

VERORDNUNG (EU) Nr. 1072/2012 DER KOMMISSION

vom 14. November 2012

zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Geschirr und anderen Artikeln aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch mit Ursprung in der Volksrepublik China

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates vom 30. November 2009 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern ⁽¹⁾ („Grundverordnung“), insbesondere auf Artikel 7,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN

1. Einleitung

- (1) Am 16. Februar 2012 kündigte die Europäische Kommission im Wege einer Bekanntmachung im *Amtsblatt der Europäischen Union* ⁽²⁾ die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Geschirr und anderen Artikeln aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch („keramische Tisch- oder Küchenartikel“) mit Ursprung in der Volksrepublik China („betroffenes Land“, „China“ oder „VR China“) in die Union an („Einleitungsbekanntmachung“).
- (2) Das Verfahren wurde auf einen Antrag hin eingeleitet, der am 3. Januar 2012 im Namen von EU-Herstellern („Antragsteller“) eingereicht wurde, auf die mehr als 30 % der Gesamtproduktion von Geschirr und anderen Artikeln aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch in der Union entfallen. Der Antrag enthielt Anscheinbeweise für das Vorliegen von Dumping bei der genannten Ware und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung, die als ausreichend angesehen wurden, um die Einleitung eines Verfahrens zu rechtfertigen.

2. Von dem Verfahren betroffene Parteien

- (3) Die Kommission unterrichtete die Antragsteller, andere ihr bekannte Unionshersteller, die ihr bekannten ausführenden Hersteller in der VR China, die bekanntermaßen betroffenen Einführer, Händler, Verwender, Lieferanten und Verbände sowie die Vertreter der VR China offiziell über die Einleitung des Verfahrens. Die Kommission unterrichtete zudem Hersteller in der Russischen Föderation, die in der Einleitungsbekanntmachung als mögliches Vergleichsland vorgeschlagen worden war. Die interessierten Parteien erhielten Gelegenheit, innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Frist zu der Sache schriftlich Stellung zu nehmen und eine Anhörung zu beantragen. Alle interessierten Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten und nachwiesen, dass besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden gehört.
- (4) Angesichts der offensichtlich großen Zahl der ausführenden Hersteller und unabhängigen Einführer wurden diese in der Einleitungsbekanntmachung gebeten, mit der


Kommission Kontakt aufzunehmen und Grundinformationen über ihre Tätigkeiten im Zusammenhang mit der betroffenen Ware für den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011 vorzulegen. Diese Informationen sollten als Grundlage dienen, auf der die Kommission nach Artikel 17 der Grundverordnung über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte.

- (5) Angesichts der zahlreichen vom Verfahren betroffenen Unionshersteller wurde in der Einleitungsbekanntmachung bekanntgegeben, dass die Kommission zwecks Bestimmung der Schädigung nach Artikel 17 der Grundverordnung eine vorläufige Stichprobe von Unionsherstellern gebildet hatte. Diese Vorauswahl war anhand der Informationen getroffen worden, die der Kommission zum Zeitpunkt der Verfahrenseinleitung vorlagen, und beruhte auf der Verkaufsmenge der Hersteller sowie ihrer Größe, ihrer geografischen Lage in der Union und den Warenaufstellungen. Sie umfasste sechs Unionshersteller, die alle wichtigen Warentypen abdeckten und in fünf Mitgliedstaaten ansässig waren, darunter zwei kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Auf diese vorläufige Stichprobe entfielen über 15 % der geschätzten Gesamtproduktion der Union. Einer der in die vorläufige Stichprobe aufgenommenen Hersteller wünschte jedoch nicht, in die Stichprobe aufgenommen zu werden, und mehrere interessierte Parteien machten geltend, ein Mitgliedstaat mit bedeutenden Produktionsmengen sei übersehen worden und sollte in eine repräsentative Stichprobe einbezogen werden. Die Kommission änderte deswegen ihre vorläufige Stichprobe, und die sich ergebende endgültige Stichprobe umfasste sieben Unionshersteller, davon zwei KMU, die in sechs Mitgliedstaaten ansässig waren und alle wichtigen Warentypen abdeckten. Diese Stichprobe repräsentierte über 20 % der geschätzten Gesamtproduktion der Union.

- (6) Etwa 400 ausführende Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller in der VR China, auf die über 60 % der Gesamtausfuhren entfallen, übermittelten die angeforderten Informationen und stimmten ihrer Aufnahme in die Stichprobe zu. Auf der Grundlage der eingegangenen Informationen wählte die Kommission eine vorläufige Stichprobe aus den fünf ausführenden Herstellern mit den höchsten Ausfuhrmengen in die Union aus und forderte alle ihr bekannten ausführenden Hersteller auf, zur vorgeschlagenen Stichprobe Stellung zu nehmen. Zwei der vorläufig ausgewählten ausführenden Hersteller berichteten danach die von ihnen übermittelten Informationen zur Stichprobenbildung; ihre Ausfuhrmengen reichten daraufhin nicht aus, um in die Stichprobe aufgenommen zu werden. Die Kommission bildete anschließend die endgültige Stichprobe aus den fünf Unternehmen, die nach den aktualisierten Angaben das größte Ausfuhrvolumen aufwiesen. Auf die in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen entfielen fast 20 % der Ausfuhren aller mitarbeitenden ausführenden Hersteller in die Union.

⁽¹⁾ ABl. L 343 vom 22.12.2009, S. 51.

⁽²⁾ ABl. C 44 vom 16.2.2012, S. 22.

- (7) Folgende Unternehmen oder Unternehmensgruppen wurden letztlich für die Stichprobe ausgewählt:
- Hunan Hualian China Industry Co., Ltd und seine verbundenen Unternehmen,
 - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd und seine verbundenen Unternehmen,
 - CHL International Ltd und seine verbundenen Unternehmen,
 - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited und seine verbundenen Unternehmen („Niceton“) sowie
 - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Ein Unternehmen beanstandete die Auswahl der Unternehmen für die Stichprobe und machte geltend, es sollte in die Stichprobe aufgenommen werden. Dem Unternehmen zufolge würde seine Aufnahme die Zahl der Unternehmen in der Stichprobe nicht in unvertretbarer Weise vergrößern oder die Untersuchung verzögern, zumal es ein relativ kleiner Ausführer sei. Das Unternehmen machte weiter geltend, dass es in ausländischem Besitz sei und dass die Stichprobe ohne es nicht repräsentativ sei.
-  (9) Die Kommission erinnert daran, dass die in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen **nach dem Kriterium der größten Volumina gemäß Artikel 17 Absatz 1** der Grundverordnung ausgewählt wurden, wobei berücksichtigt wurde, wie viele Hersteller in der zur Verfügung stehenden Zeit in angemessener Weise untersucht werden konnten. Da es sich bei dem Unternehmen um einen relativ kleinen Ausführer handelt, würde seine Einbeziehung der Stichprobe keine zusätzliche Repräsentativität im Hinblick auf die Ausfuhrmenge verleihen. Es wird überdies darauf hingewiesen, dass das Unternehmen erst sehr spät, nämlich vier Monate, nachdem die endgültige Auswahl allen ausführenden Herstellern bekanntgegeben worden war und die Kontrollbesuche in den Betrieben der ausgewählten Unternehmen bereits stattgefunden hatten, mit der Kommission Kontakt aufgenommen hat. Der Antrag auf Aufnahme in die Stichprobe wurde daher abgelehnt.
- (10) Mehr als sechzig unabhängige Einführer beantworteten die Fragen zur Stichprobenbildung fristgerecht und boten ihre Mitarbeit in dem Verfahren an. Fünf dieser Unternehmen wurden für die Stichprobe ausgewählt. Dies geschah auf Grundlage **der Menge und des Wertes** der Einfuhren und der Weiterverkäufe in der Union, ihrer geografischen Lage, ihres Geschäftsmodells und des Warenssegments. Die in die Stichprobe aufgenommenen Unternehmen wiesen bei Einfuhren und Weiterverkäufen in der Union die größten repräsentativen Volumina und die höchsten repräsentativen Werte auf, die in der zur Verfügung stehenden Zeit in angemessener Weise untersucht werden konnten. Nach den zum Zeitpunkt der Bildung der Stichprobe übermittelten Zahlen entfielen auf sie im UZ etwa 6 % der Einfuhren der betroffenen Ware.
- (11) Damit die ausführenden Hersteller in der VR China, sofern sie es wünschten, Anträge auf Marktwirtschaftsbehandlung („MWB“) oder individuelle Behandlung („IB“) stellen konnten, sandte die Kommission entsprechende Antragsformulare an die chinesischen ausführenden Hersteller, die diese angefordert hatten, sowie an die chinesischen Behörden.
- (12) Elf chinesische ausführende Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller beantragten MWB nach Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung oder — falls die Untersuchung ergeben sollte, dass sie die Voraussetzungen für MWB nicht erfüllten — alternativ IB. Drei von ihnen waren in die Stichprobe einbezogen, die übrigen acht nicht. Einer der nicht in die Stichprobe aufgenommenen ausführenden Hersteller zog seinen MWB-Antrag anschließend zurück, erhielt aber den Antrag auf IB aufrecht. Die beiden übrigen ausführenden Hersteller der Stichprobe sowie vier weitere, nicht in die Stichprobe einbezogene Unternehmen beantragten lediglich IB.
- (13) Die Kommission sandte Fragebögen an die fünf in die Stichprobe aufgenommenen ausführenden Hersteller in der VR China sowie an fast 300 weitere ausführende Hersteller in der VR China, die einen entsprechenden Antrag gestellt hatten. Fragebögen gingen zudem an die sieben in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller und die fünf Einführer, die für die Stichprobe ausgewählt worden waren, an vier Verbände von Einzelhändlern und Vertreibern sowie an einzelne Einzelhändler und Vertreter, die einen entsprechenden Antrag gestellt hatten. Weitere Fragebögen wurden an ausführende Hersteller in Indien, der Türkei, Brasilien, Thailand und Russland versandt, da diese Länder als Kandidaten für die Wahl eines angemessenen Vergleichslandes angesehen wurden.
- (14) Es gingen Antworten von dreizehn ausführenden Herstellern oder Gruppen ausführender Hersteller aus der VR China sowie von **drei Herstellern aus möglichen Vergleichsländern (Brasilien, Thailand und Russland)** ein. Der Fragebogen wurde auch von den sieben in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern und den fünf Einführern in der Stichprobe beantwortet. Außerdem übermittelten ein Einzelhändler, ein Vertreter und zwei Verbände von Einzelhändlern und Vertreibern beantwortete Fragebögen.
- (15) Die Kommission erhielt überdies Stellungnahmen von über zwanzig Einführern, die nicht mit einem ausführenden Hersteller verbunden waren, von mehreren Einzelhändlern, einem Lieferanten von Marketingprogrammen sowie von der chinesischen Handelskammer für gewerbliche und kunstgewerbliche Erzeugnisse (Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts Crafts, CCCLA).
- (16) **Die Kommission holte alle Informationen ein**, die sie für die vorläufige Ermittlung von Dumping, daraus resultierender **Schädigung und dem Unionsinteresse** benötigte, und prüfte sie. Bei den folgenden Unternehmen wurden Kontrollbesuche durchgeführt:
- Unionshersteller*
- (17) Bei den sieben in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern wurden Kontrollbesuche durchgeführt.
- (18) Die in die Stichprobe einbezogenen und weitere mitarbeitende Unionshersteller beantragten, dass ihre Identität nach Artikel 19 der Grundverordnung vertraulich behandelt werden sollte. Sie machten geltend, dass die Offenlegung ihrer Identität **erhebliche negative Folgen** haben könnte.

