissionen undersøgte udviklingen i eksporten og priserne for hele EU-erhvervsgrenen på grundlag af data fra Eurostat ([33]).

Tabel 12

Eksport fra Unionen

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Eksportmængde (m^2)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Indeks (2018=100)	*100*	*100*	*95*	*109*
Gennemsnitspris (EUR/m^2)	8,58	8,53	8,78	8,77
Indeks (2018=100)	*100*	*99*	*102*	*102*

Kilde: CET, Eurostat.

(369) Ifølge data fra Eurostat steg Unionens eksport af keramiske fliser med 9 % i den betragtede periode. Eksporten forblev stabil i de første to år af den betragtede periode og faldt derefter med 5 % mellem 2019 og 2020, hvorefter den steg i undersøgelsesperioden, nemlig 15 % på årsbasis. Den gennemsnitlige eksportpris forblev forholdsvis stabil i hele den betragtede periode og steg med 2 %.

(370) Interesserede parter hævdede på grundlag af oplysningerne i klagen, at EU-erhvervsgrenens eksportresultater var årsag til skade som følge af faldet i 2020 og det forhold, at den gennemsnitlige eksportpris var lavere end klagernes produktionsomkostninger.

(371) Denne sammenligning var ukorrekt. For det første omfattede Eurostats data al EU-eksport (herunder til forretningsmæssigt forbundne kunder uden for Unionen), mens klagernes produktionsomkostninger kun udgjorde en del af EU-eksporten. For det andet omfattede undersøgelsesperioden en anden periode end den, der blev anvendt i klagen.

(372) Under alle omstændigheder analyserede Kommissionen også de stikprøveudtagne EU-producenters eksportresultater på grundlag af verificerede data. De stikprøveudtagne EU-producenters eksportmængde og gennemsnitlige eksportpriser udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 13

De stikprøveudtagne EU-producenters eksportresultater

	2018	2019	2020	Undersøgelsesperiode
Eksportmængde (m^2)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Indeks (2018=100)	*100*	*108*	*103*	*140*
Gennemsnitspris (EUR/m^2)	13,60	13,81	11,63	11,24
Indeks (2018=100)	*100*	*102*	*85*	*83*

Kilde: De stikprøveudtagne EU-producenter.

([33]) Korrigeret for mængderne i undersøgelsesperioden for Spanien på grundlag af beviser fremlagt af klageren efter kontrol af spørgeskemaet om makroindikatorer.

(373) De stikprøveudtagne EU-producenters eksportmængde steg med 40 % i løbet af den betragtede periode; Den største stigning blev registreret i undersøgelsesperioden, nemlig 36 % på årsbasis (dvs. sammenlignet med 2020). De stikprøveudtagne EU-producenters gennemsnitlige eksportpriser steg med 17 % i løbet af den betragtede periode. De steg først en smule, hvorefter de faldt i 2020 og undersøgelsesperioden. Trods dette fald var de stikprøveudtagne EU-producenters gennemsnitlige eksportpris højere end deres produktionsomkostninger i hele undersøgelsesperioden.

(374) I betragtning af den positive udvikling kunne de stikprøveudtagne EU-producenters eller hele EU-erhvervsgrenens eksportresultater ikke have bidraget til den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

(375) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoT, at EU-erhvervsgrenens tab af markedsandele ikke kunne tilskrives dumpingimporten fra de pågældende lande. Parten pegede på EU-erhvervsgrenens voksende eksportmængde og hævdede, at tabet af markedsandel skyldtes EU-erhvervsgrenens prioritering af eksporten frem for hjemmemarkedssalget. GoT gentog denne påstand efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger.

(376) Kommissionen var ikke enig. EU-erhvervsgrenens slutlagre og kapacitetsudnyttelse ville have gjort det muligt for EU-erhvervsgrenen at øge sine eksportmængder og salgsmængder på hjemmemarkedet på samme tid. EU-erhvervsgrenens forbedrede eksportresultater i den betragtede periode kunne derfor ikke begrunde EU-erhvervsgrenens tab af markedsandele, som skyldtes de stigende mængder dumpingimport, der underbød og trykkede EU-erhvervsgrenens priser, jf. betragtning 358. Kommissionen afviste denne påstand.

5.2.3. *Forbrug*

(377) Nogle parter hævdede, at det globale fald i forbruget af keramiske fliser var årsag til skade for EU-erhvervsgrenen. Som anført i betragtning 267-269 steg forbruget i Unionen imidlertid støt i hele den betragtede periode. Det kan derfor ikke have bidraget til den skade, der er forvoldt EU-erhvervsgrenen.

5.2.4. *Udviklingen i produktionsomkostningerne*

(378) Interesserede parter fremførte, at stigninger i omkostningerne ved råmaterialer, energi, transport og CO_2-emissionskvoter var en årsag til skade for EU-erhvervsgrenen.

(379) EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger var højere end salgsprisen og steg i størstedelen af den betragtede periode. EU-erhvervsgrenen registrerede derfor store tab i hele den betragtede periode. Som forklaret i betragtning 357 kunne EU-erhvervsgrenen imidlertid ikke hæve sine priser i Unionen over produktionsomkostningerne i det meste af den betragtede periode eller opnå en bæredygtig fortjeneste med henblik på at undgå at miste flere markedsandele til lavprisdumpingimporten.

(380) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoI, GoT og seksten indiske eksporterende producenter, at Kommissionen undlod at undersøge andre faktorer såsom stigende omkostninger ved råmaterialer, energi, CO_2-kvoter og arbejdskraft.

(381) Kommissionen undersøgte de efterprøvede oplysninger fra de stikprøveudtagne EU-producenter og konstaterede, at omkostningerne ved råmaterialer (pr. m^2) kun steg en smule (med ca. 4 %) i den betragtede periode. Energi- og arbejdskraftomkostningerne pr. m^2 faldt faktisk. Overholdelsesomkostningerne pr. m^2 var forholdsvis stabile i den betragtede periode. Som forklaret i betragtning 379 led EU-erhvervsgrenen desuden tab, da den ikke var i stand til at hæve priserne på grund af pristrykket fra importen fra Indien og Tyrkiet. Denne påstand blev derfor afvist.

5.2.5. *Virkningerne af covid-19*

(382) Interesserede parter hævdede, at covid-19-pandemien var en årsag til EU-erhvervsgrenens skade som følge af produktionsstandsninger. De hævdede endvidere, at dette var årsagen til erhvervsgrenens omkostningsstigninger i betragtning af dens afhængighed af import af råmaterialer og de forstyrrelser i forsyningskæden, som covid-19-pandemien har skabt. Endelig hævdede nogle interesserede parter, at det forhold, at EU-erhvervsgrenen ikke afskedigede medarbejdere på trods af nedlukningerne, også var en årsag til omkostningsstigningen og førte til selvforskyldt skade.

(383) På udbudssiden var de fleste EU-producenter nødt til midlertidigt at lukke deres produktionsanlæg under den første bølge af covid-19-pandemien i første halvår af 2020. Dette kom klart til udtryk i produktionsmængden, som faldt med 11 % i 2020 i forhold til 2018 og med 8 % i forhold til 2019. Produktionen steg imidlertid igen i undersøgelsesperioden (se tabel 4).

(384) Kommissionen analyserede også indvirkningen på de stikprøveudtagne EU-producenter. Denne analyse bekræftede resultaterne på EU-plan. De foranstaltninger, der blev truffet på grund af covid-19-pandemien, varierede mellem producenter i forskellige medlemsstater. Fire af de stikprøveudtagne EU-producenter måtte lukke deres produktionsanlæg i første halvår af 2020 (marts og april), mens to af dem ikke lukkede, men reducerede produktionen. Alle stikprøveudtagne EU-producenter indberettede et fald i produktionen under nedlukningerne i forhold til samme periode i det foregående år, men produktionen steg igen i UP.

(385) Trods lukningerne steg produktionsomkostningerne kun en smule (+ 2 %) i 2020 i forhold til 2019 (se betragtning 320). En stikprøveudtaget EU-producent rapporterede, at den i andet halvår af 2020 nød godt af lave omkostninger ved råmaterialer og ved alle produktionsfaktorer, navnlig energi- og transportomkostninger, på grund af den usædvanlige tilgængelighed af arbejdskraft, tjenesteydelser og forsyninger. Enhver indvirkning på forsyningskæden var således ubetydelig. For så vidt angår arbejdsstyrken varierede de foranstaltninger, som de stikprøveudtagne producenter i forskellige medlemsstater havde truffet fra lønnedsættelse, overførsel af ansatte til arbejdsfordelingsordninger, anvendelse af afskedigelsesfonde eller ferieperioder til beskyttelsesordninger, der førte til besparelser.

