II

(Icke-lagstiftningsakter)

FÖRORDNINGAR

KOMMISSIONENS GENOMFÖRANDEFÖRORDNING (EU) 2023/265

av den 9 februari 2023

om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av keramiska plattor med ursprung i Indien och Turkiet

EUROPEISKA KOMMISSIONEN HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om Europeiska unionens funktionssätt,

med beaktande av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/1036 av den 8 juni 2016 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska unionen ([1]) (*grundförordningen*), särskilt artikel 9, och

av följande skäl:

1. FÖRFARANDE

1.1. Inledande

(1) Den 13 december 2021 inledde Europeiska kommissionen (*kommissionen*) en antidumpningsundersökning beträffande import av keramiska plattor med ursprung i Indien och Turkiet (*de berörda länderna*) på grundval av artikel 5 i grundförordningen. Kommissionen offentliggjorde ett tillkännagivande om inledande i *Europeiska unionens officiella tidning* ([2]) (*tillkännagivandet om inledande*).

(2) Kommissionen inledde undersökningen till följd av ett klagomål som ingavs den 3 november 2021 av European Ceramic Tile Manufacturers' Association (CET eller *klaganden*). Klagomålet ingavs för unionsindustrins räkning avseende keramiska plattor, i den mening som avses i artikel 5.4 i grundförordningen. Klagomålet innehöll bevisning om dumpning och därav följande väsentlig skada som var tillräcklig för att motivera inledandet av en undersökning.

1.2. Berörda parter

(3) I tillkännagivandet om inledande uppmanades berörda parter att ta kontakt med kommissionen för att delta i undersökningen. Dessutom informerade kommissionen uttryckligen klaganden, andra kända unionstillverkare, kända exporterande tillverkare och de indiska och turkiska myndigheterna, kända importörer, leverantörer och användare, handlare samt kända intresseorganisationer om inledandet av undersökningen och inbjöd dem att delta.

(4) De berörda parterna gavs möjlighet att lämna synpunkter på inledandet av undersökningen och att begära att bli hörda av kommissionen och/eller förhörsombudet för handelspolitiska förfaranden. Kommissionen hörde en exporterande tillverkare från Turkiet och dess närstående företag, de turkiska myndigheterna och Cement, Glass, Ceramic and Soil Products Exporters Association från Turkiet (CGCSA).

([1]) EUT L 176, 30.6.2016, s. 21.
([2]) Tillkännagivande om inledande av ett antidumpningsförfarande beträffande import av keramiska plattor med ursprung i Indien och Turkiet. (EUT C 501, 13.12.2021, s. 25).

1.3. **Synpunkter på inledandet av undersökningen**

(5) De turkiska myndigheterna, Bien & Qua-gruppen, CGCSA, Morbi Ceramic Association, Indian Council of Ceramic Tiles and Sanitaryware (*den indiska intresseorganisationen*) och ett antal indiska tillverkare/exportörer lämnade synpunkter på klagomålet och inledandet av undersökningen. Klaganden inkom också med synpunkter som motbevisade de berörda parternas skrivelser.

(6) Inledningsvis påpekade kommissionen att den granskade klagomålet i enlighet med artikel 5 i grundförordningen och drog slutsatsen att kraven för att inleda en undersökning var uppfyllda, dvs. att det fanns tillräcklig bevisning för att inleda undersökningen.

(7) Enligt artikel 5.2 i grundförordningen ska ett klagomål innehålla sådana uppgifter som rimligen är tillgängliga för klaganden. De beviskrav som ska vara uppfyllda för att inleda en undersökning (”tillräcklig” bevisning) skiljer sig från de som ställs när det gäller att preliminärt eller slutligt fastställa förekomsten av dumpning, skada eller orsakssamband. Därför kan bevisning som är otillräckliga sett till kvantitet eller kvalitet för att motivera ett preliminärt eller slutligt fastställande av dumpning, skada eller orsakssamband trots det vara tillräcklig för att motivera att en undersökning ska inledas ([3]).

(8) De turkiska myndigheterna, de indiska exporterande tillverkarna, Bien & Qua-gruppen, den indiska intresseorganisationen samt CGCSA ifrågasatte kommissionens analys av i vilken utsträckning klagomålet stöddes (*analysen av representativitet*).

(9) Parterna påpekade att endast en ”liten andel” av de inhemska tillverkarna stödde klagomålet, nämligen 25,8 % av den sammanlagda tillverkningen av keramiska plattor i unionen 2020, enligt klagomålet.

(10) De hävdade också att en sådan procentandel inte skulle kunna betraktas som en betydande del av den inhemska industrin i enlighet med artikel 4 i avtalet om tillämpning av artikel VI i det allmänna tull- och handelsavtalet 1994 (*WTO:s antidumpningsavtal*), och att det rådde tvivel om huruvida klagomålet ingavs av eller på uppdrag av inhemska tillverkare som uppfyllde det tröskelvärde på 25 % som anges i artikel 5.4 i WTO:s antidumpningsavtal. De påpekade också att vissa tillverkare av keramiska plattor i unionen inte ens fanns förtecknade i bilaga 4 till klagomålet som unionstillverkare, och begärde att kommissionen skulle lämna ut sin analys av representativitet och metod, liksom att klaganden inte hade tillhandahållit bevisning för att alla dess medlemmar stod bakom beslutet om att lämna in klagomålet.

(11) Alla påståenden om representativitet avvisades. Kommissionen utförde sin egen analys av representativiteten. Den kontaktade alla kända tillverkare av keramiska plattor i unionen före inledandet av undersökningen och bad dem att framföra sin ståndpunkt om att undersökningen inleddes och lämna rapport om sin tillverkning under undersökningsperioden (1 juli 2020–30 juni 2021). Mer än 30 % av alla tillverkare i EU uttryckte sitt stöd och ingen tillverkare kom med invändningar eller intog en neutral ståndpunkt när det gällde inledandet av undersökningen. De relevanta tröskelvärdena i artikel 5.4 i grundförordningen var därför uppfyllda. Resultatet, de företag som kontaktades, de icke-konfidentiella svaren och metoden gjordes tillgängliga i undersökningens icke-konfidentiella ärendehandlingar (*notering om representativitet i ärendehandlingarna*).

(12) Enligt artikel 5.2 a i grundförordningen ska klagomålet innehålla en förteckning över alla inhemska tillverkare som klaganden känner till, men detta innebär inte nödvändigtvis alla tillverkare. Analysen av representativitet gjordes på grundval av de tillverkare som var kända vid den tidpunkten, såsom förklaras i skäl 11. Denna förteckning över inhemska tillverkare var kanske inte fullständig, men inga andra unionstillverkare gav sig emellertid till känna efter inledandet av undersökningen på ett sätt som skulle ha ogiltigförklarat bedömningen av klagandens representativitet.

(13) Berörda parter lade inte fram någon bevisning för varför klagomålet, särskilt skadeindikatorerna, som baserades på de företag som tillhandahöll uppgifter till klagomålet, skulle leda till en snedvriden analys som inte var representativ för unionsindustrin som helhet. De påpekar bara att det faktum att 25,8 % av de inhemska tillverkarna stöder klagomålet är ”mycket lågt” och ”ovanligt”.

([3]) Tribunalens dom av den 11 juli 2017, Viraj Profiles Ltd/rådet, mål T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, punkt 98.

(14) När det gäller definitionen av unionsindustrin blandade de berörda parterna ihop artikel 4 i grundförordningen när det gäller definitionen av unionsindustrin och artikel 5 i grundförordningen, där reglerna för inledande av förfaranden fastställs. Det tröskelvärde på 25 % av produktionen som krävs för inledandet omfattar inte nödvändigtvis en ”betydande del” ([4]).

(15) De indiska exporterande tillverkarna hävdade att klaganden, när den fastställde unionstillverkningen för 2020, på ett orimligt och ogrundat sätt hade bortsett från produktionssiffrorna i Prodcom-förteckningen.

(16) Kommissionen höll inte med. De berörda parterna lade inte fram några bevis för varför de uppgifter som dess medlemmar (nationella intresseorganisationen för tillverkare) hade rapporterat till klaganden skulle vara bristfälliga. De berörda parterna uppgav bara att klagomålet inte innehöll någon metod och att CET:s uppgifter varken hade granskats eller kontrollerats av någon myndighet eller något organ. Klaganden dubbelkontrollerade i själva verket Prodcom-siffrorna mot de uppgifter som samlats in direkt från de nationella intresseorganisationerna, och förklarade på vederbörligt sätt varför den ansåg att de senare var mer tillförlitliga. Kommissionen ansåg att argumentationen i klagomålet var rimlig.

(17) De indiska exporterande tillverkarna och Bien & Qua-gruppen hävdade att de företag som beslutade sig för att inte samarbeta i undersökningen som företag som ingick i urvalet därigenom inte stödde klagomålet. Kommissionen borde därför ha bedömt hur pass stort stödet är genom att dra av dessa företags produktion.

(18) Påståendet avvisades. Stödet för klagomålet innan inledandet samt analysen av representativitet styrs av artikel 5 i grundförordningen och avser inledandet av ett förfarande. Stickprovsförfarandet däremot baseras på artikel 17 i grundförordningen och avser undersökningen. Det faktum att ett företag som stöder inledandet av undersökningen senare beslutar sig för att dra sig ur det urval som kommissionen gjort har ingen inverkan på analysen av representativitet. Dessa företag är ändå unionstillverkare som stödde inledandet av undersökningen.

(19) De turkiska myndigheterna, de indiska exporterande tillverkarna och den indiska intresseorganisationen ifrågasatte varför kommissionen hade beviljat vissa unionstillverkare anonymitet av olika skäl. De menade att man för att kunna påstå att skada har inträffat måste avslöja klagandenas identitet, eftersom påståenden om skada inte kan bedömas utan denna kunskap. De hävdade också att begäran om anonymitet var ett avsiktligt försök av klaganden att undvika legitima invändningar från användarindustrin i unionen. De hävdade vidare att rätten till försvar hade åsidosatts eftersom unionstillverkarnas uppgifter, utan att deras identitet offentliggjordes, inte kunde dubbelkontrolleras mot offentliga källor.

(20) Kommissionen höll inte med. Beviljandet av konfidentiell behandling när det gäller tillverkarnas identitet påverkade inte de berörda parternas möjlighet att bedöma den skada som påstods ha inträffat i klagomålet. Klagomålet innehöll alla nödvändiga skadeindikatorer samt en förklaring av källorna till detta, och även hur många företag som hade tillhandahållit relevanta indikatorer. De berörda parterna hade möjlighet att lämna synpunkter på bedömningen av skada i klagomålet, och gjorde också detta. Kommissionen framhöll också att anonymitet endast beviljades de företag som framförde goda skäl och kunde motivera risken för repressalier, såsom förklaras i noteringen om representativitet i ärendehandlingarna.

(21) När det gäller representativitet, såsom förklaras i skäl 11, fanns resultatet tillgängligt i de icke-konfidentiella ärendehandlingarna och inbegrep de icke-konfidentiella svaren från alla företag som deltog. Trots att dessa svar var anonyma innehöll de ändå de uppgifter som var nödvändiga för att andra berörda parter skulle kunna bedöma kommissionens analys, bland annat uppgifter per företag om produktion och försäljning.

([4]) *European Communities – definitive anti-dumping measures on certain iron or steel fasteners from China, Report of the Appellate Body* (inte översatt till svenska) (WT/DS397/AB/R), punkt 418. Se även domen av den 8 september 2015, Philips Lighting, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, punkterna 60–73.

(22) Påståendet att detta var ett avsiktligt försök att undvika legitima invändningar från användarindustrin saknade grund. Anonymitet beviljades på grund av risken för repressalier. Detta hindrade inte på något sätt användarna från att lämna synpunkter. Kommissionen kontaktade i samband med inledningen av undersökningen alla kända användare och uppmanade dem att samarbeta och inkomma med skrivelser vid bedömningen av unionens intresse ([5]). De som registrerades som berörda parter hade tillgång till den icke-konfidentiella versionen av klagomålet och gavs tillfälle att yttra sig om klagomålet och inledandet av förfarandet ([6]).

(23) De turkiska myndigheterna, Bien & Qua-gruppen och CGCSA ifrågasatte den period som användes i klagomålet (1 januari 2017–31 december 2020) eftersom den inte låg så nära inledningsdatumet som möjligt och skiljde sig från den undersökningsperiod som kommissionen valt. De turkiska myndigheterna hänvisade i detta avseende till panelens slutrapport i WTO:s tvistlösningsärende *Mexico – Steel Pipes and Tubes* ([7]).

(24) Kommissionen påpekade att grundförordningen inte innehöll något rättsligt krav på den period som klagandena väljer, och inte heller på att den period som väljs för undersökningen måste vara densamma som den som har valts av klagandena. Kommissionen kan dock, som den gjorde i detta ärende, välja en senare period som normalt ska omfatta en period på minst sex månader omedelbart innan förfarandet inleds för att fastställa ett representativt undersökningsresultat i enlighet med vad som krävs i artikel 6 i grundförordningen. Detta innebar inte att den period som klagandena valde inte var giltig för klagomålet. De berörda parterna lade inte heller fram någon bevisning för motsatsen.

(25) Slutligen avser den rapport från WTO-panelen som åberopas av de turkiska myndigheterna inte den period som klaganden valt eftersom den aktuella tvisten gällde den undersökande myndighetens val av undersökningsperiod, vilket sammanföll med perioden i klagomålet. Dessutom avsåg den omtvistade punkt som citerades av de turkiska myndigheterna en tidslucka på åtta månader mellan den undersökningsperiod som valdes av den undersökande myndigheten och inledandet av förfarandet. I detta fall var tidsluckan mindre än sex månader.

(26) De turkiska myndigheterna påpekade att det konstruerade normalvärde som klaganden använde i beräkningarna av dumpningen för Turkiet var alltför uppblåst på grund av den källa som användes i klagomålet för att beräkna lönerna i Turkiet. De påpekade också att i bilaga 10 till klagomålet, i dokumentet med titeln ”Dumping calculation for Türkiye – Methodology and SG&A” i steg 5 av dumpningsberäkningen, nämndes indiska exportpriser fritt fabrik och cif i rubriken och texten. De turkiska myndigheterna begärde att kommissionen skulle klargöra om detta var ett skrivfel eller om indiska fritt fabrik- och cif-priser användes för exporten från Turkiet för att beräkna dumpningen.

(27) Det fanns tillräcklig bevisning för de siffror utifrån vilka normalvärdet beräknades, vilket analysen från kommissionens avdelningar bekräftade. Såsom anges i skäl 7 var de siffror som klaganden använde rimligen tillgängliga för denna part. Kommissionen bekräftade att omnämnandet av indiska exportpriser fritt fabrik och cif var ett skrivfel, och att det var turkiska fritt fabrik- och cif-priser som använts för exporten från Turkiet för att beräkna dumpningen.

(28) De indiska exporterande tillverkarna hävdade att klagomålet inte innehöll någon bevisning om dumpning när det gäller Indien, eftersom klaganden konstruerade normalvärdet. Enligt dem krävs det i artikel 5.2 i WTO:s antidumpningsavtal att sökanden ska lämna sådana uppgifter som rimligen var tillgängliga för den sökande om de priser som produkten i fråga såldes för när den var avsedd för förbrukning på hemmamarknaden i de berörda länderna.

([5]) Tillkännagivande om inledande, avsnitt 5.5.
([6]) Tillkännagivande om inledande, avsnitt 5.2.
([7]) *Mexico – Anti-dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala – Final Report of the Panel* (inte översatt till svenska) (WT/DS331/R), punkterna 7.234–7.236.

(29) Påståendet avvisades. Såsom anges i klagomålet försökte klaganden först erhålla inhemska priser i Indien. Den bad alla sina medlemsorganisationer att samla in inhemska fakturor, offerter eller prislistor avseende år 2020. En av de nationella intresseorganisationerna för tillverkare beställde en rapport för detta ändamål och överlämnade rapporten till klaganden. Denna rapport inkluderade inhemska indiska fakturor för endast två månader av den undersökningsperiod som användes i klagomålet. Klaganden återgick därför till att konstruera normalvärdet. I artikel 5.2 i WTO:s antidumpningsavtal och artikel 5.2 c i grundförordningen anges tydligt att normalvärdet kan baseras på produktens konstruerade värde.

(30) De indiska exporterande tillverkarna påstod att klagomålet var överdrivet konfidentiellt och att detta hindrade dem från att bedöma viktiga delar och kunna bemöta påståendena i klagomålet på ett lämpligt sätt.

(31) Kommissionen höll inte med. Kommissionen ansåg att den version som berörda parter kan begära att få ta del av och som finns i klagomålet innehöll all väsentlig bevisning och icke-konfidentiella sammanfattningar av de uppgifter som tillhandahållits konfidentiellt, för att berörda parter skulle ha möjlighet att utöva sin rätt till försvar under hela förfarandets gång.

(32) I enlighet med artikel 19 i grundförordningen är det möjligt att skydda konfidentiella uppgifter i det fall ett utlämnande skulle medföra en klar konkurrensfördel för en konkurrent eller innebära en påtaglig nackdel för den person som lämnar uppgifterna, eller för den person från vilken den person som lämnar uppgifterna har erhållit uppgifterna. Kommissionen bedömde uppgifterna i de känsliga bilagorna till klagomålet och ansåg att de omfattades av dessa kategorier.

(33) Under alla omständigheter lade kommissionen märke till att de indiska exporterande tillverkarna helt enkelt flaggade de delar av klagomålet som betecknats som ”känsliga” som problematiska, utan att förklara varför. För varje flaggad del tillhandahöll klaganden i alla fall en sammanfattning av den information som ingick i de känsliga bilagorna till klagomålet, så att berörda parter kunde ”bilda sig en rimlig uppfattning om det väsentliga innehållet i de konfidentiella uppgifterna”, såsom anges i artikel 19.2 i grundförordningen.

(34) Det framgick till exempel av den icke-konfidentiella versionen av klagomålet att den ingavs på uppdrag av 29 unionstillverkare av keramiska plattor, hur stora dessa unionstillverkare var och att ytterligare två unionstillverkare officiellt stödde klagomålet. Bilagorna 7, 8 och 9, som inte var konfidentiella, innehöll förteckningarna över indiska och turkiska tillverkare. Bilaga 10, som inte var konfidentiell, innehöll en utförlig förklaring av det konstruerade normalvärdet och dumpningsmarginalen för Indien. Bilaga 11, som inte var konfidentiell, innehöll uppgifter om analysen av handelsflödena. Bilaga 12, som inte var konfidentiell, liksom den icke-konfidentiella huvudtexten i klagomålet, innehöll alla skadeindikatorer (aggregerade). Beräkningarna av prisunderskridande och målprisunderskridande, inklusive de priser och den metod som använts, förklarades i klagomålets huvudtext. I både bilaga 22 och bilaga 23, som inte var konfidentiella, förklarades vilka uppgifter som hade lämnats in konfidentiellt. De innehöll även en sammanfattning av dessa uppgifter.

(35) Bien & Qua-gruppen och CGCSA ifrågasatte varför klaganden hade slagit samman importen från Turkiet och Indien. De grundade denna invändning på de olika importpriserna mellan de båda länderna och mellan Turkiets och unionens priser, de olika importtendenserna, hur importen var fördelad geografiskt sett och på påstådda produktskillnader, samt på associeringsavtalet mellan EU och Turkiet.

(36) Kommissionen höll inte med. Till att börja med, vilket klaganden också hävdade i sina skrivelser i samband med inledandet av undersökningen, var associeringsavtalet mellan EU och Turkiet oväsentligt för analysen enligt artikel 3.4 i grundförordningen.

(37) När det gäller de andra skäl som framförts av de berörda parterna fann kommissionen att villkoren för att slå samman de berörda länderna enligt artikel 3.4 i grundförordningen var uppfyllda i klagomålsskedet baserat på tillgängliga uppgifter och statistik. Dumpningsmarginalerna befanns vara högre än miniminivån. Som tillgänglig officiell importstatistik visar låg den dumpade importen över miniminivån för alla berörda länder.

(38) Dessutom ansågs konkurrensvillkoren vara likartade, av följande skäl:

— Produkterna från de berörda länderna och unionsindustrins produkter överlappade i fråga om geografisk närvaro, vilket klaganden också hävdade i sin skrivelse. Dessutom är unionen en inre marknad och det faktum att importen från Indien och Turkiet var mer dominerande i vissa medlemsstater än andra innebar inte att dessa produkter inte konkurrerade på samma marknad, sinsemellan och med den inhemska tillverkningen i unionen.

— Priserna från både Indien och Turkiet låg under unionsindustrins priser och de totala kostnaderna. De olika trenderna när det gäller importen och skillnaden mellan Turkiets och Indiens priser motiverade inte en uppdelning. Såsom anges ovan ligger importen från båda länderna över miniminivån och klaganden lade fram bevisning om dumpning för båda.

— Importen till marknaden från båda berörda länder var betydande, både i absoluta eller relativa tal, under skadeundersökningsperioden.

— Klagomålet innehöll tillräcklig bevisning för att de turkiska och indiska produkterna var mycket lika när det gällde ett stort antal produkttyper, från små och stora plattor till stora skivor, porslin och andra artiklar.

(39) De turkiska myndigheterna, de indiska exporterande tillverkarna, Bien & Qua-gruppen och CGCSA hävdade att vissa skadeindikatorer som analyserades i klagomålet (t.ex. produktionskapacitet, försäljningsvolym på unionsmarknaden, försäljningspriser på unionsmarknaden, sysselsättning och lager) utvecklades positivt under skadeundersökningsperioden, och detta visade tydligt att klagandena inte hade skadats. De turkiska myndigheterna hävdade också att skadan skilde sig åt beroende på grupp (stora, medelstora och små företag i unionen) och att kommissionen borde analysera skadan som helhet.

(40) Som en inledande anmärkning kan nämnas att, i klagomålsskedet, kräver bedömningen av huruvida bevisningen om skada är tillräcklig bland annat en undersökning av de relevanta faktorer som beskrivs i artikel 5.2 d i grundförordningen. Artikel 5.2 i grundförordningen innehåller inte något krav på att alla skadefaktorer som anges i artikel 3.5 i samma förordning ska uppvisa en försämring för att en väsentlig skada ska kunna fastställas. I artikel 5.2 i grundförordningen fastställs uttryckligen att klagomålet ska innehålla uppgifter om ändringar i volymen av den påstått dumpade importen, verkningarna av denna import på priset för den likadana produkten på unionsmarknaden och följderna av denna import för unionsindustrin, enligt vad som framgår av relevanta (inte nödvändigtvis alla) faktorer och förhållanden som är av betydelse för unionsindustrins tillstånd, t.ex. de som räknas upp i artikel 3.3 och 3.5 i grundförordningen. Därför behöver inte alla faktorer uppvisa en försämring för att det ska kunna fastställas att bevisningen om skada är tillräcklig, och det var inte heller nödvändigt att man i klagomålet granskade dem alla.

(41) När det gäller skada visade den särskilda analysen av klagomålet att det fanns tillräcklig bevisning för att genomslaget för importen av keramiska plattor från Indien och Turkiet hade ökat på unionsmarknaden (både i absoluta och relativa tal).

(42) Enligt bevisningen som framläggs i klagomålet ökade närmare bestämt importen sett till volym från Turkiet mellan 2017 till 2020 med 48 % (från 32 miljoner m^2 2017 till 46 miljoner m^2 under undersökningsperioden), vilket resulterade i en marknadsandel på 5,7 % 2020 (från 4,1 % 2017). De turkiska priserna minskade med i genomsnitt 3 % under denna period. Under samma period tredubblades importen från Indien sett till volym (från cirka 8 miljoner m^2 till mer än 25 miljoner m^2), vilket resulterade i en marknadsandel på 3,1 % 2020 (från drygt 1 % 2017). Enligt bevisningen som framläggs i klagomålet skedde denna import till dumpade priser som väsentligt underskred unionsindustrins priser. Detta tycktes ha haft en väsentligt skadevållande inverkan på unionsindustrins tillstånd, vilket till exempel kan ses genom minskade marknadsandelar eller genom en försämring av de finansiella resultaten.

(43) De turkiska myndigheterna hävdade att klaganden, genom att dela upp unionsindustrin i tre olika grupper utifrån produktion per företag, avsiktligen försökte understryka den påstådda skadan för den lilla gruppen av klagandena.

(44) Kommissionen höll inte med. I klagomålet ingick mikroekonomiska skadeindikatorer för samtliga tre grupper separat och för dessa tre tillsammans, samt makroekonomiska skadeindikatorer för hela unionsindustrin. Klagomålet innehöll därför tillräcklig bevisning om skada för hela unionsindustrin och möjliggjorde en mer detaljerad analys eftersom tendenserna inte var desamma för de tre grupperna.

(45) De turkiska myndigheterna, de indiska exporterande tillverkarna, den indiska intresseorganisationen, CGCSA och Bien & Qua-gruppen hävdade att klagomålet inte innehöll tillräcklig bevisning för att man skulle kunna fastställa ett orsakssamband mellan den påstådda dumpade importen och den skada som unionsindustrin ska ha lidit. Dessa parter hävdade att den påstådda skadan hade andra orsaker, såsom covid-19-pandemin, ökningar av unionsindustrins kostnader eller unionsindustrins dåliga exportresultat.

(46) Kommissionen höll inte med. I avsnitt 6 i klagomålet analyserades andra kända faktorer som kan ha påverkat unionsindustrins resultat, inbegripet dess exportresultat, stigande kostnader, effekterna av covid-19-pandemin och importen från andra länder än Indien och Turkiet.

(47) I klagomålet erkändes mer konkret att exporten från de företag som tillhandahöll uppgifter till klagomålet minskade, men att den ändå stod för 24 % av deras totala försäljning. Det uppgavs också att utbrottet av covid-19-pandemin påverkade unionens plattindustri. Fabriker stängde ned i flera månader i vissa medlemsstater, t.ex. Italien och Spanien, på grund av strikta sanitära åtgärder. Dessa nedstängningar påverkade i stor utsträckning produktionen, men industrin kunde behålla sin försäljningsvolym genom att sälja från lager. När det gäller importen från övriga tredjeländer var det inget annat tredjeland än de berörda länderna som uppnådde en marknadsandel över miniminivån på 1 %. När det gäller kostnaderna erkände man i klagomålet också denna ökning, men det innehöll bevisning för att enhetspriserna ökade mindre än tillverkningskostnaderna, och detta berodde på det ökade genomslaget för importen från Indien och Turkiet till dumpade priser som underskred unionsindustrins priser.

(48) Kommissionen ansåg att ingen av de nämnda faktorerna motsäger slutsatsen att det fanns tillräcklig bevisning för att inleda ett antidumpningsförfarande sett till det faktum att den dumpade importen hade haft en väsentlig skadlig påverkan på unionsindustrins tillstånd, såsom förklaras i skäl 42.

(49) CGCSA och Bien & Qua-gruppen hävdade att analysen av risken för skada i klagomålet inte uppfyllde de relevanta rättsliga kraven genom att den endast omfattade en period som sträckte sig fram till andra kvartalet 2021.

(50) Dessa synpunkter var irrelevanta för kommissionens analys av klagomålet och inledandet av förfarandet. Såsom sammanfattas i avsnitt 4 i tillkännagivandet om inledande fanns det tillräcklig bevisning för att klagomålet uppfyllde kraven för inledande baserat på väsentlig skada. Klaganden har lagt fram tillräcklig bevisning till stöd för att importen av den undersökta produkten från de berörda länderna har ökat totalt sett, både i absoluta tal och uttryckt som marknadsandel, och att denna ökning och prisnivån för importen har inverkat negativt på unionsindustrins priser och marknadsandel, vilket ledde till en väsentlig negativ inverkan på unionsindustrins resultat överlag.

(51) På grundval av ovanstående bekräftade kommissionen att de relevanta tröskelvärdena för att inleda undersökningen enligt artikel 5.4 i grundförordningen var uppfyllda och att klaganden hade tillhandahållit tillräcklig bevisning om dumpning, skada och orsakssamband och därmed uppfyllde kraven i artikel 5.2 i WTO:s antidumpningsavtal och artikel 5.2 i grundförordningen. Klagomålet uppfyller därmed kraven för ett inledande.

(52) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade ett antal berörda parter vissa av sina synpunkter från den tidpunkt då undersökningen inleddes.

(53) De turkiska myndigheterna, CGCSA, Sogutsen Seramik från Turkiet och 16 indiska exporterande tillverkare upprepade sina påståenden om representativitet efter inledandet. De erinrade särskilt om att de två unionstillverkare som hade ersatts i urvalet när de underrättat kommissionen om att de inte skulle kunna fylla i frågeformuläret, inte borde anses stödja inledandet av undersökningen. De hävdade dessutom upprepade gånger att stödet för att inleda förfarandet var för lågt och inte kunde anses utgöra en betydande del av den inhemska industrin i enlighet med artikel 4 i WTO:s antidumpningsavtal.

(54) Påståendena om representativitet behandlades i skälen 11–16 och 18. Eftersom parterna inte lade fram några nya argument bekräftade kommissionen att de avvisades.

(55) 16 indiska exporterande tillverkare och det turkiska företaget Sogutsen Seramik upprepade att deras rätt till försvar hade åsidosatts genom att vissa unionstillverkare hade beviljats anonymitet.

(56) Påståendena om vissa unionstillverkares anonymitet och det påstådda åsidosättande av rätten till försvar behandlades i skälen 20–22. Kommissionen bekräftade att dessa påståenden avvisades.

1.4. **Stickprovsförfarande**

(57) I tillkännagivandet om inledande angav kommissionen att den kunde komma att göra ett urval bland de berörda parterna i enlighet med artikel 17 i grundförordningen.

1.4.1. *Stickprovsförfarande avseende unionstillverkare*

(58) I tillkännagivandet om inledande meddelade kommissionen att den preliminärt hade valt ut sex unionstillverkare till urvalet. Kommissionen gjorde urvalet på grundval av den största representativa försäljnings- och produktionsvolymen, med hänsyn tagen till den geografiska spridningen och den stora fragmenteringen inom industrin för keramiska plattor i linje med den metod som beskrivs i skälen 59–63.

(59) I tidigare undersökningar om dumpad import av keramiska plattor ([8]) drog kommissionen slutsatsen att industrin för keramiska plattor kännetecknas av stor fragmentering. För att se till att resultaten från stora företag inte dominerar skadeanalysen och att situationen för de små och medelstora företagen, som tillsammans svarar för en betydande andel av unionstillverkningen, har beaktats tillräckligt, beslutade sig kommissionen därför att upprätta tre tillverkarkategorier på grundval av den årliga produktionskvantiteten:

— Kategori 1: stora tillverkare – årlig produktion över 10 miljoner m^2.

— Kategori 2: medelstora tillverkare – årlig produktion mellan 5 och 10 miljoner m^2.

— Kategori 3: små tillverkare – årlig produktion under 5 miljoner m^2.

(60) Även om den aktuella undersökningen visade att industrin går mot fler stora tillverkare förblev unionsindustrin mycket fragmenterad, eftersom de små och medelstora tillverkarna stod för ungefär hälften av unionens tillverkning under undersökningsperioden. Kommissionen ansåg därför att unionsindustrins fragmentering borde beaktas även i denna undersökning. Kommissionen beslutade därför att tillämpa samma metod när den gjorde urvalet som i de tidigare undersökningarna och ansåg att alla kategorier av tillverkare borde representeras i urvalet.

(61) Det preliminära urvalet bestod av sex unionstillverkare. De unionstillverkare som ingick i urvalet stod för 6 % av den totala uppskattade unionstillverkningen och 8 % av unionsindustrins totala försäljning under undersökningsperioden. Företag från alla tre kategorier var representerade: En stor tillverkare, två medelstora tillverkare och tre små tillverkare.

(62) För att återspegla de olika situationer som skulle kunna föreligga i unionen i de olika medlemsstaterna tog kommissionen, när den gjorde urvalet, även hänsyn till den geografiska spridningen i enlighet med vad som nämns i skäl 58. De tillverkare som ingick i urvalet fanns i Italien, Polen, Spanien och ett centraleuropeiskt land. Urvalet omfattade således medlemsstater där cirka 90 % av produktionen sker.

(63) Kommissionen ansåg därför att den metod som användes säkerställde att urvalet var representativt för unionstillverkningen som helhet och därmed överensstämde med artikel 17.1 i grundförordningen.

([8]) Rådets genomförandeförordning (EU) nr 917/2011 av den 12 september 2011 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den preliminära tull som införts på import av vissa keramiska plattor med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L 238, 15.9.2011, s. 1) och kommissionens genomförandeförordning (EU) 2017/2179 av den 22 november 2017 om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av keramiska plattor med ursprung i Folkrepubliken Kina efter en översyn vid giltighetstidens utgång enligt artikel 11.2 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/1036 (EUT L 307, 23.11.2017, s. 25).