(19) Einige antragstellende Unionshersteller beliefern Kunden in der Union, die ihre Waren auch aus China beziehen und somit direkt von den Einfuhren profitieren. Ihrer Einschätzung nach befanden diese Antragsteller sich in einer heiklen Lage, da einige ihrer Kunden möglicherweise nicht erfreut darüber wären, dass sie eine Dumping-Untersuchung beantragt hatten oder unterstützten. Sie waren daher der Ansicht, dass einige ihrer Kunden möglicherweise Vergeltungsmaßnahmen ergreifen würden. **Obendrein tätigen einige antragstellende Unionshersteller auch Ausfuhren nach China. Diese Unternehmen gingen davon aus, dass das Stellen oder Unterstützen eines Antrags auf Untersuchung des angeblichen schädigenden Dumpings ihre Geschäfte in China bedrohen könnte.** Dem Antrag wurde stattgegeben, da er ausreichend begründet war.

(20) Die Vertreter bestimmter ausführender Hersteller, die CCCLA und einige unabhängige Einführer machten geltend, sie könnten ihre Interessen nicht ordnungsgemäß verteidigen, da die Identität der Antragsteller und Unterstützer nicht offengelegt worden sei. Sie argumentierten, die Parteien könnten sich unter diesen Umständen nicht dazu äußern, ob die entsprechenden Unternehmen repräsentativ seien, ob die Schädigung erheblich sei, ob Hersteller nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe a der Grundverordnung aus dem Wirtschaftszweig der Union ausgeschlossen werden könnten und/oder ob die Stichprobe repräsentativ sei. Die Kommission hat jedoch dafür gesorgt, dass diese Fragen geprüft und behandelt werden konnten, und zwar anhand der für interessierte Parteien einsehbaren Unterlagen, etwa Schreiben an interessierte Parteien, anhand von Mitteilungen zur Repräsentativität und zur Stichprobenauswahl sowie durch das Anfordern angemessener dokumentierter Stellungnahmen von anderen Parteien. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

b) Ausführende Hersteller in der VR China

- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd und Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd („Hunan Hualian“);
- Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd und Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd („Guangxi Sanhuan“);
- CHL International Ltd und CHL Porcelain Industries Ltd („CHL“);
- Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited und ein verbundener Händler mit Sitz in Hongkong, Niceton International Limited („Niceton“);
- Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd;
- Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd;
- Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd;
- Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd;
- Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd;

- Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd und Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd („Grand Collection“);
- Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd;
- Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited.

c) Unionseinführer

- Symbol srl, Treviso, Italien;
- **Henkel AG, Düsseldorf, Deutschland;**
- Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Deutschland;
- Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Österreich;
- IKEA Supply AG, Pratteln, Schweiz.

d) Ausführender Hersteller im Vergleichsland

(21) Der mitarbeitende **brasilianische** Hersteller beantragte, dass seine Identität vertraulich behandelt werden sollte, da ihre Offenlegung für ihn erhebliche geschäftliche Nachteile mit sich bringen könnte. Der Antrag wurde als begründet angesehen, es wurde ihm daher stattgegeben.

3. Untersuchungszeitraum

(22) Die Dumping- und Schadensuntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011 („Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“). Die Untersuchung der für die Schadensanalyse relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2008 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums („Bezugszeitraum“).

(23) Die Antragsteller brachten vor, dass der Zeitraum für die Schadensbeurteilung um ein Jahr verlängert werden und im Jahr 2007 beginnen sollte, während die CCCLA geltend machte, er sollte um ein Jahr verkürzt werden und erst 2009 beginnen. Dem ersten Vorbringen wurde nicht stattgegeben, da die Behauptung der Antragsteller, ein Bezugszeitraum von fünf Jahren spiegele die Entwicklungstendenzen besser wider, durch die vorliegenden Informationen nicht gestützt wurde. Was das zweite Vorbringen betrifft, so bezog sich die CCCLA in allgemeiner Form auf die Rechtsprechung der WTO, nach der WTO-Mitglieder kein Bezugsszenario wählen dürften, das auf einen reinen Vergleich der Endwerte hinauslaufe, und nach der das betreffende WTO-Mitglied eine bedeutende Schädigung möglicherweise nur schwer nachweisen könne, wenn eine Schadensfeststellung durch eine einfache Änderung des Bezugsjahres ungültig werde. Die Untersuchung ergab jedoch, dass eine Verkürzung des Bezugszeitraums in diesem Fall zu einem unnötig kurzen Analysezeitraum führen würde, welcher zudem aufgrund der Beeinflussung bestimmter Indikatoren durch die Wirtschaftskrise möglicherweise ein verzerrtes Bild der Schadensentwicklung liefern würde. Beide Vorbringen wurden daher vorläufig zurückgewiesen.

B. BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE

1. Betroffene Ware

(24) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um Geschirr und andere Artikel aus Keramik **für den Tisch- oder Küchengebrauch**, die derzeit unter den KN-Codes

6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 und ex 6912 00 90 eingereicht werden, mit Ursprung in der Volksrepublik China („betroffene Ware“). Diese Artikel können aus Porzellan, aus gewöhnlichem Ton, aus Steinzeug, aus Steingut oder feinen Erden oder aus sonstigen Materialien bestehen. Zu den wichtigsten Rohstoffen gehören Mineralien wie Kaolin, Feldspat und Quarz, wobei die Zusammensetzung der verwendeten Rohstoffe entscheidend für die Art des keramischen Endprodukts ist.

- (25) Keramische Tisch- oder Küchenartikel werden in vielen verschiedenen Formen vermarktet, die sich im Lauf der Zeit weiterentwickelt haben. Sie werden in einer Vielzahl von Einrichtungen wie Haushalten, Hotels, Restaurants oder Pflegeeinrichtungen verwendet.

1.1. Anträge auf Ausschluss aus der Warendefinition

- (26) Während der Untersuchung wurden mehrere Anträge auf Ausschluss bestimmter Waren aus der Warendefinition gestellt und geprüft. Die Prüfung dieser Forderungen wird nachfolgend zusammenfasst.

1.1.1. (Feines) Knochenporzellan

- (27) Die CCCLA machte in ihren Stellungnahmen geltend, (feines) Knochenporzellan sollte aus der Warendefinition der Untersuchung ausgeklammert werden. (Feines) Knochenporzellan unterscheide sich durch seine materiellen Eigenschaften, die Produktionsverfahren, die Endverwendung und die Wahrnehmung durch den Verbraucher grundlegend von sonstigen keramischen Tisch- oder Küchenartikeln. Es werde aus Stierknochenpulver hergestellt und zeichne sich durch einen hohen Weißgrad und eine große Lichtdurchlässigkeit aus. Es weise eine sehr hohe mechanische Festigkeit und Kantenschlagfestigkeit auf und werde mit viel geringeren Querschnitten und mittels eines komplizierteren und kostspieligeren Verfahrens produziert, das von den Unionsherstellern normalerweise nicht angewandt werde. Es stellten auch nur wenige Unionshersteller (feines) Knochenporzellan her.
- (28) Hierzu ergab die Untersuchung erstens, dass keine allgemein anerkannte Definition von Knochenporzellan existiert. (Feines) Knochenporzellan ist lediglich eine Form des Weichporzellans, deren Rohstoffe zu einem großen Teil mit denen anderer Keramikartikel identisch sind. In ihrem Vorbringen widerspricht die CCCLA sich im Hinblick auf die Kombination und den Anteil der verschiedenen Zutaten selbst. Zweitens konnte die Behauptung, (feines) Knochenporzellan erfordere ein viel komplizierteres Produktionsverfahren, durch die Untersuchung nicht bestätigt werden. Drittens werden Tischartikel aus (feinem) Knochenporzellan überall, ob in China oder in der Union, in derselben Weise verwendet. Auch Härte und Robustheit sind keine spezifischen Merkmale von (feinem) Knochenporzellan. So sind keramische Tischartikel für Restaurants oder Verpflegungseinrichtungen besonders hart und robust. Schließlich wird (feines) Knochenporzellan von einer Reihe von Unionsherstellern produziert und steht im Wettbewerb mit Einfuhren von (feinem) Knochenporzellan mit Ursprung in China. Die Anträge, (feines) Knochenporzellan aus der Warendefinition auszuklammern, werden daher vorläufig abgelehnt.

1.1.2. (Küchen-)Messer aus Keramik

- (29) Zwei ausführende Hersteller, die CCCLA sowie verschiedene Einführer machten geltend, dass (Küchen-)Messer aus Keramik aus der Warendefinition ausgeschlossen werden sollten. Dieses Vorbringen stützt sich auf die Behauptung, aufgrund ihrer besonderen Eigenschaften könnten Keramikmesser und andere Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel nicht als eine einzige Ware angesehen werden. Die Klingen von (Küchen-)Messern aus Keramik bestünden für gewöhnlich aus einem keramischen Material auf der Grundlage von Zirkoniumoxid, das für „Standard“-Tischartikel wie Tassen und Teller nicht verwendet werde. Keramikmesser seien mit den Hauptkategorien der untersuchten Ware nur begrenzt austauschbar.
- (30) Die Untersuchung ergab, dass (Küchen-)Messer aus Keramik dieselben materiellen Eigenschaften (Form und Härte), dasselbe Produktdesign und dieselbe Endverwendung (Schneidwerkzeug) haben wie (Küchen-)Messer aus Metall. Sie unterscheiden sich damit von den anderen Waren, die Gegenstand des Verfahrens sind, da Letztere aufgrund ihres spezifischen Designs und ihrer materiellen Eigenschaften hauptsächlich als Behältnisse für Nahrungsmittel dienen.
- (31) Es wurde weiterhin vorgebracht, die Technologie zur Produktion solcher (Küchen-)Messer aus Keramik sei in der Union nicht vorhanden, die Fortsetzung der Untersuchung in Bezug auf (Küchen-)Messer aus Keramik verletze daher die Rechtsvorschriften der Union und der WTO. Die Antragsteller räumten ein, dass ihrer Kenntnis nach in der Union keine solche Produktion existiert.
- (32) Überdies wurde geltend gemacht, (Küchen-)Messer aus Keramik würden nur in eigens dafür bestimmten Einrichtungen verkauft und unterschieden sich auch hinsichtlich der Vertriebskanäle (Vertreiber von Küchenutensilien) und des repräsentativen Verbandes (Verband für Schneidwaren). Dass solche Messer deswegen vom Verbraucher anders wahrgenommen werden als andere Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel, konnte durch die Untersuchung allerdings nicht bestätigt werden.
- (33) Es wurde ferner geltend gemacht, dass Maßnahmen zu Keramikmessern sich schädlich auf die Verbraucher (d. h. die Endverwender von (Küchen-)Messern) aus Keramik auswirken würden, anstatt faire Marktbedingungen für Tischartikel wiederherzustellen. Einige Parteien wiesen darauf hin, dass (Küchen-)Messer aus Keramik in der Union nicht produziert würden und daher eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Hinblick auf diese Waren nicht möglich sei. Die Kommission machte eine Prüfung dieser Vorbringen davon abhängig, dass die Untersuchung zu dem Schluss käme, (Küchen-)Messer aus Keramik und sonstige Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel seien als eine einzige Ware anzusehen.
- (34) Aufgrund der Überlegungen im Erwägungsgrund 30 wurde bei der Untersuchung der vorläufige Schluss gezogen, dass sich (Küchen-)Messer aus Keramik durch ihre materiellen Eigenschaften, durch die Produktionsverfahren sowie durch die Endverwendungen von sonstigen

keramischen Tisch- oder Küchenartikeln grundlegend unterscheiden. Der Antrag, (Küchen-)Messer aus Keramik aus der Warendefinition dieser Untersuchung auszuschließen, wird daher vorläufig angenommen.