(386) På efterspørgselssiden fortsatte EU-markedet, jf. betragtning 268, med at vokse under covid-19-pandemien. Udviklingen i forbruget, importen og EU-erhvervsgrenens salg i Unionen steg støt i den betragtede periode, samtidig med, at importen fra de pågældende lande steg meget hurtigere end EU-erhvervsgrenens salg og forbruget, også i 2020. EU-erhvervsgrenen var i stand til at opretholde sin salgsmængde i 2020 på trods af de midlertidige fabrikslukninger ved at sælge fra lagre, da denne særlige erhvervsgren er kendetegnet ved meget høje lagerbeholdninger (ca. 50 % af produktionen). Der blev således registreret en nedgang i lagerbeholdningerne i 2020 og i UP (se betragtning 325).

(387) Da efterspørgslen var stabil, og EU-erhvervsgrenen var i stand til at genoptage produktionen hurtigt efter lukningerne og anvende sine lagerbeholdninger til at opretholde sin salgsmængde, var virkningerne af covid-19-pandemien for EU-erhvervsgrenen derfor begrænsede og svækkede ikke årsagssammenhængen med dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet.

(388) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog GoI, GoT, CGCSA, Sogutsen Seramik og Yurtbay Seramik, at skaden var forårsaget af covid-19-pandemien, og hævdede, at Kommissionen ikke undersøgte dens indvirkning tilstrækkeligt. CGCSA fremførte, at Kommissionen undlod at indsamle kvantitative data for at undersøge virkningerne af covid-19.

(389) Påstanden om, at skaden var forårsaget af covid-19-pandemien, blev allerede behandlet i betragtning 383-387. Kommissionen undersøgte covid-19-pandemiens indvirkning på EU-erhvervsgrenens resultater på både udbuds- og efterspørgselssiden og både for hele EU-erhvervsgrenen og også for de stikprøveudtagne EU-producenter (se betragtning 384 og 385). Kommissionen indsamlede data om alle skadesindikatorer og undersøgte virkningerne af covid-19-pandemien på dette grundlag. Den anerkendte, at pandemien havde en klar indvirkning på EU-erhvervsgrenens produktionsmængder, som hurtigt steg igen, og på lagerbeholdningerne, men en ubetydelig indvirkning på salgsmængde, omkostninger, import og forbrug. Desuden indsamlede Kommissionen yderligere oplysninger om virkningerne af covid-19-pandemien fra de stikprøveudtagne EU-producenter, som f.eks. varigheden af lukningerne for de virksomheder, der lukkede, eller de foranstaltninger, de traf vedrørende arbejdsstyrken. De interesserede parter har ikke fremlagt nye beviser eller argumenter, der kunne ændre disse konklusioner, eller dokumentation for, hvilke andre data Kommissionen burde have indsamlet eller analyseret. Kommissionen afviste derfor disse påstande.

5.3. **Konklusion vedrørende årsagssammenhæng**

(390) Kommissionen konstaterede, at der var en årsagssammenhæng mellem den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt, og dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet. Stigningen i dumpingimporten fra de pågældende lande faldt sammen med et fald i EU-erhvervsgrenens markedsandel på EU-markedet. Størstedelen af den stigende efterspørgsel i Unionen blev dækket af importen. Stigningen i importen fra de pågældende lande var baseret på lave dumpingpriser, der lå under EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger, i væsentlig grad underbød EU-erhvervsgrenens salgspriser på EU-markedet og forhindrede EU-erhvervsgrenen i at fastsætte priser på et bæredygtigt niveau, der var nødvendigt for at opnå rimelige fortjenstmargener.

(391) Kommissionen skelnede mellem og adskilte virkningerne af alle kendte faktorer på EU-erhvervsgrenens situation fra den skadevoldende virkning af dumpingimporten. Virkningen af ikke-dumpingimporten, EU-erhvervsgrenens eksportresultater, udviklingen i EU-forbruget, udviklingen i EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger og af covid-19-pandemien på EU-erhvervsgrenens negative resultater med hensyn til markedsandel og rentabilitet var kun begrænset.

(392) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen, at dumpingimporten fra de pågældende lande forvoldte EU-erhvervsgrenen væsentlig skade, og at de øvrige faktorer, betragtet hver for sig eller samlet, ikke svækkede årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade.

(393) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger påpegede GoI med hensyn til konklusionerne om årsagssammenhæng, at EU-erhvervsgrenen havde tab allerede i 2018, hvor importen fra Indien var ubetydelig. I takt med, at importen fra Indien steg, forbedredes EU-producenternes rentabilitet desuden. Ifølge GoI var der derfor ingen årsagssammenhæng mellem importen fra Indien og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

(394) Kommissionen bemærkede, at virkningen af importen fra Indien og Tyrkiet blev vurderet kumulativt og ikke individuelt. Under alle omstændigheder viste undersøgelsen, at dumpingimporten fra Indien mere end fordobledes fra 2018 til undersøgelsesperioden. Denne stigning var baseret på dumpingpriser, der var lavere end EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger i hele den betragtede periode. Stillet over for denne stigning mistede EU-erhvervsgrenen salg til dumpingimporten og kunne for at undgå at miste yderligere salg samtidig ikke fastsætte sine priser på det niveau, der er nødvendigt for at opnå rimelige fortjenstmargener. Der er derfor en klar årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(395) Efter analysen af de bemærkninger, der blev modtaget efter den endelige fremlæggelse af oplysninger, bekræftede Kommissionen sine konklusioner vedrørende årsagssammenhæng.

6. **FORANSTALTNINGERNES OMFANG**

(396) For at fastsætte foranstaltningernes omfang undersøgte Kommissionen, om en told, der er lavere end dumpingmargenen, ville være tilstrækkelig til at afhjælpe den skade, som dumpingimporten havde forvoldt EU-erhvervsgrenen.

6.1. **Skadesmargen**

(397) Skaden ville blive afhjulpet, hvis EU-erhvervsgrenen kunne opnå en målfortjeneste ved at sælge til en målpris, jf. grundforordningens artikel 7, stk. 2c, og 2d.

(398) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2c, har Kommissionen taget hensyn til følgende faktorer ved fastsættelsen af målfortjenesten: rentabilitetsniveauet inden stigningen i importen fra det undersøgte land, det rentabilitetsniveau, som er nødvendigt for at dække alle omkostninger og investeringer, udgifter til forskning og udvikling (FoU) og innovation samt det rentabilitetsniveau, som kan forventes under normale konkurrencevilkår. Denne fortjenstmargen bør ikke være lavere end 6 %.

(399) Hverken klageren eller nogen af de stikprøveudtagne EU-producenter fremsatte nogen underbyggede påstande vedrørende niveauet for målfortjenesten.

(400) I klagen blev der anvendt en målfortjeneste på 6 %, hvilket er det minimum, der er fastsat i grundforordningens artikel 7, stk. 2c, og der blev ikke fremlagt bevis for, at den burde fastsættes til et højere niveau. I klagen blev det blot anført, at klageren forventede, at målprisunderbudsberegningen i løbet af undersøgelsen ville være baseret på en højere målfortjeneste, der afspejler de betydeligt højere miljøomkostninger, der forventes i Unionen i løbet af foranstaltningernes anvendelsesperiode. Fremtidige miljøomkostninger er imidlertid ikke en faktor i forbindelse med fastsættelsen af målfortjenesten, jf. grundforordningens artikel 7, stk. 2c. Disse omkostninger afspejles nemlig i den endelige målpris, jf. grundforordningens artikel 7, stk. 2d.

(401) Kun to stikprøveudtagne EU-producenter fremsatte bemærkninger til det passende niveau for målfortjenesten. En af dem foreslog at anvende en målfortjeneste på [6-7 %], den fortjeneste, virksomheden opnåede i 2018, hvor dumpingimporten var lavere. Den anden stikprøveudtagne EU-producent anførte, at den ikke var i stand til at give et svar, da den havde været i konkurrence med importen fra Indien og Tyrkiet i hele den betragtede periode og endda tidligere.