(64) Kommissionen uppmanade berörda parter att lämna synpunkter på det preliminära urvalet. Inga synpunkter mottogs inom den angivna tidsfristen och det preliminära urvalet bekräftades därför. Urvalet ansågs representativt för unionsindustrin.

(65) Efter det att urvalet hade bekräftats meddelade en liten tillverkare från Italien som ingick i urvalet kommissionen om att den inte kunde besvara frågeformuläret. Därefter ersatte kommissionen detta företag med en annan liten tillverkare från Italien och informerade de berörda parterna om att det slutgiltiga urvalet hade setts över.

(66) Efter den första översynen av det slutgiltiga urvalet informerade det nya företaget kommissionen om att det inte heller kunde besvara frågeformuläret. Kommissionen såg återigen över det slutgiltiga urvalet och ersatte företaget med en annan liten tillverkare från Italien. De berörda parterna underrättades om den andra översynen av det slutgiltiga urvalet.

(67) Det slutgiltiga urvalet efter den andra översynen stod för 6 % av den totala uppskattade unionstillverkningen och för 8 % av unionsindustrins totala försäljning under undersökningsperioden, och omfattade fyra medlemsstater där omkring 90 % av unionstillverkningen sker. Kommissionen ansåg att det slutgiltiga urvalet var representativt i fråga om den totala tillverkningen och försäljningen i unionen samt geografisk spridning, och att det tog hänsyn till unionsindustrins fragmentering.

(68) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter lämnade de turkiska myndigheterna, CGCSA och fyra turkiska företag (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik och Yurtbay Seramik) synpunkter på urvalet av unionstillverkare. De hävdade särskilt att ett urval som motsvarade 6 % av produktionen i unionen inte var tillräckligt representativt. De turkiska myndigheterna och Yurtbay Seramik hävdade att kommissionen borde ha undersökt alla 29 företag som lämnade uppgifter till klagomålet. De turkiska myndigheterna och CGCSA anklagade kommissionen för att manipulera urvalet genom att välja ut antingen företag med ekonomiska svårigheter eller företag som tillverkade exklusiva keramiska plattor, t.ex. hantverksprodukter eller designprodukter.

(69) Dessutom hävdade de turkiska myndigheterna att kommissionen inte hade förklarat urvalets sammansättning, dvs. antalet företag som valts ut i varje tillverkarkategori.

(70) För det första noterade kommissionen att ingen av de parter som nämns i skäl 68 kommenterade urvalet av unionstillverkare inom den tillämpliga tidsfristen.

(71) Dessutom var kommissionen varken skyldig eller i stånd att göra ett urval av alla unionstillverkare som lämnade uppgifter till klagomålet eller uttryckte sitt stöd för inledandet av undersökningen för den delen. Kommissionen valde ut ett representativt urval av unionstillverkare ”som rimligen kan undersökas inom den tid som står till förfogande” i enlighet med artikel 17 i grundförordningen. För att förbättra urvalets representativitet gjorde kommissionen ett dubbelt så stort urval av unionstillverkare än vanligt. För att återspegla unionsindustrins fragmentering, där små och medelstora tillverkare stod för ungefär hälften av produktionen i unionen under undersökningsperioden (se skäl 60), valde kommissionen ut sex företag i de tre kategorier som diskuterades i skäl 59 i stället för de tre största unionstillverkarna enligt gängse praxis. Om kommissionen endast skulle ha valt ut de tre största unionstillverkarna skulle ett sådant urval inte ha ökat andelen av produktionen på ett meningsfullt sätt (från 6 % till 9 % av produktionen i unionen) och inte återspegla den ”största *representativa* produktionsvolymen” eftersom det inte skulle ta hänsyn till unionsindustrins fragmentering.

(72) Kommissionen gjorde ett urval bestående av ett antal unionstillverkare som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Kommissionen valde de största tillverkarna i varje tillverkarkategori, samtidigt som den tog hänsyn till den geografiska spridningen. Antalet unionstillverkare i varje kategori återspeglade unionsindustrins struktur, såsom den var känd för kommissionen vid tidpunkten för inledandet.

(73) Slutligen instämde kommissionen inte i de turkiska myndigheternas och CGCSA:s påstående att urvalet hade manipulerats till förmån för företag med högre kostnader och priser eller företag i ekonomiska svårigheter. Urvalet baserades på objektiva kriterier och uppgifter som kommissionen hade tillgång till när undersökningen inleddes. Berörda parter hade möjlighet att lämna synpunkter på urvalet, men inga synpunkter inkom inom tidsfristen. Kommissionen erinrade om att parternas efterföljande påståenden inte stöddes av någon bevisning.

(74) Följaktligen avvisades alla påståenden om stickprovsförfarandet avseende unionstillverkare.

1.4.2. *Stickprovsförfarande avseende importörer*

(75) För att kunna avgöra om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval bad kommissionen icke-närstående importörer att lämna de uppgifter som angetts i tillkännagivandet om inledande.

(76) Fem företag lämnade de begärda uppgifterna och gick med på att ingå i urvalet. Ett av företagen, OBI Group Holding SE & Co. KGaA, köpte nästan uteslutande in den undersökta produkten med ursprung i Indien och Turkiet från oberoende importörer i egenskap av grossister. Kommissionen ansåg därför att företaget borde undersökas som en användare.

(77) Med hänsyn tagen till det fåtal svar som inkom från importörerna beslutade kommissionen att ett stickprovsförfarande inte var nödvändigt. Kommissionen informerade de berörda parterna om sitt beslut. Inga synpunkter lämnades i detta hänseende.

1.4.3. *Stickprovsförfarande avseende exporterande tillverkare i Indien*

(78) För att kunna avgöra om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval bad kommissionen alla exporterande tillverkare i Indien att lämna de uppgifter som anges i tillkännagivandet om inledande. Dessutom bad kommissionen Indiens beskickning i EU att identifiera och/eller kontakta andra eventuella exporterande tillverkare som kunde vara intresserade av att delta i undersökningen.

(79) Mer än 140 exporterande tillverkare i Indien lämnade den begärda informationen och gick med på att ingå i urvalet. I enlighet med artikel 17.1 och 17.2 i grundförordningen meddelade kommissionen genom en notering i de offentliga ärendehandlingar den 22 december 2021 att den gjort ett preliminärt urval bestående av tre grupper av exporterande tillverkare på grundval av den största representativa exportvolym till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Samråd ägde också rum med de indiska myndigheterna om det preliminära urvalet.

(80) Tre parter lämnade synpunkter på det preliminära urvalet. Två av dem begärde att få inkluderas i urvalet. De bestred dock inte att de tre preliminärt utvalda företagen var de största exporterande tillverkarna och hävdade inte heller att man genom att inkludera allihop, i stället för ett av de tre, skulle förbättra urvalets representativitet. En grupp av exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet hävdade att den sammanlagda försäljningsvolym i EU som de närstående enheterna i denna grupp hade rapporterat i stickprovsformuläret var för sig skulle ha kvalificerat gruppen för urvalet eftersom den skulle rangordnas som en av de tre största. Kommissionen kontrollerade frågan och bekräftade att den faktiskt var en av de tre största exporterande tillverkarna. Till följd av detta offentliggjorde kommissionen den 3 januari 2022 en notering i de offentliga ärendehandlingarna, där den tillkännagav ett reviderat urval av tre indiska exporterande tillverkare. Det reviderade urvalet, bestående av Lavish Granito-gruppen, Icon Granito-gruppen och Conor Granito-gruppen, stod för 20–25 % av den försäljning till Europeiska unionen under undersökningsperioden i m^2 som hade rapporterats av alla indiska företag som lämnade in svar på stickprovsformuläret, och för 16,5–20,5 % i m^2 av importen av keramiska plattor från Indien under den perioden. Urvalet ansågs därför vara representativt.

(81) Efter denna notering begärde den grupp exporterande tillverkare som ursprungligen ingick i urvalet men som uteslöts från det reviderade urvalet att få inkluderas i urvalet på nytt. Skrivelsen innehöll reviderade exportsiffror som visade större försäljningsvolymer i EU än vad som först rapporterades i stickprovsformuläret. Parten hävdade att man genom att inkludera dem i urvalet – antingen genom att återgå till det ursprungliga urvalet eller genom att lägga till den till urvalet som en fjärde part – skulle förbättra representativiteten. Kommissionen avvisade begäran. Den framhöll att de reviderade exportsiffrorna inte påverkade urvalets representativitet och att dessa siffror lämnades in efter det att tidsfristen för att lämna in uppgifter om stickprovsförfarandet hade löpt ut. Kommissionen påpekade också att inkluderingen av en fjärde part i urvalet skulle kunna förhindra att undersökningen slutfördes i tid. Kommissionen bekräftade därför urvalet i en notering i de offentliga ärendehandlingarna den 12 januari 2022.

(82) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter framhöll Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet & Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski och Cortina Outlet & Salon Płytek Izabela Awier (*Netto och Cortina* eller *Ceramika Netto* ([9])) att kommissionen borde ha undersökt alla exporterande tillverkare som gav sig till känna. Enligt företaget motiverade den tekniska komplexiteten i ärendet och de samarbetsvilliga indiska exporterande tillverkarnas komplexa struktur inte att undersökningen begränsades till ett urval av företag.

(83) Kommissionen höll inte med. Med tanke på det stora antalet indiska exporterande tillverkare hade kommissionen enligt artikel 17.1 i grundförordningen rätt att använda sig av ett stickprovsförfarande. Kommissionen valde ut ett representativt urval ”som rimligen kan undersökas inom den tid som står till förfogande” i enlighet med artikel 17 i grundförordningen. Ceramika Netto lämnade inte heller några synpunkter på urvalet av indiska exporterande tillverkare inom den tillämpliga tidsfristen. Kommissionen avvisade därför påståendet.

1.4.4. *Stickprovsförfarande avseende exporterande tillverkare i Turkiet*

(84) För att kunna avgöra om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval bad kommissionen alla exporterande tillverkare i Turkiet att lämna de uppgifter som anges i tillkännagivandet om inledande. Dessutom bad kommissionen Turkiets beskickning i EU att identifiera och/eller kontakta andra eventuella exporterande tillverkare som kunde vara intresserade av att delta i undersökningen.

(85) 18 (grupper av) exporterande tillverkare i Turkiet lämnade de begärda uppgifterna och gick med på att ingå i urvalet. I enlighet med artikel 17.1 och 17.2 i grundförordningen meddelade kommissionen genom en notering i de offentliga ärendehandlingarna som offentliggjordes den 22 december 2021 att den gjorde ett preliminärt urval av tre (grupper av) exporterande tillverkare på grundval av den största representativa exportvolym till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Samråd ägde också rum med de turkiska myndigheterna om det preliminära urvalet.

(86) De turkiska myndigheterna, en grupp turkiska exporterande tillverkare och två intresseorganisationer som företräder turkiska tillverkares intressen lämnade väsentliga synpunkter på det preliminära urvalet. Gruppen av turkiska exporterande tillverkare föreslog att vikt (i stället för m^2) borde avgöra hur företagen rangordnades. De fyra parterna invände mot det urval som först föreslogs och ifrågasatte uppgifterna i vissa stickprovsformulär och huruvida vissa av parterna som ingick i urvalet hade rätt att delta. Den 3 januari 2022 bad kommissionen därför två av de företag som inledningsvis rangordnades som de tre största att klargöra uppgifterna i sina stickprovsformulär. Ett företag gjorde en mindre revidering av de uppgifter som ursprungligen lämnades in, medan ett annat företag gjorde en betydande revidering av uppgifterna, vilket ledde till betydligt lägre exportvolymer. Denna korrigering påverkade vilka tre företag/grupper som rangordnades som de tre största. Till följd av detta offentliggjorde kommissionen den 4 januari 2022 en notering i de offentliga ärendehandlingarna, där den tillkännagav att ett reviderat urval av tre turkiska exporterande tillverkare hade gjorts. Kommissionen baserade rangordningen på m^2, dvs. den normala referensenheten för verksamhet som inbegriper keramiska plattor. Det reviderade urvalet, som bestod av Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. och den grupp som består av Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. samt Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş, stod för nästan 51 % av importen av keramiska plattor från Turkiet i m^2 under undersökningsperioden på grundval av de uppgifter som fanns tillgängliga i det skedet. Det reviderade urvalet ansågs därför vara representativt.

(87) Den turkiska grupp som lämnade synpunkter på det ursprungliga urvalet upprepade sin begäran om att rangordningen skulle utföras utifrån vikt, vilket skulle leda till att gruppen rangordnades bland de tre största, och påminde om att den var villig att ingå i urvalet. Inga andra synpunkter inkom på det reviderade urvalet. Kommissionen fann inga övertygande argument som skulle motivera att man övergav den referensenhet som normalt används för verksamheter som inbegriper keramiska plattor. Kommissionen bekräftade därför urvalet i en notering i de offentliga ärendehandlingarna den 12 januari 2022.

1.5. **Individuell undersökning**

(88) Fyra grupper av exporterande tillverkare i Indien och fem grupper av exporterande tillverkare i Turkiet begärde individuell undersökning enligt artikel 17.3 i grundförordningen genom att inkomma med svar på frågeformuläret inom den fastställda tidsfristen på 30 dagar från meddelandet om urvalet. Kommissionen fastslog att granskningen av dessa begäranden skulle ha varit orimligt betungande och att undersökningen därmed inte skulle kunna slutföras

([9]) Under förfarandet underrättade de tre företagen kommissionen om att de hade gått samman till ett enda företag, Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

i tid. Detta berodde på antalet begäranden, vissa begärande parters komplexa företagsstruktur och storleken på och de komplexa särdragen hos det urval av exporterande tillverkare som skulle undersökas. Begärandena om individuell undersökning avvisades därför.

(89) Långt efter den tidigare nämnda tidsfristen, i augusti 2022, lämnade Ceramika Netto, en polsk importör av keramiska plattor, som en bilaga till sina skriftliga synpunkter, in bred från två indiska tillverkare som begärde individuell undersökning. Dessa brev, som inte åtföljdes av svar på frågeformuläret och lämnades in av en tredje part och sex månader efter det att tidsfristen för begäran om individuell undersökning hade löpt ut, kan inte betraktas som en begäran om individuell undersökning enligt artikel 17.3 i grundförordningen. Om de hade beaktats skulle de under alla omständigheter ha avslagits av samma skäl som de korrekt inlämnade ansökningar som avses i skäl 88.

1.6. **Unionstillverkarnas begäranden om konfidentiell behandling**

(90) Klagandena och de som stödde klagomålet, som företräddes av CET, begärde att deras namn skulle behandlas konfidentiellt i enlighet med artikel 19.1 i grundförordningen av rädsla för repressalier. CET noterade att den konfidentiella behandling som beviljades i skedet före inledandet borde utvidgas till att omfatta undersökningen.

(91) I detta avseende hävdade klagandena och de som stödde klagomålet att det fanns en risk för repressalier från deras leverantörer av råvaror framför allt i Turkiet, av deras unionskunder som också förlitade sig på import från de berörda länderna och av deras kunder i de berörda länderna.

(92) Kommissionen undersökte de begäranden och den bevisning som lämnades in av varje enskilt företag. Dessutom noterade kommissionen att i undersökningen av importen av keramiska plattor med ursprung i Folkrepubliken Kina ([10]) och den efterföljande översynen vid giltighetstidens utgång ([11]) hölls unionstillverkarnas identitet konfidentiell.

(93) Kommissionen drog slutsatsen att det fanns en risk för repressalier för fyra unionstillverkare som ingick i urvalet. På denna grundval beviljade kommissionen dessa företag konfidentiell behandling under hela förfarandet.

(94) Tvärt emot fann kommissionen att det inte fanns någon risk för repressalier när det gäller den spanska tillverkaren Azteca Products & Services, S.L.U. Kommissionen beslutade därför att lämna ut företagets namn.

(95) Det bör noteras att Vives-gruppens begäran om konfidentiell behandling befanns vara omotiverad redan i skedet före inledandet (se skäl 101 för Vives-gruppens sammansättning).

1.7. **Svar på frågeformuläret**

(96) Kommissionen skickade ett frågeformulär till klaganden där den efterfrågade om makroindikatorer för unionsindustrin och bad de sex unionstillverkare som ingick i urvalet, de tre grupperna av exporterande tillverkare i Indien och de tre grupperna av exporterande tillverkare i Turkiet att fylla i de relevanta frågeformulären. Eftersom stickprovsförfarandet för icke-närstående importörer övergavs uppmanades alla icke-närstående importörer och alla användare att fylla i respektive frågeformulär.

(97) Frågeformulären för unionstillverkare, icke-närstående importörer, användare, exporterande tillverkare i Indien och exporterande tillverkare i Turkiet gjordes tillgängliga online ([12]) den dag då förfarandet inleddes.

(98) Kommissionen mottog svar på frågeformuläret från de sex unionstillverkare som ingick i urvalet, klaganden, tre importörer, en användare, de tre grupperna av exporterande tillverkare i Indien som ingick i urvalet och de tre grupper av exporterande tillverkare i Turkiet som ingick i urvalet.

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

(99) Efter en inledande analys av importörernas svar på frågeformuläret förhörde sig kommissionen om deras potentiella förhållanden med tillverkare i Indien och Turkiet. En importör bekräftade att den var en legitim affärspartner till en tillverkare av keramiska plattor i Indien. Den kunde därför inte betraktas som en icke-närstående importör. Kommissionen bortsåg därefter från dess svar på frågeformuläret.

1.8. **Kontrollbesök**

(100) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för ett preliminärt fastställande av dumpning, därav följande skada och unionens intresse. Kontrollbesök enligt artikel 16 i grundförordningen genomfördes i följande företags lokaler:

Unionstillverkarna och deras närstående handlare samt klaganden

— Fyra unionstillverkare som ingick i urvalet och, i förekommande fall, deras närstående handlare, som beviljades konfidentiell behandling såsom förklaras i avsnitt 1.6.

— Azteca Products & Services, S.L.U. och dess närstående handlare Kerstone, S.L., båda i Alcora (Castellón), Spanien

— European Ceramic Tile Manufacturers' Association, Bryssel, Belgien

Exporterande tillverkare i Indien

— Icon Granito Limited och närstående företag, Morbi, Indien (*Icon-gruppen*)

— Conor Granito Limited och närstående företag, Morbi, Indien (*Conor-gruppen*)

— Lavish Granito Limited och närstående företag, Morbi, Indien (*Lavish-gruppen*)

Exporterande tillverkare i Turkiet [13]

— Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. och närstående företag, Uşak och Istanbul, Turkiet (*Hitit-gruppen*)

— Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., och närstående företag, Istanbul, Bilecik och Söke, Turkiet (*Bien & Qua-gruppen*)

— Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. och närstående företag, Bozüyük och Istanbul, Turkiet (*Vitra-gruppen*)

(101) Kommissionen genomförde dubbelkontroller på distans av följande parter:

Unionstillverkare och deras närstående handlare

— Ceramica Vives S.A. och Ferraes Ceramica S.A. och deras närstående handlare Vives Azulejos y Gres S.A. och Arcana Ceramica S.A., alla i Alcora (Castellón), Spanien (*Vives-gruppen*)

Användare

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

Handlare som är närstående exporterande tillverkare i Turkiet

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

— V&B Fliesen GmbH, Merzig, Tyskland

1.9. **Undersökningsperiod och skadeundersökningsperiod**

(102) Undersökningen av dumpning och skada omfattade perioden från och med den 1 juli 2020 till och med den 30 juni 2021 (*undersökningsperioden*). Undersökningen av de utvecklingstendenser som är relevanta för bedömningen av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 2018 till och med slutet av undersökningsperioden (*skadeundersökningsperioden*).

[13] Av organisatoriska skäl skedde kontrollbesöket vid vissa närstående företag hos tillverkningsenheten.

(103) Bien & Qua-gruppen och CGCSA ifrågasatte den undersökningsperiod som kommissionen valt. De hävdade att den inte låg ”tillräckligt nära” eller inte var ”omedelbar nog” med avseende på inledningsdatumet i enlighet med artikel 6.1 i grundförordningen. De hävdade också att covid-19-pandemin hade gjort 2020 till ett unikt år, som kännetecknades av betydande marknadsvolatilitet och därmed i sig inte var representativt för att kunna dra slutsatser om objektiv dumpning och skada. Av dessa skäl uppgav Bien & Qua-gruppen att kommissionen borde ha valt den 1 oktober 2020–30 september 2021 som undersökningsperiod och den 1 januari 2017–30 september 2021 som skadeundersökningsperiod.

(104) Artikel 6.1 i grundförordningen kräver inte en period som är ”omedelbar nog”. Där anges att den undersökningsperiod som kommissionen väljer normalt ska omfatta en period ”om minst sex månader omedelbart innan förfarandet inleds”. Kommissionens val av undersökningsperiod överensstämmer till fullo med den bestämmelsen. Kommissionen tog hänsyn till covid-19-pandemins konsekvenser för denna undersökning (se särskilt avsnitt 5.2.5 i denna förordning). I detta avseende påpekade kommissionen att Bien & Qua-gruppen inte lade fram några bevis för varför den period som den föreslog skulle ha lett till mer lämpliga undersökningsresultat, särskilt eftersom den perioden också påverkades av den marknadsvolatilitet som berodde på covid-19-pandemin. Påståendena avvisades.

(105) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade två turkiska berörda parter, Yurtbay Seramik och Sogutsen Seramik, att när kommissionen, när vid fastställandet av undersökningsperioden, inte hade valt en period som låg tillräckligt nära den dag då undersökningen inleddes, och därför inte undersökte de senaste tillgängliga uppgifterna.

(106) Detta påstående har redan behandlats (se skälen 103 och 104). Eftersom parterna inte lade fram några nya argument bekräftade kommissionen att påståendet avvisades.

1.10. **Beslut att inte införa provisoriska åtgärder**

(107) I enlighet med artikel 7.1 i grundförordningen var tidsfristen för införande av provisoriska åtgärder den 12 augusti 2022. Den 15 juli 2022 informerade kommissionen de berörda parterna om sin avsikt att inte införa provisoriska åtgärder, i enlighet med artikel 19a.2 i grundförordningen, och gav de berörda parterna möjlighet att lämna ytterligare upplysningar och/eller att bli hörda. En grupp av turkiska exporterande tillverkare påminde om att den hade begärt en individuell undersökning och om de potentiella effekter som åtgärderna skulle kunna få för dess investeringar i unionen. En importör lämnade in en begäran om individuell undersökning åt sina handelspartner i Indien (se skäl 89). Samma importör lämnade också närmare uppgifter om sin affärsmodell och om de potentiella åtgärdernas inverkan på dess verksamhet vid ett hörande. Kommissionen höll dessutom i ett hörande om produktdefinitionen med en indisk exporterande tillverkare.

(108) Eftersom inga provisoriska antidumpningsåtgärder infördes registrerades ingen import.

1.11. **Efterföljande förfarande**

(109) Kommissionen fortsatte att inhämta och kontrollera alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för de slutgiltiga undersökningsresultaten.

(110) Efter analysen av de insamlade och kontrollerade uppgifterna informerade kommissionen Bien & Qua-gruppen om sin avsikt att tillämpa tillgängliga uppgifter på vissa delar av dess svar på frågeformuläret i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. Kommissionen gav företaget möjlighet att lämna synpunkter. Skälen för tillämpningen av tillgängliga uppgifter och de synpunkter som lämnades av företaget tas upp i avsnitt 3.2.1 i denna förordning.

(111) För att komma fram till sina slutgiltiga undersökningsresultat beaktade kommissionen de berörda parternas synpunkter.

(112) Den 28 oktober 2022 informerade kommissionen alla berörda parter om de viktigaste omständigheter och överväganden på grundval av vilka den avsåg att införa en slutgiltig antidumpningstull på import till unionen av keramiska plattor med ursprung i Indien och Turkiet (*det slutliga utlämnandet av uppgifter*). Alla parter beviljades en tidsfrist inom vilken de kunde lämna synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter.

(113) En exporterande tillverkare från Turkiet som ingick i urvalet erhöll ett klargörande av det slutliga utlämnande av uppgifter eftersom ett skrivfel i en del av meddelandet hade lett till en motsägelse med en annan del av meddelandet. En exporterande tillverkare från Turkiet som ingick i urvalet och två exporterande tillverkare från Indien som ingick i urvalet erhöll ytterligare slutliga utlämnanden. Eftersom vissa av de synpunkter som inkom efter det slutliga utlämnandet av uppgifter ledde till en översyn av dumpnings-, prisunderskridande- och skademarginalerna samt kommissionens slutsatser om skada och orsakssamband skickade kommissionen den 5 december 2022 ett ytterligare partiellt utlämnande av uppgifter (*det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter*) till alla berörda parter.

(114) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter och de ytterligare utlämnandena av uppgifter inkom synpunkter från alla exporterande tillverkare som ingick i urvalet, flera exporterande tillverkare från båda de berörda länderna som inte ingick i urvalet, de turkiska myndigheterna, de indiska myndigheterna, klaganden och tre unionsimportörer. Kommissionen hörde två exporterande tillverkare från Turkiet som ingick i urvalet, flera exporterande tillverkare från Turkiet som inte ingick i urvalet och deras intresseorganisation, de turkiska myndigheterna, de tre exporterande tillverkare från Indien som ingick i urvalet, en grupp av exporterande tillverkare från Indien som inte ingick i urvalet, de indiska myndigheterna och en unionsimportör. Förhörsombudet hörde Ceramika Netto.

2. UNDERSÖKT PRODUKT, BERÖRD PRODUKT OCH LIKADAN PRODUKT

2.1. Undersökt produkt

(115) Den undersökta produkten är ”gatstenar”, trottoarplattor, golvplattor o.d., plattor för eldstäder samt väggplattor, av keramiskt material; mosaikbitar o.d., av keramiskt material, även på underlag; lister, kant- och sockelplattor o.d., av keramiskt material, som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 och 6907 40 00 (*den undersökta produkten*).

(116) Med keramiska plattor avses skivor av keramiskt material som används inomhus och utomhus för att täcka golv och väggar (inklusive bänkskivor etc.). Keramiska plattor finns i olika storlekar: från mosaik till stora skivor med sidor så långa som 3 meter eller mer. De kan ha en naturligt jämn, mekaniskt polerad eller ojämn yta, eller vara försedda med relief för särskilda ändamål (t.ex. ledstråksplattor, plattor med halkskydd). Keramiska plattor kan vara glaserade, oglaserade eller dekorerade i den keramiska massan med hjälp av särskilda blandningar. Med glasyrer avses blandningar av olika material och kompositer (glas, kaolin, kiselsand, oxider, färgpigment osv.) som ger keramiska plattor estetiska och tekniska egenskaper som plattmassan inte kan ge i tillräcklig utsträckning. Keramiska plattor kan vara rektifierade eller inte. Med rektifiering avses en process där kanterna slipas av på mekanisk väg efter bränningen.

(117) Plattmassan framställs huvudsakligen av en blandning av lera, fältspat, sand, karbonater och kaoliner. Råvarublandningen är torr- eller våtmald. Den våtmalda blandningen sprejas sedan för att sänka vattenhalten. De malda råvarorna blandas till en jämn massa. Plattorna bildas av denna massa genom torrpressning eller extrudering. Den formade plattan torkas sedan i horisontella eller vertikala torktorn. Efter detta steg kan glasyren påföras. Slutligen bränns plattorna i en ugn. Bränningsprocessen består av tre steg: förvärmning, bränning och nedkylning. Ytterligare behandlingar, såsom polering eller rektifiering, utförs efter bränningen.

(118) Den europeiska standarden EN 14411, som innehåller definitioner, klassificering, egenskaper och märkningskriterier, delar in keramiska plattor i grupper med hjälp av deras vattenabsorptionshastighet och formningsprocess. Deras tekniska egenskaper omfattar mekanisk hållfasthet och nötningshärdighet.

2.2. Berörd produkt

(119) Den berörda produkten är den undersökta produkten med ursprung i Indien och Turkiet (*den berörda produkten*).

2.3. Likadan produkt

(120) Av undersökningen framgick att följande produkter har samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper och samma grundläggande användningsområden:

— Den berörda produkten när den exporteras till unionen.

— Den undersökta produkt som tillverkas och säljs på det berörda landets hemmamarknad.

— Den undersökta produkt som tillverkas och säljs i unionen av unionsindustrin.

(121) Kommissionen beslutade därför att dessa produkter är likadana produkter i den mening som avses i artikel 1.4 i grundförordningen.

2.4. **Invändningar gällande produktdefinition**

(122) Ett antal indiska tillverkare och deras intresseorganisationer, den indiska intresseorganisationen, framförde flera invändningar gällande produktdefinitionen. Parterna begärde att slitstarka plattor, stora skivor, specialplattor (högblanka plattor, reliefplattor, mönstrade plattor och plattor med kornig yta) och plattor som tillverkas med hjälp av en valspress ska undantas från den produktdefinition som används för undersökningen och att, när det gäller väggplattor, endast enkelbrända plattor ska omfattas av produktdefinitionen. En exporterande tillverkare upprepade sin begäran om undantag för stora skivor vid ett hörande som hölls efter det att kommissionen hade informerat parterna om att den inte skulle införa provisoriska åtgärder.

(123) CET hävdade att definitionen av keramiska plattor enligt den internationella standarden ISO 13006:2018 bör användas för att fastställa om en viss typ av keramiska plattor omfattas av denna undersökning. I standarden definieras keramiska plattor som ”tunna skivor tillverkade av lera och/eller andra oorganiska råvaror, som i allmänhet används som beläggning för golv och väggar, som vanligtvis formas genom extrudering (A) eller pressning (B) i rumstemperatur, men som kan formas genom andra processer (C), som sedan torkas och därefter bränns vid en temperatur som är tillräcklig för att de ska utveckla de efterfrågade egenskaperna”. Klaganden hävdade att denna definition omfattade olika typer av keramiska plattor med samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper och samma grundläggande användningsområden. När det gäller användningen hävdade CET att definitionen tillåter andra användningsområden än som golv- och väggbeläggningar.

(124) De indiska intresseorganisationerna och exporterande tillverkarna framhöll att keramiska plattor med en minsta sidlängd på 120 cm (”stora skivor”) borde undantas från produktdefinitionen. Parterna hävdade att stora skivor tillverkades med en annan tillverkningsprocess och utrustning, hade andra tillverkningskostnader, priser och slutanvändningsområden, att de uppfattades annorlunda av konsumenterna och hade andra tekniska parametrar, t. ex. att vikten hos en stor skiva per kvadratmeter var högre än en standardskivas vikt. Parterna hävdade att de stora skivorna i fråga inte användes som golv- eller väggbeläggningar.

(125) När det gäller tillverkningsprocessen menade flera indiska exporterande tillverkare att keramiska plattor som tillverkas med hjälp av valspressteknik borde uteslutas. Parterna förklarade att denna teknik användes för att tillverka keramiska plattor med stora mått. Det var därför underförstått att dessa parter också i praktiken begärde att stora skivor skulle undantas. En indisk exporterande tillverkare, Lioli Ceramica Private Limited (*Lioli*), hävdade också att företag som tillverkar stora skivor normalt inte tillverkade standardplattor. Parten tillade att tillverkningsprocessen skilde sig åt på grund av den blandning av råvaror som användes, den högre temperatur som stora skivor brändes vid, påförandet av nät på baksidan av de stora skivorna liksom det tryck som de stora skivorna packades vid.

(126) Lioli hävdade dessutom att stora skivor hade andra fysiska, kemiska och tekniska egenskaper, olika distributionskanaler och att de inte konkurrerade och inte var utbytbara med standardplattor. Företaget tillverkade stora skivor som främst används för köksbänkar eller badrumsinredning, och menade att sådana skivor kunde användas som golv- och väggbeläggning. Standardplattor kunde dock inte användas för köksbänkar eller badrumsmöbler. De kunde därmed inte bytas ut mot eller konkurrera med standardplattor. Stora skivor och standardplattor såldes enligt företaget via olika försäljningskanaler – butiker som säljer köksbänkar erbjuder inte standardplattor och det är inte alla butiker som erbjuder standardplattor som också skulle sälja köksbänkar. När det gäller fysiska egenskaper pekade den exporterande tillverkaren på de stora skivornas mått och tjocklek, som var större än standardplattornas, ytans annorlunda utseende när den beläggs med stora skivor i stället för standardplattor, och tillägget av nät på baksidan av de stora skivorna som gör det möjligt att installera dem. När det gäller kemiska och tekniska egenskaper hävdade företaget att de stora skivorna behövde testas eftersom de kom i kontakt med livsmedel. De hade lägre vattenupptagning och högre motståndskraft mot nötning och repor.