1.1.3. Chinesisch/orientalisch aussehende Artikel

- (35) Zwei Einführer machten geltend, chinesisch/orientalisch aussehende Tisch- oder Küchenartikel sollten aus der Warendefinition ausgeschlossen werden. Als Hauptgrund wurde vorgebracht, dass diese Artikel in der Union, wo die Nachfrage nach solchen Produkten seit jeher durch Einführen gedeckt werde, nicht hergestellt würden und dass derartige Einführen keinerlei negative Auswirkungen auf irgendwelche Marktanteile des Wirtschaftszweigs der Union hätten.
- (36) Die Untersuchung ergab, dass weder eine allgemein akzeptierte, objektive Definition dieser Kategorie noch besondere Merkmale zu ihrer Identifizierung existieren. Überdies können auch Unionshersteller Artikel in diesem Stil produzieren. Chinesisch/orientalisch aussehende Tisch- oder Küchenartikel haben zudem keine besondere, von sonstigen Tisch- oder Küchenartikeln verschiedene Endverwendung. Des Weiteren zeigte die Untersuchung auf, dass in vielen asiatischen Restaurants Tischartikel in westlichem Stil verwendet werden und dass die entsprechenden Waren leicht austauschbar sind. Die Anträge, chinesisch/orientalisch aussehende Artikel aus der Warendefinition auszuschließen, werden daher vorläufig abgelehnt.

1.1.4. Haltbares Porzellan

- (37) Einerseits wurde geltend gemacht, haltbares Porzellan sollte wegen seiner einzigartigen materiellen Eigenschaften und seines einzigartigen Herstellungsverfahrens aus der Warendefinition ausgeschlossen werden. Die Rohstoffe für das langlebigere und widerstandsfähigere haltbare Porzellan enthielten 6 % bis 10 % Aluminiumoxidpulver, und es komme ein besonderes Aufbereitungsverfahren für die Rohstoffe (Kaolin) zum Einsatz. Haltbares Porzellan erfordere qualifizierte Arbeitskräfte und erreiche im Vergleich zu traditionellen Tischartikeln eine höhere Qualität und höhere Preise. Überdies gebe es keinen Unionshersteller von haltbarem Porzellan.
- (38) Ein Einführer machte andererseits geltend, haltbare Tischartikel — die typischerweise in Hotelbetrieben verwendet werden — machten einen erheblichen Anteil der gesamten chinesischen Keramikproduktion aus, so dass ihre Nichtberücksichtigung irreführende Untersuchungsergebnisse zur Folge hätte.
- (39) Die Untersuchung ergab, dass weder eine allgemein akzeptierte, objektive Definition von haltbarem Porzellan noch unstrittige Merkmale zu seiner Identifizierung existieren. Überdies können auch Unionshersteller diese Art von Tischartikeln herstellen, und in der Union hergestellte Ware steht in direktem Wettbewerb mit chinesischer. Haltbares Porzellan hat zudem keine besondere oder unterschiedliche Endverwendung. Die Anträge, haltbares Porzellan aus der Warendefinition der Untersuchung auszuschließen, werden daher vorläufig abgelehnt.

1.1.5. Handgefertigtes Porzellan

- (40) Ein schwedischer Verband, der schwedische Einführer vertritt, sprach sich in einer Stellungnahme dafür aus,

handgefertigtes Porzellan aus der Warendefinition der Untersuchung auszuschließen. Er wies auf die lange Geschichte dieses Handwerks in China, die Erschwinglichkeit handgefertigter chinesischer Artikel sowie auf die unterschiedliche Wahrnehmung durch den Verbraucher gegenüber nicht handgefertigten Artikeln aus der Unionsproduktion hin.

- (41) Die Untersuchung ergab indessen, dass es einerseits keine allgemein akzeptierte/objektive Definition dieser Kategorie gibt und andererseits mehrere Unionshersteller sehr wohl handgefertigtes Porzellan herstellen. Der Untersuchung zufolge weist handgefertigtes Porzellan keine grundlegend anderen materiellen Eigenschaften als sonstige keramische Tisch- oder Küchenartikel auf, und es besteht in der Verbrauchervernehmung kein Unterschied gegenüber handgefertigtem Porzellan, das in der Union hergestellt wurde. Der Antrag, handgefertigtes Porzellan aus der Warendefinition der Untersuchung auszuschließen, wird daher vorläufig abgelehnt.

1.1.6. Handbemalte Tischartikel

- (42) Verschiedene Einführer forderten in ihren Stellungnahmen den Ausschluss von handbemalten Tischartikeln aus der Warendefinition der Untersuchung. Als Argumente wurde vorgebracht, handbemalte Tischartikel seien für eine bestimmte Verbraucherzielgruppe bestimmt, hätten möglicherweise einen anderen (z. B. dekorativen) Verwendungszweck als traditionelle Tischartikel, würden in der Union nicht in kommerziellen Mengen hergestellt, stünden weder im direktem Wettbewerb mit anderen Küchen- und Tischartikeln noch seien sie mit diesen austauschbar, würden vom Verbraucher anders wahrgenommen, stellten Luxusartikel dar, die besonders zerbrechlich seien, und würden in einem speziellen, arbeitintensiveren Verfahren hergestellt, das hochqualifizierte Arbeitskräfte erfordere.
- (43) Die Untersuchung ergab, dass die Ware vor der Bemalung vollkommen identisch mit nicht handbemalten Tischartikeln ist. Sie machte auch deutlich, dass handbemaltes Porzellan durch das Herstellungsverfahren mit seinem höheren Maß an Handarbeit nicht zu einer eigenständigen Ware wird, denn die meisten Endverwender können handbemaltes Porzellan, wenn überhaupt, dann nur sehr schwer von nicht handbemaltem unterscheiden. Die Untersuchung ergab außerdem, dass handbemalte Tischartikel normalerweise dieselbe Endverwendung wie sonstige Typen keramischer Tischartikel haben und dass sie nicht zwangsläufig zerbrechlicher sind. Es wurde zudem festgestellt, dass mehrere Unionshersteller handbemaltes Porzellan herstellen und dass die in der Union hergestellte Ware in direktem Wettbewerb mit eingeführter steht. Die Anträge, handbemaltes Porzellan aus der Warendefinition der Untersuchung auszuschließen, werden daher vorläufig abgelehnt.

1.1.7. Artikel zum Tischgebrauch mit gegenständlicher Unterglasur-Handbemalung

- (44) Ein Einführer forderte in seiner Stellungnahme die Ausklammerung von Artikeln zum Tischgebrauch mit gegenständlicher Unterglasur-Handbemalung aus der Warendefinition der Untersuchung. Als Argument wurde angeführt, Artikel zum Tischgebrauch mit Unterglasur-Handbemalung würden in einem anderen Verfahren hergestellt

und wiesen einen anderen Verwendungszweck (Verwendung für Speisen und Getränke, was bei Ware mit Aufglasur-Bemalung angeblich normalerweise nicht möglich ist) sowie andere qualitative und materielle Eigenschaften auf, so seien sie lebensmittelecht und hundertprozentig spülmaschinen- und mikrowellenfest. Die Partei machte außerdem geltend, dass kein Unionshersteller bereit und in der Lage sei, Tischartikel mit gegenständlicher Unterglasur-Handbemalung in kommerziellen Mengen zu produzieren, und dass, sollten Tischartikel mit gegenständlicher Unterglasur-Handbemalung aus der Warendefinition der Untersuchung ausgeschlossen werden, kein Umgehungsrisiko bestehe. Sie machte weiterhin geltend, solche Artikel würden vom Verbraucher anders wahrgenommen, da sie mehr als Sammlerstücke und Lifestyleartikel denn als Teil einer Marke gesehen und nicht als vollständiges Service verkauft würden.

- (45) Die Untersuchung ergab indessen, dass es einerseits keine allgemein akzeptierte/objektive Definition dieser Kategorie gibt und sie andererseits von mehreren Herstellern in der Union produziert werden kann. Es wurde zudem festgestellt, dass in der Union hergestellte Ware in direktem Wettbewerb mit eingeführter steht. Die Untersuchung zeigte, dass die materiellen Eigenschaften der Ware vollkommen identisch mit denen von nicht handbemalten Artikeln zum Tischgebrauch sind und dass der Durchschnittsverbraucher keinen Unterschied zwischen dekorierten Artikeln zum Tischgebrauch mit und ohne gegenständliche Unterglasur-Handbemalung macht. Sie machte auch deutlich, dass das — qualifiziertere Arbeitskräfte erfordernde — Herstellungsverfahren für Artikel zum Tischgebrauch mit Unterglasur-Handbemalung diese nicht zu einer eigenständigen Ware macht und dass diese grundsätzlich dieselbe Endverwendung aufweisen wie andere Typen keramischer Tischartikel. Die Anträge, Artikel zum Tischgebrauch mit Unterglasur-Handbemalung aus der Warendefinition der Untersuchung auszuschließen, werden daher vorläufig abgelehnt.

1.1.8. Nicht in der EU hergestellte Tischartikel

- (46) Einige Einführer fordern in ihren Stellungnahmen, die Untersuchung sollte auf die von den antragstellenden Unionsherstellern derzeit belieferten Märkte beschränkt werden. Andernfalls würden die Zölle bestimmten „spezialisierten“ Einführern schaden, ohne dass diese ihre Waren von Unionsherstellern beziehen könnten. Es wurde ebenfalls vorgebracht, dass Unionshersteller mit eigener Marke nicht für andere Unternehmen produzierten und dass Unionshersteller weder kleine Aufträge ausführten noch die für bestimmte Formen notwendigen Gussverfahren anwendeten. Zudem seien die Unionshersteller unflexibel und böten keine Geschenksets an.
- (47) Dieser Antrag wird vorläufig abgelehnt, da er zu weit und unbestimmt formuliert ist und für einen solchen Ausschluss keine objektive Grundlage besteht. Die Unionshersteller haben überdies eine große Bandbreite an Waren im Programm und bieten regelmäßig neue an, so dass die Kollektionen und Produktpaletten ständig variieren. Die vom Wirtschaftszweig der Union hergestellten Warentypen und -qualitäten finden sich regelmäßig auch bei den Ausführern. Die Untersuchung ergab außerdem, dass einige Unionshersteller Artikel mit der Marke anderer Parteien produzieren. Es wurde ebenfalls festgestellt, dass die in der Union hergestellten und die aus China

eingeführten Waren in direktem Wettbewerb stehen, leicht austauschbar sind, dieselbe Endverwendung aufweisen, mittels ähnlicher Verfahren hergestellt und vom Verbraucher ähnlich wahrgenommen werden. Die Frage der Flexibilität wird im Abschnitt über das Unionsinteresse behandelt.