(402) I betragtning af fragmenteringen af EU-erhvervsgrenen er fortjenesten for en enkelt stikprøveudtagen EU-producent i et givet år ikke tilstrækkeligt til at fastsætte målfortjenesten for hele EU-erhvervsgrenen. Desuden var importen fra de pågældende lande allerede til stede på markedet i 2018 til priser, der lå under EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger, og EU-erhvervsgrenen var tabsgivende.

(403) Som det fremgår af tabel 2 og 10, var EU-erhvervsgrenen tabsgivende eller kun lige på breakeven-niveau i hele den betragtede periode, mens importen fra de pågældende lande allerede var betydelig i 2018 og steg støt. Ingen af disse år opfylder derfor betingelserne for at give en målfortjeneste i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2c.

(404) Ingen af de stikprøveudtagne EU-producenter fremlagde en beregning af rentabiliteten ved den undersøgte vare i en periode på ti år før indledningen af undersøgelsen, jf. spørgeskemaet. Kommissionen noterede sig også den målfortjeneste, der blev fastsat for denne erhvervsgren i undersøgelsen vedrørende keramiske fliser vedrørende Kina (3,9 %), som imidlertid går tilbage til 2010 ([34]), samt EU-erhvervsgrenens rentabilitet i den betragtede periode for udløbsundersøgelsen af importen med oprindelse i Kina, hvor EU-erhvervsgrenen var tabsgivende ([35]).

(405) Nogle EU-producenter hævdede, at erhvervsgrenens investeringsniveau, forskning og udvikling (FoU) og innovation i den betragtede periode ville have været højere under normale konkurrencevilkår.

(406) På baggrund af ovenstående valgte Kommissionen at anvende minimumsmålfortjenesten på 6 %, jf. grundforordningens artikel 7, stk. 2c. Denne målfortjenstmargen blev lagt til EU-erhvervsgrenens faktiske produktionsomkostninger med henblik på at fastsætte den ikkeskadevoldende pris.

(407) Endelig vurderede Kommissionen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2d, de fremtidige omkostninger opstået i henhold til multilaterale miljøaftaler og protokoller hertil, som Unionen er part i, samt i henhold til ILO-konventioner opført i bilag Ia til grundforordningen, og som EU-erhvervsgrenen vil pådrage sig i løbet af den periode, hvor foranstaltningen i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2, anvendes. Ud fra de foreliggende oplysninger (baseret på virksomhedernes regnskabssystemer, deres indberetningsværktøjer og prognoser) fastsatte Kommissionen en ekstraomkostning på mellem 0,06 og 0,65 EUR pr. m^2.

([34]) For den oprindelige undersøgelsesperiode for undersøgelsen vedrørende keramiske fliser fra Kina henvises der til betragtning 24 i forordning (EU) nr. 258/2011. For målfortjenesten i samme undersøgelse henvises der til betragtning 164 og 197 i gennemførelsesforordning (EU) nr. 917/2011.

([35]) Gennemførelsesforordning (EU) 2017/2179.

(408) Disse omkostninger omfattede de yderligere fremtidige omkostninger i forbindelse med at sikre overholdelse af EU's emissionshandelssystem (EU ETS). EU ETS er en hjørnesten i den politik, som Unionen fører med henblik på at overholde multilaterale miljøaftaler. Disse yderligere omkostninger blev beregnet på grundlag af de skønnede priser på EU-emissionskvoter (EUA), som skal erhverves i den periode, hvor foranstaltningerne anvendes. De yderligere omkostninger tog også højde for indirekte CO_2-omkostninger som følge af en stigning i elpriserne i perioden i forbindelse med EU ETS og EUA's forventede priser.

(409) På dette grundlag beregnede Kommissionen en ikke-skadevoldende pris for samme vare for EU-erhvervsgrenen ved at anvende målfortjenstmargenen (jf. betragtning 406) på de stikprøveudtagne EU-producenters produktionsomkostninger i undersøgelsesperioden og derefter lægge justeringerne til i henhold til artikel 7, stk. 2d, for hver enkelt varetype.

(410) Kommissionen fastsatte derefter skadesmargenen på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige importpris hos de indiske og tyrkiske eksporterende producenter, undtagen de samarbejdsvillige eksporterende producenter som ikke foretog dumping, som fastlagt ved beregningen af prisunderbud, og den vejede gennemsnitlige ikkeskadevoldende pris for samme vare, som de stikprøveudtagne EU-producenter solgte på EU-markedet i undersøgelsesperioden. Forskelle som følge af denne sammenligning blev udtrykt som en procentdel af den vejede gennemsnitlige cif-importværdi.

(411) Skadestærsklen for »andre samarbejdsvillige virksomheder« og for »alle andre virksomheder« er defineret på samme måde som dumpingmargenen for disse virksomheder, jf. betragtning 203-207 og 256-258.

Land	Virksomhed	Dumpingmargen	Skadesmargen
Indien	Conor-gruppen	8,7 %	168,7 %
Indien	Icon-gruppen	6,7 %	92,7 %
Indien	Andre samarbejdsvillige virksomheder	7,3 %	115,8 %
Indien	Alle andre virksomheder	8,7 %	168,7 %
Tyrkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Tyrkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Tyrkiet	Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,2 %	100,5 %
Tyrkiet	Alle andre virksomheder	20,9 %	150,6 %

(412) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoT, at skadestærsklerne var fordrejet, idet der blev taget hensyn til fremtidige overholdelsesomkostninger. GoT spurgte, hvordan disse omkostninger blev afspejlet i beregningen, og om der var taget hensyn til en eventuel indførelse af CO2-grænsetilpasningsmekanismen. I den forbindelse fremførte CGCSA, at en justering for fremtidige overholdelsesomkostninger ikke var forenelig med WTO-standarderne.

(413) Desuden fremførte CGCSA, at høje målprisunderbudsniveauer bekræftede, at EU-producenter, der fremstiller håndværks- eller designprodukter, indgik i stikprøven.

(414) Endelig hævdede CGCSA, at mærkevarer er en vigtig faktor i prisbeslutninger. Der bør derfor foretages en justering for mærkevarer, når de tyrkiske producenters importpriser sammenlignes med EU-producenternes ikke-skadevoldende priser. Til støtte for denne påstand henviste CGCSA til de italienske og spanske producenters gennemsnitlige eksportpris, hvor de italienske producenters gennemsnitlige eksportpris var højere end den gennemsnitlige eksportpris på keramiske fliser eksporteret fra Spanien. Den interesserede part anvendte handelsstatistikker til sammenligningen.

(415) GoT's påstand om fremtidige overholdelsesomkostninger blev gentaget efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger.

(416) Kommissionen bemærkede, at medtagelsen af fremtidige overholdelsesomkostninger i beregningen af skadestærsklen var i overensstemmelse med bestemmelserne i grundforordningens artikel 7, stk. 2d. Parterne undlod at præcisere, hvilke bestemmelser i WTO's antidumpingaftale Kommissionen angiveligt tilsidesatte ved at tage dem i betragtning i forbindelse med den ikke-skadevoldende pris.

(417) For at fastsætte værdien af en sådan justering af de faktiske produktionsomkostninger sammenlignede Kommissionen overholdelsesomkostningerne pr. enhed i UP med de anslåede overholdelsesomkostninger pr. enhed i de følgende fem år. Den gennemsnitlige overskydende værdi af disse enhedsomkostninger blev lagt til de faktiske produktionsomkostninger, der blev anvendt ved beregningen af den ikke-skadevoldende pris. I den foreliggende sag var virkningen af de fremtidige overholdelsesomkostninger mindre, idet den i gennemsnit udgjorde ca. 3 % af den ikke-skadevoldende pris. Kommissionen afviste derfor GoT's påstand om, at beregningen af skadestærsklen var fordrejet.

(418) Desuden blev de tyrkiske interesserede parters påstande vedrørende sammensætningen af stikprøven af EU-producenter allerede behandlet i betragtning 70-74 og 299.

(419) Endelig bemærkede Kommissionen, at hverken CGCSA eller nogen af de stikprøveudtagne eksporterende producenter anmodede om en justering for mærkevarer i løbet af undersøgelsen. Kommissionen var derfor ikke i stand til at tage stilling til den pågældende påstand fra CGCSA. Under alle omstændigheder kunne en simpel sammenligning af de italienske og spanske producenters eksportpriser ikke anses for at understøtte partens påstand. Forskellene kan være forårsaget af en række andre faktorer som f.eks. det eksporterede varesortiment.

(420) Kommissionen afviste derfor påstandene vedrørende fastsættelsen af skadestærsklen, jf. betragtning 412-414.