(127) Utöver de argument som beskrivs i skälen 125 och 126 hävdade den indiska exporterande tillverkaren vid ett hörande att stora skivor krävde en annan slags lagring och hantering samt andra skärverktyg, installationsmetoder, verktyg och yrkesverksamma personer jämfört med små plattor. Slutligen erinrade den berörda parten om att klagomålet inte innehöll någon bevisning om dumpning när det gäller stora skivor från Indien.

(128) Klaganden hävdade att stora skivor tillverkades i unionen i tillräckliga mängder och att det vore felaktigt att anta att de stora skivorna från Indien inte var jämförbara med de skivor som tillverkades av unionsindustrin. Det var i själva verket unionstillverkarna som först tog fram stora skivor och släppte ut dem på marknaden. Storleken på en platta påverkade inte i sig dess kemiska och tekniska egenskaper. Den kemiska sammansättningen hos stora porslinsskivor var i själva verket jämförbar med andra porslinsplattor. Tekniska egenskaper som vattenabsorption, hållfasthet och hållbarhet har inte tagits med i definitionen av keramiska plattor i ISO 13006:2018. Vattenabsorption var dock en av de egenskaper som varierade mellan olika typer av keramiska plattor – porslinsplattor har en vattenabsorption på mindre än 0,5 %. En liten porslinsplatta hade en vattenabsorption liknande den hos en stor porslinsskiva. Klaganden framhöll att även påståendet att endast stora skivor måste testas eftersom de kom i kontakt med livsmedel var felaktigt. Enligt CET krävde även mindre plattor av porslin, som till exempel användes i industrikök eller livsmedelsfabriker, liknande hygien- och säkerhetsnivåer. Slutligen hävdade CET att tillverkningsprocessen, dvs. den valspress som används för stora skivor jämfört med den hydraulpress som används för standardplattor, inte förändrade slutproduktens grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper.

(129) Undersökningen bekräftade att stora skivor också tillverkades i unionen. Två av de unionstillverkare som ingick i urvalet tillverkade i själva verket sådana skivor. De stora skivor som importerades från Indien konkurrerade därför med de skivor som tillverkades av unionsindustrin. I detta avseende omfattade de produkttyper som definierades i denna undersökning bland annat egenskaper som arbetsytans storlek och vattenupptagningen. Denna definition av produkttyper möjliggjorde en rättvis jämförelse och säkerställde att stora skivor inte jämfördes med keramiska plattor av mindre storlek. Genom att inkludera arbetsytans storlek i fastställandet av produkttyperna säkerställdes vidare att eventuella skillnader i tillverkningskostnaden mellan valspresstekniken och hydraulpresstekniken beaktades. När det gäller bristen på bevisning om dumpning ansåg kommissionen att klagomålet innehöll tillräckligt med *prima facie*-bevisning för att visa att importen av den berörda produkten med ursprung i Indien var dumpad. Kommissionen avvisade följaktligen påståendet.

(130) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade Lioli sin begäran om att stora skivor, dvs. skivor som tillverkas med hjälp av valspress, skulle undantas. Företaget erinrade om att tillverkningen av stora skivor omfattade ytterligare ett steg – där ett nät påförs på baksidan. Dessutom skickade företaget in en forskningsartikel med resultat från tester av stora skivor. Forskningen visade bland annat att vattenupptagningen hos stora skivor understeg 0,1 %.

(131) De indiska myndigheterna och 16 indiska exporterande tillverkare ställde sig bakom att stora skivor borde uteslutas för en rättvis jämförelse.

(132) CET upprepade sin invändning och sina argument mot att utesluta stora skivor från produktdefinitionen.

(133) Kommissionen erinrade om att stora skivor hade fysiska, kemiska och tekniska egenskaper som liknade de hos andra typer av keramiska plattor. Dessutom tillverkades stora skivor i unionen, bland annat av två unionstillverkare som ingick i urvalet. Den forskning som Lioli citerade genomfördes i själva verket med avseende på stora skivor som framställs av tre tillverkare i Italien och Spanien, och bevisade inte att de stora skivor som tillverkades i Indien inte kunde anses jämförbara med de stora skivor som tillverkades i unionen. I detta avseende säkerställde kommissionen en rättvis jämförelse eftersom den inkluderade storleken på de keramiska plattornas arbetsyta i definitionen av produkttyperna. Kommissionen bekräftade följaktligen sitt avslag på denna begäran om undantag.

(134) De indiska intresseorganisationerna och tillverkarna hävdade att slitstarka plattor borde undantas från produktdefinitionen. Slitstarka plattor tillverkades genom att två skikt sammanfogades. Det övre skiktet innehöll pigment och var cirka 3–4 mm tjockt. Det undre skiktet bestod av plattbasen. Enligt parterna var slitstarka plattor tjockare än vanliga golvplattor, krävde lite underhåll, var extremt hållbara, av överlägsen kvalitet och såldes till högre priser.

(135) När det gäller detta påstående hävdade CET att parterna inte hade lämnat några uppgifter som visade att slitstarka plattor inte hade samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper som andra plattor. Klaganden påpekade vidare att slitstarka plattor omfattades av definitionen av keramiska plattor i ISO 13006:2018. Slutligen betonade CET att man i klagomålet, när det gäller tjocklek, beskrev produkten som att den varierade ”från cirka 3

mm för vissa keramiska plattor för väggbeläggningar till 20–30 mm för extruderade och keramiska plattor som används för upphöjda golv eller tjocka golv” ([14]), och inkluderade därmed keramiska plattor med större tjocklek i den produktdefinition som används i klagomålet.

(136) Påståendet avvisades. Slitstarka keramiska plattor tillverkas av samma råvaror, med samma tillverkningsprocesser som andra keramiska plattor, och hade därför samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper som andra plattor. Beroende på det slutliga användningsområdet kan tjockleken (och andra kriterier) variera och alla keramiska plattor, oavsett tjocklek, inkluderades i undersökningen enligt definitionen i tillkännagivandet om inledande. Det faktum att slitstarka plattor tillverkades genom att två plattskikt sammanfogades, vilket gjorde dem tjockare än de flesta standardplattor och därmed gav dem mer styrka och hållbarhet, vilket gjorde dem särskilt lämpliga för områden med mycket gångtrafik, motiverade inte något undantag. Deras slutliga användningsområde, som golvbeläggning, var densamma som för andra keramiska plattor som de delade samma egenskaper med och som de var utbytbara med, eftersom en kund kan välja den ena eller den andra.

(137) De indiska intresseorganisationerna och exporterande tillverkarna hävdade vidare att vissa specialplattor, såsom högblanka plattor, reliefplattor, mönstrade plattor och plattor med kornig yta (s.k. texturerad finish), borde undantas från produktdefinitionen, eftersom deras tillverkningskostnader och försäljningspriser följaktligen var högre än för andra keramiska plattor. Skillnaden i kostnad och pris berodde på att ytterligare råvaror användes. Parterna hävdade vidare att plattor med texturerad finish skiljer sig åt från andra plattor eftersom de döljer smuts bra och är halksäkra. Dessutom var tillverkningsprocessen för plattor med texturerad finish unik och avancerad enligt de indiska tillverkarna.

(138) Klaganden framhöll att dessa specialplattor omfattades av definitionen av keramiska plattor i ISO 13006:2018. Den största skillnaden mellan specialplattor och andra plattor var hur de utformades. Till exempel påfördes den texturerade finishen efter det att plattmassan redan hade framställts. Den särskilda utformningen ändrade därför inte plattornas grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper. Dessutom hade tillförseln av ännu en råvara en marginell inverkan på tillverkningskostnaden. Slutligen tillverkades dessa specialplattor också av unionsindustrin. De konkurrerade därmed direkt med och orsakade skada för unionstillverkarna. Produktionsprocessen var välkänd för unionsindustrin och ingick särskilt i klagomålet ([15]).

(139) Påståendet avvisades. Plattor med texturerad finish har samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper som andra plattor. Parterna lade inte fram några bevis för motsatsen. Plattor med texturerad finish var också utbytbara med andra plattor. Deras särskilda utformning kan göra dem särskilt lämpliga för vissa användningsområden, såsom köksgolv i och med att de är halkfria, men dessa användningsområden var desamma som för andra plattor.

(140) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade 16 indiska exporterande tillverkare sin begäran om undantag för plattor med kornig yta (dvs. plattor med texturerad finish) på grundval av deras påstående att produktionskapaciteten i EU för keramiska plattor med sådan finish var otillräcklig.

(141) Kommissionen noterade att företagen inte lade fram någon bevisning för den påstådda otillräckliga produktionskapaciteten för plattor för texturerad finish i unionen. Påståendet avvisades.

(142) Slutligen hävdade de indiska tillverkarna och intresseorganisationerna att produktdefinitionen borde begränsas till enkelbrända plattor när det rör sig om väggplattor. Parterna hävdade att dubbelbrända väggplattor var en högkvalitativ produkt som krävde bättre råvaror och högre tillverkningskostnader.

(143) Klaganden uppgav att dubbelbrända väggplattor omfattades av definitionen av keramiska plattor i ISO 13006:2018. Klaganden hävdade vidare att råvarornas kvalitet inte kunde åberopas för att utesluta dessa plattor. Tvärtom konkurrerade dubbelbrända väggplattor som tillverkades av indiska exporterande tillverkare och exporterades till unionen direkt med sådana plattor som tillverkades av unionsindustrin, och det var därför nödvändigt att låta dem omfattas av produktdefinitionen. CET påpekade att de unionstillverkare som ingick i urvalet tillverkade dubbelbrända väggplattor.

([14]) Sammanfattning av klagomålet, s. 1.
([15]) Bilagorna 5 och 20 till klagomålet.

(144) Kommissionen konstaterade att de dubbelbrända väggplattor som tillverkades av de indiska exporterande tillverkarna inte skilde sig från dem som tillverkades av unionsindustrin sett till deras grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper och användningsområde. Dessutom gjorde man i definitionen av produkttyperna åtskillnad mellan enkel- och dubbelbrända plattor, vilket säkerställde en rättvis jämförelse. Påståendet avvisades därför.

(145) Utöver de ovannämnda undantagen från produktdefinitionen föreslog de indiska tillverkarna, inklusive två av företagen som ingick i urvalet, att definitionen av produkttyperna för en rättvis jämförelses skull skulle ta hänsyn till vattenabsorption, tillverkningsprocess (vals- eller hydraulpress), bredd, längd, tjocklek, ytbeläggningstyp (glaserad eller oglaserad), glasyrtyp (blank, högblank, matt eller texturerad) och ytfinish (polerad eller opolerad).

(146) Kommissionen noterade att vattenabsorption, arbetsytans bredd och längd, tjocklek, glasyr och polish redan återspeglades i definitionen av produkttyperna. Eftersom valspresstekniken användes vid tillverkningen av stora skivor gjorde arbetsytans storlek underförstått det möjligt att särskilja mellan de två produktionsprocesserna. Kommissionen tog också hänsyn till färgningen av plattmassan, rektifieringen och överensstämmelsen med en kvalitetsstandard som är likvärdig med ISO 13006:2018. Kommissionen ansåg att dessa egenskaper var tillräckliga för att ta spegla skillnaderna i kostnad och pris mellan olika produkttyper och därmed säkerställa en rättvis jämförelse. Kommissionen avvisade därför den föreslagna översynen av definitionen av produkttyperna.

(147) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade Conor-gruppen det påstående som avses i skäl 145, framför allt genom att hävda att kommissionen felaktigt hade slagit fast att produkternas kostnad och försäljningspris inte skilde sig åt beroende på de olika fysiska egenskaperna hos glaserade produkter. Kommissionens slutsats att justeringarna för de fysiska egenskaperna var tillräckliga för att spegla skillnaderna i kostnader och priser mellan olika produkttyper och därmed säkerställa en rättvis jämförelse stöddes inte av de fakta som Conor-gruppen lade fram i sina skrivelser till kommissionen. Företaget hävdade därför att avvisandet av det föreslagna produktkontrollnumret för Conor-gruppen är oberättigat och oförenligt med artikel 2.10 a i grundförordningen.

(148) Påståendet avvisades. På grundval av den tillverkningskostnad som Conor-gruppen rapporterade kunde kommissionen inte fastställa att det förekom någon konsekvent väsentlig skillnad mellan tillverkningskostnaderna för ”matta”, ”blanka” eller ”texturerade” produkter. Conor-gruppens upprepade påstående styrktes inte heller av någon ytterligare analys som underbyggde påståendet. Av sekretesskäl skickades ytterligare uppgifter om kommissionens resonemang kring denna punkt endast till Conor-gruppen.

(149) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter ställde Serapool Porselen, en turkisk tillverkare av keramiska plattor, frågor om produktdefinitionen och hävdade att simbassängsplattor borde uteslutas. Företaget hävdade att vattenabsorptionen hos dessa plattor (0,3–0,5 %) var lägre än hos andra plattor av porslin (0,5 %), tillverkades på beställning åt kunder som fattade beslut baserat på kvalitet och design snarare än priset, såldes via andra distributionskanaler (t.ex. direktkontakt med kunden utan återförsäljare) och hade särskilda egenskaper (beläggning som förhindrar bakteriebildning, överlägsen slitstyrka och hållbarhet).

(150) Kommissionen noterade, såsom anges i avsnitt 2 i tillkännagivandet om inledande, att tidsfristen för inlämning av uppgifter om produktdefinitionen, inklusive eventuella begäranden om undantag, uppgick till tio dagar efter det att förfarandet inleddes, dvs. den 23 december 2021. Serapool Porselen lämnade in sin ansökan den 9 november 2022, dvs. tio och en halv månad efter det att tidsfristen hade löpt ut. I detta skede av undersökningen kunde kommissionen inte bedöma om simbassängsplattor hade sådana specifika egenskaper som skulle motivera ett undantag från produktdefinitionen. Undersökningen visade dock att de porslinsplattor som tillverkades av de unionstillverkare som ingick i urvalet hade en vattenabsorption som understeg 0,5 %. Argumentet om skillnaderna i vattenabsorption mellan simbassängsplattor och andra porslinsplattor kunde därför inte godtas. Att utesluta plattor på grund av deras potentiella användning snarare än en specifik egenskap eller ett särdrag skulle dessutom göra det lätt att kringgå åtgärderna. Kommissionen klargjorde följaktligen att simbassängsplattor omfattades av undersökningen och avslog begäran om att undanta dem från produktdefinitionen.

3. **DUMPNING**

3.1. **Indien**

3.1.1. *Normalvärde*

(151) I enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen undersökte kommissionen först huruvida den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden för varje exporterande tillverkare som ingick i urvalet var representativ. Försäljningen på hemmamarknaden är representativ om den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden av den likadana produkten till oberoende kunder på hemmamarknaden per exporterande tillverkare motsvarade minst 5 % av dennes totala exportförsäljning av den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden. På grundval av detta konstaterades att den totala försäljningen av den likadana produkten på hemmamarknaden för var och en av de exporterande tillverkare som ingår i urvalet var representativ.

(152) Därefter identifierade kommissionen de på hemmamarknaden sålda produkttyper som var identiska eller jämförbara med de produkttyper som såldes på export till unionen. I detta syfte uteslöt kommissionen transaktioner av lägre kvalitet från försäljningen på hemmamarknaden som användes för bedömningen av normalvärdet. Under tillverkningsprocessen, efter en okulär kvalitetskontroll, kan de exporterande tillverkarna klassificera keramiska plattor som inte håller perfekt kvalitet som att de håller ”sämre” kvalitet. Dessa sämre plattor säljs på hemmamarknaden till betydande rabatter, samtidigt som endast plattor av högsta kvalitet säljs till unionen. För att kunna göra en rättvis jämförelse med priset till unionen har endast försäljningen av högsta kvalitet på hemmamarknaden tagits med i beräkningen av normalvärdet. Alla exporterande tillverkare som ingick i urvalet sålde plattor av ”sämre” kvalitet på hemmamarknaden, samtidigt som de endast sålde plattor av högsta kvalitet för export till unionen.

(153) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Conor-gruppen att kommissionen på eget initiativ hade beslutat sig för att lägga till produktens kvalitet som en jämförelseparameter, utan att ha betraktat kvaliteten som en produktkontrollnummeregenskap i något skede av förfarandet. Därför borde kommissionens tillämpning av metoden med produktkontrollnummer ogiltigförklaras eftersom de ändringar av produktkontrollnumret som föreslagits av Conor-gruppen avvisades (se avsnitt 2.4 ovan), samtidigt som en fysisk egenskap som inte hade föreslagits av någon berörd part hade inkluderats i metoden för att göra en jämförelse enligt artikel 2.10 i grundförordningen.

(154) Kommissionen var tvungen att avvisa denna invändning. Kommissionen fick först under kontrollbesöken i Indien veta att försäljningen av plattor av sämre kvalitet inte var obetydlig på hemmamarknaden, samtidigt som dessa plattor inte exporterades. Genom okulärbesiktning kunde kommissionens tjänstemän på plats i Indien fastställa att de sämre plattorna höll klart lägre kvalitet än plattorna av högsta kvalitet. De priser som fakturerades för denna försäljning var totalt sett lägre än försäljningspriserna för motsvarande produkttyper av högsta kvalitet. På fakturorna för försäljningen på hemmamarknaden kunde denna försäljning tydligt identifieras. Att behålla denna försäljning av den sämre kvaliteten i den försäljning på hemmamarknaden som används för att bedöma normalvärdet skulle strida mot en rättvis jämförelse av likadana produkter.

(155) Kommissionen undersökte sedan huruvida varje utvald exporterande tillverkares försäljning på hemmamarknaden av varje produkttyp som är identisk eller jämförbar med en produkttyp som säljs på export till unionen var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden av en produkttyp är representativ om den totala försäljningsvolymen av produkttypen i fråga till oberoende kunder på hemmamarknaden under undersökningsperioden motsvarar minst 5 % av den totala exportförsäljningen till unionen av den identiska eller jämförbara produkttypen. Kommissionen fastställde att försäljningen på hemmamarknaden av de sålda produkttyperna var representativ. Vissa produkttyper såldes inte i representativa volymer på hemmamarknaden, dvs. i volymer som understeg 5 % av den totala exportförsäljningen till unionen av den identiska eller jämförbara produkttypen.

(156) Därefter fastställde kommissionen andelen lönsam försäljning till oberoende kunder på hemmamarknaden för varje produkttyp som sålts i representativa volymer under undersökningsperioden för att avgöra om den skulle använda den faktiska försäljningen på hemmamarknaden för att beräkna normalvärdet, i enlighet med artikel 2.4 i grundförordningen.

(157) Normalvärdet grundas på det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp, oavsett om denna försäljning är lönsam eller inte, om

(a) försäljningsvolymen för produkttypen, vid försäljning till nettopriser som minst motsvarar den beräknade tillverkningskostnaden, utgör mer än 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, och

(b) det vägda genomsnittliga försäljningspriset för denna produkttyp är lika med eller högre än tillverkningskostnaden per enhet.

(158) I detta fall är normalvärdet det vägda genomsnittet av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden av produkttypen i fråga under undersökningsperioden.

(159) Normalvärdet är det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp för endast den lönsamma försäljningen på hemmamarknaden av produkttyperna under undersökningsperioden, om

(a) volymen av den lönsamma försäljningen av produkttypen i fråga utgör högst 80 % av den totala försäljningsvolymen för produkttypen, eller

(b) det vägda genomsnittliga priset för produkttypen i fråga är lägre än tillverkningskostnaden per enhet.

(160) Analysen av försäljningen på hemmamarknaden visade att, beroende på produkttyp, var 9–60 % av Conor-gruppens totala försäljning på hemmamarknaden och 0–100 % av Icon-gruppens respektive Lavish-gruppens försäljning på hemmamarknaden lönsam, och att det vägda genomsnittliga försäljningspriset, så länge som mer än 5 % av försäljningen på hemmamarknaden av respektive produkttyp var lönsam, var högre än tillverkningskostnaden. Följaktligen beräknades normalvärdet som ett vägt genomsnitt av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden under undersökningsperioden eller som ett vägt genomsnitt av enbart den lönsamma försäljningen.

(161) För de produkttyper vars vägda genomsnittliga försäljningspris var lägre än tillverkningskostnaden beräknades normalvärdet som ett vägt genomsnitt av den lönsamma försäljningen av den produkttypen.

(162) Om ingen försäljning av en typ av den likadana produkten förekommit vid normal handel, eller om en produkttyp inte sålts i representativa volymer på hemmamarknaden, använde kommissionen ett konstruerat normalvärde i enlighet med artikel 2.3 och 2.6 i grundförordningen.

(163) Normalvärdet konstruerades genom att följande lades till den genomsnittliga tillverkningskostnaden för den likadana produkten för varje samarbetsvillig exporterande tillverkare som ingick i urvalet under undersökningsperioden:

(a) De vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna för försäljningen på hemmamarknaden av den likadana produkten som varje samarbetsvillig exporterande tillverkare som ingick i urvalet gjorde vid normal handel under undersökningsperioden.

(b) Den vägda genomsnittliga vinst på hemmamarknaden som varje samarbetsvillig exporterande tillverkare som ingick i urvalet gjorde på den likadana produkten vid normal handel under undersökningsperioden.

(164) För de produkttyper som inte sålts i representativa kvantiteter på hemmamarknaden lade man till de genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna samt vinst för de transaktioner som skett vid normal handel på hemmamarknaden för dessa typer. För de produkttyper som inte sålts alls på hemmamarknaden lade man till de vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna samt vinst för alla transaktioner som skett vid normal handel på hemmamarknaden.

3.1.2. *Exportpris*

(165) De grupper av exporterande tillverkare som ingick i urvalet exporterade till unionen antingen direkt till oberoende kunder eller via närstående företag i Indien.

(166) Exportpriset fastställdes därför i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen till det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid export till unionen.

3.1.3. *Jämförelse*

(167) Kommissionen jämförde normalvärdet med exportpriset för de exporterande tillverkarna som ingick i urvalet på grundval av priset fritt fabrik.

(168) När det var motiverat för att jämförelsen skulle bli rättvis justerade kommissionen i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen normalvärdet och/eller exportpriset för att ta hänsyn till olikheter som påverkade priserna och prisjämförbarheten. Justeringar för frakt, försäkring, hantering, kreditkostnader och bankavgifter drogs av från de inhemska försäljningspriserna och/eller exportpriserna när sådana rapporterades och ansågs vara motiverade. Påståenden om justeringar för kreditkostnader för försäljningen på hemmamarknaden avvisades, eftersom det inte framgick av fakturan eller försäljningsavtalet vilka betalningsvillkoren var.

(169) De tillverkare som ingick i urvalet sålde den berörda produkten antingen direkt eller genom närstående tillverkare/handlare för export till EU. I de senare fallen, dvs. när försäljningen skedde genom närstående tillverkare/handlare, justerades priserna för dessa transaktioner för att ta hänsyn till de närstående tillverkarnas/handlarnas pålägg i enlighet med artikel 2.10 i i grundförordningen. När det gäller dessa handelstransaktioner beräknade kommissionen ett enda vägt genomsnittligt pålägg till följd av skillnaden mellan priserna för inköp från icke-närstående leverantörer i Indien och de efterföljande återförsäljningspriserna till oberoende kunder i unionen. Kommissionen valde ett enda viktat genomsnittligt pålägg för handlarna i alla tre grupper som ingick i urvalet för att säkerställa att volymerna i ekvationen i stort sett var representativa och säkerställde ett tillförlitligt resultat. Detta pålägg justerades på korrekt sätt för att utesluta dubbelräkning av redan gjorda justeringar och efter avdrag för dessa justeringar från dessa närstående handlares exportpris. Ytterligare uppgifter om justeringen lämnades som en del av de företagsspecifika upplysningarna för att säkerställa konfidentiell behandling.

(170) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Lavish-gruppen att då kommissionen hade för avsikt att avvisa det pålägg som realiserats från transaktioner med närstående parter eftersom de inte ansågs vara marknadsmässiga, borde justeringen för pålägg enligt artikel 2.10 i i grundförordningen baseras på den faktiska provision som Lavish-gruppen betalat för exportförsäljning till EU till en icke-närstående agent för att fylla funktioner som agent på provisionsbasis.

(171) Kommissionen var tvungen att avvisa denna invändning. De berörda transaktionerna omfattade export av den berörda produkten som köptes från närstående tillverkare inom Lavish-gruppen. Dessa transaktioner är mycket lika och motsvarar snarare export av den berörda produkten, som köptes från icke-närstående leverantörer i Indien. I sådana fall mottar den exporterande handlaren ett pålägg i den mening som avses i artikel 2.10 i) andra stycket i grundförordningen. Intäkter från provisioner, som avses i artikel 2.10 i) andra stycket i grundförordningen, omfattas däremot av särskilda avtalsvillkor. Till skillnad från en handlare köper en agent som arbetar på provisionsbasis inte in och säljer vidare den berörda produkten, utan förmedlar helt enkelt bara transaktionen mellan säljare och köpare. Enligt kommissionens praxis beräknades dessutom påläggsjusteringarna konsekvent på grundval av det pålägg som den berörda handlaren fick, dvs. ett belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst. Eftersom det aktuella pålägg som gjordes när den exporterande handlaren köpte in varor från en närstående tillverkare var otillförlitligt med tanke på förhållandet mellan de berörda parterna, var kommissionen tvungen att ersätta det med ett pålägg som speglade marknadsmässiga villkor, dvs. det pålägg som en exporterande handlare skulle få när den köpte in varor från icke-närstående leverantörer i Indien.

(172) Conor-gruppen och de indiska myndigheterna hävdade att påläggsjusteringen av exportpriset är oförenlig med artikel 2.10 i i grundförordningen. De hävdade att justeringen av exportpriset på grundval av det pålägg som en handlare erhåller enligt artikel 2.10 i i grundförordningen tillämpades utan att visa att handelsverksamheten inom närstående företag ledde till skillnader i prisernas jämförbarhet mellan hemmamarknaden och exportmarknaden (artikel 2.10 tredje meningen i grundförordningen).

(173) Detta påstående ansågs vara felaktigt. Under undersökningens gång bekräftades det att det förekom ett pålägg för exportförsäljningen, samtidigt som det inte gjorde det för den inhemska försäljningen, vilket medförde en skillnad i prisernas jämförbarhet i den mening som avses i artikel 2.10 tredje meningen i grundförordningen, som behövde utjämnas i enlighet med artikel 2.10 i i grundförordningen.

(174) Dessutom hävdade Conor-gruppen att kommissionen i samband med justeringen inte uttryckligen hade begärt uppgifter från gruppen i fråga, och gruppen ombads inte heller visa om dessa priser var marknadsmässiga eller inte (dvs. visade huruvida priserna var tillförlitliga eller inte). Enligt Conor-gruppen visade all bevisning i ärendet att alla transaktioner inom Conor-gruppen skedde på marknadsmässiga villkor. Mot denna bakgrund menade den att det inte var motiverat att tillämpa detta pålägg.

(175) När det gäller detta argument fann kommissionen att den största handlaren inom Conor-gruppen (när det gäller EU:s totala exportvolym) köpte in den berörda produkten från närstående leverantörer till priser som var [10–15 %] högre än från icke-närstående leverantörer. Dessutom var pålägget på de keramiska plattor som exporterades till unionen efter att ha köpts in från icke-närstående leverantörer mer än två gånger högre än pålägget på de keramiska plattor som exporterades till unionen efter att ha köpts in från närstående leverantörer. Kommissionen ansåg att dessa pris- och påläggsskillnader visade att transaktionerna mellan närstående parter inom Conor-gruppen inte skedde på marknadsmässiga villkor.

(176) Conor-gruppen tillade att Concor International inte bedrev någon annan verksamhet än logistik och förpackning av färdiga varor eftersom all försäljning förhandlades fram och slutfördes för alla enheter inom Conor-gruppen. Kommissionen klargjorde att Concor Internationals verksamhet omfattade mer än vad som beskrivs i detta påstående. Av sekretesskäl skickades ytterligare uppgifter endast till Conor-gruppen.

(177) Conor-gruppen erinrade också om att kommissionen hade begärt uppgifter från icke-närstående exportörer i april 2022. Senare begärde kommissionen uppgifter om inköpskostnaden för varje försäljning av varor under kontrollen på plats. Båda uppsättningarna uppgifter begärdes utan att förklara ändamålet eller hur kommissionen kunde komma att beakta dessa uppgifter. Utan en sådan begäran eller ett sådant förtydligande var de uppgifter som kommissionen använde från Conor-gruppens och andra berörda parters skrivelser felaktiga, vilket framgår av skrivfelen i samband med kommissionens beräkning av påläggsvärdet. Conor-gruppen tillade att kommissionens analys borde ha utförts som vanligt, i samarbete med berörda parter, inklusive Conor-gruppen, och genom att man förklarade hur och varför de relevanta uppgifterna samlades in. Det skulle därför inte finnas någon faktisk och rättslig grund för tillämpningen av pålägget, och Conor-gruppens rätt till ett korrekt rättsförfarande skulle ha åsidosatts.

(178) Det påståendet måste avvisas. Kommissionen är inte skyldig att på förhand förklara för de undersökta parterna, eller för andra parter från vilka den söker samarbete, för vilka exakta ändamål vissa uppgifter begärs, kontrolleras och/eller kommer att användas, förutsatt att begärandena om konfidentiell behandling respekteras. Det är dessutom omöjligt för kommissionen att tidigt under ett antidumpningsförfarande förutse, även när den utför kontroller på plats hos exporterande tillverkare, för vilket exakt ändamål varje uppsättning insamlade uppgifter kommer att användas. Syftet med att begära, samla in och kontrollera uppgifter är att fastställa faktiska omständigheter. Den rättsliga analysen och bedömningen, som omfattar fastställandet av för vilket ändamål de tillgängliga uppgifterna används, genomförs därefter. Kommissionen har lämnat alla uppgifter som den grundade sina undersökningsresultat på, motiverat och angett skälen till dessa och gett parterna möjlighet att lämna synpunkter på alla undersökningsresultat. Kommissionen har därför uppfyllt sina skyldigheter när det gäller öppenhet, resonemang och rätten till försvar.

(179) Conor-gruppen hävdade vidare att om justeringen av exportpriset på grund av det pålägg som en handlare erhållit enligt artikel 2.10 i i grundförordningen tillämpades på dess försäljning, borde justeringen beräknas på grundval av det faktiska pålägg som erhålls av icke-närstående handlare som köper in varor från Conor-gruppen och säljer dem vidare för export, eller den genomsnittliga vinst som företag som handlar med keramiska plattor i Indien uppnår, eller ett genomsnitt av dessa två metoder. Båda dessa metoder skulle säkerställa att det enda vägda genomsnittliga pålägget är ”i stort sett representativt” och ”tillförlitligt” baserat på de uppgifter som finns tillgängliga för kommissionen när det gäller denna undersökning. Conor-gruppen tillade att användningen av uppgifter från andra företag som ingick i urvalet för att beräkna Conor-gruppens dumpningsmarginal inte stämmer överens med artikel 2.10 i grundförordningen.

(180) Påståendet avvisades. De transaktioner som omfattades av tillämpningen av nämnda påläggsjustering var export från handlare/tillverkare bland de exporterande tillverkare som ingick i urvalet och som hade köpt in den berörda produkten från närstående leverantörer. Såsom nämns i skäl 175 kunde kommissionen inte använda pålägget för dessa transaktioner som grund för justeringen enligt artikel 2.10 i i grundförordningen, eftersom det påverkades av förhållandet mellan de berörda parterna. Det pålägg som samma exporterande tillverkare erhöll när de köpte in den berörda produkten från icke-närstående leverantörer var uppenbarligen det närmaste tillgängliga substitutet för att ersätta det tidigare pålägget. De marginaler som föreslogs av Conor-gruppen uppnåddes däremot av parter som inte ingår i de grupper av exporterande tillverkare som ingick i urvalet.

(181) När det gäller argumentet att användningen av uppgifter från andra företag som ingick i urvalet för beräkningen av dumpningsmarginalen för Conor-gruppen stred mot grundförordningen klargjorde kommissionen att det i grundförordningen faktiskt föreskrivs scenarier där andra parters uppgifter används för att beräkna den dumpningsmarginal som är tillämplig på en enskild exporterande tillverkare. Detta är till exempel fallet när ett exportpris justeras enligt artikel 2.9, vilket innebär att man använder en vinstmarginal som uppnåtts av icke-närstående importörer i unionen. I det aktuella fallet upprepade kommissionen att beräkningen av det vägda genomsnittliga pålägget på grundval av transaktioner som gjorts av samtliga tre grupper som ingick i urvalet säkerställde en allmänt representativ justering enligt artikel 2.10 i i grundförordningen.