1.1.9. Steinzeug

- (48) Ein Einführer mit Produktion in China machte geltend, Einfuhren von Artikeln aus Steinzeug, die hauptsächlich dem Küchengebrauch dienen, sollten aus der Warendefinition ausgeschlossen werden. Dieser Partei zufolge gibt es in der Union nur eine unbedeutende Produktion von Artikeln aus Steinzeug; es bestehe eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die Antragsteller sie in den Antrag aufgenommen hätten, um Umgehungen zu verhindern. Der Einführer machte weiter geltend, dass die von ihm für Einfuhrwaren in Rechnung gestellten Preise die aller anderen Hersteller in der Union bei weitem überstiegen und dass diese Einfuhren keinen Preisdruck und keine Schäden verursachten.
- (49) Die Untersuchung hat indessen ergeben, dass die Unionsproduktion von Steinzeug erheblich ist. Es wurde ebenfalls festgestellt, dass in der Union hergestellten und die aus China eingeführten Waren in direktem Wettbewerb stehen, leicht austauschbar sind, dieselbe Endverwendung haben, mittels ähnlicher Verfahren hergestellt werden, vom Verbraucher ähnlich wahrgenommen werden und ähnliche materielle Eigenschaften aufweisen. Vorbringen im Zusammenhang mit dem Preis werden in Erwägungsgrund 240 behandelt. Der Antrag, Steinzeug aus der Warendefinition der Untersuchung auszuschließen, wird daher vorläufig abgelehnt.
- (50) Alternativ dazu beantragte die Partei, dass glasierte und/oder emaillierte Steinzeugprodukte oder nicht weiße Steinzeugprodukte und/oder Steinzeugprodukte mit verlaufenden Farben mit Glasur und/oder Emaillierung aus der Warendefinition für die Untersuchung ausgeschlossen werden sollten. Im gegenwärtigen Stadium des Verfahrens konnte hierzu jedoch noch keine Schlussfolgerung gezogen werden.

1.1.10. Sonstige Vorbringen

- (51) Ein Einführer machte geltend, die Warendefinition der Untersuchung sei zu weit gefasst, als dass ein angemessener Vergleich zwischen verschiedenen Warentypen möglich sei. Ein Einführer mit Produktion in China äußerte eine ähnliche Auffassung. In diesem Zusammenhang erwähnten einige Parteien auch rein dekorative Artikel.
- (52) Hierzu sei angemerkt, dass die Kriterien für die Entscheidung, ob die Ware, die Gegenstand einer Untersuchung ist, als eine einzige Ware angesehen werden kann, nämlich ihre grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften, weiter unten ausführlich dargestellt werden. Rein dekorative Artikel sind somit nicht betroffen. Überdies ergab die Untersuchung, dass die grundlegenden Eigenschaften der verschiedenen Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel mit Ausnahme von Keramikmessern identisch sind, obwohl bei den spezifischen Eigenschaften möglicherweise tatsächlich Unterschiede bestehen. Zudem rechtfertigt die Tatsache, dass im Herstellungsprozess der betroffenen Ware einige Variationen möglich

sind, an sich nicht die Feststellung, dass es sich um zwei oder mehr unterschiedliche Waren handelt. Schließlich ergab die Untersuchung ebenfalls, dass die verschiedenen Typen der betroffenen Ware im Allgemeinen über dieselben Vertriebskanäle verkauft wurden. Einige spezialisierte Geschäfte konzentrieren sich möglicherweise auf bestimmte Warentypen, doch ein großer Teil der Vertrieber (Einzelhändler, Kaufhäuser, Supermärkte) verkaufen verschiedene Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel, um ihren Kunden eine breite Auswahl zu bieten. Die Vorbringen, die Warendefinition der Untersuchung sei zu weit gefasst, werden daher vorläufig zurückgewiesen.

- (53) Eine Partei machte geltend, bestimmte Gewürzmöhlen aus Keramik sollten aus der Warendefinition ausgeschlossen werden. In der Untersuchung konnte jedoch keine Schlussfolgerung zu deren besonderen Eigenschaften gezogen werden, weshalb der Antrag vorläufig abgelehnt wurde.

1.2. Schlussfolgerung zur betroffenen Ware

- (54) Die Untersuchung hat ergeben, dass alle Typen von Geschirr und anderen Artikeln aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch trotz ihrer unterschiedlichen Eigenschaften und ihres unterschiedlichen Stils dieselben **grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften aufweisen, d. h. Keramikartikel sind vor allem für den Kontakt mit Lebensmitteln bestimmt, werden grundsätzlich zu denselben Zwecken verwendet** und können als verschiedene Produkttypen ein und derselben Ware angesehen werden.
- (55) Zusätzlich zu der Tatsache, dass ihre grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften dieselben sind, stehen die verschiedenen Stile und Typen keramischer Tisch- oder Küchenartikel allesamt in direktem Wettbewerb miteinander und sind in hohem Maße gegeneinander austauschbar. Dies zeigt sich deutlich daran, dass sie nicht klar voneinander abgegrenzt sind, d. h. dass durchaus Überschneidungen und Wettbewerb zwischen verschiedenen Warentypen bestehen und dass der Durchschnittskäufer nur selten eine Unterscheidung beispielsweise zwischen Waren aus Porzellan und Waren aus sonstigen keramischen Materialien trifft.
- (56) Dennoch erschien es, wie in den Erwägungsgründen 29 bis 34 erläutert, ebenfalls angebracht, die Warendefinition, die die Grundlage für die laufende Untersuchung bildete, durch den Ausschluss von Messern aus Keramik einzugrenzen. Die betroffene Ware wird daher vorläufig definiert als Geschirr und andere Artikel, ausgenommen Messer, aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch mit Ursprung in der Volksrepublik China, die derzeit unter den KN-Codes ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 und ex 6912 00 90 eingereiht werden.
- (57) Abschließend wird daher die Ansicht vertreten, dass für dieses Verfahren entsprechend der üblichen Praxis der Union alle Typen der vorstehend beschriebenen Ware mit Ausnahme von Messern aus Keramik als eine einzige Ware betrachtet werden sollten.

2. Gleichartige Ware

- (58) Die Untersuchung ergab, dass vom Wirtschaftszweig der Union hergestellte und in der Union verkaufte keramische Tisch- oder Küchenartikel, solche, die in der VR China hergestellt und auf dem chinesischen Inlandsmarkt

verkauft werden, solche, die aus der VR China in die Union eingeführt werden, und solche, die im Vergleichsland Brasilien hergestellt und verkauft werden, **dieselben grundlegenden materiellen und chemischen Eigenschaften und dieselben grundlegenden Endverwendungen aufweisen.**



2.1. Vorbringen

- (59) Im Laufe der Untersuchung brachten einige interessierte Parteien vor, vom Wirtschaftszweig der Union hergestellte und auf dem Unionsmarkt verkaufte keramische Tisch- oder Küchenartikel seien nicht gleichartig mit der betroffenen Ware. Dies werde insbesondere durch Unterschiede zwischen den Waren bei Eigenschaften, Qualität, Verbraucherwahrnehmung, Vertriebskanälen und Marktsegmentierung belegt. Es wurde weiterhin geltend gemacht, dass die betroffene Ware von den Verbrauchern in der Union normalerweise als billiger wahrgenommen werde und dass diese Waren nicht von Markennamen profitierten.
- (60) Hierzu gaben die Einführer im Rahmen der Untersuchung widersprüchliche Stellungnahmen ab. Einige machten geltend, die betroffene Ware sei normalerweise von geringerer Qualität und falle weiterhin in eine andere Preiskategorie als die in der Union hergestellten Waren, während anderen Einführern zufolge die im betroffenen Land hergestellten keramischen Markenartikel zum Tisch- oder Küchengebrauch zu höheren Preisen aus China eingeführt werden.
- (61) Ein nicht in die Stichprobe einbezogener Einführer machte geltend, deutsche Hersteller legten besonderen Wert auf das Qualitätsprofil „made in Germany“. Diese Partei vertrat die Auffassung, das Geschirr bestimmter deutscher Marken sei aufgrund der Herstellungsmethode von erheblich höherer Qualität; andere Einführer brachten dagegen vor, dass sie die Ware wegen ihrer guten Qualität sowie der vorhandenen Gusskapazitäten und der qualifizierten Arbeitskräfte aus China bezögen. **Die Untersuchung bestätigte, dass in der Union keramische Tisch- oder Küchenartikel von sowohl niedriger als auch hoher Qualität hergestellt** und über dieselben Vertriebskanäle wie die betroffene Ware, d. h. über unabhängige Einzelhändler, nicht spezialisierte Supermärkte, Kaufhäuser usw., verkauft werden. Sie konkurrieren damit auf demselben Markt.
- (62) Zudem ist auf keramischen Tisch- oder Küchenartikeln nicht notwendigerweise das Ursprungsland angegeben. Es ist daher oft sehr schwierig für den Verbraucher, zu unterscheiden, ob keramische Tisch- oder Küchenartikel im betroffenen Land oder in der Union hergestellt wurden.

2.2. Schlussfolgerung

- (63) Aus diesen Gründen wird der Schluss gezogen, dass trotz einiger **möglicherweise bestehender geringfügiger** Unterschiede keramische Tisch- oder Küchenartikel, die im betroffenen Land hergestellt und aus ihm ausgeführt werden, solche, die in Brasilien hergestellt und auf dem brasilianischen Inlandsmarkt verkauft werden, und solche, die in der Union hergestellt und auf dem Unionsmarkt verkauft werden, dieselben grundlegenden materiellen Eigenschaften und Endverwendungen aufweisen und daher als gleichartig im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung angesehen werden.

C. DUMPING

1. Marktwirtschaftsbehandlung („MWB“)

- (64) Nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b der Grundverordnung wird der Normalwert in Antidumpinguntersuchungen betreffend Einfuhren mit Ursprung in der VR China für diejenigen Hersteller, die den Untersuchungsergebnissen zufolge die Kriterien des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung erfüllen, nach Artikel 2 Absätze 1 bis 6 ermittelt. Zur besseren Übersicht folgt eine kurze Zusammenfassung dieser Kriterien:
- Geschäftsentscheidungen beruhen auf Marktsignalen, der Staat greift diesbezüglich nicht nennenswert ein, und die Kosten beruhen auf Marktwerten,
 - die Unternehmen verfügen über eine einzige klare Buchführung, die von unabhängigen Stellen nach internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen geprüft und in allen Bereichen angewendet wird,
 - es bestehen keine nennenswerten Verzerrungen infolge des früheren nichtmarktwirtschaftlichen Systems,
 - Insolvenz- und Eigentumsvorschriften gewährleisten Stabilität und Rechtssicherheit und
 - Währungsumrechnungen erfolgen zu Marktkursen.
- (65) Wie im Erwägungsgrund 12 ausgeführt, beantragten elf ausführende Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller aus der VR China eine Marktwirtschaftsbehandlung („MWB“) und sandten das entsprechende Antragsformular fristgerecht zurück. Ein ausführender Hersteller zog seinen MWB-Antrag jedoch anschließend wieder zurück.
- (66) In der Rechtssache C-249/10 P — *Brosmann und andere/Rat* urteilte der Gerichtshof, dass das in Artikel 17 der Grundverordnung festgelegte Stichprobenverfahren für die Zwecke der Entscheidung über Anträge auf individuelle Marktwirtschaftsbehandlung nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung nicht angewendet werden darf. Der Gerichtshof stellte fest, dass nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung mitarbeitende Hersteller, die nicht in die Stichprobe einbezogen sind, Anspruch auf Prüfung ihres Antrags auf Marktwirtschaftsbehandlung haben, und zwar unabhängig davon, ob für diese nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen eine individuelle Dumpingspanne berechnet werden sollte.⁽¹⁾ Angesichts dieses Urteils wurde beschlossen, nicht nur die MWB-Anträge der drei in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller zu prüfen, sondern auch die sieben nicht in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller. Die Kommission holte alle als notwendig erachteten Informationen ein und überprüfte die in den MWB-Anträgen enthaltenen Angaben in den Betrieben der betreffenden Unternehmen.
- (67) Es ist ständige und übliche Praxis der Union, im Falle verbundener Unternehmen zu prüfen, ob die gesamte Gruppe die MWB-Kriterien erfüllt. Daher wird, wenn ein Tochterunternehmen oder ein anderes mit dem Antragsteller verbundenes Unternehmen in der VR China direkt oder indirekt an der Herstellung oder dem Verkauf der betroffenen Ware beteiligt ist, die MWB-Prüfung sowohl individuell für jedes Unternehmen als auch für die Gruppe als Ganzes durchgeführt.
- (68) Dementsprechend wurden die MWB-Anträge von zehn ausführenden Herstellern, bestehend aus sechzehn juristischen Personen, geprüft.
- (69) Bei keinem der zehn mitarbeitenden ausführenden Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller in der VR China wurde festgestellt, dass er oder sie die MWB-Kriterien erfüllte. Die MWB-Untersuchung ergab insbesondere, dass keiner der ausführenden Hersteller, weder einzeln noch als Gruppe, über eine einzige klare Buchführung verfügt, die von unabhängigen Stellen nach internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen geprüft wird. Überdies konnten sieben Unternehmen oder Unternehmensgruppen der Kommission nicht nachweisen, dass keine erheblichen Verzerrungen infolge des früheren nichtmarktwirtschaftlichen Systems bestanden. Drei der zehn Unternehmen konnten außerdem nicht nachweisen, dass die Geschäftsentscheidungen auf Marktsignalen beruhten, ohne dass der Staat eingriff, und dass die Kosten Marktwerte widerspiegeln.
- (70) Bei einem Kontrollbesuch bei einem der genannten Unternehmen wurde obendrein festgestellt, dass es in seinem MWB-Antragsformular irreführende und unvollständige Angaben gemacht hatte, insbesondere was ein verbundenes Unternehmen betraf. Seine Mitarbeit war insgesamt sehr mangelhaft; das Unternehmen wurde daher über die mögliche Anwendung von Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung informiert und aufgefordert, hierzu Stellung zu nehmen. Die eingegangenen Stellungnahmen bestätigten die mangelnde Mitarbeit, insbesondere im Hinblick auf das verbundene Unternehmen. Es wird daher vorläufig beschlossen, dass das Unternehmen nicht mehr als mitarbeitender ausführender Hersteller angesehen werden kann und dass vorläufige oder endgültige Feststellungen nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen getroffen werden.
- (71) Die Kommission unterrichtete die betroffenen Unternehmen in der VR China, die Behörden der VR China und die Antragsteller offiziell über die MWB-Feststellungen. Sie erhielten Gelegenheit, ihre Standpunkte schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen, falls besondere Gründe dafür sprachen.