6.2. **Konklusion vedrørende foranstaltningernes omfang**

(421) På baggrund af ovenstående vurdering bør den endelige antidumpingtold fastsættes som følger i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2:

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold
Indien	Conor-gruppen	8,7 %
Indien	Icon-gruppen	6,7 %
Indien	Andre samarbejdsvillige virksomheder	7,3 %
Indien	Alle andre virksomheder	8,7 %
Tyrkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Tyrkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Tyrkiet	Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,2 %
Tyrkiet	Alle andre virksomheder	20,9 %

7. **UNIONENS INTERESSER**

(422) Kommissionen undersøgte, om den klart kunne konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at vedtage foranstaltninger i dette tilfælde til trods for konstateringen af skadevoldende dumping, jf. grundforordningens artikel 21. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parters interesser, herunder EU-erhvervsgrenens, importørernes, brugernes og forbrugernes interesser.

(423) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoI, GoT, de tyrkiske virksomheder Seramiksan og Sogutsen Seramik, 16 indiske eksporterende producenter, og Ceramika Netto, at Kommissionen ikke foretog en retfærdig og fuldstændig undersøgelse af Unionens interesser. Deres påstande behandles i de respektive afsnit nedenfor.

7.1. **EU-erhvervsgrenens interesser**

(424) EU-erhvervsgrenen består af mere end 300 producenter i 24 medlemsstater og beskæftiger 54 500 personer (FTÆ) De vigtigste producerende medlemsstater, der tegner sig for over 85 % af Unionens samlede produktion, er Spanien, Italien og Polen. Som nævnt i betragtning 59 er EU-erhvervsgrenen fragmenteret; størstedelen af producenterne, over 240, er små og mellemstore virksomheder (»SMV'er«). Som anført i betragtning 11 støttede over 30 % af den samlede EU-produktion udtrykkeligt indledningen af undersøgelsen, og ingen af EU-producenterne gav udtryk for modstand eller en neutral holdning. Der var også bred opbakning til undersøgelsen fra nationale sammenslutninger, der samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen ved at fremsende data til klageren.

(425) Undersøgelsen har vist, at EU-erhvervsgrenen led væsentlig skade som følge af dumpingimporten fra Indien og Tyrkiet. Som konkluderet i afsnit 4 og 5 forværredes situationen for hele EU-erhvervsgrenen som følge af stigende mængder af dumpingimport fra Indien og Tyrkiet til lave priser. Denne lavprisimport har konstant vundet markedsandele i Unionen på bekostning af EU-erhvervsgrenen og forhindret EU-erhvervsgrenen i at hæve sine priser til et rimeligt rentabelt niveau, som ville gøre det muligt for den at nå målfortjenesten.

(426) Antidumpingforanstaltningerne over for importen fra Indien og Tyrkiet forventes at genoprette rimelige handelsvilkår på EU-markedet. Dette forventes at sætte EU-erhvervsgrenen i stand til at genvinde en del af den markedsandel, der er gået tabt til dumpingimporten, og gøre dette til rimelige priser og forbedre sin fortjeneste, hvilket igen vil gøre det muligt for erhvervsgrenen at øge sine investeringer. Investeringer i denne industri er afgørende ikke kun for vedligeholdelse, men også for innovation og investeringer i udviklingssegmenter som f.eks. store plader. Som følge heraf forventes EU-producenterne at overvinde den skadevoldende situation, investere yderligere og opfylde deres forpligtelser, herunder sociale og miljømæssige forpligtelser.

(427) Hvis der ikke indføres foranstaltninger, vil det forværre EU-erhvervsgrenens situation, hvor der allerede forekommer væsentlig skade, da erhvervsgrenen ikke er stærk nok til at modstå en yderligere stigning i dumpingimporten til priser, der endda ligger under EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger. Indføres deres ikke foranstaltninger, kan det forventes, at stigningen i dumpingimporten af keramiske fliser til lave priser fra Indien og Tyrkiet vil fortsætte. I denne situation ville EU-erhvervsgrenen ikke være i stand til at hæve sine priser til et rentabelt niveau og ville fortsat miste salg til dumpingimporten.

(428) Kommissionen konkluderede derfor, at det vil være i EU-erhvervsgrenens interesse, at der indføres foranstaltninger.

7.2. **Ikke forretningsmæssigt forbundne importørers interesser**

(429) På datoen for indledningen af undersøgelsen blev mere end 900 kendte importører ([36]) i Unionen kontaktet og opfordret til at samarbejde i forbindelse med undersøgelsen. Som forklaret i betragtning 98 og 99 samarbejdede kun to ikke forretningsmæssigt forbundne importører. Begge virksomheder besvarede Kommissionens mangelskrivelse efter analysen af deres spørgeskemaer, men ophørte senere med at samarbejde, da ingen af dem accepterede et kontrolbesøg eller et krydstjek uden kontrolbesøg. Følgende analyse er baseret på deres spørgeskemabesvarelser og deres svar på mangelskrivelserne og Kommissionens egen undersøgelse ([37]).

([36]) Klagen, bilag 8.

([37]) Da de ikke forretningsmæssigt forbundne importører ophørte med at samarbejde efter fasen med mangelskrivelser (de var ikke indforstået med et kontrolbesøg/krydstjek uden kontrolbesøg), er Kommissionens analyse baseret på de oplysninger, de indsendte, herunder støttedokumentationen (f.eks. regnskaber) og offentligt tilgængelige oplysninger (regnskaber fra et virksomhedsregister, finansielle data offentliggjort af https://www.romanian-companies.eu/).

(430) Disse to importører tegnede sig for [3-4] % af importen fra de pågældende lande i undersøgelsesperioden, og Indien tegnede sig for størstedelen af deres import fra de pågældende lande. For en af dem tegnede den undersøgte vare sig for størstedelen af importørens aktivitet målt i omsætning, mens den for den anden importør tegnede sig for ca. en fjerdedel. Importen fra de pågældende lande tegnede sig for ca. en fjerdedel af deres samlede indkøb. De købte begge betydelige mængder fra EU-producenter i undersøgelsesperioden og i 2020 og nogle mindre mængder fra andre tredjelande end de pågældende lande. Deres vejede gennemsnitlige rentabilitet i forbindelse med den undersøgte vare, jf. betragtning 429, ligger på [5-7 %].

(431) På grundlag af ovenstående ville en told ud fra et rent omkostningsmæssigt synspunkt have en indvirkning på ikke forretningsmæssigt forbundne importørers aktiviteter i betragtning af toldens størrelse, men virkningen af tolden på fortjenstmargenerne for importørerne og de importører, for hvilke handel med keramiske fliser ikke er deres eneste aktivitet, ville være begrænset, selv hvis de skulle absorbere den fuldstændigt. Endelig har undersøgelsen vist, at ikke forretningsmæssigt forbundne importører også kan købe ikke-dumpingimport fra andre tredjelande og fra Unionen, som de gjorde i 2020 og i undersøgelsesperioden. Som det fremgår af tabel 1 og 4, har EU-erhvervsgrenen tilstrækkelig kapacitet til at dække efterspørgslen i Unionen.

(432) På den anden side vil manglende indførelse af foranstaltninger forværre EU-erhvervsgrenens væsentlige skadessituation som forklaret i betragtning 427. Det skal bemærkes, at EU-erhvervsgrenen i modsætning til importørerne knap nok havde fortjeneste i undersøgelsesperioden. Da importører er afhængige af både EU-erhvervsgrenen og andre kilder til deres indkøb, vil det desuden også påvirke deres forsyningskilder, hvis importen fortsat kommer ind i Unionen til dumpingpriser på bekostning af EU-erhvervsgrenen.

(433) På dette grundlag konkluderede Kommissionen, at foranstaltningernes virkninger for ikke forretningsmæssigt forbundne importører ville være begrænsede.

(434) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremførte Seramiksan, at undersøgelsen af Unionens interesser var påvirket af, at Kommissionen ikke modtog oplysninger fra og undersøgte de ca. 900 EU-importørers interesser.

(435) Kommissionen bemærkede, at den underrettede alle kendte EU-importører om indledningen af undersøgelsen. Kommissionen analyserede og tog hensyn til oplysninger fra alle de virksomheder, der besluttede at samarbejde eller indsendte bemærkninger. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(436) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anførte en række EU-importører, at indførelsen af foranstaltninger over for importen fra Tyrkiet ville skade dem, da de investerede i udviklingen af nye varekollektioner i samarbejde med de tyrkiske producenter.