(182) Conor-gruppen noterade vidare att kommissionen vid beräkningen av justeringsbeloppet borde ha i åtanke att ordet ”pålägg” har två betydelser, nämligen för det första ”ett belopp som läggs till självkostnadspriset för att fastställa försäljningspriset, i bred bemärkelse: vinst”, och för det andra, ”en ökning av priset på något, till exempel skillnaden mellan dess kostnad och det pris som det säljs till”. Gruppen hävdade att i båda fallen är jämförelsen mellan tillverkningskostnaden och försäljningspriset, vilket resulterar i vinst, storleken på pålägget. Som svar erinrade kommissionen om att enligt artikel 2.10 i i grundförordningen, med vederbörlig hänsyn till tillämplig rättspraxis, består ett pålägg av ett belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, som till stor del avviker från de föreslagna definitionerna ur uppslagsverk.

(183) Conor-gruppen hävdade också att beräkningen av pålägget innehöll skrivfel. Conor-gruppen hävdade särskilt att om försäljningsvärdet inkluderade återvinning av förpackningskostnaderna från kunden, men om inköpskostnaden inte inkluderade detta belopp, skulle detta innebära dubbelräkning av förpackningskostnaden i justeringen eftersom förpackningskostnaden först inkluderades i påläggsjusteringen, och sedan justerades förpackningskostnaden själv på nytt utifrån exportpriset i kommissionens beräkning av justeringen.

(184) Dessutom hävdade Conor-gruppen att den totala kostnaden för allmänna och administrativa kostnader och finansieringskostnader borde läggas till kostnaden innan jämförelsen med försäljningsvärdet, och att kommissionen hade påfört den avdragsgilla procentsatsen för återbetalning av tullar som exportörerna förväntades tas ut på pålägget. Om kommissionen skulle fortsätta att tillämpa detta pålägg borde den också tillåta en justering av normalvärdet för den justering som begärs för importavgifter och indirekta skatter.

(185) Kommissionen avvisade dessa påståenden. För det första noterade kommissionen, vad gäller påståendet att förpackningskostnaderna skulle dras av två gånger från exportpriset, att Conor-gruppen inte underbyggde sitt påstående, inte minst då den aldrig bevisade eller ens kvantifierade beloppet för de eventuella förpackningskostnader som ingick i de totala inköpskostnaderna för plattorna i fråga. Dessutom bekräftade kommissionen att de tillgängliga uppgifterna i ärendet inte pekade på någon dubbelräkning av förpackningskostnaderna, vilket Conor-gruppen tycktes antyda. Framför allt innehåller påståendet en grundläggande felaktighet i fråga om begreppet pålägg i den mening som avses i artikel 2.10 i i grundförordningen. Med pålägg avses skillnaden mellan det fulla inköpspris som betalats (oavsett vilka kostnader, såsom förpackningskostnader, som leverantören kan ha ådragit sig) och de totala försäljningsintäkter som erhålls av respektive handlare. Med andra ord består pålägget av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, plus alla andra specifika intäkter som erhållits från exportförsäljningen i fråga. För att ta hänsyn till alla dessa faktorer använder kommissionen sig av bruttomarginalen mellan de inköpspriser som faktureras av icke-närstående leverantörer och återförsäljningspriserna till oberoende kunder, vilket är lämpligt så länge som den justering som blir resultatet inte omfattar några andra justeringar enligt artikel 2.10 i grundförordningen. Av detta skäl avvisades även Conor-gruppens påstående om att allmänna och administrativa kostnader och finansieringskostnader felaktigt har inkluderats i det pålägg som tillämpas enligt artikel 2.10 i i grundförordningen. För det tredje erinrade kommissionen om att den återbetalning av tullar som exportörerna tar emot faktiskt ökar de intäkter som erhålls från exportförsäljningen i fråga. Försäljningen på hemmamarknaden gynnas däremot inte av någon sådan återbetalning. Det skulle därför vara fel att tillämpa en justering av normalvärdet för de exportbidrag som erhållits.

(186) Conor-gruppen konstaterade också att kommissionens formel för att beräkna den totala justeringen för Concor Internationals exportförsäljning dubbelräknade ”clearing- och vidarebefordringsavgifter”, eftersom de redan var inkluderade i formeln för beräkning av ”utgifter för hantering/lastning och därmed sammanhängande utgifter i exportlandets lokaler” när det gäller förteckningen över exportförsäljning. Kommissionen godtog detta påstående och korrigerade därför det konstaterade skrivfelet till förmån för Conor-gruppens exporterande tillverkare.

(187) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Icon-gruppen att kommissionen inte borde ha dragit av pålägget från Icon-gruppens indirekta exportförsäljning till EU i enlighet med artikel 2.10 i i grundförordningen, eftersom Icon-gruppens närstående tillverkare och handlare utgör en enda ekonomisk enhet ([16]).

(188) I detta sammanhang hävdade Icon-gruppen att tillverkarna inom denna grupp delar på en enhetlig organisation av personalresurser, materiella och immateriella resurser samt på leverans- och industrikunnande för att kunna erbjuda ett högkvalitativt Icon-varumärke, och att de har ett formellt och personligt intresse av att deras närstående företag ska nå ekonomiska framgångar. Dessutom påpekade Icon-gruppen att den delar på en produktkatalog och har en enda webbplats, ”Icon World of Tile”, det man hänvisar till ”företaget”. Webbplatsen har en enda kontaktpunkt för kundbeställningar.

(189) Icon-gruppen hänvisade till domstolens dom i målet Matsushita Electric Industrial, enligt vilken uppdelningen av produktions- och försäljningsverksamheten inom en grupp bestående av juridiskt åtskilda företag inte på något sätt kan ändra det faktum att dessa företag är en enda ekonomisk enhet som på detta sätt organiserar verksamheter som i andra fall bedrivs av vad som, även ur rättslig synvinkel, är en enda enhet ([17]).

(190) Påståendet att de exporterande tillverkarna i Icon-gruppen skulle betraktas som en enda ekonomisk enhet avvisades. Av sekretesskäl skickades uppgifter om denna bedömning endast till Icon-gruppen.

(191) Icon-gruppen hävdade vidare att kommissionen inte hade lagt fram någon bevisning för varför den ansåg att ”för indirekta transaktioner agerade de närstående exporterande tillverkarna som handlare som fyller liknande funktioner som en agent som arbetar på provisionsbasis”.

(192) Kommissionen ansåg detta påstående vara ogrundat. Det är obestridligt att de relevanta transaktionerna genomfördes i två steg: först köpte en handlare/tillverkare inom Icon-gruppen in den berörda produkten från en närstående tillverkare, sedan exporterade samma handlare/tillverkare den på detta sätt inköpta berörda produkten till unionen. Det finns därför bevisning för att handlarens verksamhet bedrivs av respektive handlare/tillverkare inom Icon-gruppen.

(193) Alternativt hävdade Icon-gruppen att inhemsk försäljning och exportförsäljning borde behandlas lika, vilket innebär att ett pålägg även bör tillämpas på gruppens indirekta inhemska försäljning.

(194) Kommissionen avvisade påståendet eftersom försäljningsavtalen på hemmamarknaden och exportförsäljningsavtalen till sin natur skilde sig åt. Av sekretesskäl skickades uppgifter om denna bedömning endast till Icon-gruppen.

(195) En grupp exporterande tillverkare begärde att normalvärdet och exportpriset skulle justeras för lagerhållningskostnader, dvs. teoretiska finansiella kostnader för varor i lager, i enlighet med artikel 2.10 k i grundförordningen. Begäran avslogs, eftersom det inte kunde styrkas att den olika tid som varorna fanns i lager påverkade prisernas jämförbarhet.

(196) Samma grupp av exporterande tillverkare begärde också en justering för reklamkostnader, som bestod av kostnaderna för att sätta upp affischtavlor nära Morbi/Gujarat, produktionsplatsen, för försäljningen på hemmamarknaden, enligt artikel 2.10 k i grundförordningen. Gruppen kunde varken kvantifiera denna justering eller visa att den påverkade prisernas jämförbarhet. Följaktligen avvisades denna begäran.

(197) Slutligen begärde alla företag som ingick i urvalet justeringar av normalvärdet enligt artikel 2.10 b i grundförordningen för påstådda importavgifter och indirekta skatter. Undersökningen visade dock att begärandena var ogrundade. De exportörer som ingick i urvalet erhöll i själva verket, inom ramen för två system (tillkännagivande nr 07/2020-CUSTOMS [N.T.] och ”Remission of Duties and Taxes on Exported Products” [RODTEP]), exportbidrag motsvarande 2 % av exportfakturans värde, oavsett om importtullar eller indirekta skatter

([16]) Icon-gruppen hänvisade till C-468/15 P, PT Musim Mas/rådet, EU:C:2016:803, punkt 39; C-468/15 P, PT Musim Mas/rådet, EU:C:2016:803, punkt 42; och mål T-716/19, Interpipe Niko Tube och Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/kommissionen, ECLI:EU:T:2021:457, punkt 133.

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

betalades för de råvaror som ingick i de exporterade plattorna eller inte. Bidragen beviljades baserat på rena bevis för att varorna exporterades. Dessa begäranden avvisades eftersom de faktiska exportbidragen inte kunde kopplas till några belopp som motsvarar alla importavgifter eller indirekta skatter som tas ut för den likadana produkten, och för det material som fysiskt ingår i denna, i enlighet med artikel 2.10 b i grundförordningen.

3.1.4. *Dumpningsmarginaler*

(198) När det gäller de samarbetsvilliga grupper av exporterande tillverkare som ingick i urvalet jämförde kommissionen i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten.

(199) För alla exporterande tillverkare inom en grupp har därför en särskild dumpningsmarginal beräknats på grundval av den metod som anges ovan. Därefter beräknades en vägd genomsnittlig dumpningsmarginal för hela gruppen.

(200) I det företagsspecifika slutliga utlämnandet av uppgifter av den 28 oktober 2022 hade kommissionen meddelat två av de exporterande tillverkarna som ingick i urvalet, Conor-gruppen och Icon-gruppen, att den hade funnit det lämpligt att göra en ny beräkning av de cif-priser som de hade tillhandahållit med hjälp av transportuppgifter från databasen IHS Markit Global Trade Atlas™. Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade båda parterna att kommissionen borde ha lämnat mer detaljerade uppgifter om varför kommissionen inte hade godtagit deras rapporterade cif-priser och hade fastställt cif-priser på en alternativ grund. Efter det att kommissionen hade lämnat denna ytterligare förklaring genom en notering i ärendehandlingarna hävdade de bland annat att en av de datauppsättningar som kommissionen använt behövde justeras. Kommissionen höll med om att de underliggande uppgifter som den hade använt var felaktiga och ändrade beräkningarna i enlighet med detta.

(201) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade Conor-gruppen att det fanns en felaktighet i gruppens dumpningsberäkning, eftersom kommissionen hade dubbelräknat justeringen för vissa logistikkostnader avseende försäljningen till unionen. Yrkandet godkändes och beräkningen korrigerades i enlighet med detta.

(202) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, har fastställts till följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal
Conor-gruppen	8,7 %
Icon-gruppen	6,7 %
Lavish-gruppen	0 %

(203) När det gäller de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte ingår i urvalet beräknade kommissionen den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. Denna marginal fastställdes därför på grundval av marginalerna för de två grupper av exporterande tillverkare som ingick i urvalet för vilka en dumpningsmarginal kunde fastställas, samtidigt som man bortsåg från marginalen för den grupp av exporterande tillverkare som hade en dumpningsmarginal som motsvarade noll.

(204) På denna grundval fastställdes den preliminära dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet till 7,3 %.

(205) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade flera indiska exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet att kommissionen inte hade tillhandahållit den detaljerade metod som kommissionen använt för att beräkna marginalerna för de indiska företag som ingick i urvalet och för de indiska företag som inte ingick i urvalet. Detta påstående var kopplat till liknande påståenden från de indiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet och som hörde till Conor-gruppen och Lavish-gruppen. Dessa påståenden behandlas i skälen 170–186.

(206) För samtliga övriga exporterande tillverkare i Indien fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta ändamål fastställde kommissionen de exporterande tillverkarnas grad av samarbetsvilja. Graden av samarbetsvilja är de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas exportvolym till unionen uttryckt som en andel av den totala importen från det berörda landet till unionen under undersökningsperioden, vilken fastställdes på grundval av importstatistik från Eurostat (Comext).

(207) Graden av samarbetsvilja betraktades som hög i detta fall, eftersom de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas export utgjorde omkring 84 % av den totala importen under undersökningsperioden. På denna grundval ansåg kommissionen att det var lämpligt att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande tillverkare på samma nivå som för den samarbetsvilliga grupp av exporterande tillverkare i urvalet som hade den högsta dumpningsmarginalen.

(208) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, har fastställts till följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal
Conor-gruppen	8,7 %
Icon-gruppen	6,7 %
Lavish-gruppen	0 %
Övriga samarbetsvilliga företag	7,3 %
Alla övriga företag	8,7 %

3.2. **Turkiet**

3.2.1. *Artikel 18 i grundförordningen*

3.2.1.1. Bien & Qua-gruppen

(209) När det gäller Bien & Qua-gruppen ställde kommissionen under undersökningens gång frågor om förhållandet mellan tillverkarna och de närstående handlare i Turkiet som ingår i Bien & Qua-gruppen. De uppgifter som lämnats av företagen och som kommissionen inhämtade från andra källor fick kommissionen att dra slutsatsen att gruppen inte tillhandahöll nödvändiga uppgifter om de skriftliga avtalen.

(210) Kommissionen informerade företaget om sin avsikt att tillämpa artikel 18 i grundförordningen med avseende på de uppgifter som saknades.

(211) De förklaringar som lämnades av Bien & Qua-gruppen efter skrivelsen enligt artikel 18 ändrade inte kommissionens slutsats att gruppen inderlåtet att tillhandahålla nödvändiga uppgifter om de skriftliga avtalen.

(212) Kommissionen bekräftade därför att artikel 18 i grundförordningen skulle tillämpas.

3.2.1.2. Hitit-gruppen

(213) Den 21 november 2022 begärde Hitit-gruppen att kommissionen skulle bortse från de uppgifter som den lämnat i sitt svar på frågeformuläret, eftersom kommissionen inte skulle kunna beräkna ett ”rimligt tillförlitligt avgörande” i den mening som avses i artikel 18.3 i grundförordningen, och behandla Hitit som en samarbetsvillig exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet, vilket skulle innebära att företaget skulle omfattas av den genomsnittliga tullnivån för urvalet. I denna skrivelse föreslog företaget också vissa korrigeringar av sitt svar och tillhandahöll en alternativ dumpningsberäkning med de korrigeringar som gjorts. Den 7 december 2022 upprepade parten sin begäran om att artikel 18 skulle tillämpas på de lämnade och kontrollerade uppgifterna, och begäran stöddes av de turkiska myndigheterna.

(214) Kommissionen erinrade om att inlämningen av en reviderad beräkning av dumpningsmarginalen efter det slutliga utlämnandet av uppgifter och begäran om att tillämpa artikel 18 på de lämnade och vederbörligen kontrollerade uppgifterna gjordes i ett skede där kommissionen inte längre kunde kontrollera och därför överväga nya uppgifter. Enbart av detta skäl bör begäran och de nya förklaringar och uppgifter som Hitit lämnat avslås. Kommissionen konstaterade att de uppgifter som Hitit lämnade under undersökningens gång inte var bristfälliga på så sätt att de gav upphov till orimliga svårigheter när det gällde att komma fram till ett rimligt tillförlitligt avgörande. Uppgifterna lämnades i god tid och kontrollerades under kontrollbesöket. Även om uppgifterna inte var idealiska i alla avseenden bortsåg man därför inte från dem i enlighet med artikel 18.3 i grundförordningen.

(215) För fullständighetens skull och utan att det påverkar ovanstående noterade kommissionen att det faktum att Hitit lade fram en alternativ dumpningsberäkning motsade dess påstående att det inte gick att fastställa någon dumpningsmarginal för Hitit. Dessutom bör Hitits argument baserat på artikel 18.3 i grundförordningen avvisas, eftersom det grundar sig på en motstridig tolkning av denna bestämmelse. Enligt artikel 18.3 ska kommissionen använda den information som lämnats, såvida inte vissa villkor uppfylls. Den kräver inte att kommissionen bortser från uppgifterna om kommissionen anser att dessa uppgifter är lämpliga, i och med att de tillhandahölls av företaget och kontrollerades av kommissionen. Kommissionen noterade vidare att de påstådda felen i partens svar på frågeformuläret huvudsakligen gällde en felaktig klassificering av vissa transaktioner enligt de relevanta produktkontrollnumren för produkttyper som endast motsvarar en mycket liten andel av dess försäljningstransaktioner i EU. Kommissionen underströk att den beräknade Hitits dumpningsmarginal på det sätt som anges i avsnitten nedan mot bakgrund av de datauppsättningar som lämnats in och kontrollerats i tid. Företaget hade också möjlighet att lämna synpunkter på kontrollrapporten. Inga påståenden framfördes i tid om felaktigheter i de uppgifter som lämnats och som kontrollerats av kommissionen. När kommissionen väl har mottagit de nödvändiga uppgifterna, kontrollerat dem och ansett att de är tillräckligt tillförlitliga för att göra sina dumpningsberäkningar, är företagets påståenden om fel i de underliggande uppgifterna både omotiverade och okontrollerbara. Dessa sent inkomna påståenden bör därför avvisas och de uppgifter som lämnat in och som kontrollerats av kommissionen bör godtas i enlighet med artikel 18.3 i grundförordningen. Av sekretesskäl meddelades endast den berörda parten de detaljerade skälen till att Hitits påståenden av den 7 december 2022 inte godkändes.

3.2.2. *Normalvärde*

(216) Kommissionen undersökte först huruvida den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden för varje samarbetsvillig exporterande tillverkare som ingick i urvalet var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden är representativ om den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden av den likadana produkten till oberoende kunder på hemmamarknaden per exporterande tillverkare motsvarar minst 5 % av det berörda företagets totala exportvolym av den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden. På grundval av detta konstaterades att den totala försäljningen av den likadana produkten på hemmamarknaden för var och en av de exporterande tillverkare som ingår i urvalet var representativ.

(217) Därefter identifierade kommissionen de produkttyper som såldes på hemmamarknaden och som var identiska eller jämförbara med de produkttyper som såldes på export till unionen för de exporterande tillverkare som hade en representativ försäljning på hemmamarknaden. Kommissionen konstaterade att alla exporterande tillverkare som ingick i urvalet sålde plattor av högsta kvalitet och ”sämre” kvalitet på hemmamarknaden, samtidigt som de i stort sett bara sålde plattor av högsta kvalitet för export till unionen. Under tillverkningsprocessen, efter flera olika kvalitetskontroller, betraktar de exporterande tillverkarna keramiska plattor som inte är perfekta, som plattor av ”sämre” kvalitet. Dessa sämre plattor såldes till reducerade priser. För att kunna göra en rättvis jämförelse med priset till unionen beaktade kommissionen därför endast försäljningen på hemmamarknaden av den högsta kvaliteten vid beräkningen av normalvärdet. Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter begärde Hitit-gruppen att plattor av sämre kvalitet skulle tas med i beräkningarna för gruppen genom att hävda att volymerna var betydande och att det var möjligt att göra justeringar för skillnaderna mellan produkter av den sämre respektive den högsta kvaliteten. Kommissionen avvisade Hitit-gruppens begäran eftersom den inte innehöll något konkret förslag på hur en sådan justering skulle ha sett ut. Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter begärde Hitit-guppen att en särskild underkategori av produkter som kommissionen hade ansett tillhöra den sämre kvaliteten skulle tas med i beräkningen av dumpningen och därför, i linje med vad som anges ovan, uteslutas från beräkningen av normalvärdet. Begäran grundades på att försäljningsvolymerna för denna produktkategori var betydande och att dessa produkter motsvarade produkter av högsta kvalitet. Efter en noggrann analys av de uppgifter som företaget lämnat drog kommissionen slutsatsen att denna underkategori av produkter kunde kvalificeras som produkter av högsta kvalitet och godtog därför Hitit-gruppens begäran.

(218) Kommissionen undersökte sedan huruvida varje utvald exporterande tillverkares försäljning på hemmamarknaden av varje produkttyp som är identisk eller jämförbar med en produkttyp som säljs på export till unionen var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden av en produkttyp är representativ om den totala försäljningsvolymen av produkttypen i fråga till oberoende kunder på hemmamarknaden under undersökningsperioden motsvarar minst 5 % av den totala exportförsäljningen till unionen av den identiska eller jämförbara produkttypen. Kommissionen fastställde att försäljningen på hemmamarknaden av de flesta produkttyperna var representativ. De tre exportörerna hade ingen försäljning alls på hemmamarknaden av några av de produkttyper som exporterades till unionen under undersökningsperioden, eller sålde produkttyperna på hemmamarknader i volymer mindre än 5 %, vilket innebar att de inte var representativa.

(219) Därefter fastställde kommissionen andelen lönsam försäljning till oberoende kunder på hemmamarknaden för varje produkttyp under undersökningsperioden, för att avgöra om den skulle använda den faktiska försäljningen på hemmamarknaden för att beräkna normalvärdet, i enlighet med artikel 2.4 i grundförordningen.

(220) Normalvärdet grundas på det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp, oavsett om denna försäljning är lönsam eller inte, om

(a) försäljningsvolymen för produkttypen, vid försäljning till nettopriser som minst motsvarar den beräknade tillverkningskostnaden, utgör mer än 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, och

(b) det vägda genomsnittliga försäljningspriset för denna produkttyp är lika med eller högre än tillverkningskostnaden per enhet.

(221) I detta fall är normalvärdet det vägda genomsnittet av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden av produkttypen i fråga under undersökningsperioden.

(222) Normalvärdet är det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp för endast den lönsamma försäljningen på hemmamarknaden av produkttyperna under undersökningsperioden, om

(a) volymen av den lönsamma försäljningen av produkttypen i fråga utgör högst 80 % av den totala försäljningsvolymen för produkttypen, eller

(b) det vägda genomsnittliga priset för produkttypen i fråga är lägre än tillverkningskostnaden per enhet.

(223) Av analysen av försäljningen på hemmamarknaden framgick att över 60 % av Vitra-gruppens hela inhemska försäljning och över 70 % av Hitit-gruppens och Bien & Qua-gruppens hela försäljning på hemmamarknaden var lönsam, och att det vägda genomsnittliga försäljningspriset var högre än tillverkningskostnaden. Följaktligen beräknades normalvärdet som ett vägt genomsnitt av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden under undersökningsperioden eller som ett vägt genomsnitt av enbart den lönsamma försäljningen.

(224) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter ifrågasatte Hitit-gruppen varför viss försäljning som av parten hade beskrivits som ”exportregistrerad försäljning” hade uteslutits från företagets förteckning över inhemsk försäljning med tanke på dess stora volym. Mot bakgrund av de uppgifter i ärendet som stödde påståendet godtog kommissionen att dessa försäljningsvolymer togs med i beräkningarna av normalvärdet, i den mån det inte kunde fastställas att denna försäljning slutligen exporterades.

(225) När en produkttyp inte sålts i representativa volymer på hemmamarknaden konstruerade kommissionen normalvärdet i enlighet med artikel 2.3 och 2.6 i grundförordningen. I de fall där ingen eller otillräcklig försäljning av en produkttyp av den likadana produkten ägde rum vid normal handel på hemmamarknaden konstruerades antingen normalvärdet (som en följd av att försäljningspriset på hemmamarknaden för den produkttypen för andra tillverkare som ingick i urvalet inte kunde lämnas ut på ett meningsfullt sätt utan att man lämnade ut dessa tillverkares identitet), eller så användes en annan exportörs pris vid normal handel, och en lämplig icke-konfidentiell sammanfattning av dessa uppgifter lämnades till den berörda parten.

(226) Normalvärdet konstruerades genom att följande lades till den genomsnittliga tillverkningskostnaden för den likadana produkten för varje samarbetsvillig exporterande tillverkare som ingick i urvalet under undersökningsperioden:

(a) De vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationsutgifter och allmänna utgifter som som de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som ingick i urvalet har ådragit sig vid inhemsk försäljning av den likadana produkten vid normal handel under undersökningsperioden.

(b) Den vägda genomsnittliga vinst på hemmamarknaden som varje samarbetsvilliga exporterande tillverkare som ingick i urvalet gjorde på den likadana produkten vid normal handel under undersökningsperioden.

(227) För de produkttyper som inte sålts i representativa kvantiteter på hemmamarknaden lade man till de genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna samt vinst för de transaktioner som skett vid normal handel på hemmamarknaden för dessa typer. För de produkttyper som inte sålts alls på hemmamarknaden lade man till de vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna samt vinst för alla transaktioner som skett vid normal handel på hemmamarknaden.

(228) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter uppgav Hitit-gruppen att vissa produktkontrollnummer hade ovanligt höga försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst i beräkningarna jämfört med företagets nyckeltal. Mot bakgrund av de ytterligare förklaringar som parten lämnat, inklusive misstag i sin rapportering, konstruerade kommissionen normalvärdet på företagsbasis för två produktkontrollnummer som ett undantag och mot bakgrund av den specifika situationen i ärendet. Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter bad Hitit-gruppen att man skulle bortse från tillverkningskostnaderna för vissa plattor, som inte ansågs vara representativa. Kommissionen avvisade påståendet, som grundades på en ny okontrollerad datauppsättning som inte kunde jämföras med de kontrollerade uppgifterna. Kommissionen förklarade sitt resonemang närmare via ett individuellt utlämnande av uppgifter endast till den berörda parten, av sekretesskäl.

(229) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter ifrågasatte Vitra-gruppen inkluderingen av vissa försäljningstransaktioner i beräkningarna av normalvärdet, eftersom de skulle gälla produkter som tillverkades utanför Turkiet. Efter att ha bedömt den stödjande bevisningen godtog kommissionen påståendet och ändrade beräkningarna i enlighet med detta.

3.2.3. *Exportpris*

(230) De exporterande tillverkare som ingick i urvalet exporterade till unionen antingen direkt till oberoende kunder eller via närstående importörer.

(231) När den berörda produkten exporterades direkt till oberoende kunder i unionen fastställdes exportpriset på grundval av det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid försäljning på export till unionen, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

(232) När den berörda produkten exporterades till unionen via en importör fastställdes exportpriset på grundval av den importerade produktens pris då den för första gången såldes vidare till oberoende kunder i unionen, i enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen. I detta fall justerades priset för alla kostnader som uppkommit mellan importen och återförsäljningen, inbegripet försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt vinst, på grundval av den vinst som fastställts i denna undersökning för icke-närstående importörer (se skälen 429–430).

(233) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Bien & Qua-gruppen att det inte var motiverat att dra av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.9, eftersom de olika enheterna i gruppen utgjorde en enda ekonomisk enhet. Parten hävdade att de närstående företagen ingick i tillverkarnas exportnätverk, att alla enheter kontrollerades och leddes ur ekonomisk synvinkel av samma personer och att kontrollbesök i princip endast ägde rum hos tillverkarna. Företaget hävdade att det faktum att närstående företag hade icke-närstående leverantörer och/eller hanterade andra produkter inte påverkade gruppens ställning som en enda ekonomiska enhet. Bien & Qua-gruppen hävdade också att det inte var motiverat att dra av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.9 för en närstående handlare utanför EU som inte hade koppling till import.

(234) Det noteras att även om gruppen skulle ha varit en enda ekonomisk enhet (vilket inte är fallet, något som konstateras i nästa avsnitt) så uppmanas kommissionen i artikel 2.9 i grundförordningen att fastställa exportpriset på grundval av det pris till vilket den importerade produkten första gången såldes vidare till oberoende kunder i unionen. Med tanke på hur gruppen organiserade försäljningen till unionen skulle det vara orättvist att behandla den försäljning som de exporterande tillverkarna kanaliserade till unionen via närstående importörer och direktförsäljningen till unionen på samma sätt. Kommissionen drog därför slutsatsen att när den berörda produkten exporterades till unionen genom en närstående importör var det motiverat att göra justeringar för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst för importören i enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen. När det gäller justeringarna för en närstående handlare utanför EU klargjorde kommissionen att den rättsliga grunden för justeringen, i motsats till vad kommissionen hade angett i det särskilda utlämnandet till gruppen, var artikel 2.10 i, vilket är i linje med kommissionens praxis i andra undersökningar, som var motiverad även om handlaren inte skulle ha haft någon koppling till importen.

(235) Två av grupperna som ingick i urvalet sålde försumbara volymer av plattor av sämre kvalitet (se skäl 217) till unionen. Denna försäljning uteslöts från de volymer som användes för att fastställa exportpriset. Detta tillvägagångssätt vidmakthölls efter det slutliga utlämnandet av uppgifter, såsom noterats i skäl 217.

3.2.4. *Jämförelse*

(236) Kommissionen jämförde normalvärdet och exportpriset för de exporterande tillverkare som ingick i urvalet på grundval av priset fritt fabrik.

(237) När det var motiverat för att jämförelsen skulle bli rättvis justerade kommissionen i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen normalvärdet och/eller exportpriset för att ta hänsyn till olikheter som påverkade priserna och prisjämförbarheten. Justeringar gjordes för transport-, försäkrings-, hanterings- och lastningskostnader samt därmed sammanhängande kostnader, tullklareringskostnader och liknande kostnader, provisioner, rabatter och avdrag.

(238) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter ifrågasatte Hitit-gruppen varför kommissionen hade avvisat en justering av kreditkostnaderna. Kommissionen avvisade detta påstående. Kommissionen avvisade justeringen eftersom parten inte kunde bevisa, såsom krävs i artikel 2.10 i grundförordningen, att kostnaden för eventuella krediter faktiskt var en faktor som beaktades vid fastställandet av de priser som togs ut.

(239) Under undersökningsperioden exporterade Hitit-gruppen ofta keramiska plattor till unionen via närstående handlare i Turkiet. Kommissionen konstaterade att dessa närstående företag till sin funktion liknade agenter, eftersom de fick ett pålägg för sina tjänster.

(240) Bien & Qua-gruppens närstående handlare i Turkiet som var involverade i försäljningen till unionen fick ett pålägg för sina tjänster och hade liknande funktioner som en agent som fick ersättning på provisionsbasis.

(241) Kommissionen lämnade ut ytterligare uppgifter om dessa undersökningsresultat via ett individuellt meddelande av uppgifter endast till den berörda gruppen, av sekretesskäl.

(242) Mot denna bakgrund justerades exportpriset för alla (grupper av) exporterande tillverkare som ingick i urvalet för försäljning till unionen via närstående parter i Turkiet i enlighet med artikel 2.10 i i grundförordningen. Kommissionen drog av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst för de berörda parterna, och slutligen den vinst som beskrivs i skäl 232, från exportpriset.

(243) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Bien & Qua-gruppen att det inte var motiverat att dra av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.10 i i grundförordningen, eftersom de olika enheterna i gruppen utgjorde en enda ekonomisk enhet.

(244) Kommissionen anser att det finns flera faktorer som motsäger påståendet att denna grupp utgör en enda ekonomisk enhet. Det faktum att Bien & Qua-gruppens enheter kontrollerades ur ekonomisk synvinkel och leddes av samma personer och att kontrollbesök till största delen ägde rum hos tillverkarna gjorde inte nödvändigtvis gruppen till en enda ekonomisk enhet. Kommissionen noterade att tillverkarna och de närstående handlarna var baserade på olika platser (med andra säten än de närstående tillverkarnas) och att de närstående handlarna ofta hade icke-närstående leverantörer och/eller hanterade andra produkter än den undersökta produkten. Dessutom fanns det försäljningsavdelningar vid olika enheter, däribland tillverkningsenheterna, som hade olika roller. Dessa närstående handlare kunde därför inte anses agera som de närstående tillverkarnas interna försäljningsavdelning. Dessa faktorer, och

även med hänsyn till att det saknas tillräckligt väl underbyggd information som gör det möjligt att klart förstå arrangemangen mellan närstående enheter i Bien & Qua-gruppen (se avsnitt 3.2.1), hindrade kommissionen från att godta Bien & Qua-gruppens gemensamma påstående om att det rörde sig om en enda ekonomisk enhet.

(245) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Bien & Qua-gruppen att det inte var motiverat att göra avdrag för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.10 i i grundförordningen på grund av kommissionens tillvägagångssätt i en nyligen genomförd undersökning ([18]) enligt vilket en justering enligt artikel 2.10 i) skulle vara oförenlig med artikel 2.1 i grundförordningen.

(246) Kommissionen höll inte med. Kommissionen påpekade för det första att formuleringen skiljer sig mellan artikel 2.1 i grundförordningen, om fastställandet av normalvärdet, och artikel 2.8 och 2.9 i grundförordningen, om fastställandet av exportpriset. Det faktum att exportpriserna fastställs på ett annat sätt än inhemska priser ger inte i sig upphov till en orättvis jämförelse. Parten jämförde dessutom ojämförbara faktiska situationer. Den undersökning som Bien & Qua-gruppen hänvisar till avser ett stålservicecenter som var integrerat i tillverkarens produktionskedja. Mot bakgrund av sin verksamhet kunde detta stålservicecenter inte anses fylla liknande funktioner som en agent som arbetar på provisionsbasis i den mening som avses i artikel 2.10 i i grundförordningen. Situationen var helt annorlunda i den aktuella undersökningen, eftersom några närstående handlare inte var integrerade i Bien & Qua-gruppens produktionskedja.