⁽¹⁾ Siehe auch den Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern, Brüssel, 8.6.2012 KOM(2012) 270 final, 2012/0145(COD).

- (72) Mehrere Unternehmen brachten vor, die Kommission habe auf ihren MWB-Antrag nicht innerhalb der in Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung festgelegten Dreimonatsfrist geantwortet. Die Untersuchung sei daher mit einem Verfahrensfehler behaftet, und die Kommission sollte entsprechend dem Urteil in der Rechtssache *Brosmann* ⁽¹⁾ die Untersuchung einstellen.
- (73) Die Kommission räumt ein, dass es in diesem besonderen Fall aufgrund der großen Zahl von MWB-Anträgen, die geprüft wurden und für die Kontrollbesuche in China durchgeführt wurden, nicht möglich war, innerhalb der festgelegten Frist über die Anträge zu entscheiden. Es wird jedoch an ein vor kurzem ergangenes Urteil des Gerichts erinnert, nach dem eine MWB-Entscheidung, die nicht innerhalb der in Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung festgelegten Dreimonatsfrist getroffen wird, als solche nicht ausreichend ist, um eine Verordnung zur Einführung von Antidumpingmaßnahmen ungültig zu machen. ⁽²⁾ Das Vorbringen wird daher zurückgewiesen.
- (74) Zudem erheben sechs Unternehmen Einwände gegen die Einschätzung der Kommission, dass sie nicht über eine klare Buchführung verfügen, die von unabhängigen Stellen nach internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen geprüft wird. Die Kommission prüfte diese Vorbringen sorgfältig und stellte fest, dass die gelieferten Erklärungen die im Anschluss an die Kontrollbesuche getroffenen Gesamtfeststellungen nicht widerlegen konnten. Insbesondere widersprachen in einigen Fällen die neuen Angaben den zuvor gelieferten, während in einigen anderen Fällen die Unternehmen neue Belege vorlegten, welche bei den Kontrollbesuchen nicht vorgelegt oder zugänglich gemacht worden waren.
- (75) Fünf Unternehmen bestreiten zudem die Feststellung der Kommission, sie hätten keinen Nachweis über das Fehlen nennenswerter Verzerrungen infolge des früheren nicht-marktwirtschaftlichen Systems erbracht. Die eingegangenen Stellungnahmen konnten jedoch die Feststellungen der Kommission im Anschluss an die Kontrollbesuche nicht ändern. Insbesondere legten die Unternehmen keine Belege vor, die die ursprünglichen Feststellungen der Kommission hätten entkräften können, dass Verzerrungen infolge des früheren nicht-marktwirtschaftlichen Systems beispielsweise bei Vermögenswerten und Bodennutzungsrechten vorlagen.
- (76) Schließlich bestreiten zwei Unternehmen die Feststellung, sie hätten nicht nachgewiesen, dass die Geschäftsentscheidungen auf Marktsignalen beruhten, ohne dass der Staat eingriff, und dass die Kosten Marktwerte widerspiegeln. Insbesondere konnten die Stellungnahmen des einen Unternehmens die Feststellung der Kommission, dass der Staat Einfluss auf die Einstellungspolitik des Unternehmens nahm, nicht widerlegen, während das andere Unternehmen neue und widersprüchliche Angaben zu Rohstoffkäufen vorlegte.
- (77) Daraus folgt, dass keines der vorgebrachten Argumente geeignet war, die MWB-Feststellungen zu ändern.
- (78) Aus dem vorstehenden Sachverhalt folgt, dass die zehn ausführenden Hersteller oder Gruppen ausführender Hersteller in der VR China, die eine MWB beantragt hatten, allesamt nicht nachweisen konnten, dass sie die Kriterien nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung erfüllten.

2. Individuelle Behandlung („IB“)

- (79) Nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung wird für unter diesen Artikel fallende Länder gegebenenfalls ein landesweiter Zoll festgesetzt, es sei denn, die Unternehmen können nachweisen, dass sie alle Kriterien des Artikels 9 Absatz 5 der Grundverordnung erfüllen. Rein informationshalber folgt eine kurze Zusammenfassung dieser Kriterien:
- Die Ausfühler können, sofern es sich um ganz oder teilweise in ausländischem Eigentum befindliche Unternehmen oder Jointventures handelt, Kapital und Gewinne frei zurückführen,
 - die Ausführpreise und -mengen sowie die Verkaufsbedingungen werden frei festgelegt,
 - die Mehrheit der Anteile ist im Besitz von Privatpersonen, staatliche Vertreter, die im Leitungsgremium sitzen oder Schlüsselpositionen im Management bekleiden, sind in der Minderheit, oder das Unternehmen ist nachweislich von staatlichen Eingriffen hinreichend unabhängig,
 - Währungsumrechnungen erfolgen zu Marktkursen, und
 - der Staat nimmt nicht in einem solchen Maße Einfluss, dass Maßnahmen umgangen werden können, wenn für einzelne Ausfühler unterschiedliche Zollsätze festgesetzt werden.
- (80) Drei in die Stichprobe einbezogene und sieben nicht in die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller, die eine MWB beantragt hatten, hatten für den Fall, dass ihnen keine MWB gewährt würde, auch eine IB beantragt. Zudem beantragten zwei in die Stichprobe einbezogene und vier nicht in die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller lediglich eine IB. Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung wurden nur die IB-Anträge der in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen geprüft.
- (81) Da alle MWB-Anträge vorläufig abgelehnt wurden, wurde auf der Grundlage der zur Verfügung stehenden Informationen vorläufig festgestellt, dass alle Unternehmen der Stichprobe, die eine IB beantragt haben, die Kriterien für die Gewährung einer IB erfüllen.

⁽¹⁾ Urteil des Gerichtshofs vom 2. Februar 2012 in der Rechtssache C-249/10 P, *Brosmann Footwear (HK) und andere/Rat*.

⁽²⁾ Urteile des Gerichts vom 18. September 2012 in der Rechtssache T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd/Rat*, Absatz 167 (noch nicht veröffentlicht) und vom 10. Oktober 2012 in der Rechtssache T-170/09, *Ningbo Yonghong Fasteners Co. Ltd/Rat*, Absatz 53 (noch nicht veröffentlicht).

3. Individuelle Ermittlung („IE“)

(82) Anträge auf individuelle Ermittlung nach Artikel 17 Absatz 3 der Grundverordnung wurden von sieben nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellern oder Gruppen ausführender Hersteller gestellt.

(83) Beim gegenwärtigen Stand des Verfahrens hat die Kommission noch keine Entscheidungen über die Anträge auf individuelle Ermittlung getroffen; dies wird zu gegebener Zeit geschehen.

4. Normalwert

4.1. Wahl des Vergleichslandes

(84) Nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung ist der Normalwert für ausführende Hersteller, denen keine MWB gewährt wurde, auf der Grundlage der Inlandspreise oder des rechnerisch ermittelten Normalwerts in einem Vergleichsland zu ermitteln.

(85) In der Einleitungsbekanntmachung hatte die Kommission ihre Absicht bekundet, die Russische Föderation als geeignetes Vergleichsland zur Ermittlung des Normalwerts heranzuziehen; die interessierten Parteien wurden zu einer diesbezüglichen Stellungnahme aufgefordert.

(86) Die Kommission erhielt zahlreiche Stellungnahmen, in denen geltend gemacht wurde, Russland sei kein geeignetes Vergleichsland. Es wurde darin insbesondere darauf hingewiesen, dass Russland ein Premiummarkt für Porzellan mit einem Schwerpunkt auf Zierporzellan aus teuren Materialien ist, während die einheimische Produktion der betroffenen Ware gemessen am Inlandsverbrauch relativ gering ist. Zusätzlich wird der russische Markt durch nichttarifäre Handelshemmnisse, z. B. durch das System der GHOST-Zertifizierungen, geschützt. Daher wurde die Auffassung vertreten, dass Russland kein geeignetes Vergleichsland ist.

(87) Die Kommission prüfte dementsprechend, ob die Wahl anderer Länder als Vergleichsland vertretbar wäre, und versandte Schreiben an ihr bekannte Hersteller in mehreren Ländern, darunter Thailand, Indien, Malaysia, die Türkei, Brasilien, die Ukraine, Indonesien, Ägypten, Kolumbien, Südkorea, Bangladesch und Argentinien, woraufhin Hersteller aus Indien, der Türkei, Brasilien und Russland ihre Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit der Kommission bestätigten. Allerdings beantworteten nur jeweils drei Hersteller aus Brasilien, Thailand und Russland den Fragebogen. Die Untersuchung ergab, dass in Brasilien ein wettbewerbsgeprägter Inlandsmarkt für keramische Tisch- oder Küchenartikel mit zahlreichen Herstellern und relativ niedrigen Zöllen existiert. Die Angaben des mitarbeitenden brasilianischen Herstellers erwiesen sich außerdem bei der Auswertung als zuverlässig und für die Ermittlung des Normalwerts geeignet.

(88) Aufgrund des dargelegten Sachverhalts wurde, unter Berücksichtigung aller zu diesem Zeitpunkt des Verfahrens vorliegenden Informationen, Brasilien vorläufig als geeignetes und vertretbares Vergleichsland nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung ausgewählt.