(437) Kommissionen bemærkede, at disse EU-importører ikke samarbejdede på et tidligere tidspunkt i undersøgelsen og ikke fremlagde faktuelle oplysninger, der kunne gøre det muligt for Kommissionen at vurdere foranstaltningernes indvirkning på disse interesserede parter. På grundlag af bemærkninger fra de tyrkiske eksporterende producenter i stikprøven efter den endelige fremlæggelse af oplysninger blev det desuden konstateret, at en tyrkisk eksporterende producent ikke var involveret i dumping, og at det gennemsnitlige niveau for foranstaltningerne over for importen fra Tyrkiet faldt. Kommissionen fastholdt derfor, at toldens virkninger for EU-importører ville være begrænsede.

(438) Ceramika Netto fremsatte også en række proceduremæssige påstande efter den endelige fremlæggelse af oplysninger.

(439) Virksomheden fremførte, at Kommissionen fejlagtigt anvendte udtryk som »de såkaldte« eller »markedsførte sig selv som« producenter. Virksomheden gjorde gældende, at den var anerkendt som producent i henhold til EU-retten, navnlig i henhold til Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) nr. 305/2011 ([38]).

(440) Kommissionen bemærkede, at de definitioner, der er anvendt i artikel 2 i forordning (EU) nr. 305/2011 i henhold til denne artikel, kun finder anvendelse på de områder, der er omfattet af nævnte forordning. Denne undersøgelse blev gennemført i henhold til grundforordningen. Definitionen af en producent i forordning (EU) nr. 305/2011 fandt derfor ikke anvendelse i denne undersøgelse. Ifølge de oplysninger, som Kommissionen råder over, var virksomheden faktisk en EU-importør.

([38]) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) nr. 305/2011 af 9. marts 2011 om fastlæggelse af harmoniserede betingelser for markedsføring af byggevarer og om ophævelse af Rådets direktiv 89/106/EØF (EUT L 88 af 4.4.2011, s. 5).

(441) Ceramika Netto var uenig i Kommissionens udtalelser i betragtning 461 om, at den importpris, som virksomheden betalte, skulle være en dumpingpris. I den forbindelse henviste virksomheden til sine indiske leverandørers fakturaer for salg på hjemmemarkedet og til eksportsalg, som den havde fremlagt for Kommissionen, og som ifølge virksomheden beviste, at dens importpriser ikke var dumpingpriser.

(442) Kommissionen mindede om, at undersøgelsen af dumpingadfærd blev foretaget på grundlag af en stikprøve af indiske eksporterende producenter. De salgsfakturaer, som Ceramika Netto havde fremlagt, var derfor irrelevante for konstateringen af dumping. I betragtning 272 konkluderede Kommissionen, at dens konklusioner vedrørende Conor-gruppen og Icon-gruppen kunne udvides til at omfatte hele landet. Disse konklusioner fandt således anvendelse på importen fra Ceramika Nettos indiske leverandører.

(443) Ceramika Netto var uenig i Kommissionens vurdering af, at den var en ikke-samarbejdsvillig virksomhed. Virksomheden hævdede, at det af indledningsmeddelelsen fremgik, at den kunne indgive oplysninger, ikke blot i form af en spørgeskemabesvarelse, men også i frit format. Ceramika Netto hævdede endvidere, at Kommissionen burde have underrettet virksomheden om alle de oplysninger, der manglede i dens fremlæggelse af oplysninger i frit format.

(444) Som anført i betragtning 440 er Ceramika Netto importør i forbindelse med denne undersøgelse. Som anført i betragtning 75-77 anmodede virksomheden ikke om at blive betragtet som en samarbejdsvillig importør. Kommissionen bekræftede, at virksomheden som EU-importør havde mulighed for at indgive oplysninger om Unionens interesser i frit format. Det skal dog bemærkes, at sådanne oplysninger ikke er genstand for en mangelprocedure i modsætning til en fuldstændig spørgeskemabesvarelse. Kommissionen var ikke forpligtet til at anmode om yderligere oplysninger, navnlig da den type oplysninger, som Kommissionen ønskede, blev gjort offentligt tilgængelige via spørgeskemaerne ved indledningen af undersøgelsen.

7.3. **Brugernes og forbrugernes interesser**

(445) På datoen for indledningen af undersøgelsen kontaktede Kommissionen otte sammenslutninger af brugere af keramiske fliser i Unionen. Ingen af dem samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen eller indsendte bemærkninger. Navnlig indsendte byggesektoren, som er en af de største brugere af keramiske fliser i Unionen, ingen bemærkninger. Det lave samarbejdsniveau fra brugernes side tyder på, at sektoren ikke er afhængig af import fra de pågældende lande, eller at antidumpingtolden ikke vil have en væsentlig indvirkning på deres aktiviteter.

(446) Kommissionen kontaktede også ni distributører. Kun én af dem, OBI Group Holding SE & Co., KGaA, indvilligede i at samarbejde. Kommissionen fandt, at virksomheden burde undersøges som bruger/forhandler af den undersøgte vare, jf. forklaringerne i betragtning 76.

(447) Virksomheden modsatte sig indførelsen af foranstaltninger og anførte, at den store produktionskapacitet i Indien og Tyrkiet ikke fuldt ud kan erstattes af EU-producenter, men den fremlagde ingen dokumentation til støtte for denne påstand. Som det fremgår af tabel 1 og 4, har EU-erhvervsgrenen tilstrækkelig kapacitet til at dække EU-efterspørgslen. Virksomheden anerkendte, at der er mulighed for at skifte leverandør.

(448) Virksomheden køber hovedsagelig keramiske fliser fra Indien og Tyrkiet fra uafhængige importører, der fungerer som grossister, og videresælger dem derefter via sine egne store butikker og franchisepartnere. Mere end halvdelen af virksomhedens indkøb af keramiske fliser er EU-varer. Virksomhedens rentabilitet ved keramiske fliser er på [1,5 %-3 %], hvilket er lavere end den gennemsnitlige rentabilitet. Keramiske fliser udgør kun en meget lille del af virksomhedens samlede omsætning. Kommissionen konkluderede derfor, at indvirkningen på denne virksomhed ville være meget begrænset, jf. forklaringerne i betragtning 431 og 432.

(449) På dette grundlag og i betragtning af det lave samarbejdsniveau konkluderede Kommissionen, at foranstaltningernes virkninger for brugerne og forhandlerne ville være begrænsede.

(450) Ingen forbrugersammenslutninger samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. CET fremførte i sin besvarelse af spørgeskemaet om EU-erhvervsgrenens makroindikatorer, at den forventer, at indvirkningen på virksomheder, der opererer på markederne i efterfølgende produktionsled — dvs. distributører og brugere/forbrugere — vil være meget begrænset i betragtning af de alternative forsyningskilder og resultaterne af tidligere undersøgelser af keramiske fliser, som bekræftede, at keramiske fliser har en marginal indvirkning på de endelige omkostninger i byggesektoren ([39]), og at indførelsen af foranstaltninger medfører begrænsede prisstigninger for den endelige forbruger ([40]).

(451) Den nuværende undersøgelse har bekræftet, at der findes andre alternative forsyningskilder end Indien og Tyrkiet, da importører køber varer fra Unionen og også fra andre tredjelande end Indien og Tyrkiet (jf. betragtning 430 og 431). Da der ikke foreligger underbyggede bemærkninger fra nogen forbrugersammenslutning, kan Kommissionen ikke foretage en præcis vurdering af den eventuelle indvirkning, som tolden ville have på de endelige forbrugere, og der er ingen beviser for, at resultaterne af tidligere undersøgelser ikke ville finde anvendelse på denne undersøgelse. I betragtning af toldens omfang vil den også have en begrænset indvirkning på forbrugerne, selv i tilfælde af prisstigninger.

(452) På dette grundlag og i betragtning af det lave samarbejdsniveau konkluderede Kommissionen, at foranstaltningernes virkninger for forbrugerne ville være begrænsede.

(453) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede 16 indiske eksporterende producenter, at Kommissionen ikke tog hensyn til de talrige indlæg fra importører og brugere i Unionen. Ceramika Netto henviste også til virksomhedens bemærkninger, som den fremsatte på vegne af sine kunder og handelspartnere. Ifølge virksomheden viste disse indlæg, hvor skadelig indførelsen af foranstaltninger ville være for virksomheden, dens indiske leverandør, EU-importører, brugere og endelige kunder.