(247) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Bien & Qua-gruppen att om kommissionen avvisade påståendet om att det rörde sig om en enda ekonomisk enhet så var eventuella avdrag av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.10 i i grundförordningen ogrundade, eftersom detta skapade omotiverade skillnader och en orättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset. Parten tillade att dess försäljningskanaler var desamma på den inhemska marknaden och exportmarknaden. Detta sista påstående motsade andra uttalanden från parten i ett tidigt skede av förfarandet ([19]) och befanns vara felaktigt, eftersom Bien & Qua-gruppens främsta strategi på hemmamarknaden, på grundval av en gemensam prislista, bestod i att upprätthålla en bred bas av lokala handlare. Dessa återförsäljare hade automatiskt tillgång till tillverkarens ERP-system för att kunna lägga beställningar. På exportmarknaden varierade däremot beställnings- och försäljningsflödet och tillverkarna förväntade sig att gruppens utländska handelsföretag skulle skapa mervärde med utgångspunkt i den gemensamma prislistan. Kommissionen fann därför att avdragen för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.10 i i grundförordningen var motiverade med avseende på exportsidan av gruppens verksamhet.

(248) Slutligen underströk kommissionen också att Bien & Qua-gruppen, trots upprepade påstötningar, inte vid någon tidpunkt under undersökningen hade förtydligat de avtalsarrangemang som tillverkarna hade med närstående enheter som sålde sina produkter på den inhemska marknaden och på exportmarknaderna (se även skäl 209). Denna brist på information hindrade kommissionen från att till fullo kunna bedöma påståendet att situationen när det gäller inhemsk försäljning och exportförsäljning skulle vara exakt densamma för de handlare som var inblandade i båda försäljningsflödena. I vilket fall som helst lämnade Bien & Qua-gruppen aldrig några uppgifter om nivån på och kvantifieringen av justeringen av normalvärdet, än mindre alla stödjande bevis som motiverar en konkret justeringsnivå.

(249) På grundval av detta avvisades påståendet att eventuella avdrag av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst enligt artikel 2.10 i i grundförordningen ledde till en orättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset.

(250) De exporterande tillverkare som ingick i urvalet bestred det vinstavdrag som beskrivs i skäl 232 med motiveringen att den verksamhet som bedrivs av de parter som var närstående de exporterande tillverkarna som ingick i urvalet och importörerna i unionen skilde sig åt. Kommissionen ansåg att detta påstående var ogrundat eftersom vinstnivån var rimlig och överensstämde med det vinstmål som en grupp som ingick i urvalet uppgett för en turkisk närstående handlare.

([18]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2022/1395 av den 11 augusti 2022 om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av visst korrosionsbeständigt stål med ursprung i Ryssland och Turkiet (EUT L 211, 12.8.2022, s. 127), skäl 126.

([19]) Se särskilt avsnitten D och E i de öppna versionerna av svaren på frågeformuläret från de två tillverkarna i t22.001010.

(251) Vissa valutaomräkningsproblem identifierades. Enligt artikel 2.10 j i grundförordningen ska fakturadatum betraktas som försäljningsdag, men även dagen för köpekontrakt, köporder eller orderbekräftelse kan användas om de väsentliga försäljningsvillkoren bättre framgår av dessa. Med tanke på att växelkursen för turkiska lira fluktuerade kraftigt (och på det stora hela sjönk kraftigt) mot euron ([20]) under undersökningsperioden ansåg kommissionen därför att de materiella försäljningsvillkoren reglerades vid tidpunkten för köpordern snarare än på fakturadatumet. Skillnaden mellan kundens köporder och fakturadatumet varierade, men uppgick i genomsnitt till omkring två månader.

(252) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter klagade flera parter på att ovannämnda metod på ett konstlat sätt pressade ned exportpriserna (vilket på ett konstlat sätt ökade dumpningsmarginalerna) och bad kommissionen att ta hänsyn till att de väsentliga försäljningsvillkoren fastställdes på fakturadatumet. Mot bakgrund av den obestridliga fluktuationen i växelkursen mellan turkiska liran och euron under undersökningsperioden ansåg kommissionen att det var oberättigat att anse att unionskunderna betalade ett pris i euro som var högre än det pris som frystes vid den tidpunkt då kunden lade köpordern. Påståendet, som inte underbyggdes, avvisades. Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Hitit att om kommissionen skulle hålla fast vid sitt tillvägagångssätt borde den sedan ta hänsyn till den inhemska inflationen när den fastställde de inhemska priserna. Utan något konkret förslag om hur man skulle gå tillväga avvisade kommissionen påståendet.

3.2.5. *Dumpningsmarginaler*

(253) För de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som ingick i urvalet jämförde kommissionen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen.

(254) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade Vitra-gruppen att det förekom beräkningsfel i avsnitten ovan. Kommissionen korrigerade dessa fel. Korrigeringen ledde till en slutgiltig dumpningsmarginal för Vitra-gruppen som understeg miniminivån.

(255) På denna grund fastställdes de slutgiltiga vägda genomsnittliga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, till följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal
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) När det gäller de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet beräknade kommissionen den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. Denna marginal fastställdes därför på grundval av de vägda genomsnittliga marginalerna för de exporterande tillverkare som ingår i urvalet, till 9,2 %.

(257) För samtliga övriga exporterande tillverkare i Turkiet fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta ändamål fastställde kommissionen de exporterande tillverkarnas grad av samarbetsvilja. Graden av samarbetsvilja är de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas exportvolym till unionen uttryckt som en andel av den totala importen från det berörda landet till unionen under undersökningsperioden, vilken fastställdes på grundval av importstatistik från Eurostat (Comext).

([20]) Från 1 euro = 7,884 turkiska lira i juli 2020, till 1 euro = 10,382 turkiska lira i juni 2021 (dvs., –32 % totalt sett). *Källa*: Europeiska centralbanken, GD Budget, Pacific Exchange Rate Service.

(258) Graden av samarbetsvilja var hög i detta fall, eftersom de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas export utgjorde omkring 90 % av den totala importen i m^2 under undersökningsperioden. På denna grund ansåg kommissionen att det var lämpligt att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande tillverkare på samma nivå som för det företag i urvalet som hade den högsta dumpningsmarginalen.

(259) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, har fastställts till följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal
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 %
Övriga samarbetsvilliga företag	9,2 %
Alla övriga företag	20,9 %

(260) Flera parter ifrågasatte den höga dumpningsmarginal som fastställts för exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet och bad om att nivån skulle sänkas genom att man till exempel skulle bortse från det företag som ingick i urvalet och som hade den högsta dumpningsmarginalen, då de hävdade att den inte var representativ. Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter tillade flera parter att fastställandet av tullen för samarbetsvilliga företag på grundval av undersökningsresultaten för de två återstående exporterande tillverkarna, som tillsammans stod för mindre än 25 % av den totala importen från Turkiet, var orättvis, icke-objektiv och/eller stred mot den allmänna proportionalitetsprincipen. Vissa parter hävdade att det faktum att det i grundförordningen anges att dumpningsmarginalen för samarbetsvilliga parter ”inte får överstiga” den vägda genomsnittliga dumpning som fastställts för de parter som ingick i urvalet gav kommissionen rätt att fastställa sin tull till en lägre nivå än den vägda genomsnittliga dumpning som fastställts för de parter som ingick i urvalet. I detta avseende föreslog en part en tull på 4,58 % för de samarbetsvilliga företagen, dvs. en alternativ beräkning baserad på vikten av de två återstående exportörerna i urvalet. Kommissionen påminde om att den hade fastställt tullsatsen för de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet mot bakgrund av sin standardpraxis och i enlighet med bestämmelserna i artikel 9.6 i grundförordningen, och att den inte fanns något som tydde på att den på detta sätt beräknade satsen inte var representativ. Påståendet avvisades därför.

(261) De turkiska myndigheterna bestred de höga dumpningsmarginaler som fastställts jämfört med andra antidumpningsundersökningar mot Turkiet. Kommissionen påminde om att den har fastställt tullsatserna på en objektiv grund i enlighet med bestämmelserna i grundförordningen. Påståendet avvisades därför.

4. **SKADA**

4.1. **Definition av unionsindustrin och unionstillverkningen**

(262) Såsom nämns i skäl 59 är industrin för keramiska plattor i unionen mycket fragmenterad. Under undersökningsperioden tillverkades den likadana produkten av fler än 300 tillverkare i unionen. Dessa tillverkare utgör unionsindustrin i den mening som avses i artikel 4.1 i grundförordningen.

(263) Såsom nämns i skälen 59 och 60 delades unionsindustrin upp i tre kategorier av tillverkare baserat på deras årliga produktionsvolym: små, medelstora och stora tillverkare. Stora tillverkare stod för ungefär hälften av unionens sammanlagda tillverkning (se skäl 306).

(264) Unionens sammanlagda tillverkning under undersökningsperioden fastställdes till ca 1,2 miljarder m^2. Kommissionen baserade produktionssiffrorna på kontrollerade uppgifter från CET. CET samlade in produktionsvolymer från sina enskilda medlemmar och nationella intresseorganisationer. Om sådana uppgifter inte fanns tillgängliga kompletterade CET produktionsstatistiken med uppgifter från Prodcom-förteckningen ([21]), som vid behov extrapolerades för första halvåret 2021 med hjälp av det tillverkningsindex som offentliggörs av Eurostat ([22]).

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

(265) Som anges i skäl 67 svarade de sex unionstillverkare som ingick i urvalet för 6 % av unionens sammanlagda tillverkning av den likadana produkten.

(266) Netto och Cortina lämnade in flertalet skrivelser under hela undersökningen som innehöll argument mot förekomsten av skada, dumpning och unionens intresse i samband med exporten från Indien till unionen. Dessa beskrivs nedan. De hävdade vidare att de var unionstillverkare och utgjorde sig för att vara ”tillverkare från Białystok”. Undersökningen visade dock att inget av dessa företag bedrev någon tillverkning i unionen, utan de importerade keramiska plattor från sina affärspartner i Indien. De kunde därför inte betraktas som en del av unionsindustrin i den mening som avses i artikel 4.1 i grundförordningen.

4.2. **Förbrukning i unionen**

(267) Kommissionen fastställde förbrukningen i unionen genom att lägga samman unionsindustrins försäljning, som fastställts på grundval av kontrollerade uppgifter från CET, med importvolymerna. Uppgifterna om importvolymer hämtades från Eurostat (Comext-databasen).

(268) Förbrukningen i unionen utvecklades på följande sätt:

Tabell 1

Förbrukning i unionen (m²)

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Sammanlagd förbrukning i unionen	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Index (2018 = 100)	*100*	*103*	*104*	*106*

Källa: CET, Eurostat och unionstillverkarna i urvalet.

(269) Under skadeundersökningsperioden ökade förbrukningen i unionen kontinuerligt. Under undersökningsperioden var den 6 % högre än 2018. Den ökade förbrukningen i unionen tillgodosågs i huvudsak av importen.

4.3. **Import från de berörda länderna**

4.3.1. *Sammantagen bedömning av verkningarna av importen från de berörda länderna*

(270) Kommissionen undersökte huruvida importen av keramiska plattor med ursprung i de berörda länderna borde bedömas sammantaget i enlighet med artikel 3.4 i grundförordningen.

(271) Med undantag av Lavish-gruppen och Vitra-gruppen låg de dumpningsmarginaler som fastställts för importen från Indien och Turkiet över den miniminivå som anges i artikel 9.3 i grundförordningen.

(272) Den icke-dumpade importen från Lavish-gruppen uppgick till [6–9 %] av den totala importen från Indien under undersökningsperioden, och till omkring [40–45 %] av importen i urvalet. För att fastställa om undersökningsresultaten för detta företag kunde utvidgas till att omfatta all import som inte ingick i urvalet jämförde kommissionen Lavish-gruppens priser med priserna för de två andra exporterande tillverkare som ingick i urvalet, samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet och genomsnittspriset för all indisk import (med undantag av Lavish) från Eurostat. På grundval av de uppgifter som lämnats i stickprovsformulären var Lavish-gruppens genomsnittliga exportpris [19–22 %] högre än det genomsnittliga exportpriset för de mer än 140 indiska exportörer som lämnade in svar på stickprovsformuläret. Dessa företags totala exportvolym stod för 84 % av all import från Indien till unionen (se skäl 207). Gruppens exportpris cif var [7–9 %] högre än det genomsnittliga cif-priset för all import från Indien och [14–16 %] högre än för de två andra exporterande tillverkarna som ingick i urvalet. Kommissionen ansåg därför att den inte kunde utvidga undersökningsresultaten om avsaknad av dumpning när det gäller Lavish-gruppen till de exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet.

(273) Den icke-dumpade importen från Vitra-gruppen uppgick till 25 % av den totala importen från Turkiet under undersökningsperioden, och till mer än hälften av importen i urvalet. För att fastställa om undersökningsresultaten för detta företag kunde utvidgas till att omfatta all import som inte ingick i urvalet jämförde kommissionen Vitra-gruppens priser med det vägda genomsnittliga priset för de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte

ingick i urvalet enligt stickprovsformuläret. På grundval av detta var Vitra-gruppens genomsnittliga exportpris [18–20 %] högre än det genomsnittliga exportpriset på 70 % av de volymer som såldes av turkiska exportörer som inte ingick i urvalet och som besvarade stickprovsformuläret, för vilka kommissionen inte hade dragit några slutsatser om normalvärdet. Den totala exportvolymen för de företag som lämnade in svar på stickprovsformuläret stod för omkring 90 % av all import från Turkiet till unionen (se skäl 258). Kommissionen ansåg därför att den inte kunde utvidga undersökningsresultaten om avsaknad av dumpning när det gäller Vitra-gruppen till de exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet. Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter ifrågasatte de turkiska myndigheterna och vissa samarbetsvilliga exportörer denna slutsats. Några turkiska samarbetsvilliga exportörer bad kommissionen att utvidga undersökningsresultaten om avsaknad av dumpning när det gäller Vitra-gruppen till dem (eftersom deras svar på stickprovsformuläret visade exportpriser som var lika höga som eller högre än Vitra-gruppens) och/eller till exporterande tillverkare som inte ingick i urvalet. Kommissionen avvisade deras påståenden på de grunder som anges i avsnitt 3.2.5.

(274) Importvolymen från vart och ett av de berörda länderna, minus volymen icke-dumpad import från Lavish-gruppen och Vitra-gruppen, var inte försumbar i den mening som avses i artikel 5.7 i grundförordningen. Marknadsandelarna under undersökningsperioden uppgick till [3,5–3,6 %] för Indien och [4,6–4,7 %] för Turkiet ([23]).

(275) Konkurrensvillkoren mellan den dumpade importen från Indien och Turkiet och mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den likadana produkten var likartade. Framför allt konkurrerade de importerade produkterna med varandra och med de keramiska plattor som tillverkades i unionen, eftersom de såldes genom samma försäljningskanaler och till liknande kundkategorier.

(276) Därmed var alla kriterier som anges i artikel 3.4 i grundförordningen uppfyllda, och importen från Indien och Turkiet bedömdes sammantaget för fastställandet av skada.

(277) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade 16 indiska exporterande tillverkare att den sammantagna bedömningen av importen från de berörda länderna skapar en ofördelaktig situation för Indien. De påpekade att priserna på importen från Indien ökade under skadeundersökningsperioden, medan priserna på importen från Turkiet minskade. Företagen hävdade vidare att den ökade importen från Indien bara kompletterade unionstillverkarnas otillräckliga produktionsvolym. De hävdade följaktligen att effekterna av importen från Indien överskattades genom att den slogs samman med importen från Turkiet. Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter motsatte sig de indiska myndigheterna också den sammantagna bedömningen och påminde om vilka kriterier som möjliggjorde en sammantagen bedömning.

(278) Kommissionen erinrade om att importvolymen från Indien mer än fördubblades under skadeundersökningsperioden. Mot bakgrund av ett kapacitetsutnyttjande som skulle ha gjort det möjligt för unionsindustrin att öka sin produktionsvolym för att tillgodose efterfrågan på unionsmarknaden ansåg kommissionen att argumentet om otillräckliga produktionsvolymer från unionstillverkarnas sida inte var motiverat. Även om det indiska importpriset steg låg det fortfarande under det turkiska importpriset. Slutligen noterade kommissionen att alla kriterier i artikel 3.4 i grundförordningen var uppfyllda i detta förfarande. När det gäller påståendet från de indiska myndigheterna påminde kommissionen om att kriterierna för sammanslagning var uppfyllda, vilket diskuteras i detalj i skälen 271–276. Kommissionen avvisade därför påståendet.

4.3.2. *Volym och marknadsandel för importen från de berörda länderna*

(279) Kommissionen har fastställt importvolymen på grundval av uppgifter från Comext. Importens marknadsandel fastställdes genom att denna import jämfördes med den förbrukning i unionen som har fastställts i enlighet med förklaringen i skäl 267.

(280) Importen till unionen från de berörda länderna har utvecklats på följande sätt:

([23]) Eftersom en av de exporterande tillverkare i Indien som ingick i urvalet och en av de exporterande tillverkarna i Turkiet som ingick i urvalet inte dumpade sina priser, drogs deras import av från den totala importen och analyserades som icke-dumpad import. Kommissionen använde svaren på frågeformuläret från Lavish-gruppen och Vitra-gruppen för att utesluta deras volymer och värden från den totala exporten. För Vitra-gruppen uteslöt kommissionen produkter som inte tillverkas av gruppen på grundval av kontrollerade uppgifter för undersökningsperioden. I förordningen används intervall för vissa siffror eftersom konfidentiella uppgifter för dessa exporterande tillverkare som ingick i urvalet annars skulle lämnas ut, i och med att importstatistiken på KN-nivå finns offentligt tillgänglig.

Tabell 2

Importvolym (m²) och marknadsandel

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Indien – importvolym	[13 000 000–14 000 000]	[17 000 000–18 000 000]	[22 000 000–23 000 000]	[29 000 000–30 000 000]
Index (2018 = 100)	*100*	*134*	*167*	*220*
Indien – marknadsandel	[1,7–1,8 %]	[2,2–2,3 %]	[2,7–2,8 %]	[3,5–3,6 %]
Index (2018 = 100)	*100*	*130*	*161*	*207*
Turkiet – importvolym	[26 000 000–27 000 000]	[31 000 000–32 000 000]	[35 000 000–36 000 000]	[38 000 000–39 000 000]
Index (2018 = 100)	*100*	*118*	*135*	*147*
Turkiet – marknadsandel	[3,3–3,4 %]	[3,8–3,9 %]	[4,4–4,5 %]	[4,6–4,7 %]
Index (2018 = 100)	*100*	*115*	*130*	*138*
Sammanlagt för de berörda länderna – importvolym	[39 000 000–41 000 000]	[48 000 000–50 000 000]	[57 000 000–59 000 000]	[67 000 000–69 000 000]
Index (2018 = 100)	*100*	*124*	*146*	*172*
Sammanlagt för de berörda länderna – marknadsandel	[5–5,2 %]	[6–6,2 %]	[7,1–7,3 %]	[8,1–8,3 %]
Index (2018 = 100)	*100*	*120*	*141*	*161*

Källa: Eurostat och exporterande tillverkare som ingår i urvalet.

(281) Importen från de berörda länderna liksom deras marknadsandel ökade stadigt under skadeundersökningsperioden. Importen från de berörda länderna ökade med 72 %, vilket ledde till att deras marknadsandel ökade med 61 %. Importen från de berörda länderna motsvarade en marknadsandel på [8,1–8,3 %] av unionens marknad under undersökningsperioden, en ökning från [5–5,2 %] under 2018.

(282) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de turkiska myndigheterna att ökningen av den turkiska importen var tillfällig och att den ytterligare importen endast ersatte unionsprodukter i och med att produktionen i union tillfälligt stoppades på grund av de covid-19-relaterade sanitära åtgärder som medlemsstaterna vidtog. Till stöd för detta påstående jämförde de turkiska myndigheterna exportvolymen till unionen under de första tio månaderna 2021 med samma period 2022. Den turkiska exporten av keramiska plattor till unionen minskade med omkring 3,5 miljoner m². De turkiska myndigheterna och Sogutsen Seramik upprepade detta påstående i sina synpunkter på det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter.

(283) I detta avseende noterade kommissionen att importen från Turkiet ökade kontinuerligt under hela skadeundersökningsperioden, medan den först 2020 påverkades av unionstillverkarnas tillfälliga produktionsstopp. Dessutom var unionsindustrins utgående lager i slutet av 2019 mer än tillräckliga för att ersätta de minskade produktionsvolymerna. Slutligen tillgodosåg den ökade turkiska exporten av keramiska plattor inte en ökande efterfrågan i unionen som inte kunde tillgodoses av unionstillverkarna. Den turkiska industrin för keramiska plattor var snarare pressad av att den inhemska förbrukningen av plattor minskade under skadeundersökningsperioden och drev på

exporten till vad den beskrev som konkurrenskraftiga priser ([24]). Den minskade exporten till unionen 2022 kunde inte godtas som ett bevis på de turkiska myndigheternas påståenden, eftersom exporten till unionen kan ha minskat till följd av den pågående undersökningen. Kommissionen avvisade därför påståendet.

(284) De turkiska myndigheterna hävdade också att den procentuella förändringen av marknadsandelen mellan 2018 och undersökningsperioden endast tycktes stor (+42 %) eftersom den turkiska importens marknadsandel var låg under basåret.

(285) För det första noterade kommissionen att den dumpade turkiska importens marknadsandel förändrades när det slogs fast att Vitra-gruppen inte hade dumpade sin import efter det slutliga utlämnandet av uppgifter. Efter att ha uteslutit dessa volymer uppgick den procentuella förändringen i Turkiets marknadsandel till 38 %, vilket utgjorde en betydande ökning av den dumpade importen. Denna ökning av marknadsandelen är ett faktum som fastställdes under undersökningen, som speglar den faktiska förändring som inträffade. Kommissionen håller dock inte med om att Turkiets marknadsandel var låg under basåret. Under skadeundersökningsperioden var Turkiet den främsta tredjelandsleverantör som exporterade till unionen, och stod för en tredjedel av all import. Volymökningen, som uppgick till cirka 12 000 000 kvadratmeter och konstaterades vara dumpad, var betydande och påverkade unionsindustrins resultat. Kommissionen avvisade därför påståendet.

(286) Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter noterade de turkiska myndigheterna att den turkiska importen och dess marknadsandel ökade mer långsamt under skadeundersökningsperioden efter det att man hade konstaterat att Vitra-gruppen inte dumpade sin import. De turkiska myndigheterna hävdade att den minskade marknadsandelen på [4,6–4,7 %] inte kunde anses skada unionsindustrin. De indiska myndigheterna hävdade likaså att importvolymerna, efter det att Vitra-gruppen hade uteslutits, var för låga för att vålla skada.

(287) Kommissionen erinrade om att den var tvungen att granska importvolymerna och deras marknadsandel sammantaget för båda de berörda länderna. Kommissionen ansåg att marknadsandelen på [8,1–8,3 %], som speglar den dumpade importen från de berörda länderna, var tillräcklig för att vålla skada i detta fall, särskilt med hänsyn tagen till unionsindustrins struktur och dess fragmentering.

4.3.3. Priser för importen från de berörda länderna: prisunderskridande/pristryck

(288) Kommissionen fastställde importpriserna på grundval av uppgifter från Eurostat (Comext-databasen). För detta ändamål drogs de kontrollerade värdena (på cif-nivå) och importvolymerna för Lavish-gruppen och Vitra-ruppen av från importen från Indien respektive från Turkiet.

(289) Det vägda genomsnittliga importpriset till unionen från de berörda länderna har utvecklats enligt följande:

Tabell 3

Importpriser (euro/m²)

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

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

Sammanlagt för de berörda länderna	5,86	5,61	5,64	5,75
Index (2018 = 100)	*100*	*96*	*96*	*98*

Källa: Eurostat och exporterande tillverkare som ingår i urvalet.

(290) De genomsnittliga importpriserna från de två berörda länderna förblev tillsammans stabila under skadeundersökningsperioden. De genomsnittliga importpriserna från Turkiet sjönk med 10 % mellan 2018 och undersökningsperioden, medan de genomsnittliga importpriserna från Indien fortsatte att stiga och ökade med 26 % mellan 2018 och undersökningsperioden. Importpriserna från båda länderna var betydligt lägre än priserna och tillverkningskostnaderna för de unionstillverkare som ingick i urvalet under hela skadeundersökningsperioden (se tabell 7).

(291) Kommissionen fastställde prisunderskridandet under undersökningsperioden genom att jämföra

(1) det vägda genomsnittliga försäljningspriset för varje produkttyp som de unionstillverkare som ingår i urvalet debiterade icke-närstående kunder på unionsmarknaden, justerat till nivån från fabrik, och

(2) de motsvarande vägda genomsnittliga priserna per produkttyp för importen från de exporterade tillverkarna som ingick i urvalet från Indien och Turkiet till den första oberoende kunden på unionsmarknaden, fastställda till cif-nivån, med lämpliga justeringar för tullar och kostnader efter import.

(292) Prisjämförelsen gjordes för varje enskild produkttyp för transaktioner i samma handelsled, efter justering av priserna vid behov och efter avräkning av avdrag och rabatter. Resultatet av jämförelsen uttrycktes som en procentandel av den teoretiska omsättningen för de unionstillverkare som ingick i urvalet under undersökningsperioden.

(293) Jämförelsen ovan visade på en vägd genomsnittlig prisunderskridandemarginal på mellan 42,5 % och 54,7 % för Indien respektive 33,8 % och 57,7 % för Turkiet, beroende på vilken exporterande tillverkare det rörde sig om. Konkurrensen bland keramiska plattor drivs till stor del av priserna, och därför är prisunderskridandemarginalerna mycket betydande. Kommissionen konstaterade vidare att en minoritet av unionsindustrins försäljning skedde genom närstående parter och att, med tanke på nivån på dessa närstående parters försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, undersökningsresultatet om prisunderskridande för den sammantagna importen inte skulle undergrävas även om beräkningarna skulle justeras för dessa faktorer. När unionsindustrins försäljning genom närstående parter uteslöts från denna beräkning, som uppgick till mindre än 25 %, förekom det fortfarande ett betydande prisunderskridande, mellan 36 % och 54,7 % för Indien och 19,9 % till 61,7 % för Turkiet. Alla samarbetsvilliga indiska exportörer som ingick i urvalet sålde direkt till unionen, och nästan hälften av importen från de samarbetsvilliga exportörerna i Turkiet som ingick i urvalet var också direktförsäljning. Oavsett vilken alternativ metod som användes skulle prisunderskridandet således förbli betydande.

(294) Dessutom, oberoende av undersökningsresultaten om betydande prisunderskridande, konstaterade kommissionen att unionsindustrin på grund av det pristryck som orsakades av volymerna och de låga priserna på importen från Indien och Turkiet inte kunde höja sina priser till en nivå som skulle generera rimliga vinster. Det genomsnittliga priset på importen från de berörda länderna underskred kostnaden för de unionstillverkare som ingick i urvalet under skadeundersökningsperioden (se tabell 3 i skäl 289 respektive tabell 7 i skäl 320). Även om unionstillverkarnas genomsnittliga försäljningspris på unionsmarknaden ökade med 19 % mellan 2018 och undersökningsperioden underskred det tillverkningskostnaden under hela skadeundersökningsperioden (se tabell 7 i skäl 320).

(295) Det pristryck som konstaterades på makronivå bekräftades därefter av undersökningsresultaten på företagsnivå. Nivån för undanröjande av skada fastställdes per produkttyp och man tog därmed hänsyn till eventuella skillnader mellan den produktmix som importerades och unionsindustrins inhemska försäljning. Under undersökningsperioden underskred importen från de exporterande tillverkarna i urvalet försäljningspriserna på hemmamarknaden för de unionstillverkare som ingick i urvalet med 92,7–168,7 % för Indien respektive 80,8–150,6 % för Turkiet (se avsnitt 6.1 för närmare uppgifter).

(296) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade de turkiska myndigheterna att det inte bara var priserna på importen från Turkiet som var lägre än unionstillverkarnas tillverkningskostnader, utan också att unionstillverkarnas egna priser på unionsmarknaden var lägre än tillverkningskostnaderna. Även om det turkiska importpriset minskade under skadeundersökningsperioden ökade dessutom unionstillverkarnas inhemska priser, vilket ledde till förbättrad

lönsamhet. I detta avseende upprepade de turkiska myndigheterna sina anklagelser om att kommissionen hade manipulerat urvalet av unionstillverkare för att det skulle omfatta företag med högre kostnader och sämre ekonomiska indikatorer. Dessutom hävdade de turkiska myndigheterna att de företag som ingår i kategorin små tillverkare var specialistföretag som betjänar lyxmarknaden och som arbetar med specialbeställningar.

(297) De turkiska myndigheterna upprepade sina invändningar mot representativiteten hos urvalet av unionstillverkare och dess inverkan på prisjämförelsen efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter.

(298) För det första noterade kommissionen att priserna på importen från de berörda länderna måste granskas sammantaget, inte individuellt. Det genomsnittliga importpris som fastställdes på denna grund förblev relativt stabilt och låg betydligt lägre än unionsindustrins tillverkningskostnader under skadeundersökningsperioden. Unionsindustrin var pressad att anpassa sig till de extremt låga importpriserna från de berörda länderna och de ökade tillverkningskostnaderna. Även om unionsindustrins inhemska priser ökade kunde den inte uppnå en hållbar vinstnivå, och uppnådde nätt och jämt nollresultat under undersökningsperioden.

(299) För det andra erinrade kommissionen om att urvalet gjordes på grundval av de objektiva kriterier som beskrivs i skälen 72 och 73. De tillverkare som ingick i urvalet i kategorin små tillverkare var företag som erbjuder ett utbud av keramiska plattor till en mängd olika kunder, även till allmänheten.

(300) Kommissionen avvisade därför alla påståenden om prisunderskridande och pristryck.

4.4. **Unionsindustrins ekonomiska situation**

4.4.1. *Allmänna kommentarer*

(301) I enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen omfattade granskningen av den dumpade importens inverkan på unionsindustrin en bedömning av alla ekonomiska faktorer som var av betydelse för unionsindustrins tillstånd under skadeundersökningsperioden.

(302) Som nämns i avsnitt 1.4.1 användes ett stickprovsförfarande för att fastställa den möjliga skada som unionsindustrin lidit på grund av importen av keramiska plattor med ursprung i Indien och Turkiet.

(303) För fastställandet av skada gjorde kommissionen åtskillnad mellan makroekonomiska och mikroekonomiska indikatorer. Kommissionen bedömde de makroekonomiska indikatorerna på grundval av de uppgifter i CET:s svar på frågeformuläret som rörde samtliga tillverkare i unionen, vid behov dubbelkontrollerade mot den handelsstatistik som finns tillgänglig hos Eurostat och frågeformulärsvaren från de unionstillverkare som ingick i urvalet. Kommissionen utvärderade de mikroekonomiska indikatorerna på grundval av de uppgifter som de sex unionstillverkare som ingick i urvalet lämnat som svar på frågeformuläret. Båda uppsättningarna av uppgifter kontrollerades eller dubbelkontrollerades på distans och konstaterades vara representativa för unionsindustrins ekonomiska situation.

(304) De makroekonomiska indikatorerna är produktion, produktionskapacitet, kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym, marknadsandel, tillväxt, sysselsättning, produktivitet, dumpningsmarginalernas storlek och återhämtning från tidigare dumpning.

(305) De mikroekonomiska indikatorerna är genomsnittspriser per enhet, enhetskostnad, arbetskraftskostnader, lagerhållning, lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet och kapitalanskaffningsförmåga.

(306) Med hänsyn tagen till den fragmenterade unionsindustrin och den praxis som fastställts i tidigare undersökningar beträffande samma produkt viktades vissa mikroekonomiska indikatorer i var och en av de tillverkarkategorier som definieras i skäl 59, med hjälp av deras andel av den sammanlagda tillverkningen i unionen. Såsom nämns i skäl 60 har industrins struktur börjat kännetecknas av stora tillverkare. De relevanta mikroindikatorerna för stora, medelstora och små tillverkare vägdes därför utifrån förhållandet 53:19:28. Viktningen av resultaten användes för försäljningspriser, tillverkningskostnader, lönsamhet och räntabilitet, dvs. indikatorer som inte fastställs genom att man bara lägger ihop resultaten för de enskilda unionstillverkare som ingår i urvalet, utan snarare som en procentandel eller ett genomsnittligt enhetsvärde, samt för det genomsnittliga exportpriset till icke-närstående kunder för de unionstillverkare som ingick i urvalet. Viktningen säkerställde att de stora tillverkarnas resultat inte var överrepresenterade i slutsatserna om skada och att situationen för små och medelstora tillverkare beaktades på rätt sätt.