4.2. Ermittlung des Normalwerts

(89) Da alle Anträge auf MWB abgelehnt wurden, wurde der Normalwert für alle chinesischen ausführenden Hersteller gemäß Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung anhand der Informationen des Herstellers im Vergleichsland ermittelt.

(90) Gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung untersuchte die Kommission zunächst, ob die Verkäufe der gleichartigen Ware in Brasilien an unabhängige Abnehmer repräsentativ waren. Es wurde festgestellt, dass die Menge der gleichartigen Ware, die von dem mitarbeitenden brasilianischen Hersteller auf dem brasilianischen Inlandsmarkt abgesetzt wurde, im Verhältnis zu den Ausführungen der betroffenen Ware, die von den ausführenden Herstellern der Stichprobe in die Union getätigt wurden, repräsentativ war.

(91) Die Kommission prüfte anschließend, ob diese Verkäufe als Geschäfte im normalen Handelsverkehr im Sinne des Artikels 2 Absatz 4 der Grundverordnung angesehen werden konnten. Hierzu wurde der Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer ermittelt. Verkäufe wurden als gewinnbringend angesehen, wenn der Preis je Einheit den Produktionskosten entsprach oder darüber lag. Es wurden daher die Produktionskosten des brasilianischen Herstellers während des UZ ermittelt.

(92) Für diejenigen Warentypen, bei denen mehr als 80 % der auf den Inlandsmarkt abgesetzten Menge über den Stückkosten verkauft wurden und bei denen der gewogene durchschnittliche Verkaufspreis mindestens den Produktionsstückkosten entsprach, wurde der Normalwert je Warentyp als gewogener Durchschnitt der tatsächlichen Preise aller Inlandsverkäufe dieses Warentyps ermittelt, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend waren oder nicht.

(93) Wenn die Menge der gewinnbringenden Verkäufe eines Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmachte oder wenn der gewogene Durchschnittspreis des betreffenden Warentyps unter den Produktionsstückkosten lag, wurde dem Normalwert der tatsächliche Inlandspreis zugrunde gelegt, der als gewogener Durchschnitt ausschließlich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im UZ ermittelt wurde.

(94) Für die nicht gewinnbringenden Warentypen wurde der Normalwert aus den Herstellkosten des brasilianischen Herstellers zuzüglich der VVG-Kosten und des Gewinns, den der brasilianische Hersteller mit den gewinnbringenden Warentypen erwirtschaftete, errechnet.

5. Ausführpreise für die ausführenden Hersteller, denen IB gewährt wurde

(95) Da alle mitarbeitenden ausführenden Hersteller, denen eine IB gewährt wurde, Ausführverkäufe in die Union direkt an unabhängige Abnehmer in der Union tätigten, wurden die Ausführpreise nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der für die betroffene Ware tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

6. Vergleich



- (96) Der Normalwert und der Ausführpreis wurden auf der Stufe **ab Werk** miteinander verglichen. Die Dumpingspannen wurden ermittelt, indem die jeweiligen Preise der Ausführer der Stichprobe auf der Stufe ab Werk und die Inlandsverkaufspreise des Herstellers im Vergleichsland bzw. der rechnerisch ermittelte Normalwert verglichen wurden.
- (97) Im Interesse eines gerechten Vergleichs zwischen dem Normalwert und dem Ausführpreis wurden nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung für Unterschiede, die die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten, gebührende Berichtigungen vorgenommen. Soweit Berichtigungen vorzunehmen waren, bezogen sie sich auf die Handelsstufe, Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften und andere Faktoren mit Einfluss auf die Vergleichbarkeit der Preise, insbesondere „Markeneffekte“.
- (98) Es wurde zunächst untersucht, ob eine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung gerechtfertigt war. Hierzu wurde festgestellt, dass die **chinesischen Ausfuhrer vor allem auf Großhandelsstufe erfolgten**, während im Vergleichsland auch Verkäufe auf Einzelhandelsstufe getätigt wurden. Die Untersuchung ergab ferner, dass auf beiden Märkten die verschiedenen Vertriebsketten das Preisniveau beeinflussten und somit einen gerechten Vergleich zwischen Ausführpreis und Normalwert erschwerten. Die Untersuchung ergab weiterhin, dass die meisten chinesischen Ausfuhrverkäufe in großen Mengen erfolgten, während bei den meisten Inlandsverkäufen im Vergleichsland **geringere Mengen abgesetzt wurden**; dies führte zu Preisunterschieden auf derselben Handelsstufe zwischen den beiden maßgeblichen Märkten. Um einen gerechten Vergleich zwischen Ausführpreis und Normalwert zu ermöglichen, wurde daher der Normalwert auf der Grundlage der Preisunterschiede auf derselben Handelsstufe im Vergleichsland sowie gegebenenfalls auf der Grundlage der Preisunterschiede, die sich aus den Verkaufsmengen auf jeder Handelsstufe ergaben, berichtigt.
- (99) Zweitens wurde untersucht, ob eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften gerechtfertigt war. Diesbezüglich wurde in der Untersuchung festgestellt, dass die **chinesischen ausführenden Hersteller ihre Produkte nach einer fünfstufigen Qualitätskala von A bis E klassifizieren**, woraus beträchtliche Preisunterschiede resultieren. Bei den meisten Ausfuhrer in die Union handelt es sich jedoch um Ware der Qualitätsstufen A, B oder C oder um Kombinationen daraus. Diese Klassifizierung wird jedoch weder durchgängig angewendet noch beruht sie auf Normen, die für den gesamten Wirtschaftszweig gelten; sie ist eher unternehmensspezifisch und ermöglicht eine Preisdifferenzierung. Der Hersteller im Vergleichsland verkauft dagegen auf dem brasilianischen Inlandsmarkt nur Ware, die der **Qualitätsstufe A entspricht**, weshalb hier eine Beeinträchtigung der Preisvergleichbarkeit festgestellt wurde. Der Ausführpreis wurde daher auf das Niveau der chinesischen Qualitätsstufe A heraufgesetzt, damit ein Vergleich mit der von dem Hersteller im Vergleichsland auf dem brasilianischen Markt verkauften Ware möglich war.
- (100) Drittens ergab die Untersuchung, dass der brasilianische Hersteller auf dem Inlandsmarkt nur Markenware verkauft, während die chinesischen ausführenden Hersteller keine Markenware, sondern Produkte mit sogenannten Handels- oder Eigenmarken oder markenlose keramische Tisch- oder Küchenartikel (Gattungsprodukte) verkaufen. Mit Markenware assoziieren die Kunden für gewöhnlich ein gewisses Prestige, gesicherte Qualität und Design, was höhere Marktpreise zur Folge hat, während Gattungsprodukte oder Produkte mit Handelsmarken normalerweise zu erheblich niedrigeren Preisen verkauft werden, obwohl sie dieselben materiellen und technischen Eigenschaften aufweisen. Während der zusätzliche Wert von Markenware im Allgemeinen nicht exakt beziffert werden kann, da er von verschiedenen nicht quantifizierbaren Faktoren wie der Verbraucherwahrnehmung und dem Wiedererkennungswert der Marke abhängt, hat der brasilianische Hersteller in diesem besonderen Fall bestätigt, dass seine keramischen Markenprodukte auf dem brasilianischen Markt zu erheblich höheren Preisen verkauft werden können als markenlose Gattungsprodukte. Dementsprechend wurde eine weitere Berichtigung des Normalwertes nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung vorgenommen.
- (101) Weitere Berichtigungen betrafen Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs- und Nebenkosten, Verpackungs- und Kreditkosten sowie Bankgebühren und Provisionen; sie wurden in allen Fällen zugestanden, in denen die Anträge für begründet, korrekt und stichhaltig belegt wurden.

7. Dumpingspannen

- (102) Für die ausführenden Hersteller, denen eine IB gewährt wurde, wurden die Dumpingspannen nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung durch einen Vergleich des für das Vergleichsland ermittelten gewogenen berichtigten durchschnittlichen Normalwerts mit dem gewogenen berichtigten Durchschnitts-Ausfuhrpreis des jeweiligen Unternehmens ermittelt und als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, ausgedrückt.
- (103) Für die mitarbeitenden ausführenden Hersteller, die nicht in die Stichprobe einbezogen waren, wurde ein **gewogener Durchschnitt der Dumpingspannen** der ausführenden Hersteller der Stichprobe berechnet. Auf dieser Grundlage beträgt die vorläufige Dumpingspanne für die nicht in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, **unverzollt, 26,6 %**.
- (104) Zur Berechnung der landesweiten Dumpingspanne für die nicht mitarbeitenden oder unbekannteren ausführenden Hersteller in der VR China wurde zunächst der Umfang der Mitarbeit ermittelt; dazu wurden die Angaben der mitarbeitenden ausführenden Hersteller zum Volumen ihrer Ausfuhrer in die Union mit den entsprechenden Eurostat-Statistiken verglichen.
- (105) Für einen fragmentierten Wirtschaftszweig wurde die Kooperation aus der VR China bei dieser Untersuchung wurde als hoch angesehen, da auf die ausführenden Hersteller, die mit der Kommission Kontakt aufnahmen, über



60 % der Gesamtausfuhren der betroffenen Ware aus der VR China in die Union entfallen. Die landesweite Dumpingspanne für alle anderen ausführenden Hersteller wurde daher mithilfe des gewogenen Durchschnitts der höchsten Dumpingspannen bestimmt, die für repräsentative Warentypen und Mengen der ausführenden Hersteller der Stichprobe ermittelt worden waren. Auf dieser

Grundlage wurde die landesweite Dumpingspanne vorläufig auf 58,8 % des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, festgesetzt.

- (106) Die auf dieser Grundlage ermittelten vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebellion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd und Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd und Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Nicht in die Stichprobe einbezogene mitarbeitende ausführende Hersteller	26,6 %
Landesweite Dumpingspanne	58,8 %

D. SCHÄDIGUNG

1. Unionsproduktion und Wirtschaftszweig der Union

- (107) Zur Ermittlung der Gesamtproduktion in der Union wurden alle vorliegenden Informationen zu Unionsherstellern einschließlich der Daten aus dem Antrag und aus später eingereichten Unterlagen zu den Herstellern, die im Rahmen der Untersuchung keinen Kontakt mit der Kommission aufnahmen, herangezogen. Die Unions-Gesamtproduktion der gleichartigen Ware wurde durch Extrapolation von Daten der europäischen und nationalen Verbände geschätzt und mit von einzelnen Herstellern vorgelegten Daten sowie mit Quellen aus Forschung und Statistik abgeglichen.



- (108) Im UZ wurde die gleichartige Ware von über 200 Herstellern in der Union produziert. Auf der im vorangehenden Erwägungsgrund genannten Grundlage wurde die Gesamtproduktion der Union im UZ auf etwa 240 200 Tonnen geschätzt. Die Unionshersteller, auf die die gesamte Unionsproduktion entfällt, bilden den Wirtschaftszweig der Union im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung und werden nachstehend als „Wirtschaftszweig der Union“ bezeichnet. Der Wirtschaftszweig der Union gliederte sich in zwei Segmente: KMU und größere Unternehmen. Auf KMU entfielen 42 % der Unions-Gesamtproduktion in diesem Zeitraum. Die Unionsproduktion ist in der Tat in hohem Maße fragmentiert, auch wenn sie vor allem in der Tschechischen Republik, der Französischen Republik (Frankreich), Deutsch-



land, Italien, der Republik Polen (Polen), der Portugiesischen Republik (Portugal), Rumänien, dem Königreich Spanien (Spanien) und dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Vereinigtes Königreich) angesiedelt ist.