(454) Kommissionen bemærkede, at den analyserede de talrige indlæg, som de indiske eksporterende producenter og Ceramika Netto henviste til, og at disse var mangelfulde i flere henseender. For det første blev de fremsat af virksomheder, der aldrig registrerede sig som interesserede parter i undersøgelsen. For det andet blev de fremlagt for Kommissionen af Ceramika Netto, en interesseret part, der ikke havde beføjelse til at handle på vegne af disse virksomheder. For det tredje blev mange af indlæggene indgivet efter den eller de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Endelig gav indlæggene for det meste udtryk for synspunkter, men manglede faktuelle oplysninger og beviser, der understøttede disse virksomheders synspunkter. Kommissionen afviste derfor påstanden.

7.4. **Andre faktorer**

(455) Ud over de samarbejdsvillige parter, der er nævnt ovenfor, indgav en række interesserede parter bemærkninger, hvori de anførte, at indførelsen af foranstaltninger ville være i strid med Unionens interesser.

(456) I de følgende betragtninger analyseres påstandene, men Kommissionen bemærker indledningsvis, at ingen af disse interesserede parter, angiveligt importører eller brugere af keramiske fliser eller endog såkaldte EU-producenter (se betragtning 266) ([41]), ifølge deres indlæg, samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen eller indsendte en spørgeskemabesvarelse. Deres indlæg er udtalelser, der ikke underbygges af noget bevis. Kommissionen kan derfor ikke vurdere, i hvilken grad disse virksomheder er afhængige af importen fra de pågældende lande, eller vurdere den potentielle indvirkning af en eventuel told på dem.

(457) For det første pegede disse parter på potentielle vanskeligheder i forsyningskæden, også i betragtning af de aktuelle geopolitiske begivenheder som krigen i Ukraine. Disse parter anførte, at en eventuel told ville tvinge køberne til udelukkende at handle med EU-erhvervsgrenen. Ifølge dem er det nødvendigt at holde alle importmuligheder åbne, da EU-erhvervsgrenen kæmper for at imødekomme efterspørgslen i Unionen, og brugerne ikke kun kan handle med EU-erhvervsgrenen.

([39]) Forordning (EU) nr. 258/2011, betragtning 150.

([40]) Forordning (EU) nr. 258/2011, betragtning 153, gennemførelsesforordning (EU) nr. 917/2011, betragtning 183 og gennemførelsesforordning (EU) 2017/2179, betragtning 206.

([41]) F.eks. identificerede GANDALF Pawel Gagorowski (Polen) eller ILCOM s.r.l (Italien) sig selv som importører, VEDMAX s.r.l. (Rumænien) eller Orient Ceramic (Rumænien) identificerede sig som brugere/importører, Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Polen), identificerede sig selv som »sælger«, mens Netto & Cortina (Polen) i hele undersøgelsen identificerede sig selv som »producenterne fra Białystok«.

(458) Påstandene afvises. For det første er de ikke underbygget. For det andet viste undersøgelsen, at EU-erhvervsgrenen har tilstrækkelig kapacitet til at forsyne hele EU-markedet. Undersøgelsen har også vist, at importører og brugere anvender ikke-dumpingimport fra andre tredjelande end de pågældende lande. Faktisk kom de importører og brugere, der samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen, fra både EU-industrien og andre tredjelande end de pågældende lande i 2020 og i undersøgelsesperioden.

(459) Kommissionen erkendte, at det kan være vanskeligt at købe varer fra Ukraine (en traditionel, om end mindre, forsyningskilde for keramiske fliser til Unionen, jf. tabel 11). Som anført i foregående betragtning findes der imidlertid stadig kilder til ikke-dumpingimport, og disse kanaler er ikke påvirket af den nuværende situation. Brasilien, Vietnam, Iran, Indonesien og Egypten var blandt de 10 største producentlande på verdensplan i 2020. Iran, Brasilien, Egypten og De Forenede Arabiske Emirater var blandt de 10 største eksportører i samme periode ([42]).

(460) Med fokus på importen fra Indien udtrykte disse parter for det andet bekymring for, at en eventuel told ville begrænse forbrugernes valg samt muligheden for at outsource produktionen til Indien. I deres erklæringer vedlagde Netto & Cortina flere breve fra deres kunder, hvori de gav udtryk for tilfredshed med deres indkøb, som »bevis« for, at det ikke er i Unionens interesse at indføre foranstaltninger, da det også ville begrænse forbrugernes valgmuligheder ved at »tvinge« dem til at købe hos EU-erhvervsgrenen.

(461) Kommissionen bemærkede, at påstandene var udokumenterede. Disse parter fremlagde ingen beviser for, at de keramiske fliser, som de importerer fra Indien, ikke kunne fremstilles og sælges af EU-erhvervsgrenen. Faktisk erkendte disse parter, at forbrugernes valg afhænger af prisen ([43]), idet de nævnte »retten til at vælge det bedste tilbud til den bedste pris«. I dette tilfælde konstateredes det, at disse priser var dumpingpriser. Formålet med antidumpingtolden er at genskabe lige konkurrencevilkår ved at modvirke dumping. Forbrugere, importører og brugere vil stadig kunne købe varerne fra de pågældende lande eller outsource produktionen for derefter at importere varerne, men til rimelige priser ved at betale antidumpingtolden, og de vil også kunne købe varerne fra EU-erhvervsgrenen eller andre lande.

(462) For det tredje anførte mange af disse parter, at indiske varer ikke dumpes i Unionen, og at den enorme stigning i de internationale transportomkostninger (angiveligt en stigning på mere end 1 000 %) gjorde dem dyrere i Unionen.

(463) Denne påstand blev også afvist som ubegrundet. Parterne fremlagde ingen beviser vedrørende transportomkostninger. Der blev konstateret dumping på grundlag af den normale værdi og eksportprisen, begge på ab fabrik-niveau, for de stikprøveudtagne eksporterende producenter i undersøgelsesperioden.

(464) For det fjerde hævdede disse parter, at en eventuel antidumpingtold ikke ville være i Unionens interesse, da den ville føre til et højt pristryk på forbrugerne oven i det nuværende høje inflationsniveau i Unionen, begrænse sund konkurrence og betyde, at mange virksomheder, der er afhængige af denne import, vil lukke, navnlig i de fattigere dele af Unionen.

(465) Disse påstande blev også afvist som ubegrundede. Parterne fremlagde ingen dokumentation for den potentielle indvirkning af en eventuel told på forbrugere eller virksomheder.

(466) De påstande, som Netto og Cortina har fremsat vedrørende lukninger, konkurs, omfattende jobnedskæringer i Unionen og ikke kun blandt importører, forbrugere og forhandlere, men også i andre industrier såsom logistik eller design, navnlig i de fattigste regioner, med særlig henvisning til Polen, er heller ikke begrundede. Undersøgelsen viste, at toldens indvirkning på importører, forbrugere og forhandlere sandsynligvis vil være begrænset (se betragtning 429-431), og at det derfor er usandsynligt, at der vil forekomme lukninger, konkurser eller omfattende jobnedskæringer. Undersøgelsen har også fastslået, at der produceres keramiske fliser i hele Unionen, hvor Polen er det tredjestørste produktionsland i Unionen, og at EU-erhvervsgrenen i modsætning til forhandlere eller importører ikke har været i stand til at dække sine omkostninger og konstant har mistet markedsandele til importen fra Indien og Tyrkiet.

([42]) Kilde: makrospørgeskemaet, afsnit D.2.1., og klagen, s. 49 og 52.

([43]) Se f.eks. Netto & Cortinas »Supplerende erklæring i sag AD684«, s. 8 og 14.

(467) For så vidt angår den indirekte indvirkning på andre industrier, og selv om Netto & Cortina ikke fremlagde dokumentation eller beregninger, bemærker Kommissionen, at den manglende indførelse af told også ville påvirke andre industrier. Ifølge den spanske sammenslutning af producenter (ASCER) skabte industrien for keramiske fliser f.eks. både direkte og indirekte 60 000 arbejdspladser i Spanien, svarende til 2,4 % af beskæftigelsen i industrien. Hvert direkte job blev anslået til at skabe yderligere 3,8 indirekte job ([44]). Med hensyn til indvirkningen på regionerne er producenter af keramiske fliser i Castellon-området i Spanien en del af en virksomhedsklynge, hvor de fleste virksomheder er SMV'er og direkte eller indirekte er afhængige af industrien for fremstilling af keramiske fliser.