4.4.2. *Makroekonomiska indikatorer*

4.4.2.1. Produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

(307) Unionens totala produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 4

Tillverkning, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Produktionsvolym (m^2)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Index (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
Index (2018 = 100)	*100*	*99*	*99*	*99*
Kapacitetsutnyttjande	84 %	83 %	76 %	85 %
Index (2018 = 100)	*100*	*99*	*90*	*101*

Källa: CET.

(308) Under skadeundersökningsperioden förblev indikatorerna produktionsvolymen, produktionskapaciteten och kapacitetsutnyttjandet relativt stabila, eftersom 2020 var ett extremt år. Den minskade produktionsvolymen och följaktligen kapacitetsutnyttjandet under 2020 berodde på de kortvariga produktionsavbrotten till följd av de sanitära åtgärder som infördes av medlemsstaterna på grund av covid-19-pandemin.

4.4.2.2. Försäljningsvolym och marknadsandel

(309) Unionsindustrins försäljning fastställdes genom att man drog av exportvolymerna från de produktionsvolymer som tillhandahållits av CET och tillämpade en justering för lagervariationen. Justeringen av lagervariationen baserades på klagomålet (åren 2018–2020). För undersökningsperioden baserades den på företagsspecifika uppgifter som samlats in av CET. Produktionsvolymen fastställdes såsom förklaras i skäl 264. Uppgifterna om exportvolymer hämtades från Eurostat och justerades efter bevisning som framläggs av CET ([25]).

(310) Unionsindustrins försäljningsvolym och marknadsandel utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 5

Försäljningsvolym och marknadsandel

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Försäljningsvolym på unionsmarknaden (m^2)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Index (2018 = 100)	*100*	*102*	*102*	*103*
Marknadsandel	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Index (2018 = 100)	*100*	*99*	*98*	*97*

Källa: CET.

([25]) Korrigerat avseende volymer för undersökningsperioden för Spanien efter bevisning som framläggs av klaganden efter kontroll av frågeformuläret om makroekonomiska indikatorer.

(311) Unionsindustrins försäljningsvolym ökade något mellan 2018 och 2019. Den förblev stabil 2020 trots unionsindustrins minskade produktionsvolym, tack vare försäljningen från lager (som av tradition är hög inom keramikindustrin). När byggsektorn började återhämta sig 2021 ([26]) ökade unionsindustrins försäljningsvolym något under undersökningsperioden jämfört med 2020.

(312) Unionsindustrins marknadsandel minskade under skadeundersökningsperioden, från 90,1 % år 2018 till 87,1 % under undersökningsperioden. Unionsindustrin kunde inte dra full nytta av den ökade förbrukningen i unionen (se skäl 268).

4.4.2.3. Tillväxt

(313) Unionsindustrin kunde inte utnyttja den fulla tillväxtpotential som berodde på den ökande förbrukningen i unionen av keramiska plattor och byggmarknadens återhämtning efter covid-19-pandemin. Den behöll en relativt stabil produktionsvolym och uppnådde endast en liten ökning av försäljningen på unionsmarknaden.

4.4.2.4. Sysselsättning och produktivitet

(314) Sysselsättningen och produktiviteten utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 6

Sysselsättning och produktivitet

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Antal anställda	55 544	55 089	54 470	54 412
Index (2018 = 100)	*100*	*99*	*98*	*98*
Produktivitet (m^2/anställd)	22 141	21 744	20 148	22 592
Index (2018 = 100)	*100*	*98*	*91*	*102*

Källa: CET.

(315) Sysselsättningen i unionen inom sektorn för keramiska plattor minskade något under hela skadeundersökningsperioden. Antalet anställda i tillverkningen av keramiska plattor minskade med 2 % mellan 2018 och undersökningsperioden.

(316) Produktiviteten minskade något mellan 2018 och 2019. Den minskade med ytterligare 7 % 2020 till följd av den produktionsnedgång som berodde på de sanitära åtgärderna i samband med covid-19-pandemin. Återhämtningen av produktionsvolymen till nivån före pandemin ledde till att produktiviteten ökade med 12 % mellan 2020 och undersökningsperioden.

4.4.2.5. Dumpningsmarginalens storlek och återhämtning från tidigare dumpning

(317) Med undantag för en indisk respektive en turkisk exporterande tillverkare som ingick i urvalet var samtliga dumpningsmarginaler betydligt högre än miniminivån. De faktiska dumpningsmarginalerna hade en icke-försumbar inverkan på unionsindustrin med tanke på volymen och priserna på importen från de berörda länderna.

(318) Keramiska plattor har redan tidigare varit föremål för antidumpningsundersökningar. Kommissionen konstaterade att unionsindustrins situation under perioden mellan den 1 april 2009 och den 31 mars 2010 hade påverkats avsevärt av den dumpade importen av keramiska plattor med ursprung i Kina. Provisoriska åtgärder infördes den 17 mars 2011 ([27]). Slutgiltiga åtgärder infördes den 15 september 2011 ([28]).

([26]) Den europeiska byggmarknaden fram till 2024. Tillgänglig på webbadressen https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024 (senast hämtad den 20 september 2022).

([27]) Kommissionens förordning (EU) nr 258/2011 av den 16 mars 2011 om införande av en provisorisk antidumpningstull på import av keramiska plattor med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L 70, 17.3.2011, s. 5).

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

(319) Efter en översyn vid giltighetstidens utgång utvidgade kommissionen åtgärderna den 23 november 2017 ([29]) på grundval av sannolikheten för fortsatt dumpning och sannolikheten för återkommande skada. Undersökningen visade att unionsindustrin tack vare de gällande åtgärderna återhämtade sig från den tidigare dumpningen från Kina. En andra översyn vid giltighetstidens utgång av dessa åtgärder inleddes den 22 november 2022 ([30]).

4.4.3. *Mikroekonomiska indikatorer*

4.4.3.1. Priser och faktorer som påverkar priserna

(320) De vägda genomsnittliga försäljningspriserna per enhet för unionstillverkarna som ingick i urvalet till icke-närstående kunder i unionen och deras tillverkningskostnad utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 7

Försäljningspriser och tillverkningskostnad i unionen

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Genomsnittligt försäljningspris per enhet i unionen på den sammanlagda marknaden (euro/m²)	8,84	9,42	10,44	10,52
Index (2018 = 100)	*100*	*106*	*118*	*119*
Tillverkningskostnad per enhet (euro/m²)	9,79	11,08	11,31	10,77
Index (2018 = 100)	*100*	*113*	*116*	*110*

Källa: Unionstillverkarna som ingår i urvalet.

(321) Det genomsnittliga försäljningspriset per enhet ökade med 19 % mellan 2018 och undersökningsperioden. Den största ökningen observerades under 2020. Det genomsnittliga försäljningspriset per enhet förblev lägre än tillverkningskostnaden per enhet under hela skadeundersökningsperioden.

(322) Tillverkningskostnaden per enhet ökade med 13 % mellan 2018 och 2019 och med ytterligare 3 % 2020. Under undersökningsperioden minskade tillverkningskostnaden per enhet med 10 % jämfört med 2020, men låg kvar över 2018 års nivå.

4.4.3.2. Arbetskraftskostnader

(323) De genomsnittliga arbetskraftskostnaderna för de unionstillverkare som ingick i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 8

Genomsnittlig arbetskraftskostnad per anställd

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Genomsnittlig arbetskraftskostnad per anställd (euro)	37 923	39 432	37 316	39 568
Index (2018 = 100)	*100*	*104*	*98*	*104*

Källa: Unionstillverkarna som ingår i urvalet.

(324) Den genomsnittliga arbetskraftskostnaden per anställd ökade med 4 % mellan 2018 och 2019. Under 2020, efter de kortvariga produktionsavbrott som orsakades av covid-19-pandemin, minskade kostnaden med 6 % jämfört med 2019, men återgick sedan till 2019 års nivå under undersökningsperioden. Under undersökningsperioden ökade den genomsnittliga arbetskraftskostnaden per anställd med 4 % jämfört med 2018.

([29]) Genomförandeförordning (EU) 2017/2179.
([30]) Tillkännagivande om inledande av en översyn vid giltighetstidens utgång av de antidumpningsåtgärder som tillämpas på import av keramiska plattor med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT C 442, 22.11.2022, s. 3).

4.4.3.3. Lagerhållning

(325) Lagernivåerna hos de unionstillverkare som ingick i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 9

Lagerhållning

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Utgående lager (m^2)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
Index (2018 = 100)	*100*	*95*	*85*	*86*
Utgående lager som andel av produktionen	49 %	51 %	44 %	39 %
Index (2018 = 100)	*100*	*104*	*91*	*79*

Källa: Unionstillverkarna som ingår i urvalet.

(326) Det utgående lagret minskade mellan 2018 och 2019 i absoluta tal. Under samma period ökade det dock med 4 % (eller 2 procentenheter) uttryckt som en procentandel av produktionen. På grund av minskade produktionsvolymer och ökad efterfrågan kunde unionsindustrin minska volymen av utgående lager i absoluta tal och uttryckt som procentandel av produktionen 2020. Eftersom produktionsvolymen återgick till 2018 års nivåer och efterfrågan fortsatte att öka under undersökningsperioden minskade det utgående lagret uttryckt som en procentandel av produktionen ännu mer under undersökningsperioden.

4.4.3.4. Lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet och kapitalanskaffningsförmåga

(327) Lönsamhet, kassaflöde, investeringar och räntabilitet för de unionstillverkare som ingick i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 10

Lönsamhet, kassaflöde, investeringar och räntabilitet

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Lönsamhet vid försäljning i unionen till icke-närstående kunder (% av omsättningen)	– 5,4 %	– 8,9 %	– 5,9 %	0,6 %
Index (2018 = 100)	*– 100*	*– 166*	*– 110*	*10*
Kassaflöde (i euro)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
Index (2018 = 100)	*100*	*187*	*369*	*400*
Investeringar (euro)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
Index (2018 = 100)	*100*	*40*	*33*	*38*
Räntabilitet	1 %	– 9 %	– 10 %	4 %
Index (2018 = 100)	*100*	*– 1 600*	*– 1 832*	*660*

Källa: Unionstillverkarna som ingår i urvalet.

(328) Kommissionen fastställde lönsamheten för de unionstillverkare som ingick i urvalet genom att uttrycka nettovinsten före skatt för försäljningen av den likadana produkten till icke-närstående kunder i unionen som en procentandel av omsättningen för denna försäljning. Unionsindustrin gick med förlust under de första tre åren av skadeundersökningsperioden och lyckades knappt balansera sina inkomster och utgifter under undersökningsperioden. Förlusten ökade mellan 2018 och 2019, från −5,4 % till −8,9 %. Unionsindustrins försäljningspris ökade snabbare än tillverkningskostnaden under 2020 (se tabell 7 i skäl 320). Detta ledde till en minskning av förlusten till −5,9 % under 2020. Under undersökningsperioden registrerade unionsindustrin en vinst som låg något över nollresultat.

(329) Unionsindustrin kunde uppnå en liten vinst under undersökningsperioden, även om dess genomsnittliga försäljningspris till icke-närstående kunder i unionen förblev lägre än den genomsnittliga tillverkningskostnaden (se tabell 7 i skäl 320). Detta berodde på skillnaderna i den produktmix som tillverkades och den produktmix som såldes i unionen under undersökningsperioden. Skillnaderna rörde inte bara produkttyperna utan även den tidpunkt då de sålda varorna tillverkades (dvs., huruvida de såldes från lager).

(330) Nettokassaflödet är ett mått på unionstillverkarnas förmåga att själva finansiera sin verksamhet. Nettokassaflödet fördubblades nästan mellan 2018 och 2019. Den ökade ytterligare under 2020 och, i mer måttlig takt, under undersökningsperioden. Kassaflödets utveckling hörde i stor utsträckning ihop med utvecklingen av försäljningen och därmed lagren. Under 2018 noterade en unionstillverkare som ingick i urvalet en stor lagervariation för färdiga varor, dvs. företaget tillverkade för lagret. Under 2019 upprepades inte denna situation och därmed omvandlades ett negativt kassaflöde för detta företag till ett positivt kassaflöde. Detta förklarade de mesta av ökningen av kassaflödet mellan 2018 och 2019. Kassaflödets värde under 2020 och undersökningsperioden var kopplat till det faktum att unionstillverkarna i urvalet tillfälligt stoppade sin tillverkning på grund av covid-19-relaterade åtgärder, men fortsatte att sälja från lager, något som historiskt sett, vilket framgår av tabell 9 (se skäl 325), stod för ungefär hälften av deras årliga produktionsvolym. Det utgående lagret av färdiga varor minskade under 2020 och under undersökningsperioden, vilket ledde till en lagervariation som tillförde ett mervärde till den minskade förlusten (2020) eller den ringa vinsten (undersökningsperioden).

(331) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de turkiska myndigheterna att eftersom endast ett företag kunde påverka kassaflödesresultatet var urvalet inte representativt.

(332) Det kassaflöde som presenteras i tabell 10 var en ren sammanslagning av alla kassaflödesvärden för de unionstillverkare som ingick i urvalet. Detta innebär att alla händelser eller all utveckling vid något av företagen i urvalet påverkade den slutliga indikatorn oavsett vilken andel av unionstillverkningen som urvalet skulle ha representerat. I skäl 330 klargjorde kommissionen fluktuationerna i kassaflödet. Alla påståenden från de turkiska myndigheterna avvisades därför.

(333) Investeringarna minskade med 62 % under skadeundersökningsperioden. Den största minskningen på 60 % noterades mellan 2018 och 2019. Investeringarna minskade ytterligare under 2020 för att sedan öka under undersökningsperioden (16 % jämfört med 2020). Investeringarna finansierades i de flesta fall med kassaflöden och bankkrediter. De flesta investeringar gjordes för att upprätthålla kapaciteten och utföra byten. Investeringar i forskning, utveckling och innovation, som stod för 38 % av de totala investeringarna från de tillverkare som ingick i urvalet 2018, minskade med 97 % under skadeundersökningsperioden och stod endast för 3 % av deras investeringar under undersökningsperioden.

(334) Kapitalanskaffningsförmågan hos de unionstillverkare som ingick i urvalet påverkades av den negativa lönsamheten. De unionstillverkare som ingick i urvalet rapporterade att den negativa lönsamheten hindrade dem från att finansiera nödvändiga investeringar för att kunna utnyttja den växande marknadspotentialen. En unionstillverkare som ingick i urvalet uppgav sig vara tvungen att minska sin kapacitet på grund av sina problem att anskaffa kapital. Vissa unionstillverkare som ingår i urvalet tillhör stora grupper, vilket gör att de har lättare att anskaffa kapital än fristående företag i en likartad ekonomisk situation. Deras låga lönsamhet och utsikter påverkar dock moderbolagens beslut att tillhandahålla medel, och de kan besluta sig för att investera på annat håll.

(335) Räntabiliteten är vinsten i procent av investeringarnas bokförda nettovärde. Den minskade betydligt under 2019 och 2020 för att sedan öka under undersökningsperioden, till följd av tendenserna i fråga om lönsamheten.

4.5. **Slutsats beträffande skada**

(336) Under skadeundersökningsperioden kunde unionsindustrin inte dra nytta av den expanderande marknaden, vilket framgår av de makroekonomiska indikatorer som uppvisar negativa eller ganska stabila tendenser i ett scenario där efterfrågan ökar. Tillverkningen, produktionskapaciteten, kapacitetsutnyttjandet eller sysselsättningen låg kvar på samma nivå under hela skadeundersökningsperioden. Unionsindustrins försäljning ökade långsammare än förbrukningen (unionsförsäljningen ökade med 3 % på en marknad som växte med 6 %). Därmed minskade unionsindustrins marknadsandel från 90,1 % under 2018 till 87,1 % under undersökningsperioden.

(337) Trots att försäljningspriserna ökade med 19 % kunde unionsindustrin inte höja priserna i unionen till tillräckligt höga nivåer för att täcka sina kostnader under större delen av skadeundersökningsperioden. Detta ledde till att den under skadeundersökningsperioden antingen gick med förlust (–5,4 % under 2018, –8,9 % under 2019, –5,9 % under 2020) eller knappt uppnådde nollresultat (0,6 % under undersökningsperioden, som påverkades av den ekonomiska återhämtningen efter covid-19-pandemin, inbegripet den ökade byggnation som förklaras i skäl 311, och då unionsindustrin sålde betydande kvantiteter från lager). Den lönsamhetsnivå som uppnåddes under undersökningsperioden kunde inte ses som hållbar. Unionsindustrin kunde inte höja sina försäljningspriser i unionen till en nivå som säkerställer de lönsamhetsnivåer som krävs för att täcka dess tillverkningskostnader under större delen av skadeundersökningsperioden och för att utnyttja tillväxten på unionsmarknaden, till exempel genom att göra nya investeringar för ändamål som rör expansion och forskning och utveckling, samt för att fortsätta att utveckla segment som stora skivor. I denna situation minskade i själva verket investeringarna med 62 % och kapaciteten förblev konstant, vilket visar att unionsindustrin inte kunde växa tillsammans med den växande marknaden.

(338) Mot bakgrund av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att unionsindustrin hade lidit väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3.5 i grundförordningen.

(339) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter lämnade ett antal berörda parter synpunkter på undersökningsresultaten och slutsatserna om skada.

(340) Ceramika Netto uttryckte oro över giltigheten hos de uppgifter som kommissionen använde för sina slutsatser om skada. Företaget lämnade framför allt in 2021 års räkenskaper för tre polska tillverkare av keramiska plattor och olika nyhetsartiklar som innehöll en sammanfattning av keramikindustrins resultat i Italien och Spanien 2021.

(341) CGCSA hävdade att unionstillverkarna var villiga att lämna information för hela 2021 och om kommissionen hade undersökt denna information skulle den ha funnit att skadan enbart berodde på effekterna av covid-19-pandemin.

(342) Kommissionen noterade att undersökningen genomfördes på grundval av uppgifter som kontrollerades på plats och som lämnades in av unionstillverkarna som ingick i urvalet för undersökningsperioden och skadeundersökningsperioden. Ceramika Netto lämnade inga synpunkter på urvalet av unionstillverkare inom den tillämpliga tidsfristen. Uppgifter som avsåg hela 2021 skulle omfatta en period efter undersökningsperioden och kunde därför inte användas för fastställandet av skada. Dessutom är kommissionen inte medveten om att unionsindustrin lämnat några proaktiva erbjudanden om att lämna uppgifter från tiden efter undersökningsperioden. Kommissionen avvisade därför Ceramika Nettos och GCSCA:s påståenden.

(343) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna, de turkiska myndigheterna, GCSCA, det turkiska företaget Sogutsen Seramik och 16 exporterande indiska tillverkare att unionsindustrin inte lidit väsentlig skada. I detta avseende hävdade de indiska myndigheterna, de turkiska myndigheterna, GCSCA och 16 indiska exporterande tillverkare att de flesta makroekonomiska och mikroekonomiska indikatorerna förblev stabila eller förbättrades under skadeundersökningsperioden.

(344) Till exempel påpekade de 16 företagen att produktionsvolymen, kapacitetsutnyttjandet och produktiviteten ökade väsentligt under undersökningsperioden jämfört med 2020, och att de utgående lagren minskade betydligt under undersökningsperioden jämfört med 2018. Dessutom hävdade de indiska exporterande tillverkarna att unionsindustrin, trots att dess marknadsandel minskade med 3 procentenheter under skadeundersökningsperioden, bibehöll stora marknadsandelar under hela skadeundersökningsperioden. Företagen hänvisade till förhandsavgörandet från Europeiska unionens domstol (*domstolen*) i målet eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt ([31]). Domstolen slog fast att rådet gjort en uppenbart oriktig bedömning när den drog slutsatsen att en förlust på 5 procentenheter av marknadsandelen var en indikator på väsentlig skada, eftersom unionsindustrins marknadsandel förblev betydande och upplevde en ökning av försäljningsvolymer och försäljningspriser.

([31]) Domstolens dom av den 4 februari 2021, eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt, mål C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, punkterna 49 och 52.

(345) De turkiska myndigheterna hävdade att indikatorer som lönsamhet, produktion, försäljningsvolym, unionens försäljningspris, kapacitetsutnyttjande, produktivitet, lagerhållning, kassaflöde och räntabilitet uppvisade en tillfällig negativ utveckling under 2020, som var ett år som påverkades av covid-19-pandemin, men som sedan återgick till en positiv utveckling under undersökningsperioden. Dessutom menade de turkiska myndigheterna att ett fåtal indikatorer som uppvisade negativa tendenser under skadeundersökningsperioden inte räckte för att dra någon slutsats om väsentlig skada.

(346) På samma sätt hävdade de indiska myndigheterna att det inte förekom någon betydande skada eftersom den indiska importens marknadsandel var så pass liten under hela skadeundersökningsperioden. De indiska myndigheterna noterade också att trots att unionsindustrin tappade marknadsandelar så behöll den en stor marknadsandel. Dessutom ökade dess försäljningsvolym och försäljningspriset på hemmamarknaden ökade i högre takt än tillverkningskostnaden, vilket ledde till förbättrad lönsamhet.

(347) GCSCA hävdade också att många makroekonomiska indikatorer, såsom produktionsvolym och kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym och en stor marknadsandel, uppvisade neutrala eller positiva tendenser under skadeundersökningsperioden. När det gäller mikroekonomiska indikatorer påpekade sammanslutningen att unionens inhemska försäljningspris ökade snabbare än unionsindustrins tillverkningskostnader.

(348) Kommissionen noterade att indikatorerna inte bara måste granskas mot bakgrund av hur de utvecklas utan även med avseende på de uppnådda nivåerna. Kommissionen vidhöll att unionsindustrin lidit väsentlig skada på grund av de ökande volymerna av dumpad import från Indien och Turkiet. Även om priset på hemmamarknaden i unionen ökade snabbare än unionsindustrins tillverkningskostnad så gick unionsindustrin med förlust nästan varje år under skadeundersökningsperioden, och kunde bara uppnå nollresultat under undersökningsperioden. Dessutom förlorade unionsindustrin marknadsandelar, trots den ökande förbrukningen.

(349) Dessutom hänvisade parterna till kommissionens slutsatser om vissa indikatorer (produktionsvolym, kapacitetsutnyttjande) som påverkades negativt av covid-19-pandemin 2020 men återhämtade sig under undersökningsperioden. Parterna måste dock också inse att pandemin ledde till att vissa indikatorer förbättrades, t.ex. utgående lagervolym och kassaflöde. Därmed kunde kommissionen inte godta parternas beskrivning av förändringen under undersökningsperioden som att den var väsentligt bättre jämfört med föregående period, eftersom de redan höll med om att de särskilt dåliga resultaten för dessa indikatorer under 2020 berodde på pandemin.

(350) När det gäller domstolens förhandsavgörande i målet eurocylinder system AG/Hauptzollamt Hamburg-Stadt konstaterade kommissionen att varje ärende måste bedömas för sig. I den undersökning som berörs av domstolens dom upplevde unionsindustrin en ökad försäljningsvolym och ökade försäljningspriser samtidigt som den bibehöll en hög marknadsandel och tvåsiffriga vinster under skadeundersökningsperioden ([32]). Situationen är i detta fall är helt annorlunda. Även om unionstillverkarnas försäljningspriser ökade och deras försäljningsvolym också ökade något fortsatte företagen att gå med förlust under nästan alla år under skadeundersökningsperioden.

(351) Kommissionen avvisade därför de påståenden som beskrivs i skälen 343–347.

5. **ORSAKSSAMBAND**

(352) I enlighet med artikel 3.6 i grundförordningen har kommissionen undersökt om den dumpade importen från de berörda länderna har vållat unionsindustrin väsentlig skada. I enlighet med artikel 3.7 i grundförordningen undersökte kommissionen även huruvida andra kända faktorer samtidigt kunde ha vållat unionsindustrin skada. Kommissionen har säkerställt att all skada som eventuellt har vållats av andra faktorer än den dumpade importen från de berörda länderna inte har tillskrivits den dumpade importen. Dessa faktorer är import från övriga tredjeländer, inklusive icke-dumpad import från Indien, unionsindustrins exportresultat, efterfrågeutvecklingen, utvecklingen av unionsindustrins tillverkningskostnader och effekterna av covid-19-pandemin.

([32]) Kommissionens förordning (EG) nr 289/2009 av den 7 april 2009 om införande av en preliminär antidumpningstull på import av vissa sömlösa rör av järn eller stål med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L 94, 8.4.2009, s. 48).

5.1. **Verkan av den dumpade importen**

(353) Importvolymen från de berörda länderna ökade med 72 % under skadeundersökningsperioden, från [39 000 000–42 000 000] m² under 2018, vilket motsvarar en marknadsandel på [5–5,2] %, till [67 000 000–69 000 000] m² under undersökningsperioden, vilket motsvarar en marknadsandel på [8,1–8,3] % under undersökningsperioden. Importen från de berörda länderna (72 %) ökade betydligt snabbare än både förbrukningen på unionsmarknaden (6 %) och unionsförsäljningen (3 %). Ökningen av den dumpade importens marknadsandel, på mer än 3 procentenheter, inträffade samtidigt som unionsindustrins marknadsandel minskade med 3 procentenheter, från 90,1 % 2018 till 87,1 % under undersökningsperioden.

(354) Den dumpade importens ökade marknadsandel vanns därför på bekostnad av unionsindustrin, som inte kunde dra nytta av den stadigt ökande förbrukningen.

(355) Den ökade importen skedde till dumpade, låga priser. Såsom fastställs i skäl 293 underskred priserna på unionsmarknaden från de exporterande tillverkare som ingick i urvalet unionsindustrins priser avsevärt, med minst 36 % för Indien och 19,9 % för Turkiet under undersökningsperioden, och understeg under alla omständigheter i hög grad unionsindustrins tillverkningskostnader.

(356) Förutom undersökningsresultaten om ett betydande prisunderskridande under undersökningsperioden var de genomsnittliga importpriserna från de berörda länderna också mycket lägre än unionsindustrins priser under hela skadeundersökningsperioden. Prisskillnaden (baserat på uppgifter från Eurostat) mellan den dumpade importen och unionsindustrins priser var betydande och ökade under skadeundersökningsperioden, från 2,98 euro/m² under 2018 till 4,77 euro/m² under undersökningsperioden, en ökning med 60 %.

(357) På grund av den dumpade importen, vars priser också underskred unionsindustrins tillverkningskostnader under hela skadeundersökningsperioden, orsakades ett betydande pristryck. För att undvika att tappa ytterligare marknadsandelar kunde unionsindustrin inte höja sina priser i unionen över sin tillverkningskostnad under större delen av skadeundersökningsperioden (se tabell 7 i skäl 320). Den uppnådde knappt nollresultat under undersökningsperioden, som sammanföll med återhämtningen efter covid-19-pandemin och en ökad byggnation (se skäl 311). Under alla omständigheter var unionsindustrins vinstnivå under undersökningsperioden mycket låg (0,6 %) och kan inte betraktas som hållbar (se skäl 337). Den dumpade importen översteg också unionens försäljning i samband med återhämtningen efter covid-19-pandemin: samtidigt som unionsindustrins försäljning ökade med 1,2 % under undersökningsperioden jämfört med 2020, steg den dumpade importen med 17,5 %.

(358) Av uppgifter följer att ökningen av den dumpade importen till låga priser ledde till förlorad försäljning och förhindrade unionsindustrin från att uppnå rimliga vinstnivåer. Kommissionen drog därför slutsatsen att det finns ett orsakssamband mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den skada som unionsindustrin lidit.

5.2. **Verkningar av andra faktorer**

5.2.1. *Import från tredjeländer*

(359) Importvolymen från övriga tredjeländer utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 11

Import från tredjeländer

Land		2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Icke-dumpad import från Indien och Turkiet	Volym (m²)	[8 000 000–10 000 000]	[10 000 000–12 000 000]	[13 000 000–15 000 000]	[14 000 000–16 000 000]
	Index (2018 = 100)	*100*	*132*	*160*	*173*

	Marknadsandel	[1–1,2] %	[1,4–1,6] %	[1,6–1,8] %	[1,7–1,9] %
	Genomsnitts-spris (euro/m²)	[6,1–6,4]	[6,4–6,7]	[6,5–6,8]	[6,4–6,7]
	Index (2018 = 100)	*100*	*105*	*106*	*105*
Ukraina	Volym (m²)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	Index (2018 = 100)	*100*	*90*	*87*	*98*
	Marknadsandel	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Genomsnitts-spris (euro/m²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	Index (2018 = 100)	*100*	*105*	*103*	*108*
Kina	Volym (m²)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	Index (2018 = 100)	*100*	*79*	*76*	*57*
	Marknadsandel	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Genomsnitts-spris (euro/m²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	Index (2018 = 100)	*100*	*101*	*94*	*97*
Förenade Arabemiraten	Volym (m²)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	Index (2018 = 100)	*100*	*94*	*100*	*93*
	Marknadsandel	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Genomsnitts-spris (euro/m²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	Index (2018 = 100)	*100*	*78*	*71*	*75*

Övriga (med undantag av de berörda länderna)	Volym (m²)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Index (2018 = 100)	*100*	*97*	*85*	*91*
	Marknadsandel	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Genomsnittspris (euro/m²)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Index (2018 = 100)	*100*	*105*	*106*	*107*
Sammantaget för alla tredjeländer med undantag av de berörda länderna, inklusive den icke-dumpade importen från Indien och Turkiet	Volym (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]
	Index (2018 = 100)	*100*	*100*	*101*	*103*
	Marknadsandel	[4,8–5] %	[4,6–4,8] %	[4,7–4,9] %	[4,7–4,9] %
	Genomsnittspris (euro/m²)	[6–6,3]	[5,9–6,2]	[6–6,3]	[6,2–6,5]
	Index (2018 = 100)	*100*	*98*	*100*	*103*

Källa: Eurostat och den exporterande tillverkare som ingår i urvalet.

(360) Importen från alla tredjeländer med undantag av de berörda länderna, men inklusive den icke-dumpade importen från Indien och Turkiet (*alla tredjeländer*), ökade med 3 % under skadeundersökningsperioden. Importen från övriga tredjeländer uppgick till [36–38 %] av den totala importen till unionen under undersökningsperioden (en nedgång från [48–50 %] av importen 2018). Deras andel av unionsmarknaden minskade årligen, från [4,8–5] % 2018 till [4,7–4,9] % under undersökningsperioden. Med undantag av den icke-dumpade importen från de berörda länderna och Kina under 2018 uppnådde inget annat enskilt land en marknadsandel på mer än 1 % under hela skadeundersökningsperioden.

(361) Det genomsnittliga priset på importen från alla tredjeländer minskade först med 2 % mellan 2018 och 2019, och ökade sedan långsamt från 2020 för att uppnå en 3 % högre nivå under undersökningsperioden än 2018. Priserna på denna import var högre än priserna på den dumpade importen från de berörda länderna under hela skadeundersökningsperioden. Den största skillnaden registrerades under undersökningsperioden, när det genomsnittliga priset från alla tredjeländer var [8–12] % högre än det genomsnittliga priset på den dumpade importen från de berörda länderna.

(362) Den icke-dumpade importen från de berörda länderna ökade med 73 % under skadeundersökningsperioden, från [8 000 000–10 000 000] kvadratmeter 2018 till [16 000 000–18 000 000] under undersökningsperioden. Deras marknadsandel ökade från [1–1,2] % 2018 till [1,7–1,9] % under undersökningsperioden. Priserna på denna import var högre än priserna på den dumpade importen från de berörda länderna under hela skadeundersökningsperioden. Under 2019, 2020 och undersökningsperioden var de minst 14 % högre än det genomsnittliga importpriset på den dumpade importen från de berörda länderna. De genomsnittliga importpriserna var lägre än unionsindustrins priser under hela skadeundersökningsperioden. Denna import och ökningen av denna hade därför en negativ inverkan på unionsindustrins resultat.

(363) Importen från alla tredjeländer med undantag av de berörda länderna men inklusive den icke-dumpade importen från Indien och Turkiet kan därför i begränsad utsträckning ha bidragit till den väsentliga skada som unionsindustrin lidit. Med tanke på att deras genomsnittliga priser är högre än priserna på den dumpade importen från de berörda länderna, att volymerna är mindre och inte övertog marknadsandelar under skadeundersökningsperioden, försvagar inte denna import, varken sammantaget eller individuellt, det orsakssamband som fastställts med den dumpade importen från Indien och Turkiet.