2. Unionsverbrauch

- (109) Der Unionsverbrauch wurde auf der Grundlage von Eurostat-Einfuhrstatistiken zur untersuchten Ware und von Beiträgen über die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt ermittelt.
- (110) Auf dieser Grundlage ergab sich folgende Entwicklung des Unionsverbrauchs:

Tabelle 1



Menge (in Tonnen)	2008	2009	2010	UZ
Unionsverbrauch	826 896	687 609	750 830	726 614
Index (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) Der Verbrauch an keramischen Tisch- oder Küchenartikeln in der Union sank im Bezugszeitraum insgesamt um 12 %. Der Rückgang fand insbesondere zwischen 2008 und 2009 statt, als der Verbrauch um 17 % fiel.

- (112) Der insgesamt rückläufige Verbrauch im Bezugszeitraum muss im Zusammenhang mit einer Erholung im Anschluss an die Wirtschaftskrise von 2009 gesehen werden. Die Aussichten für den Markt für keramische Tisch- oder Küchenartikel sind günstig. ⁽¹⁾

3. Einfuhren aus dem betroffenen Land

3.1. Menge, Preis und Marktanteil der gedumpten Einfuhren aus dem betroffenen Land

- (113) Nach den Daten von Eurostat entwickelten sich Menge, Marktanteil und Durchschnittspreis der Einfuhren der betroffenen Ware wie folgt:

Tabelle 2

Einfuhren aus der VR China	2008	2009	2010	UZ
Einfuhrmenge (in Tonnen)	535 593	449 346	516 618	485 814
Index (2008 = 100)	100	84	96	91
Marktanteil	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Durchschnittlicher Einfuhrpreis (in Euro/Tonne)	1 274	1 307	1 473	1 499
Index (2008 = 100)	100	103	116	118



- (114) Die Gesamtmenge der Einfuhren aus der VR China sank im Bezugszeitraum um 9 % und belief sich im UZ auf 485 814 Tonnen. **Prozentual gesehen fiel der Rückgang bei den Einfuhren aus der VR China jedoch geringer aus als beim Gesamtverbrauch der EU.** Betrachtet man nämlich den gesamten Bezugszeitraum, erhöhte sich der Marktanteil der Einfuhren aus der VR China von 64,8 % im Jahr 2008 auf 66,9 % im UZ.

- (115) Der Einfuhrpreis stieg im Bezugszeitraum um 17,7 % von 1 274 EUR/Tonne auf 1 499 EUR/Tonne. Hierbei handelt es sich um den Durchschnittspreis pro Tonne aller Einfuhren der betroffenen Ware; der Trend könnte daher durch Veränderungen im Warensortiment beeinflusst sein.

⁽¹⁾ Die öffentlich zugängliche CBI-Marktumfrage „The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009“ verwies auf eine Reihe von Tendenzen (demografische, gesellschaftliche, kulturelle und technische Entwicklungen sowie Modetrends), welche der Studie zufolge für eine weiterhin starke Position von Keramikprodukten auf dem Unionsmarkt für Tisch- oder Küchenartikel sorgen werden, der insgesamt wachsen soll. Die angegebenen Gründe reichen von der steigenden Nachfrage nach informelleren Tisch- oder Küchenartikeln, insbesondere nach einfach zu handhabenden Gebrauchsartikeln, neuen Produkten und neuen Produktdesigns bis zur veränderten Größe der Haushalte. Im Rahmen der laufenden Untersuchung erklärte ein großer Einfuhrer der Stichprobe, der auch Einzelhändler ist, ebenfalls, er gehe von einem anhaltend hohen Verbrauch in der Zukunft aus, da die Menschen weiterhin lieber von Keramiktellern als von sonstigem Geschirr äßen, und kündigte ehrgeizige Expansionspläne auf diesem Gebiet an.

3.2. Preisunterbietung

- (116) Zur Ermittlung der Preisunterbietung wurden die auf die Stufe ab Werk gebrachten (d. h. um Frachtkosten in der Union sowie um Preisnachlässe und Rabatte bereinigten) gewogenen Durchschnittspreise der Verkäufe der Unionshersteller der Stichprobe an unabhängige Abnehmer auf dem Unionsmarkt mit den entsprechenden gewogenen Durchschnittspreisen der Verkäufe der mitarbeitenden Ausfühler in der VR China an den ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt verglichen, d. h. mit den um Nachlässe bereinigten Preisen, die erforderlichenfalls auf die Stufe des CIF-Preises frei Grenze der Union gebracht sowie zwecks Berücksichtigung von geltenden Zöllen, Zollabfertigungskosten und nach der Einfuhr angefallenen Kosten gebührend berichtigt worden waren. Die Preise der Produkte der niedrigeren Qualitätsstufen wurden auf das Niveau der Stufe A gebracht, da festgestellt wurde, dass die Produkte der niedrigeren Stufen aus Sicht der Verbraucher im Wettbewerb mit Produkten der Stufe A standen; dieser Schluss wird auch weiter oben in Erwägungsgrund 61 gezogen. Die Preise des Wirtschaftszweigs der Union wurden auch zur Berücksichtigung von Unterschieden bei der Handelsstufe und gegebenenfalls zur Neutralisierung des Preiseffektes der Marke berichtigt.

- (117) Der Vergleich ergab, dass im UZ die gedumpten Preise der betroffenen Ware mit Ursprung in der VR China beim Verkauf in der Union die Preise des Wirtschaftszweigs der Union unterboten; die Preisunterbietung betrug, ausgedrückt als Prozentsatz der Preise des Wirtschaftszweigs der Union, zwischen 26,3 % und 47,6 %.

4. Lage des Wirtschaftszweigs der Union

4.1. Allgemeines

- (118) Nach Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung prüfte die Kommission alle maßgeblichen Wirtschaftsfaktoren und -indizes, die für die Lage des Wirtschaftszweigs der Union relevant waren.

- (119) Die makroökonomischen Indikatoren (Produktion, Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung, Verkaufsvolumen, Marktanteil, Beschäftigung, Produktivität und Höhe der Dumpingspannen) wurden auf Ebene des gesamten Wirtschaftszweigs der Union beurteilt. Der Bewertung lagen die von europäischen und einzelstaatlichen Verbänden vorgelegten Daten zugrunde, die mit den von den Unionsherstellern vorgelegten Daten und verfügbaren amtlichen Statistiken abgeglichen wurden.

- (120) Die Analyse der mikroökonomischen Indikatoren (Lagerbestände, Verkaufspreise, Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite, Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, Löhne und Produktionskosten) wurde auf Ebene der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller durchgeführt. Die Bewertung beruht auf deren ordnungsgemäß geprüften Informationen.

(121) Bei einigen mikroökonomischen Indikatoren (Verkaufspreise, Rentabilität, Kapitalrendite und Produktionskosten) wurden die Ergebnisse der Stichprobenunternehmen im jeweiligen Segment anhand des Anteils dieses Segments an der Gesamtproduktion der Union gewogen (dabei wurde das jeweilige Gewicht des Produktionsvolumens jedes Segments in der gesamten Branche der keramischen Tischartikel verwendet, also 42 % für KMU und 58 % für sonstige Unternehmen). Auf diese Weise wurde sichergestellt, dass die Ergebnisse der großen Unternehmen die Schadensanalyse nicht verzerrten, sondern dass die Lage der kleineren Unternehmen, die zusammen genommen einen Großteil der Unionsproduktion herstellen, möglichst korrekt wiedergespiegelt wurde.

4.2. Makroökonomische Indikatoren

4.2.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

(122) Im Bezugszeitraum entwickelten sich die Produktion, die Produktionskapazität und die Kapazitätsauslastung des Wirtschaftszweigs der Union wie nachfolgend dargelegt.

Tabelle 3

	2008	2009	2010	UZ
Produktion (in Tonnen)	281 300	230 300	235 700	240 200
Index (2008 = 100)	100	82	84	85
Produktionskapazität (in Tonnen)	371 540	361 253	326 573	324 072
Index (2008 = 100)	100	97	88	87
Kapazitätsauslastung	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Index (2008 = 100)	100	84	95	98

(123) Die Produktion des Wirtschaftszweigs der Union sank im Bezugszeitraum um 15 %. Insgesamt betrachtet ist dieser Rückgang stärker ausgeprägt als der des Unionsverbrauchs im selben Zeitraum. Die Produktion erholte sich 2010 auch nicht im selben Maß, wie dies beim Verbrauch zu beobachten war.

(124) Die Produktionskapazität des Wirtschaftszweigs der Union sank im Bezugszeitraum um 13 %. Gleichwohl nahm die Kapazitätsauslastung des Wirtschaftszweigs im Bezugszeitraum weiter ab; sie schrumpfte insgesamt um 2 % auf 74,1 %.

4.2.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

(125) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union an unabhängige Abnehmer auf dem Unionsmarkt sanken im Bezugszeitraum stärker (um 8 % mehr) als der Verbrauch. Von 2009 bis 2010 ging das Verkaufsvolumen sogar weiter zurück, während der Unionsverbrauch um 8 % zunahm.

Tabelle 4

Volumen (in Tonnen)	2008	2009	2010	UZ
Verkäufe in der Union	190 332	156 798	152 609	152 095
Index (2008 = 100)	100	82	80	80

(126) Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union ging im Bezugszeitraum um 9 % (2,1 Prozentpunkte) zurück.

Tabelle 5

	2008	2009	2010	UZ
Marktanteil in der Union	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Index (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Beschäftigung und Produktivität

(127) Die Beschäftigung nahm im gesamten Bezugszeitraum ab, nämlich um 21 %. Diese Entwicklung folgt demselben Muster wie der Rückgang der Menge der Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Unionsmarkt.

Tabelle 6

	2008	2009	2010	UZ
Zahl der Beschäftigten	31 559	26 146	24 993	25 093
Index (2008 = 100)	100	83	79	79

(128) Die Produktivität der Belegschaft des Wirtschaftszweigs der Union nahm im Bezugszeitraum, gemessen als Produktion je Beschäftigten pro Jahr, um 8 % zu. Dies lag zum Teil an den Bemühungen des Wirtschaftszweigs der Union, dem durch die gedumpte Einfuhren aus China entstandenen Druck zu begegnen.

Tabelle 7

	2008	2009	2010	UZ
Produktivität (in Tonnen je Beschäftigten)	8,9	8,8	9,4	9,6
Index (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Höhe der Dumpingspanne

- (129) Die Dumpingspannen sind unter dem Abschnitt „Dumping“ aufgeführt. Alle ermittelten Spannen liegen erheblich über der Geringfügigkeitsschwelle. Ferner können angesichts der Mengen und Preise der gedumpten Einfuhren die Auswirkungen der tatsächlichen Dumpingspanne nicht als geringfügig eingestuft werden.

4.3. Mikroökonomische Indikatoren

4.3.1. Lagerbestände

- (130) Die Schlussbestände des Wirtschaftszweigs der Union nahmen im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen um 14 % ab. Die Untersuchung ergab, dass diese Angabe keinen entscheidenden Indikator für diese Art von Wirtschaftszweig darstellt, in der im Wesentlichen auftragsabhängig gearbeitet wird.

Tabelle 8

	2008	2009	2010	UZ
Lagerbestände (in Tonnen)	7 754	6 647	7 611	6 647
Index (2008 = 100)	100	86	98	86

4.3.2. Verkaufspreise

- (131) Die Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt sanken im Bezugszeitraum um 12 %.