(468) Kort sagt har de interesserede parter ikke fremlagt dokumentation for, at den manglende indførelse af told vil opveje de positive konsekvenser for EU-erhvervsgrenen ved en indførelse af foranstaltninger, jf. betragtning 424-428.

(469) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede GoT og 16 indiske eksporterende producenter, at Kommissionen burde have taget hensyn til virkningerne af den russiske invasion i Ukraine på EU-markedet for keramiske fliser. Parterne hævdede navnlig, at krigen førte til stigende energipriser og blokerede adgangen til råmaterialer, hvilket sammen med eksisterende hindringer såsom antidumpingforanstaltningerne over for importen af keramiske fliser med oprindelse i Kina kunne have en negativ indvirkning på forsyningskæderne og lægge større pres på EU-importørerne og -brugerne.

(470) Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger gentog GoT, at covid-19-pandemien viste betydningen af velfungerende forsyningskæder. GoT fastholdt, at åbne forsyningskanaler fra Tyrkiet til Unionen fortsat var afgørende i energiintensive industrier som f.eks. produktionen af keramiske fliser, navnlig i forbindelse med den igangværende russiske invasion i Ukraine, de sanktioner, som Unionen har indført, og den efterfølgende stigning i energipriserne.

(471) Med hensyn til den russiske invasion i Ukraine bemærkede Kommissionen, at den for det første har haft en negativ indvirkning på EU-producenterne. Krigens indvirkning på importører og brugere er begrænset, da importmængden fra Ukraine allerede var ubetydelig i den betragtede periode. Desuden vil den manglende indførelse af foranstaltninger over for to stikprøveudtagne eksporterende producenter (Lavish-gruppen og Vitra-gruppen) mindske et eventuelt yderligere pres på forsyningskæderne som følge af krigen. Kommissionen afviste derfor de påstande, der er beskrevet i betragtning 469 og 470.

(472) Efter den supplerende delvise fremlæggelse af oplysninger hævdede CGCSA, at indførelsen af antidumpingforanstaltninger ville være i strid med interesserne i de stærkt integrerede keramiske fliseindustrier i Unionen og i Tyrkiet. I den forbindelse påpegede sammenslutningen, at de tyrkiske producenter af keramiske fliser købte deres råmaterialer og hjælpematerialer, anlægsaktiver og reservedele fra Unionen. Den samlede værdi af disse indkøb steg fra 163 mio. EUR i 2019 til 188 mio. EUR i 2020, 233 mio. EUR i 2021 og til 309 mio. EUR i de første 10 måneder af 2022. Desuden investerede tyrkiske virksomheder i produktion, logistik og tjenesteydelser i forbindelse med keramiske fliser i Unionen. Den samlede værdi af disse investeringer nåede op på 366 mio. EUR i perioden 2019-2021 og skabte ca. 1 700 arbejdspladser. Under en høring med Kommissionens tjenestegrene fremsatte GoT lignende argumenter.

(473) Kommissionen anerkendte den indbyrdes afhængighed mellem industrien for keramiske fliser i Tyrkiet og Unionen. Ikke desto mindre bemærkede Kommissionen, at der ikke var nogen dokumentation for, at indkøb af råmaterialer og hjælpematerialer, anlægsaktiver og reservedele var direkte forbundet med eksporten af keramiske fliser til Unionen. F.eks. steg købsværdien betydeligt mellem 2021 (hele året) og 2022 (de første 10 måneder), selv om mængden af eksport af keramiske fliser fra Tyrkiet til Unionen faldt i de første 10 måneder af 2022 sammenlignet med samme periode i 2021, hvilket blev bekræftet af GoT (se betragtning 282). Desuden bør genskabelsen af lige konkurrencevilkår føre til en øget produktion i Unionen og dermed give EU-leverandører af råmaterialer og hjælpematerialer, anlægsaktiver og reservedele nye forretningsmuligheder.

([44]) Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y Pavimentos Cerámicos en España. Findes på https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%C3%A1mico_ascer.pdf (senest tilgået den 7. oktober 2022).

(474) Kommissionen noterede sig desuden de tyrkiske virksomheders investeringsaktiviteter i sektoren for keramiske fliser i Unionen. Disse investeringer øger beskæftigelsen og fremmer den økonomiske udvikling i de respektive regioner. Genskabelsen af lige konkurrencevilkår i Unionen vil gavne de investeringer, der allerede er foretaget af tyrkiske producenter, og kan motivere til yderligere investeringer. Endelig undlod parten at præcisere, i hvilket omfang disse indkøb og investeringer blev foretaget af Vitra-gruppen, som blev anset for ikke at foretage dumping og derfor ikke vil blive påvirket af antidumpingforanstaltningerne.

(475) I lyset af overvejelserne i betragtning 473 og 474 konkluderede Kommissionen, at foranstaltningerne kan have en meget begrænset indvirkning på EU-leverandørerne af råmaterialer og hjælpematerialer, anlægsaktiver og reservedele og fremme disse investeringer, som den tyrkiske producent har foretaget i Unionen. Kommissionen afviste derfor de påstande, der er fremsat i betragtning 472.

7.5. **Konklusion vedrørende Unionens interesser**

(476) På baggrund af ovenstående fastslog Kommissionen, at der ikke var tvingende årsager til at konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at indføre foranstaltninger over for importen af keramiske fliser med oprindelse i Indien og Tyrkiet.

8. **ENDELIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER**

(477) I betragtning af konklusionerne vedrørende dumping, skade, årsagssammenhæng, foranstaltningernes omfang og Unionens interesser og i overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 4, bør der indføres endelige antidumpingforanstaltninger for at forhindre, at dumpingimporten af den pågældende vare forvolder EU-erhvervsgrenen yderligere skade. Antidumpingtolden bør fastsættes i overensstemmelse med reglen om den lavest mulige told. Som nævnt i afsnit 3 finder antidumpingtolden ikke anvendelse på den indiske eksporterende producent Lavish-gruppen og den tyrkiske eksporterende producent Vitra-gruppen.

(478) På grundlag af ovenstående bør de endelige antidumpingtoldsatser, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, være som følger:

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold
Indien	Conor-gruppen	8,7 %
Indien	Icon-gruppen	6,7 %
Indien	Andre samarbejdsvillige virksomheder	7,3 %
Indien	Alle andre virksomheder	8,7 %
Tyrkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Tyrkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Tyrkiet	Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,2 %
Tyrkiet	Alle andre virksomheder	20,9 %

(479) De individuelle antidumpingtoldsatser for de virksomheder, der er udtrykkeligt nævnt i denne forordning, blev fastsat ud fra konklusionerne i denne undersøgelse. De afspejler derfor den situation, der blev konstateret vedrørende disse virksomheder i forbindelse med denne undersøgelse. Disse toldsatser finder således udelukkende anvendelse på importen af den undersøgte vare med oprindelse i de pågældende lande, fremstillet af de nævnte retlige enheder. Importen af den pågældende vare, fremstillet af andre virksomheder, som ikke er udtrykkeligt nævnt i denne forordnings dispositive del, herunder enheder, der er forretningsmæssigt forbundet med de udtrykkeligt nævnte enheder, bør være omfattet af toldsatsen for »alle andre virksomheder«. De bør ikke være omfattet af nogen af de individuelle antidumpingtoldsatser.

(480) Virksomheder, der er udtrykkeligt nævnt i denne forordning, kan anmode om, at disse individuelle antidumpingtoldsatser anvendes, hvis den efterfølgende ændrer navnet på sin enhed. Anmodningen skal rettes til Kommissionen ([45]). Anmodningen skal indeholde alle relevante oplysninger, som gør det muligt at dokumentere, at ændringen ikke påvirker virksomhedens ret til at benytte den toldsats, som finder anvendelse på den. Hvis ændringen af virksomhedens navn ikke påvirker dens ret til at drage fordel af den toldsats, der finder anvendelse på den, offentliggøres der en forordning om navneændringen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

(481) For at sikre en korrekt håndhævelse af antidumpingtolden bør antidumpingtolden for alle andre virksomheder ikke kun finde anvendelse på de ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter i forbindelse med denne undersøgelse, men også på de producenter, der ikke eksporterede til Unionen i undersøgelsesperioden.

(482) For at minimere risikoen for omgåelse som følge af den store forskel på toldsatserne er der behov for særlige foranstaltninger, som kan sikre anvendelsen af den individuelle antidumpingtold. Virksomheder med individuel antidumpingtold skal fremlægge en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder. Fakturaen skal overholde kravene i denne forordnings artikel 1, stk. 4. Import, der ikke er ledsaget af en sådan faktura, bør være underlagt den antidumpingtold, der finder anvendelse på »alle andre virksomheder«.