(364) Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter hävdade de turkiska myndigheterna att kommissionens slutsatser om den icke-dumpade importens inverkan på unionsindustrins situation från de berörda länderna och från alla tredjeländer var partiska, eftersom kommissionen konstaterade att den icke-dumpade importen från de berörda länderna hade en negativ inverkan på unionsindustrins resultat, samtidigt som importen från alla tredjeländer bidrog till den väsentliga skadan endast i begränsad utsträckning, särskilt eftersom importen från alla tredjeländer nådde en volym som var fyra gånger högre än den icke-dumpade importen från de berörda länderna.

(365) Kommissionen noterade att skälen 362 och 363 måste läsas tillsammans. När man beaktar deras volymer och priser, både den icke-dumpade importen från de berörda länderna och importen från andra tredjeländer, hade dessa en negativ inverkan på unionsindustrins resultat, men inte i en omfattning som försvagade orsakssambandet. Såsom förklaras i skäl 360 omfattar kategorin ”alla tredjeländer” även den icke-dumpade importen från Indien och Turkiet. Kommissionen avvisade följaktligen påståendet.

(366) Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att importen från Indien i fråga om volym och priser liknade importen från tredjeländer (med undantag av den icke-dumpade importen från de berörda länderna). Kommissionen undersökte dock inte dessa tredjeländer. Enligt de indiska myndigheterna visade detta att unionsindustrin inte led skada på grund av den dumpade importen från Indien, utan på grund av höga tillverkningskostnader. Dessutom påpekade de indiska myndigheterna att eftersom unionsindustrins lönsamhet förbättrades när den indiska importen ökade fanns det inget orsakssamband mellan den dumpade importen från Indien och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

(367) Kommissionen erinrade om att den undersökte verkningarna av den import från Indien och Turkiet som konstaterades ske till dumpade priser. Undersökningen inleddes på grundval av den tillräckliga bevisning om dumpning som lämnats av klaganden. Eftersom ingen sådan bevisning lämnades för övriga tredjeländer undersökte kommissionen inte dessa länder och kunde därför inte dra några slutsatser om dumpning i denna undersökning. Kommissionen erkände att importen från alla tredjeländer bidrog till den väsentliga skadan på ett begränsat sätt (se skäl 363). När det gäller importvolymerna analyserade kommissionen kraven på en sammantagen bedömning av den dumpade importen och fann att alla krav var uppfyllda i denna undersökning. Importen från Indien kunde därför inte anses vara försumbar. Slutligen, såsom förklaras i skäl 298 kunde unionsindustrin, även om den kunde höja sina priser och därmed förbättra sitt ekonomiska resultat, bara uppnå lönsamhetsnivåer som låg något över nollresultat under undersökningsperioden. Dessutom, såsom förklaras i skälen 293–295, konstaterade kommissionen att det förekom ett betydande prisunderskridande och att prisökningar som annars skulle ha ägt rum förhindrades av den dumpade importen från Indien och Turkiet. Påståendet att importen från Indien inte kunde vålla unionsindustrin väsentlig skada sett till volymer och priser avvisades därför.

5.2.2. Unionsindustrins exportresultat

(368) Kommissionen undersökte export- och prisutvecklingen för hela unionsindustrin baserat på uppgifter från Eurostat ([33]).

Tabell 12

Export från unionen

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Exportvolym (m^2)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Index (2018 = 100)	*100*	*100*	*95*	*109*
Genomsnittspris (euro/m^2)	8,58	8,53	8,78	8,77
Index (2018 = 100)	*100*	*99*	*102*	*102*

Källa: CET, Eurostat.

(369) Enligt uppgifter från Eurostat ökade unionens export av keramiska plattor med 9 % under skadeundersökningsperioden. Exporten förblev stabil under de två första åren av skadeundersökningsperioden för att därefter minska med 5 % mellan 2019 och 2020 och därefter öka under undersökningsperioden, nämligen med 15 % årligen. Det genomsnittliga exportpriset förblev relativt stabilt under hela skadeundersökningsperioden och ökade med 2 %.

(370) Berörda parter hävdade, på grundval av uppgifterna i klagomålet, att unionsindustrins exportresultat var en orsak till skada, på grund av nedgången 2020 och det faktum att det genomsnittliga exportpriset var lägre än klagandenas tillverkningskostnader.

(371) Denna jämförelse stämde inte. För det första omfattade uppgifterna från Eurostat all unionsexport (även till närstående kunder utanför unionen), medan klagandenas tillverkningskostnader endast utgjorde en del av unionsexporten. För det andra omfattade undersökningsperioden en annan period än den som användes i klagomålet.

(372) Hur som helst analyserade kommissionen också exportresultaten för de unionstillverkare som ingick i urvalet, på grundval av kontrollerade uppgifter. Volymerna av och genomsnittspriserna för exporten till icke-närstående kunder för de unionstillverkare som ingick i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 13

Exportresultat för unionstillverkarna som ingår i urvalet

	2018	2019	2020	Undersökningsperiod
Exportvolym (m^2)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Index (2018 = 100)	*100*	*108*	*103*	*140*
Genomsnittspris (euro/m^2)	13,60	13,81	11,63	11,24
Index (2018 = 100)	*100*	*102*	*85*	*83*

Källa: Unionstillverkarna som ingår i urvalet.

([33]) Korrigerat avseende volymer för undersökningsperioden för Spanien efter bevisning som framläggs av klaganden efter kontroll av frågeformuläret om makroekonomiska indikatorer.

(373) Exportvolymen för unionstillverkarna som ingick i urvalet ökade med 40 % under skadeundersökningsperioden. Den största ökningen registrerades under undersökningsperioden, dvs. 36 % årligen (dvs. jämfört med 2020). Det genomsnittliga exportpriset för de unionstillverkare som ingick i urvalet minskade med 17 % under skadeundersökningsperioden. Först ökade det något och minskade därefter 2020 och under undersökningsperioden. Trots denna minskning översteg det genomsnittliga exportpriset för de unionstillverkare som ingick i urvalet deras tillverkningskostnader under hela undersökningsperioden.

(374) Med tanke på den positiva utvecklingen kunde exportresultatet för de unionstillverkare som ingick i urvalet eller för hela unionsindustrin inte ha bidragit till den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

(375) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de turkiska myndigheterna att unionsindustrins förlorade marknadsandelar inte kunde tillskrivas den dumpade importen från de berörda länderna. Parten pekade på unionsindustrins ökande exportvolym och hävdade att förlusten av marknadsandelar berodde på att unionsindustrin prioriterade export framför inhemsk försäljning. Detta påstående upprepades av de turkiska myndigheterna efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter.

(376) Kommissionen höll inte med. Den utgående lagervolymen och unionsindustrins kapacitetsutnyttjande skulle ha gjort det möjligt för unionsindustrin att öka sina exportvolymer och inhemska försäljningsvolymer samtidigt. Unionsindustrins förbättrade exportresultat under skadeundersökningsperioden kunde därför inte motivera att unionsindustrin förlorade marknadsandelar, vilket berodde på de ökande volymerna dumpad import som underskred och höll nere unionsindustrins priser, såsom konstateras i skäl 358. Kommissionen avvisade detta påstående.

5.2.3. *Förbrukning*

(377) Vissa parter hävdade att den minskade förbrukningen av keramiska plattor världen över var en orsak till skada för unionsindustrin. Såsom anges i skälen 267–269 ökade emellertid förbrukningen stadigt i unionen under hela skadeundersökningsperioden. Denna faktor kan därför inte ha bidragit till den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

5.2.4. *Tillverkningskostnadens utveckling*

(378) De berörda parterna hävdade att ökade kostnader för råvaror, energi, transport och utsläppsrätter för koldioxid var en orsak till skada för unionsindustrin.

(379) Unionsindustrins tillverkningskostnad var högre än dess försäljningspris och ökade under större delen av skadeundersökningsperioden. Unionsindustrin drogs därför med stora förluster under hela skadeundersökningsperioden. Såsom förklaras i skäl 357 kunde unionsindustrin emellertid inte höja sina priser i unionen över tillverkningskostnaden under större delen av skadeundersökningsperioden, eller uppnå hållbara vinstnivåer, för att undvika att tappa fler marknadsandelar till den dumpade import som skedde till låga priser.

(380) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska och de turkiska myndigheterna och 16 indiska exporterande tillverkare att kommissionen underlåtit att undersöka andra faktorer, såsom ökade kostnader för råvaror, energi, utsläppsrätter för koldioxid och arbetskraft.

(381) Kommissionen undersökte de kontrollerade uppgifterna från unionstillverkarna som ingick i urvalet och fann att råvarukostnaden (per m^2) endast ökade något (med cirka 4 %) under skadeundersökningsperioden. Kostnaden för energi och arbetskraft per m^2 minskade i själva verket. Efterlevnadskostnaden per m^2 förblev relativt stabil under skadeundersökningsperioden. Såsom förklaras i skäl 379 drabbades unionsindustrin dessutom av förluster på grund av sin oförmåga att höja priserna på grund av prispressen från importen från Indien och Turkiet. Följaktligen avvisades påståendet.

5.2.5. *Effekter av covid-19*

(382) De berörda parterna hävdade att covid-19-pandemin var en orsak till skada för unionsindustrin eftersom produktionen stängdes ner. De hävdade vidare att detta var orsaken till unionsindustrins kostnadsökningar, med tanke på dess beroende av importerade råvaror och de störningar i leveranskedjan som orsakades av covid-19-pandemin. Slutligen hävdade vissa berörda parter att det faktum att unionsindustrin inte sade upp arbetskraft trots nedstängningarna också var en orsak till kostnadsökningen och kunde likställas med självförvållad skada.

(383) På utbudssidan var de flesta unionstillverkare tvungna att tillfälligt stänga ned sina produktionsanläggningar under den första vågen av covid-19-pandemin (första halvåret 2020). Detta återspeglades tydligt i produktionsvolymen, som minskade med 11 % under 2020 jämfört med 2018 och med 8 % jämfört med 2019. Tillverkningen återhämtade sig dock under undersökningsperioden (se tabell 4).

(384) Kommissionen analyserade också effekten på de unionstillverkare som ingick i urvalet. Denna analys bekräftade de unionsomfattande undersökningsresultaten. De åtgärder som vidtogs till följd av covid-19-pandemin varierade mellan tillverkarna i olika medlemsstater. Fyra av de unionstillverkare som ingick i urvalet var tvungna att stänga ned sina produktionsanläggningar under första halvåret 2020 (mars och april), medan två av dem inte stängde ned utan minskade produktionen. Alla unionstillverkare som ingick i urvalet rapporterade en minskad produktion under nedstängningarna jämfört med samma period föregående år, men produktionen återhämtade sig under undersökningsperioden.

(385) Trots nedstängningarna ökade tillverkningskostnaden endast något (+2 %) 2020 jämfört med 2019 (se skäl 320). En unionstillverkare som ingick i urvalet rapporterade att den under andra halvåret 2020 kunde dra fördel av låga kostnader för råvaror och för samtliga produktionsfaktorer, särskilt energi- och transportkostnader, på grund av den ovanliga tillgången på arbetskraft, tjänster och leveranser. Alla eventuella effekter på leveranskedjan var således försumbara. När det gäller personalstyrkan varierade de åtgärder som vidtogs av de tillverkare som ingick i urvalet i olika medlemsstater. Det rörde sig bland annat om att sänka lönerna, låta anställda arbeta deltid, använda avgångsvederlag eller semestertid, eller att använda sig skyddssystem som ledde till besparingar.

(386) På efterfrågesidan fortsatte unionsmarknaden att växa under covid-19-pandemin (se skäl 268). Tendenserna när det gäller förbrukning, import och unionsindustrins försäljning i unionen ökade stadigt under skadeundersökningsperioden, där importen från de berörda länderna ökade mycket snabbare än unionsindustrins försäljning och förbrukning, även under 2020. Unionsindustrin kunde trots de tillfälliga fabriksnedstängningarna behålla sin försäljningsvolym 2020 genom att sälja från lager, eftersom just denna industri kännetecknas av mycket höga lagernivåer (omkring 50 % av produktionen). Lagren minskade således under 2020 och under undersökningsperioden (se skäl 325).

(387) Eftersom efterfrågan förblev stabil och unionsindustrin kunde återuppta produktionen snabbt efter nedstängningarna och använda sitt lager för att bibehålla sin försäljningsvolym, var effekten av covid-19-pandemin på unionsindustrin begränsad och försvagade inte det orsakssamband som fastställts med den dumpade importen från Indien och Turkiet.

(388) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade de indiska myndigheterna, de turkiska myndigheterna, CGCSA, Sogutsen Seramik och Yurtbay Seramik, att skadan orsakades av covid-19-pandemin, och hävdade att kommissionen inte undersökt dess inverkan tillräckligt. CGCSA hävdade att kommissionen underlåtit att samla in kvantitativa uppgifter för att undersöka effekterna av covid-19.

(389) Påståendet att skadan orsakades av covid-19-pandemin behandlades redan i skälen 383–387. Kommissionen undersökte covid-19-pandemins inverkan på unionsindustrins resultat både på utbudssidan och efterfrågesidan, på nivån för hela unionsindustrin och på nivån för de unionstillverkare som ingick i urvalet (se skälen 384 och 385). Kommissionen samlade in uppgifter om alla skadeindikatorer och undersökte covid-19-pandemins inverkan baserat på dessa. Den medgav att pandemin hade en tydlig inverkan på unionsindustrins produktionsvolymer, som återhämtade sig snabbt, och på deras lagernivåer, men att den hade en försumbar inverkan på försäljningsvolymen, kostnaderna, importen och förbrukningen. Dessutom samlade kommissionen in ytterligare information om inverkan av covid-19-pandemin från de unionstillverkare som ingick i urvalet, såsom hur länge de företag som stängde ned produktionen höll stängt eller de åtgärder som de vidtog avseende personalstyrkan. Berörda parter har inte lagt fram några nya bevis eller argument som skulle kunna ändra dessa slutsatser, och inte heller några belägg för vilka andra uppgifter kommissionen borde ha samlat in eller analyserat. Kommissionen avvisade därför dessa påståenden.

5.3. **Slutsats beträffande orsakssamband**

(390) Kommissionen fastställde att det fanns ett orsakssamband mellan den skada som unionsindustrin lidit och den dumpade importen från Indien och Turkiet. Ökningen av den dumpade importen från de berörda länderna sammanföll med att unionsindustrins marknadsandel på unionsmarknaden minskade. Den största delen av efterfrågan i unionen tillgodosågs av importen. Den ökade importen från de berörda länderna baserades på låga, dumpade priser som understeg unionsindustrins tillverkningskostnader, underskred i hög grad unionsindustrins försäljningspriser på unionsmarknaden och hindrade unionsindustrin från att prissätta sina varor på en hållbar nivå som krävdes för att uppnå rimliga vinstmarginaler.

(391) Kommissionen särskilde och avgränsade verkningarna av alla kända faktorer som hade betydelse för unionsindustrins situation från den dumpade importens skadevållande verkningar. Inverkan av den import som inte var dumpad, unionsindustrins exportresultat, utvecklingen av förbrukningen i unionen, utvecklingen av unionsindustrins tillverkningskostnader och covid-19-pandemin på unionsindustrins negativa resultat när det gäller marknadsandelar och lönsamhet var endast begränsad.

(392) På grundval av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att den dumpade importen från de berörda länderna vållade unionsindustrin väsentlig skada och att de andra faktorerna, betraktade var för sig eller tillsammans, inte försvagade orsakssambandet mellan den dumpade importen och den väsentliga skadan.

(393) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade de indiska myndigheterna med avseende på slutsatserna om orsakssamband att unionsindustrin led förluster redan 2018 när importen från Indien var försumbar. När den indiska importen ökade förbättrades också unionstillverkarnas lönsamhet. Enligt de indiska myndigheterna fanns det därför inget orsakssamband mellan den indiska importen och den skada som unionsindustrin lidit.

(394) Kommissionen noterade att verkningarna av importen från Indien och Turkiet bedömdes sammantaget, inte var för sig. Under alla omständigheter visade undersökningen att den dumpade importen från Indien mer än fördubblades från 2018 fram till undersökningsperioden. Denna ökning grundades på dumpade priser som var lägre än unionsindustrins tillverkningskostnader under hela skadeundersökningsperioden. Mot bakgrund av denna ökning förlorade unionsindustrin både försäljning till den dumpade importen och, för att undvika att förlora ytterligare försäljning, kunde den inte fastställa sina priser till de nivåer som var nödvändiga för att uppnå rimliga vinstmarginaler. Det finns därför ett tydligt orsakssamband mellan den dumpade importen och den skada som unionsindustrin lidit. Kommissionen avvisade följaktligen påståendet.

(395) Efter analysen av de synpunkter som inkommit efter det slutliga utlämnandet av uppgifter bekräftade kommissionen sina slutsatser om orsakssamband.

6. **ÅTGÄRDERNAS NIVÅ**

(396) För att kunna fastställa åtgärdernas nivå undersökte kommissionen om en tull som är lägre än dumpningsmarginalen skulle vara tillräcklig för att undanröja den skada som unionsindustrin vållats genom den dumpade importen.

6.1. **Skademarginal**

(397) Skadan skulle undanröjas om unionsindustrin kunde uppnå ett vinstmål genom försäljning till ett målpris i den mening som avses i artikel 7.2c och 7.2d i grundförordningen.

(398) I enlighet med artikel 7.2c i grundförordningen beaktade kommissionen följande faktorer för att fastställa vinstmålet: lönsamhetsnivån före den ökade importen från de undersökta länderna, den lönsamhetsnivå som krävs för att täcka totala kostnader och investeringar, forskning och utveckling (FoU), innovation samt den lönsamhetsnivå som förväntas under normala konkurrensförhållanden. Denna vinstmarginal bör inte vara lägre än 6 %.

(399) Varken klaganden eller någon av de unionstillverkare som ingick i urvalet framförde något underbyggt påstående om nivån på vinstmålet.

(400) I klagomålet användes ett vinstmål på 6 %, vilket är det minimum som anges i artikel 7.2c i grundförordningen, och klaganden tillhandahöll ingen bevisning för att det borde fastställas på en högre nivå. I klagomålet angavs endast att klaganden förväntade sig att beräkningen av målprisunderskridandet under undersökningen skulle baseras på ett högre vinstmål som avspeglar de betydligt högre miljökostnader som förväntas i unionen under den period som åtgärderna är tillämpliga. Framtida miljökostnader är dock inte en faktor som beaktas när vinstmålet fastställs enligt artikel 7.2c i grundförordningen. Dessa kostnader avspeglas i det slutliga målpriset enligt artikel 7.2d i grundförordningen.

(401) Endast två unionstillverkare som ingick i urvalet kommenterade huruvida vinstmålet låg på en lämplig nivå. En av dem föreslog att ett vinstmål på [6–7 %] skulle användas, dvs. den vinst som uppnåddes 2018, när den dumpade importen inte var lika utbredd. Den andra unionstillverkaren som ingick i urvalet uppgav att den inte kunde lämna något svar eftersom den hade konkurrerat med importen från Indien och Turkiet under hela skadeundersökningsperioden och även tidigare.

(402) Med tanke på unionsindustrins fragmentering är vinsten för en enda unionstillverkare som ingick i urvalet under ett visst år inte tillräcklig för att fastställa vinstmålet för hela unionsindustrin. Dessutom förekom importen från de berörda länderna redan på marknaden 2018 till priser som var lägre än unionsindustrins tillverkningskostnad, och unionsindustrin gick med förlust.

(403) Såsom framgår av tabellerna 2 och 10 gick unionsindustrin med förlust eller uppnådde nätt och jämt nollresultat under hela skadeundersökningsperioden, medan importen från de berörda länderna redan var betydande under 2018 och ökade stadigt. Inget av dessa år skulle därför kunna användas för att beräkna ett vinstmål enligt artikel 7.2c i grundförordningen.

(404) Ingen av de unionstillverkare som ingick i urvalet tillhandahöll en beräkning av lönsamheten för den undersökta produkten under en tioårsperiod innan undersökningen inleddes, vilket efterfrågades i frågeformuläret. Kommissionen tog också hänsyn till det vinstmål som fastställdes för denna industri i undersökningen beträffande keramiska plattor från Kina (3,9 %), som dock sträcker sig tillbaka till 2010 ([34]), samt unionsindustrins lönsamhet under skadeundersökningsperioden för översynen vid giltighetstidens utgång av import med ursprung i Kina, under vilken unionsindustrin gick med förlust ([35]).

(405) Slutligen var det ingen av de tillverkare som ingick i urvalet som lämnade ett underbyggt påstående eller tillhandahöll några bevis för att nivån på deras investeringar, FoU och innovation under skadeundersökningsperioden skulle ha varit högre under normala konkurrensförhållanden.

(406) Mot bakgrund av uppgifterna ovan använde sig kommissionen av det lägsta vinstmålet på 6 % enligt artikel 7.2c i grundförordningen. Denna vinstmålmarginal lades till unionsindustrins faktiska tillverkningskostnader för att fastställa det icke skadevållande priset.

(407) Som ett sista steg bedömde kommissionen i enlighet med artikel 7.2d i grundförordningen framtida kostnader till följd av multilaterala miljöavtal och protokoll till dessa, som unionen är part i, samt Internationella arbetsorganisationens (ILO) konventioner som förtecknas i bilaga Ia i grundförordningen, som unionsindustrin kommer att ådra sig under den period då åtgärden tillämpas enligt artikel 11.2 i grundförordningen. På grundval av den tillgängliga bevisningen (baserat på företagens redovisningssystem, rapporteringsverktyg och prognoser) fastställde kommissionen en ytterligare kostnad i ett intervall mellan 0,06 och 0,65 euro/m^2.

([34]) För den ursprungliga undersökningsperioden för undersökningen beträffande keramiska plattor från Kina, se skäl 24 i förordning (EU) nr 258/2011. För vinstmålet i den undersökningen, se skälen 164 och 197 i genomförandeförordning (EU) nr 917/2011.

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

(408) Denna kostnad innefattade de ytterligare framtida kostnaderna för att säkerställa efterlevnad med EU:s utsläppshandelssystem. Detta utsläppshandelssystem utgör en hörnsten i EU:s politik för att följa multilaterala miljöavtal. Dessa ytterligare kostnader beräknades på grundval av det uppskattade priset på de utsläppsrätter som måste köpas in under den period då åtgärderna är tillämpliga. Vid beräkningen av de ytterligare kostnaderna togs även hänsyn till indirekta koldioxidkostnader till följd av höjda elpriser under samma period med koppling till EU:s utsläppshandelssystem och prognoserna för priset på utsläppsrätter.

(409) På denna grund beräknade kommissionen ett icke-skadevållande pris för unionsindustrins likadana produkt genom att tillämpa marginalen för vinstmålet (se skäl 406) på tillverkningskostnaden för de unionstillverkare som ingick i urvalet under undersökningsperioden och lade sedan till justeringarna enligt artikel 7.2d per produkttyp.

(410) Därefter fastställde kommissionen nivån på skademarginalen på grundval av en jämförelse mellan det vägda genomsnittliga importpriset för de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna i Indien och Turkiet, med undantag av den samarbetsvilliga exporterande tillverkare för vilken dumpning inte konstaterades, såsom fastställts för beräkningarna av prisunderskridandet, och det vägda genomsnittliga icke-skadevållande priset för den likadana produkt som sålts på unionens marknad av unionstillverkarna i urvalet under undersökningsperioden. Den skillnad som jämförelsen eventuellt resulterade i uttrycktes i procent av det vägda genomsnittliga importvärdet cif.

(411) Nivån för undanröjande av skada för ”övriga samarbetsvilliga företag” och för ”alla övriga företag” fastställs på samma sätt som dumpningsmarginalen för dessa företag (se skälen 203–207 och 256–258).

Land	Företag	Dumpningsmarginal	Skademarginal
Indien	Conor-gruppen	8,7 %	168,7 %
Indien	Icon-gruppen	6,7 %	92,7 %
Indien	Övriga samarbetsvilliga företag	7,3 %	115,8 %
Indien	Alla övriga företag	8,7 %	168,7 %
Turkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turkiet	Övriga samarbetsvilliga företag	9,2 %	100,5 %
Turkiet	Alla övriga företag	20,9 %	150,6 %

(412) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de turkiska myndigheterna att marginalerna för undanröjande av skada var snedvridna genom hänsyn togs till framtida efterlevnadskostnader. De turkiska myndigheterna frågade om hur dessa kostnader återspeglades i beräkningen och om man tog hänsyn till ett eventuellt införande av mekanismen för koldioxidjustering vid gränserna. I detta avseende hävdade CGCSA att en justering för framtida efterlevnadskostnader inte var förenlig med WTO:s standarder.

(413) Dessutom hävdade CGCSA att höga nivåer av målprisunderskridande bekräftade att unionstillverkare som tillverkar hantverksmässiga eller speciella designprodukter ingick i urvalet.

(414) Slutligen hävdade CGCSA att varumärket är en viktig faktor när man fattar beslut om prissättning. En justering för varumärken bör därför göras när de turkiska tillverkarnas importpriser jämförs med unionstillverkarnas icke-skadevållande priser. Till stöd för detta påstående hänvisade CGCSA till det genomsnittliga exportpriset för italienska och spanska tillverkare, där de italienska tillverkarnas genomsnittliga exportpris var högre än det genomsnittliga exportpriset för de keramiska plattor som exporterades från Spanien. Den berörda parten använde handelsstatistik för jämförelsen.

(415) De turkiska myndigheternas påstående om framtida efterlevnadskostnader upprepades efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter.

(416) Kommissionen noterade att införandet av framtida efterlevnadskostnader i beräkningen av nivån för undanröjande av skada var i linje med bestämmelserna i artikel 7.2d i grundförordningen. Parterna underlät att specificera vilka bestämmelser i WTO:s antidumpningsavtal som kommissionen ska ha överträtt genom att beakta dem för det icke-skadevållande priset.

(417) För att fastställa värdet av en sådan justering av den faktiska tillverkningskostnaden jämförde kommissionen efterlevnadskostnaderna per enhet under undersökningsperioden med den uppskattade kostnaden per enhet under de följande fem åren. Det genomsnittliga överskjutande värdet av en sådan kostnad per enhet lades till den faktiska tillverkningskostnad som användes vid beräkningen av det icke-skadevållande priset. I detta fall var effekten av den framtida efterlevnadskostnaden liten, och motsvarar i genomsnitt cirka 3 % av det icke-skadevållande priset. Kommissionen avvisade följaktligen de turkiska myndigheternas påstående att beräkningen av nivån för undanröjande av skada var snedvriden.

(418) De turkiska berörda parternas påståenden om sammansättningen av urvalet av unionstillverkare behandlades redan i skälen 70–74 och 299.

(419) Slutligen noterade kommissionen att varken CGCSA eller någon exporterande tillverkare som ingick i urvalet begärde en justering för varumärken under undersökningens gång. Kommissionen kunde därför inte ta ställning till CGCSA:s respektive påstående. Under alla omständigheter kunde en enkel jämförelse av de italienska och spanska tillverkarnas exportpriser inte anses stödja partens påstående. Skillnaderna kan ha orsakats av ett antal andra faktorer, såsom den exporterade produktmixen.

(420) Kommissionen avvisade följaktligen påståendena med avseende på fastställandet av den nivå för undanröjande av skada som beskrivs i skälen 412 till 414.

6.2. **Slutsatser beträffande åtgärdsnivån**

(421) Med stöd av ovanstående bedömning bör slutgiltiga antidumpningstullar fastställas enligt nedan i enlighet med artikel 7.2 i grundförordningen:

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull
Indien	Conor-gruppen	8,7 %
Indien	Icon-gruppen	6,7 %
Indien	Övriga samarbetsvilliga företag	7,3 %
Indien	Alla övriga företag	8,7 %
Turkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turkiet	Övriga samarbetsvilliga företag	9,2 %
Turkiet	Alla övriga företag	20,9 %

7. **UNIONENS INTRESSE**

(422) Kommissionen har undersökt om den säkert kunde dra slutsatsen att det inte låg i unionens intresse att vidta åtgärder i detta fall, trots att skadevållande dumpning hade konstaterats, i enlighet med artikel 21 i grundförordningen. Fastställandet av unionens intresse byggde på en uppskattning av alla de olika intressen som berörs, bland annat unionsindustrins, importörernas, användarnas och konsumenternas.

(423) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter påstod de indiska och de turkiska myndigheterna, de turkiska företagen Seramiksan och Sogutsen Seramik, 16 indiska exporterande tillverkare och Ceramika Netto att kommissionen inte hade gjort ett rättvist och fullständigt test av unionens intresse. Deras påståenden behandlas i respektive avsnitt nedan.

7.1. **Unionsindustrins intresse**

(424) Unionsindustrin består av fler än 300 tillverkare i 24 medlemsstater och sysselsätter 54 500 personer (HTE). De största medlemsstaterna sett till tillverkning, som står för över 85 % av EU:s totala produktion, är Spanien, Italien och Polen. Såsom nämns i skäl 59 är unionsindustrin fragmenterad. Majoriteten av tillverkarna, fler än 240, är små och medelstora företag. Såsom anges i skäl 11 stödde över 30 % av tillverkarna av den sammanlagda produktionen i EU uttryckligen inledandet av undersökningen och ingen unionstillverkare gjorde invändningar eller framförde en neutral ståndpunkt. Det fanns också ett brett stöd för undersökningen från nationella de intresseorganisationer som samarbetade i undersökningen genom att lämna uppgifter till klaganden.

(425) Undersökningen har visat att unionsindustrin lider väsentlig skada på grund av den dumpade importen från Indien och Turkiet. Såsom konstateras i avsnitten 4 och 5 försämrades situationen för hela unionsindustrin till följd av de ökande kvantiteterna av den dumpade importen från Indien och Turkiet som skedde till låga priser. Denna import till dessa priser har stadigt vunnit marknadsandelar i unionen på bekostnad av unionsindustrin och hindrat unionsindustrin från att höja sina priser till en rimlig lönsamhetsnivå som skulle göra det möjligt för den att nå vinstmålet.

(426) Antidumpningsåtgärderna mot importen från Indien och Turkiet förväntas återställa rättvisa handelsvillkor på unionsmarknaden. Detta förväntas göra det möjligt för unionsindustrin att ta tillbaka en del av den marknadsandel som den har tappat till den dumpade importen och göra det till rättvisa priser, vilket förbättrar dess vinstnivåer, och som i sin tur skulle göra det möjligt för industrin att öka sina investeringar. Det är mycket viktigt att göra investeringar i denna industri, inte bara av underhållsskäl, utan också för innovationsändamål och för att investera i utvecklingen av segment som stora skivor. Till följd av åtgärderna förväntas unionstillverkarna återhämta sig från den skadevållande situationen, investera ytterligare och uppfylla sina åtaganden, även sociala och miljömässiga åtaganden.

(427) Om inga åtgärder införs skulle unionsindustrins redan väsentligt skadade situation försämras, eftersom unionsindustrin inte är tillräckligt stabil för att klara av en ökning av den dumpade importen till priser som till och med ligger under unionsindustrins tillverkningskostnader. Om åtgärder inte införs kan det antas att den dumpade lågprisimporten av keramiska plattor från Indien och Turkiet kommer att fortsätta öka. I ett sådant fall skulle unionsindustrin inte kunna höja sina priser till lönsamma nivåer och fortsätta att tappa försäljning till den dumpade importen.

(428) Kommissionen drog därför slutsatsen att införandet av åtgärder skulle ligga i unionsindustrins intresse.

7.2. **Icke-närstående importörers intresse**

(429) Den dag då förfarandet inleddes kontaktades fler än 900 kända importörer ([36]) i unionen, som uppmanades att samarbeta i undersökningen. Såsom förklaras i skälen 98 och 99 samarbetade endast två icke-närstående importörer. Båda företagen svarade på kommissionens skrivelse med begäran om komplettering efter analysen av deras frågeformulär, men slutade senare att samarbeta eftersom ingen av dem gick med på ett kontrollbesök eller en dubbelkontroll på distans. Följande analys bygger på svaren på frågeformulären och svaren på skrivelserna med begäran om komplettering samt kommissionens egna undersökningar ([37]).

([36]) Klagomålet, bilaga 8.

([37]) Eftersom de icke-närstående importörerna slutade att samarbeta efter kompletteringsstadiet (de gick inte med på kontrollbesök/dubbelkontroll på distans) bygger kommissionens analys på de uppgifter som de lämnade in, inklusive styrkande handlingar (t.ex. årsredovisningar) och offentligt tillgängliga uppgifter (årsredovisningar från ett företagsregister, finansiella uppgifter som offentliggörs av https://www.romanian-companies.eu/).