(483) Selv om det er nødvendigt at fremlægge denne faktura for toldmyndighederne i medlemsstaterne, således at de kan anvende de individuelle antidumpingtoldsatser på importen, er fakturaen ikke det eneste element, som toldmyndighederne skal tage i betragtning. Selv hvis det antages, at en sådan faktura opfylder alle kravene i denne forordnings artikel 1, stk. 4, skal medlemsstaternes toldmyndigheder foretage deres sædvanlige kontrol og skal i lighed med alle andre tilfælde kræve yderligere dokumenter (forsendelsesdokumenter mv.) for at kontrollere, at oplysningerne i erklæringen er korrekte, og sikre, at den efterfølgende anvendelse af den lavere toldsats er berettiget i henhold til toldlovgivningen.

(484) Hvis der er en betydelig mængdemæssig stigning i eksporten fra en af de virksomheder, der er omfattet af lavere individuelle toldsatser, efter indførelse af de pågældende foranstaltninger, kan en sådan mængdemæssig stigning i sig selv betragtes som en ændring af handelsmønstret som følge af indførelsen af foranstaltninger, jf. grundforordningens artikel 13, stk. 1. Under sådanne omstændigheder og forudsat, at betingelserne er opfyldt, kan der indledes en antiomgåelsesundersøgelse. Ved denne undersøgelse kan det bl.a. overvejes, om det bliver nødvendigt at fjerne individuelle toldsatser og pålægge en landsdækkende told.

(485) Eksporterende producenter, der ikke eksporterede den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden, vil kunne anmode Kommissionen om at blive omfattet af antidumpingtolden for samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgik i stikprøven. Kommissionen bør imødekomme en sådan anmodning, forudsat at tre betingelser er opfyldt. Den nye eksporterende producent skal påvise, at: i) den ikke eksporterede den pågældende vare til Unionen i UP, ii) den ikke er forretningsmæssigt forbundet med en eksporterende producent, der eksporterede den pågældende vare, og iii) derefter har eksporteret den pågældende vare eller har indgået en uigenkaldelig kontraktmæssig forpligtelse til at gøre dette i betydelige mængder.

9. **AFSLUTTENDE BESTEMMELSER**

(486) I henhold til artikel 109 i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU, Euratom) 2018/1046 ([46]) er rentesatsen, når et beløb skal tilbagebetales som følge af en dom afsagt af Den Europæiske Unions Domstol, den sats, som Den Europæiske Centralbank anvender på sine vigtigste refinansieringstransaktioner, og som offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidende*, C-udgaven, den første kalenderdag i hver måned.

([45]) Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, Belgien.

([46]) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU, Euratom) 2018/1046 af 18. juli 2018 om de finansielle regler vedrørende Unionens almindelige budget, om ændring af forordning (EU) nr. 1296/2013, (EU) nr. 1301/2013, (EU) nr. 1303/2013, (EU) nr. 1304/2013, (EU) nr. 1309/2013, (EU) nr. 1316/2013, (EU) nr. 223/2014, (EU) nr. 283/2014 og afgørelse nr. 541/2014/EU og om ophævelse af forordning (EU, Euratom) nr. 966/2012 (EUT L 193 af 30.7.2018, s. 1).

(487) Foranstaltningerne i denne forordning er i overensstemmelse med udtalelse fra det udvalg, der er nedsat ved artikel 15, stk. 1 i forordning (EU) 2016/1036 —

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af keramiske sten og fliser til brolægning, gulvbelægning eller beklædning af vægge, o.l., keramiske terninger og lignende varer til mosaikarbejder, også på underlag; keramik til dekorationsformål, i øjeblikket henhørende under KN-kode 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 og 6907 40 00 og med oprindelse i Indien eller Tyrkiet.

2. Den endelige antidumpingtold fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, for den i stk. 1 omhandlede vare, der fremstilles af nedenstående virksomheder:

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold	Taric-tillægskode
Indien	Conor Granito Pvt Ltd.; Corial Ceramic Pvt Ltd.	8,7 %	C898
Indien	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
Indien	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilag I	7,3 %	
Indien	Alle andre virksomheder	8,7 %	C999
Tyrkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Tyrkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Tyrkiet	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilag II	9,2 %	
Tyrkiet	Alle andre virksomheder	20,9 %	C999

3. Antidumpingtolden finder ikke anvendelse på den indiske eksporterende producent Lavish-gruppen, der består af Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vitrified Pvt Ltd. og Liva Ceramics Pvt Ltd. (Taric-tillægskode C903), og finder ikke anvendelse på den tyrkiske eksporterende producent Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Taric-tillægskode C902).

4. Anvendelsen af de individuelle toldsatser, der er anført for virksomhederne i stk. 2, samt den manglende anvendelse af antidumpingtold for virksomhederne i stk. 3, er betinget af, at der fremlægges en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder; handelsfakturaen skal indeholde en erklæring, der er dateret og underskrevet af én af de ansatte i den enhed, der har udstedt handelsfakturaen, med angivelse af den pågældendes navn og funktion og med følgende ordlyd: »*Undertegnede bekræfter, at den [mængde] af [den pågældende vare], der er solgt til eksport til Den Europæiske Union, og som er omfattet af denne faktura, blev fremstillet af (virksomhedens navn og adresse) (Taric-tillægskode) i [det pågældende land]. Jeg erklærer, at oplysningerne i denne faktura er fuldstændige og korrekte.*« Hvis der ikke fremlægges en sådan faktura, anvendes toldsatsen for alle andre virksomheder.

5. De gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

Artikel 1, stk. 2, kan ændres for at tilføje nye eksporterende producenter fra Indien eller Tyrkiet og pålægge dem en passende vejet gennemsnitlig antidumpingtold for samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgår i stikprøven. En ny eksporterende producent skal dokumentere, at:

a) virksomheden ikke eksporterede de varer, der er beskrevet i artikel 1, stk. 1, med oprindelse i Tyrkiet i undersøgelsesperioden (1. juli 2020-30. juni 2021)

b) virksomheden ikke er forretningsmæssigt forbundet med en eksportør eller producent, der er omfattet af de foranstaltninger, som indføres ved denne forordning og

c) virksomheden enten har eksporteret den pågældende vare eller har indgået en uigenkaldelig kontraktmæssig forpligtelse om at eksportere en betydelig mængde til Unionen efter udløbet af undersøgelsesperioden.

Artikel 3

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 9. februar 2023.

På Kommissionens vegne
Ursula VON DER LEYEN
Formand

BILAG I

Samarbejdsvillige indiske eksporterende producenter, der ikke indgår i stikprøven

Land	Navn	Taric-tillægskode
Indien	Arkiton Tiles LLP Ncraze Ceramic LLP	C919
Indien	Asian Granito India Limited Crystal Ceramic Industries Private Limited Affil Vitrified Private Limited Amazoone Ceramics Limited	C920
Indien	Color Tiles Private Limited Color Granito Private Limited Subway Tiles LLP Senis Ceramic Private Limited	C921
Indien	Comet Granito Private Limited Corus Vitrified Private Limited	C922
Indien	Granoland Tiles LLP Landgrace Ceramic Private Limited Landdecor Tiles LLP	C923
Indien	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
Indien	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
Indien	Accord Vitrified Private Limited Accord Plus Ceramics Private Limited	C927
Indien	Alinta Granito Private Limited Avalta Granito Private Limited	C928
Indien	Alpas Cera LLP Cosa Ceramic Private Limited	C929
Indien	Ambani Vitrified Private Limited	C930
Indien	Solizo Vitrified Private Limited	C931

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

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

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

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

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

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

BILAG II

Samarbejdsvillige tyrkiske eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven

Land	Navn	Taric-tillægskode
Tyrkiet	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
Tyrkiet	Anka Toprak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C905
Tyrkiet	Decovita Yapi Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C906
Tyrkiet	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C907
Tyrkiet	Etili Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C908
Tyrkiet	Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C909
Tyrkiet	Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.	C910
Tyrkiet	Karo Metro Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C911
Tyrkiet	NG Kütahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.	C912
Tyrkiet	Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C913
Tyrkiet	Seranit Granit Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C914
Tyrkiet	Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.	C915
Tyrkiet	Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C916
Tyrkiet	Uşak Seramik Sanayi A.Ş.	C917
Tyrkiet	Yurtbay Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C918

(1) A.Ş. betyder Anonim Şirketi (aktieselskab).