(430) Dessa två importörer stod för [3–4] % av importen från de berörda länderna under undersökningsperioden, och Indien stod för huvuddelen av deras import från de berörda länderna. För den ena av dem utgjorde den undersökta produkten den största delen av dess omsättning, medan den för den andra importören utgjorde omkring 25 %. Andelen import från de berörda länderna av deras totala inköp motsvarade omkring 25 %. Båda köpte in betydande kvantiteter från unionstillverkare under undersökningsperioden och 2020, och vissa mindre kvantiteter från andra tredjeländer än de berörda länderna. Deras vägda genomsnittliga lönsamhet för den undersökta produkten, såsom fastställts enligt förklaringen i skäl 429, ligger i intervallet [5–7 %].

(431) Mot denna bakgrund, även om en tull rent kostnadsmässigt skulle påverka icke-närstående importörers verksamhet, med tanke på nivån på tullarna, skulle tullens inverkan på importörernas vinstmarginaler och på dem för vilka handeln med keramiska plattor inte är deras enda verksamhet, vara begränsad, även om de skulle behöva absorbera den helt. Slutligen har undersökningen visat att icke-närstående importörer även kan köpa in icke-dumpad import från övriga tredjeländer och från unionen, vilket de gjorde under 2020 och under undersökningsperioden. Såsom framgår av tabellerna 1 och 4 har unionsindustrin tillräcklig kapacitet för att bemöta efterfrågan i unionen.

(432) Om åtgärder däremot inte införs skulle unionsindustrins redan väsentligt skadelidande situation försämras (se förklaringen skäl 427). Till skillnad från importörerna gick unionsindustrin knappt med vinst under undersökningsperioden. Eftersom importörerna är beroende av både unionsindustrin och andra källor för sina inköp skulle en fortsatt import till unionen till dumpade priser på unionsindustrins bekostnad dessutom påverka importörernas försörjningskällor.

(433) På denna grundval drog kommissionen slutsatsen att åtgärdernas inverkan på icke-närstående importörer skulle vara begränsad.

(434) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Seramiksan att testet av unionens intresse påverkades av det faktum att kommissionen inte fick några uppgifter från eller undersökte intresset hos omkring 900 importörer i unionen.

(435) Kommissionen uppgav att den informerade alla kända importörer i unionen om inledandet av undersökningen. Kommissionen analyserade och tog hänsyn till de uppgifter som lämnades av alla de företag som beslutade sig för att samarbeta eller skicka in skrivelser. Kommissionen avvisade följaktligen påståendet.

(436) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter uppgav ett antal unionsimportörer att införandet av åtgärder på importen från Turkiet skulle skada dem eftersom de investerade i utvecklingen av nya kollektioner i samarbete med de turkiska tillverkarna.

(437) Kommissionen noterade att dessa unionsimportörer inte samarbetade i ett tidigare skede av undersökningen och inte lämnade några faktauppgifter som skulle göra det möjligt för kommissionen att bedöma åtgärdernas inverkan på dessa berörda parter. På grundval av synpunkter från turkiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet efter det slutliga utlämnandet av uppgifter konstaterades det dessutom att en turkisk exporterande tillverkare inte dumpade sin export och att den genomsnittliga nivån på de åtgärder som tillämpas på importen från Turkiet sänktes. Kommissionen vidhöll därför att tullarnas inverkan på importörerna i unionen kommer att vara begränsad.

(438) Ceramika Netto framförde också flera förfarandemässiga anspråk efter det slutliga utlämnandet av uppgifter.

(439) Företaget hävdade att kommissionen felaktigt använde termer som ”så kallad” eller ”utgjorde sig att vara” tillverkare. Företaget hävdade att det erkändes som tillverkare enligt unionsrätten, särskilt enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 305/2011 ([38]).

(440) Kommissionen noterade att de definitioner som används i artikel 2 i förordning (EU) nr 305/2011 enligt den artikeln endast var tillämpliga på frågor som omfattas av den förordningen. Denna undersökning genomfördes i enlighet med grundförordningen. Därför var definitionen av tillverkare i förordning (EU) nr 305/2011 inte tillämplig i detta förfarande. Enligt de uppgifter som kommissionen hade tillgång till var företaget en unionsbaserad importör.

([38]) Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 305/2011 av den 9 mars 2011 om fastställande av harmoniserade villkor för saluföring av byggprodukter och om upphävande av rådets direktiv 89/106/EEG (EUT L 88, 4.4.2011, s. 5).

(441) Ceramika Netto instämde inte i kommissionens uttalanden i skäl 461 om att det pris som företaget importerade varor till var dumpat. I detta avseende hänvisade företaget till sina indiska leverantörers försäljningsfakturor på hemmamarknaden och de exportförsäljningsfakturor som det lämnat till kommissionen, som enligt företaget bevisade att företagets importpriser inte var dumpade.

(442) Kommissionen erinrade om att undersökningen av dumpning gjordes på ett urval av indiska exporterande tillverkare. De försäljningsfakturor som lämnats in av Ceramika Netto var därför irrelevanta för undersökningsresultaten om dumpning. I skäl 272 drog kommissionen slutsatsen att dess undersökningsresultat om Conor-gruppen och Icon-gruppen kunde utvidgas till att omfatta hela landet. Följaktligen tillämpades dessa undersökningsresultat på importen från Ceramika Nettos indiska leverantörer.

(443) Ceramika Netto instämde inte i kommissionens bedömning att företaget uppvisade bristande samarbetsvilja. Företaget hävdade att tillkännagivandet om inledande gjorde det möjligt för det att lämna uppgifter inte bara i form av ett svar på frågeformuläret utan även i valfritt format. Ceramika Netto hävdade vidare att kommissionen borde ha informerat företaget om de eventuella uppgifter som saknades i dess valfria skrivelser.

(444) Såsom anges i skäl 440 betraktas Ceramika Netto som en importör i denna undersökning. Såsom anges i skälen 75–77 begärde företaget inte att få betraktas som en samarbetsvillig importör. Kommissionen bekräftade att företaget i egenskap av unionsbaserad importör hade möjlighet att lämna uppgifter om unionens intresse i valfritt format. Det bör dock noteras att sådana uppgifter inte ger upphov till något kompletteringsförfarande, till skillnad från ett fullständigt svar på frågeformuläret. Kommissionen var inte skyldig att begära ytterligare uppgifter, särskilt eftersom den typ av uppgifter som kommissionen begärde gjordes tillgängliga för allmänheten via frågeformulären i samband med inledandet.

7.3. **Användarnas och konsumenternas intresse**

(445) Den dag då förfarandet inleddes kontaktade kommissionen åtta intresseorganisationer för användare av keramiska plattor i unionen. Ingen av dem samarbetade i undersökningen eller inkom med någon skrivelse. Vad som är anmärkningsvärt är att byggsektorn, som är en av de största användarna av keramiska plattor i unionen, inte skickade in någon skrivelse. Den låga graden av samarbetsvilja bland användarna tyder på att sektorn inte är beroende av import från de berörda länderna, eller att antidumpningstullar inte skulle ha någon betydande inverkan på deras verksamhet.

(446) Kommissionen kontaktade även nio distributörer. Endast en av dem, OBI Group Holding SE & Co, KGaA, visade samarbetsvilja. Av de skäl som anges i skäl 76 ansåg kommissionen att företaget borde undersökas som användare/handlare av den undersökta produkten.

(447) Företaget motsätter sig införandet av åtgärder och uppgav att den stora produktionskapaciteten i Indien och Turkiet inte helt kan ersättas av tillverkarna i EU, men lämnade ingen bevisning till stöd för detta påstående. Såsom framgår av tabellerna 1 och 4 har unionsindustrin tillräcklig kapacitet för att möta efterfrågan i EU. Företaget medgav att det är möjligt att byta leverantör.

(448) Företaget köper främst in keramiska plattor från Indien och Turkiet från oberoende importörer som agerar som grossister, och säljer dem sedan vidare via sina egna större butiker och franchisepartner. Mer än hälften av företagets inköp av keramiska plattor är produkter med ursprung i unionen. Lönsamheten för keramiska plattor är [1,5–3 %] lägre än den genomsnittliga lönsamheten. Keramiska plattor utgör endast en mycket liten del av företagets totala omsättning. Av samma skäl som anges i skälen 431 och 432 drog kommissionen därför slutsatsen att inverkan på detta företag skulle bli mycket begränsad.

(449) På denna grundval och med tanke på den låga graden av samarbetsvilja drog kommissionen slutsatsen att åtgärdernas inverkan på användare och handlare skulle vara begränsad.

(450) Ingen konsumentorganisation samarbetade i undersökningen. I sitt svar på det frågeformulär där makroekonomiska indikatorer efterfrågades för unionsindustrin hävdade CET att den förväntar sig att inverkan på företag som är verksamma på marknaderna i senare led i förädlingskedjan – dvs. distributörer och användare/konsumenter – är mycket begränsad, med tanke på de alternativa försörjningskällorna och undersökningsresultaten i tidigare undersökningar beträffande keramiska plattor, som bekräftar att keramiska plattor har en marginell inverkan på de slutgiltiga kostnaderna inom byggsektorn ([39]) och att införandet av åtgärder leder till begränsade prisökningar för slutkonsumenterna ([40]).

(451) Den aktuella undersökningen har bekräftat att det finns andra alternativa försörjningskällor än Indien och Turkiet, t. ex. importörer från unionen och även från andra tredjeländer än Indien och Turkiet (se skälen 430 och 431). Eftersom det inte inkommit några underbyggda skrivelser från någon konsumentorganisation kan kommissionen inte göra någon korrekt bedömning av den eventuella inverkan som tullarna skulle ha på slutkonsumenterna, och det finns inga bevis för att undersökningsresultaten i den tidigare undersökningen inte skulle gälla även denna. Med tanke på nivån på tullarna, även i händelse av prishöjningar, skulle dessa snarare ha en begränsad inverkan på konsumenterna.

(452) På grundval av detta och med tanke på den låga graden av samarbetsvilja drog kommissionen slutsatsen att åtgärdernas inverkan på konsumenterna skulle vara begränsad.

(453) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade 16 indiska exporterande tillverkare att kommissionen inte beaktat de många olika skrivelserna från importörer och användare i unionen. Ceramika Netto hänvisade också till de synpunkter som företaget lämnat för sina kunders och handelspartners räkning. Enligt företaget visade dessa skrivelser hur pass skadligt införandet av åtgärder skulle vara för företaget, dess indiska leverantör, unionsimportörerna, användarna och slutkunderna.

(454) Kommissionen noterade att den analyserade de många skrivelser som de indiska exporterande tillverkarna och Ceramika Netto hänvisade till och som var bristfälliga i flera avseenden. För det första lämnades de in av företag som aldrig registrerade sig som berörda parter i undersökningen. För det andra överlämnades de till kommissionen av Ceramika Netto, en berörd part som inte hade befogenhet att agera på dessa företags vägnar. För det tredje lämnades många av skrivelserna efter den tidsfrist eller de tidsfrister som fastställdes i tillkännagivandet om inledande. Slutligen innehöll skrivelserna för det mesta rena åsikter, och saknade faktauppgifter och belägg till stöd för dessa företags åsikter. Kommissionen avvisade följaktligen påståendena.

7.4. **Andra faktorer**

(455) Utöver de samarbetsvilliga parter som nämns ovan inkom ett antal berörda parter med skrivelser, i vilka det påstods att införandet av åtgärder skulle strida mot unionens intresse.

(456) I skälen nedan analyseras påståendena, men kommissionen noterar inledningsvis att ingen av dessa berörda parter, som påstås vara importörer eller användare av keramiska plattor, eller till och med så kallade unionstillverkare (se skäl 266 ([41])), enligt deras skrivelser, samarbetade i undersökningen eller besvarade frågeformuläret. Deras skrivelser styrks inte av någon bevisning. Kommissionen kan därför inte bedöma hur pass beroende dessa företag är av importen från de berörda länderna eller hur en tull potentiellt skulle påverka dem.

(457) För det första pekade dessa parter på potentiella problem i leveranskedjan, som också beror på aktuella geopolitiska händelserna som kriget i Ukraina. Dessa parter hävdade att en eventuell tull skulle tvinga köparna att uteslutande förlita sig på unionsindustrin. Enligt dem är det nödvändigt att hålla alla importalternativ öppna, eftersom unionsindustrin kämpar med att tillgodose efterfrågan i unionen och användarna inte kan förlita sig på unionsindustrin.

([39]) Förordning (EU) nr 258/2011, skäl 150.

([40]) Förordning (EU) nr 258/2011, skäl 153, genomförandeförordning (EU) nr 917/2011, skäl 183 och genomförandeförordning (EU) 2017/2179, skäl 206.

([41]) Till exempel uppgav sig Gandalf Pawel Gagorowski (Polen) eller ILCOM s.r.l (Italien) vara importörer, VEDMAX s.r.l. (Rumänien) eller Orient Ceramic (Rumänien) uppgav sig vara användare/importörer, Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Polen) uppgavs sig vara ”säljare”, medan Netto and Cortina (Polen) under hela undersökningen uppgav sig vara ”tillverkare från Białystok”.

(458) Påståendena avvisas. För det första är de ogrundade. För det andra visade undersökningen att unionsindustrin har tillräcklig kapacitet för att försörja hela unionsmarknaden. Undersökningen har också visat att importörer och användare har tillgång till icke-dumpad import från andra tredjeländer än de berörda länderna. De importörer och användare som samarbetade i undersökningen köpte i själva verket in keramiska plattor från både unionsindustrin och andra tredjeländer än de berörda länderna under 2020 och undersökningsperioden.

(459) Kommissionen medgav att det kan vara svårt att köpa in keramiska plattor från Ukraina (en traditionell, om än liten, källa till keramiska plattor till unionen, se tabell 11). Såsom anges i föregående skäl finns det ändå källor till icke-dumpad import och dessa kanaler påverkas inte av den nuvarande situationen. Brasilien, Vietnam, Iran, Indonesien och Egypten var bland de tio främsta tillverkningsländerna i världen 2020, och Iran, Brasilien, Egypten och Förenade Arabemiraten var bland de tio största exportörerna under samma period ([42]).

(460) För det andra uttryckte dessa parter, framför allt när det gällde importen från Indien, farhågor om att en potentiell tull skulle begränsa konsumenternas val och möjligheten att lägga ut tillverkningen på entreprenad i Indien. Till sina förklaringar bifogade Netto och Cortina flera brev från sina kunder där de uttryckte att de var nöjda med sina köp som ”bevis” för att det inte ligger i unionens intresse att införa åtgärder, eftersom detta också skulle begränsa konsumenternas valmöjligheter genom att ”tvinga” dem att handla från unionsindustrin.

(461) Kommissionen konstaterade att påståendena var ogrundade. Dessa parter lade inte fram någon bevisning för att de keramiska plattor som de importerar från Indien inte kunde tillverkas och säljas av unionsindustrin. Dessa parter medgav i själva verket att konsumenternas val styrs av priset ([43]), när de nämnde ”rätten att välja bäst erbjudande till bäst pris”. I detta fall konstaterades det att dessa priser var dumpade. Syftet med antidumpningstullarna är att återställa lika villkor genom att motverka dumpning. Konsumenterna, importörerna och användarna kommer ändå att kunna köpa produkterna från de berörda länderna eller lägga ut tillverkningen på entreprenad för att sedan importera dem, men till rättvisa priser genom att betala antidumpningstullarna, och de kommer också att kunna handla från unionsindustrin eller andra länder.

(462) För det tredje hävdade flera av dessa parter att indiska produkter inte dumpas i unionen och att den enorma ökningen av de internationella transportkostnaderna (som påstås överstiga 1 000 %) gjorde dem dyrare i unionen.

(463) Påståendet avvisades också som ogrundat. Parterna lade inte fram någon bevisning gällande transportkostnaderna. Dumpningen konstaterades på grundval av normalvärdet och exportpriset, båda på nivån fritt fabrik, för de exporterande tillverkare som ingick i urvalet under undersökningsperioden.

(464) För det fjärde hävdade dessa parter att en potentiell antidumpningstull inte skulle ligga i unionens intresse, eftersom det skulle leda till ett högt pristryck på konsumenterna vid sidan av den nuvarande höga inflationsnivån i unionen, begränsa den sunda konkurrensen och tvinga många företag som är beroende av denna import att lägga ned sin verksamhet, särskilt i de fattigare delarna av unionen.

(465) Påståendena avvisades som ogrundade. Parterna lade inte fram någon bevisning för hur en tull skulle kunna påverka konsumenter eller företag.

(466) Nettos och Cortinas påståenden om nedstängningar, som skulle inbegripa konkurser och massuppsägningar i unionen, inte bara bland importörer, konsumenter och handlare, utan även inom andra industrier, såsom logistik- eller formgivningsindustrin, särskilt i de fattigaste regionerna, där de särskilt hänvisade till Polen, är inte heller underbyggda. Undersökningen visade att tullarnas inverkan på importörer, konsumenter och handlare sannolikt kommer att bli begränsad (se skälen 429–431) och att nedläggningar, konkurser eller massuppsägningar därför är osannolika. Undersökningen har också visat att tillverkningen av keramiska plattor äger rum i hela unionen, där Polen är den tredje största plattillverkaren i EU, och att unionsindustrin till skillnad från handlare eller importörer inte har kunnat täcka sina kostnader och stadigt tappat marknadsandelar till importen från Indien och Turkiet.

([42]) *Källa*: det makroekonomiska frågeformuläret, avsnitt D.2.1, och klagomålet, s. 49 och 52.

([43]) Se t.ex. Netto och Cortinas kompletterande förklaring i ärendet AD684, s. 8 och 14.

(467) När det gäller den indirekta inverkan på andra industrier, och även om Netto och Cortina inte tillhandahöll någon bevisning eller kvantifiering, noterar kommissionen att om tullar inte införs så skulle detta också påverka andra industrier. Enligt den spanska intresseorganisationen för tillverkare (Ascer) genererade industrin för keramiska plattor, både direkt och indirekt, 60 000 arbetstillfällen i Spanien, vilket motsvarar 2,4 % av sysselsättningen inom industrin. Varje direkt arbetstillfälle beräknades skapa ytterligare 3,8 indirekta arbetstillfällen ([44]). När det gäller inverkan på regioner är tillverkarna av keramiska plattor i området Castellón i Spanien samlade i ett kluster, där de flesta företag är små och medelstora företag och direkt eller indirekt är beroende av industrin för tillverkning av keramiska plattor.

(468) Sammanfattningsvis har de berörda parterna inte lagt fram någon bevisning för att avsaknaden av tullar skulle väga upp för de positiva konsekvenser för unionsindustrin som följer av ett införande av åtgärderna, såsom förklaras i skälen 424–428.

(469) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de turkiska myndigheterna och 16 indiska exporterande tillverkare att kommissionen borde ha beaktat effekterna av den ryska invasionen i Ukraina på unionsmarknaden för keramiska plattor. Parterna hävdade särskilt att kriget ledde till ökade energipriser och blockerade tillgången till råvaror som, tillsammans med befintliga hinder såsom antidumpningsåtgärderna på importen av keramiska plattor med ursprung i Kina, kan ha en negativ inverkan på leveranskedjorna och sätta större press på unionens importörer och användare.

(470) Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter upprepade de turkiska myndigheterna att covid-19-pandemin visade på vikten av välfungerande leveranskedjor. De turkiska myndigheterna hävdade att öppna leveranskanaler från Turkiet till unionen förblev avgörande för energiintensiva industrier såsom produktionen av keramiska plattor, särskilt mot bakgrund av den pågående ryska invasionen i Ukraina, de sanktioner som unionen infört och den efterföljande ökningen av energipriserna.

(471) När det gäller den ryska invasionen i Ukraina noterade kommissionen först och främst att den hade en negativ inverkan på unionstillverkarna. Krigets inverkan på importörer och användare är begränsad eftersom importvolymen från Ukraina redan var försumbar under skadeundersökningsperioden. Dessutom kommer avsaknaden av åtgärder för två exporterande tillverkare som ingick i urvalet (Lavish-gruppen och Vitra-gruppen) att minska den eventuella ytterligare press på leveranskedjorna som beror på kriget. Kommissionen avvisade därför de påståenden som beskrivs i skälen 469 och 470.

(472) Efter det ytterligare partiella utlämnandet av uppgifter hävdade CGCSA att införandet av antidumpningsåtgärder skulle strida mot intresset hos de i hög grad integrerade industrierna för keramiska plattor i unionen och Turkiet. I detta avseende påpekade intresseorganisationen att de turkiska tillverkarna av keramiska plattor köpte in sina råvaror och förbrukningsmaterial, anläggningstillgångar och reservdelar från unionen. Det totala värdet på dessa inköp ökade från 163 miljoner euro 2019 till 188 miljoner euro 2020, och från 233 miljoner euro 2021 till 309 miljoner euro under de tio första månaderna 2022. Dessutom investerade turkiska företag i tillverkningen av keramiska plattor, logistik och tjänster i unionen. Det totala värdet av dessa investeringar uppgick till 366 miljoner euro under perioden 2019–2021 och skapade omkring 1 700 arbetstillfällen. Vid ett hörande med kommissionens avdelningar framförde de turkiska myndigheterna liknande argument.

(473) Kommissionen erkände det ömsesidiga beroendet mellan den turkiska industrin och unionsindustrin för keramiska plattor. Kommissionen noterade dock att det inte fanns några bevis för att anskaffningen av råmaterial och förbrukningsmaterial, anläggningstillgångar och reservdelar var direkt kopplad till exporten av keramiska plattor till unionen. Till exempel ökade inköpsvärdet avsevärt mellan 2021 (hela året) och 2022 (de tio första månaderna), även om exporten av keramiska plattor från Turkiet till unionen minskade sett till volym under de tio första månaderna 2022 jämfört med samma period 2021, vilket bekräftades av de turkiska myndigheterna i skäl 282. Dessutom bör återställandet av lika villkor leda till en ökad tillverkning i unionen och därmed ge unionens leverantörer av råvaror och förbrukningsvaror, anläggningstillgångar och reservdelar nya affärsmöjligheter.

([44]) ”Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España”. Tillgänglig på https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%C3%A1mico_ascer.pdf (senast hämtad den 7 oktober 2022).

(474) Kommissionen noterade dessutom de turkiska företagens investeringsverksamhet inom industrin för keramiska plattor i unionen. Dessa investeringar ökar sysselsättningen och främjar den ekonomiska utvecklingen i respektive region. Att återställa lika villkor i unionen kommer att gynna de investeringar som redan gjorts av turkiska tillverkare och kan motivera ytterligare investeringar. Slutligen uppgav parten inte i vilken utsträckning dessa inköp och investeringar genomfördes av Vitra-gruppen, som inte ägnade sig åt dumpning, och därför inte kommer att påverkas av antidumpningsåtgärderna.

(475) Mot bakgrund av de överväganden som beskrivs i skälen 473 och 474 drog kommissionen slutsatsen att åtgärderna kan ha en mycket begränsad inverkan på unionsleverantörerna av råvaror och förbrukningsvaror, anläggningstillgångar och reservdelar och gynna dessa investeringar som den turkiska tillverkaren gjort i unionen. Kommissionen avvisade följaktligen påståendena i skäl 472.

7.5. **Slutsats om unionens intresse**

(476) På grundval av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att det inte fanns några tvingande skäl att det inte låg i unionens intresse att införa åtgärder beträffande import av keramiska plattor med ursprung i Indien och Turkiet.

8. **SLUTGILTIGA ANTIDUMPNINGSÅTGÄRDER**

(477) På grundval av de slutsatser som dragits av kommissionen i fråga om dumpning, skada, orsakssamband, åtgärdernas nivå samt unionens intresse och i enlighet med artikel 9.4 i grundförordningen bör slutgiltiga antidumpningsåtgärder införas i syfte att förhindra att dumpad import av den berörda produkten vållar unionsindustrin ytterligare skada. Antidumpningstullar bör fastställas i enlighet med regeln om lägsta tull. Såsom nämns i avsnitt 3 är antidumpningstullar inte tillämpliga på den indiska exporterande tillverkaren Lavish-gruppen eller på den turkiska exporterande tillverkaren Vitra-gruppen.

(478) På grundval av ovanstående föreslås följande slutgiltiga antidumpningstullsatser, uttryckta som pris cif vid unionens gräns, före tull:

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull
Indien	Conor-gruppen	8,7 %
Indien	Icon-gruppen	6,7 %
Indien	Övriga samarbetsvilliga företag	7,3 %
Indien	Alla övriga företag	8,7 %
Turkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turkiet	Övriga samarbetsvilliga företag	9,2 %
Turkiet	Alla övriga företag	20,9 %

(479) De individuella företagsspecifika antidumpningstullsatser som anges i denna förordning har fastställts på grundval av resultaten av denna undersökning. De avspeglar således den situation för företagen som konstaterades föreligga under undersökningen. Dessa tullsatser är endast tillämpliga på import av den undersökta produkten som har sitt ursprung i de berörda länderna och har tillverkats av de rättsliga enheter som nämns. Import av den berörda produkten som producerats av ett annat företag som inte uttryckligen nämns i denna förordnings normativa del, inbegripet enheter som är närstående de uttryckligen nämnda företagen, bör omfattas av den tullsats som är tillämplig på ”alla övriga företag”. De bör inte omfattas av någon av de individuella antidumpningstullsatserna.

(480) Ett företag bland de som uttryckligen nämns i denna förordning får begära att dessa individuella antidumpningstullsatser ska tillämpas om det ändrar namnet på sin enhet i efterhand. Denna begäran ska ställas till kommissionen ([45]). Begäran ska innehålla all relevant information för att visa att förändringen inte påverkar företagets rätt att omfattas av den tullsats som är tillämplig på det. Om ändringen av företagets namn inte påverkar dess rätt att omfattas av den tullsats som är tillämplig på företaget kommer ett meddelande om namnändringen att offentliggöras i *Europeiska unionens officiella tidning*.

(481) För att säkerställa att antidumpningstullarna tillämpas korrekt bör antidumpningstullen för alla övriga företag inte bara gälla de icke-samarbetsvilliga exporterande tillverkarna i denna undersökning, utan även de tillverkare som inte exporterade till unionen under undersökningsperioden.

(482) För att minimera risken för kringgående på grund av skillnader i tullsatserna krävs särskilda åtgärder för att säkerställa att de individuella antidumpningstullarna tillämpas. Företag med individuella antidumpningstullar måste uppvisa en giltig faktura för tullmyndigheterna i medlemsstaterna. Fakturan måste uppfylla kraven i artikel 1.4 i denna förordning. Import som inte åtföljs av en sådan faktura kommer att bli föremål för den antidumpningstullsats som gäller för ”alla övriga företag”.

(483) Även om denna faktura är nödvändig för att tullmyndigheterna i medlemsstaterna ska kunna tillämpa de individuella satserna för antidumpningstullen på import är den inte den enda omständighet som tullmyndigheterna ska beakta. Även om importen åtföljs av en faktura som uppfyller samtliga krav i artikel 1.4 i denna förordning, bör medlemsstaternas tullmyndigheter utföra sina sedvanliga kontroller och kan, liksom i alla andra fall, kräva ytterligare handlingar (transportdokument osv.) för att kontrollera att uppgifterna i deklarationen är riktiga och för att säkerställa att den påföljande tillämpningen av tullsatsen är berättigad i enlighet med tullagstiftningen.

(484) Om exporten från något av de företag som omfattas av de lägre individuella tullsatserna ökar väsentligt i volym efter införandet av antidumpningsåtgärderna, kan denna volymökning i sig anses utgöra en förändring i handelsmönstret som orsakats av införandet av åtgärder i den mening som avses i artikel 13.1 i grundförordningen. Under sådana omständigheter och förutsatt att villkoren är uppfyllda kan en undersökning om kringgående inledas. Denna undersökning kan bland annat omfatta behovet av att upphäva individuella tullsatser och därmed införa en landsomfattande tull.

(485) Exporterande tillverkare som inte exporterade den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden bör kunna be kommissionen om att omfattas av antidumpningstullsatsen för samarbetsvilliga företag som inte ingick i urvalet. Kommissionen bör bevilja en sådan begäran under förutsättning att tre villkor är uppfyllda. Den nya exporterande tillverkaren skulle behöva styrka följande: i) Företaget exporterade inte den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden. ii) Företaget inte är närstående en exporterande tillverkare som gjorde detta. iii) Företaget har exporterat den berörda produkten därefter eller har ett oåterkalleligt avtalsmässigt åtagande att göra detta i betydande kvantiteter.

9. **SLUTBESTÄMMELSER**

(486) När ett belopp ska återbetalas till följd av en dom av Europeiska unionens domstol ska enligt artikel 109 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU, Euratom) 2018/1046 ([46]) den tillämpliga räntesatsen motsvara den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpar på sina huvudsakliga refinansieringstransaktioner, som offentliggörs i *Europeiska unionens officiella tidning*, C-serien, den första kalenderdagen i varje månad.

([45]) Europeiska kommissionen, Generaldirektoratet för handel, Direktorat G, Wetstraat/Rue de la Loi 170, 1040 Bryssel, Belgien.

([46]) Europaparlamentets och rådets förordning (EU, Euratom) 2018/1046 av den 18 juli 2018 om finansiella regler för unionens allmänna budget, om ändring av förordningarna (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 och beslut nr 541/2014/EU samt om upphävande av förordning (EU, Euratom) nr 966/2012 (EUT L 193, 30.7.2018, s. 1).

(487) De åtgärder som föreskrivs i denna förordning är förenliga med yttrandet från den kommitté som inrättats i enlighet med artikel 15.1 i förordning (EU) 2016/1036.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig antidumpningstull införs på import av ”gatstenar”, trottoarplattor, golvplattor o.d., plattor för eldstäder samt väggplattor, av keramiskt material; mosaikbitar o.d., av keramiskt material, även på underlag; lister, kant- och sockelplattor o.d., av keramiskt material, som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 och 6907 40 00, med ursprung i Indien eller Turkiet.

2. Följande slutgiltiga antidumpningstull ska tillämpas på nettopriset fritt unionens gräns, före tull, för den produkt som beskrivs i punkt 1 och som tillverkas av nedanstående företag:

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull	Taric-tilläggsnummer
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	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilaga I	7,3 %	
Indien	Alla övriga företag	8,7 %	C999
Turkiet	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turkiet	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turkiet	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilaga II	9,2 %	
Turkiet	Alla övriga företag	20,9 %	C999

3. Antidumpningstullar är inte tillämpliga på den indiska exporterande tillverkaren Lavish-gruppen, bestående av Lavish Granito Pvt Ltd., Lavish Ceramics Pvt Ltd., Lakme Vitrified Pvt Ltd och Liva Ceramics Pvt Ltd. (Taric-tilläggsnummer C903), och är inte tillämpliga på den turkiska exporterande tillverkaren Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Taric-tilläggsnummer C902).

4. De individuella tullsatser som anges för de företag som nämns i punkt 2, liksom icke-tillämpningen av antidumpningstullsatsen för de företag som nämns i punkt 3, ska tillämpas på villkor att det för medlemsstaternas tullmyndigheter uppvisas en giltig faktura som ska innehålla en försäkran, vilken är daterad och undertecknad av en tjänsteman vid den enhet som utfärdat fakturan och av vilken ska framgå dennes/dennas namn och befattning, med följande lydelse: *”Jag intygar härmed att den [kvantitet] av [den berörda produkten] som säljs på export till Europeiska unionen och som omfattas av denna faktura har tillverkats av [företagets namn och adress] [Taric-tilläggsnummer] i [det berörda landet]. Jag försäkrar att uppgifterna i denna faktura är fullständiga och korrekta.”* Om ingen sådan faktura uppvisas ska tullsatsen för alla övriga företag tillämpas.

5. Om inte annat anges ska gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

Artikel 1.2 får ändras för att lägga till nya exporterande tillverkare från Indien eller Turkiet och göra dem föremål för en lämplig viktad genomsnittlig antidumpningstullsats för samarbetsvilliga företag som inte ingår i urvalet. En ny exporterande tillverkare ska tillhandahålla bevisning för att

a) den inte exporterade de varor som beskrivs i artikel 1.1 med ursprung i Indien eller Turkiet under undersökningsperioden (1 juli 2020–30 juni 2021),

b) den inte är närstående en exportör eller tillverkare som omfattas av de åtgärder som införs genom denna förordning, och som skulle ha kunnat samarbeta i den ursprungliga undersökningen, och

c) den antingen faktiskt har exporterat den berörda produkten eller genom avtal har gjort ett oåterkalleligt åtagande att exportera en betydande kvantitet till unionen efter undersökningsperiodens slut.

Artikel 3

Denna förordning träder i kraft dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska unionens officiella tidning*.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 9 februari 2023.

På kommissionens vägnar
Ursula VON DER LEYEN
Ordförande

BILAGA I

Samarbetsvilliga exporterande tillverkare i Indien som inte ingick i urvalet

Land	Namn	Taric-tilläggsnummer
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 och 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 och 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

BILAGA II

Samarbetsvilliga exporterande tillverkare i Turkiet som inte ingick i urvalet

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

[1] A.Ş. Står för Anonim Şirketi.