Tabelle 9

	2008	2009	2010	UZ
Unabhängigen Abnehmern in der EU berechneter durchschnittlicher Verkaufspreis (in Euro/Tonne)	4 103	3 818	3 811	3 615
Index (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite, Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten und Löhne

- (132) Im Bezugszeitraum entwickelten sich Rentabilität, Cashflow, Kapitalrendite (RoI), Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, Investitionen und Löhne im Wirtschaftszweig der Union wie folgt:

Tabelle 10

	2008	2009	2010	UZ
Nettogewinn bei Verkäufen an unabhängige Abnehmer in der Union (in % des Nettoumsatzes)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Cashflow (in Euro)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Index (2008 = 100)	100	59	88	114
Nettoinvestitionen (in Euro)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Index (2008 = 100)	100	69	79	71
RoI (Nettogewinn in % des Nettobuchwerts der Investitionen)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Index (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Jährliche Arbeitskosten je Beschäftigten	20 436	20 526	21 619	20 832
Index (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union ging im Bezugszeitraum um 0,7 Prozentpunkte zurück. Am niedrigsten war die Rentabilität 2010, als der Rückgang gegenüber 2008 4,1 Prozentpunkte erreichte.

- (134) Dabei ist darauf hinzuweisen, dass sich der Wirtschaftszweig der Union bereits zu Beginn des Bezugszeitraums in einer prekären Lage befand; dies war auf die erheblichen Mengen an Niedrigpreiseinfuhren zurückzuführen, die aus China auf den Unionsmarkt gelangt waren und sich von 2002 bis 2004 stark erhöht hatten; nach der

Aufhebung des Kontingents für solche Einfuhren im Jahr 2005 hatten diese einen ganz beträchtlichen Marktanteil erreicht. Diese Entwicklung hatte zu einer größeren Umstrukturierung der Branche geführt, die zu Beginn des Bezugszeitraums gerade abgeschlossen wurde.

- (135) Angesichts dieser Entwicklung vor dem Bezugszeitraum kann der zu Beginn des Bezugszeitraums erzielte Gewinn nicht als normal eingestuft werden. Da diesbezüglich nichts vorgelegt wurde, wird die Auffassung vertreten, dass die normale Gewinnspanne für ein anderes weit

verbreitetes und bedeutendes Konsumerzeugnis, das einer Antidumpinguntersuchung unterzogen wurde, nämlich Lederschuhe, stattdessen vorläufig als Vergleichsmaßstab herangezogen werden kann. Diese Gewinnspanne beträgt 6 %.⁽¹⁾ Demnach ist klar, dass der Wirtschaftszweig der Union insgesamt im Bezugszeitraum nie eine Gewinnspanne erzielen konnte, die für diese Ware als akzeptabel zu betrachten ist.

- (136) Insgesamt erhöhte sich der Cashflow des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum erheblich. Dies ist jedoch einigen größeren, fest etablierten Unternehmen zuzuschreiben — es trifft nicht auf KMU zu. Die Nettoinvestitionen gingen um 33 % zurück. Es ist jedoch zu beachten, dass sich am Ende des Bezugszeitraums die Investitionen der KMU nahezu auf null beliefen. Nur zwei Nicht-KMU konnten es sich leisten, im Bezugszeitraum nennenswerte Beträge zu investieren. Die Kapitalrendite ging im gesamten Bezugszeitraum stärker zurück als die Rentabilität.
- (137) Von 2008 bis zum UZ erhöhte sich der Durchschnittslohn je Beschäftigten um 2 %. Dieser Arbeitskostenanstieg bleibt deutlich unter der Kurve, die im Bezugszeitraum für die Arbeitskosten insgesamt in der Union verzeichnet wurde; daraus lässt sich schließen, dass sich der Wirtschaftszweig der Union bemühte, die Arbeitslöhne möglichst niedrig zu halten.

4.3.4. Produktionskosten

- (138) Die Produktionskosten sanken im Bezugszeitraum um 10 %.

Tabelle 11

	2008	2009	2010	UZ
Produktionskosten (in Euro/Tonne)	3 578	3 583	3 514	3 230
Index (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Schlussfolgerung zur Schädigung

- (139) Die Untersuchung ergab, dass sich Schadensindikatoren wie das Produktionsvolumen, die Kapazität, die Verkäufe an unabhängige Abnehmer und die Beschäftigung im Bezugszeitraum verschlechterten.
- (140) Auch die Schadensindikatoren im Zusammenhang mit dem Geschäftsergebnis der Unionshersteller — wie Rentabilität, Investitionen und Kapitalrendite — entwickelten sich im Bezugszeitraum negativ.
- (141) Insgesamt wurde bei der Rentabilität im Bezugszeitraum nicht nur keine zufriedenstellende Gewinnspanne für die Branche erreicht, sondern die Rentabilität verschlechterte sich überdies. Die fortlaufende Senkung der Verkaufs-

preise durch den Wirtschaftszweig der Union führte dazu, dass der Wirtschaftszweig an einem gewissen Punkt praktisch keinerlei Gewinn mehr erzielen konnte.

- (142) Zwar erhöhte sich die Produktivität des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum, dies ist aber vor allem auf die beträchtlichen Anstrengungen zurückzuführen, mit den stark vertretenen gedumpte Einfuhren aus der VR China zu konkurrieren.
- (143) Aufgrund des dargelegten Sachverhalts wird vorläufig der Schluss gezogen, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 5 der Grundverordnung erlitt.

E. SCHADENSURSACHE

1. Vorbemerkungen

- (144) Nach Artikel 3 Absätze 6 und 7 der Grundverordnung wurde geprüft, ob die gedumpte Einfuhren aus der VR China den Wirtschaftszweig der Union in einem solchen Ausmaß schädigten, dass diese Schädigung als bedeutend bezeichnet werden kann. Darüber hinaus prüfte die Kommission auch andere bekannte Faktoren, die den Wirtschaftszweig der Union geschädigt haben könnten, um sicherzustellen, dass eine etwaige durch diese anderen Faktoren verursachte Schädigung nicht den gedumpte Einfuhren zugerechnet wurde.

2. Auswirkungen der gedumpte Einfuhren

- (145) Die Untersuchung ergab, dass der Unionsverbrauch im Bezugszeitraum um 12 % zurückging. Während gleichzeitig die gedumpte Einfuhren aus der VR China mengenmäßig um rund 9 % schrumpften, erhöhte sich ihr Marktanteil. Darüber hinaus verringerte sich die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union um 20 %, und der Marktanteil nahm von 23 % im Jahr 2008 auf 20,9 % im UZ ab.
- (146) Von 2009 bis zum Ende des UZ erhöhte sich der Unionsverbrauch, während sich der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union verringerte — im Gegensatz dazu war bei den gedumpte Einfuhren aus der VR China ein Anstieg zu beobachten, und ihr Marktanteil wuchs im genannten Zeitraum beträchtlich.
- (147) Die Preise der gedumpte Einfuhren aus der VR China zogen im Bezugszeitraum an. Obwohl sich der Durchschnittspreis der chinesischen Einfuhren im Bezugszeitraum um 18 % erhöhte, blieben diese Preise stets deutlich unter den Verkaufspreisen des Wirtschaftszweigs der Union, insbesondere im UZ, so dass die Preise auf dem Unionsmarkt anhaltend unter Druck standen. Daher lassen sich der Rückgang der Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt und dessen rückläufige Rentabilität dem Preisdruck zuschreiben, den die gedumpte Einfuhren aus der VR China am Unionsmarkt verursachten. Die Senkung der Produktionskosten und des Beschäftigungsniveaus im Wirtschaftszweig der Union verdeutlicht die Anstrengungen des Wirtschaftszweigs, auf diese Einfuhren zu reagieren.

⁽¹⁾ Verordnung (EG) Nr. 1472/2006 des Rates (ABl. L 275 vom 6.10.2006, S. 36 (Erwägungsgrund 292).

(148) Es wird daher der Schluss gezogen, dass die Präsenz chinesischer Einfuhren und der Anstieg des Marktanteils der gedumpte Einfuhren aus der VR China, die zu Preisen erfolgten, die diejenigen des Wirtschaftszweigs der Union ständig unterboten, entscheidenden Anteil an der bedeutenden Schädigung hatten, die der Wirtschaftszweig der Union hinnehmen musste und die sich insbesondere in seiner schlechten Finanzlage und in der Verschlechterung der meisten Schadensindikatoren niederschlägt.

3. Auswirkungen anderer Faktoren

(149) Zu den weiteren Faktoren, die im Zusammenhang mit der Schadensursache untersucht wurden, zählen die Nachfrageentwicklung auf dem Unionsmarkt und seine

Segmentierung, die Ausführleistung des Wirtschaftszweigs der Union, die Einfuhren der untersuchten Ware aus anderen Ländern, wettbewerbswidrige Praktiken am Unionsmarkt, Unterschiede bei den Herstellungsverfahren und der Gebrauchtwarenmarkt. Darüber hinaus wurden noch weitere Faktoren untersucht.

3.1. Einfuhren aus anderen Drittländern als dem betroffenen Land

(150) Die nachstehende Tabelle zeigt die Menge der Einfuhren aus anderen Drittländern im Bezugszeitraum. Die Mengen- und Preisentwicklungen basieren auf Eurostat-Zahlen.

Tabelle 12

	2008	2009	2010	UZ
Menge der Einfuhren aus allen anderen Drittländern (in Tonnen)	100 971	81 464	81 602	88 706
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	81	81	88
Marktanteil	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Durchschnittlicher Einfuhrpreis (in Euro/Tonne)	2 378	2 354	2 591	2 522
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	109	106
Menge der Einfuhren aus der Türkei (in Tonnen)	36 952	33 275	32 887	40 553
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	90	89	110
Marktanteil	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Durchschnittlicher Einfuhrpreis (in Euro/Tonne)	2 027	2 014	2 171	2 058
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	107	102

(151) Die Einfuhren aus Drittländern gingen im Bezugszeitraum um 12 % zurück, während der Marktanteil dieser Einfuhren recht konstant blieb.

(152) Zu beachten ist, dass die durchschnittlichen Preise der Einfuhren aus anderen Drittländern im Bezugszeitraum um 6 % anstiegen; damit lagen sie durchweg höher als der durchschnittliche Verkaufspreis der chinesischen Ausführverkäufe (im UZ um 68 %).

(153) Die CCCLA merkte an, die Einfuhren aus der Türkei hätten sich von 2010 bis 2011 um 8 % erhöht, wobei die Preise der Einfuhren aus der Türkei nur um rund 20 % über den Preisen der Einfuhren aus der VR China gelegen hätten.

(154) In Bezug auf dieses Vorbringen wird darauf hingewiesen, dass bei einem Vergleich der Situation zu Beginn mit der am Ende des Bezugszeitraums die Menge der Einfuhren aus der Türkei zwar um 10 % oder 1,1 Prozentpunkte zunahm, dass aber die Durchschnittspreise dieser Einfuhren durchweg über den Preisen der Einfuhren aus der VR China lagen, und zwar um 37 % bis 60 %. Darüber hinaus entsprach der Marktanteil der erwähnten Einfuhren nie mehr als 5,6 %. Somit lässt sich kaum schlussfolgern, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union auf Einfuhren aus der Türkei zurückzuführen sei.

(155) Aufgrund des Vorstehenden wird der Schluss gezogen, dass die Lage des Wirtschaftszweigs der Union durch Einfuhren aus anderen Drittländern nicht in bedeutendem Maße beeinflusst wurde.

3.2. Marktsegmente

- (156) Ein Einführerverband mit Sitz in Deutschland und einige seiner Mitglieder brachten vor, dass der Markt für die untersuchten keramischen Waren auf der Grundlage der Endkundenpreise, Produktqualitäten und Absatzkanäle zumindest in die drei folgenden Segmente unterteilt werden solle: Spitzenerzeugnisse (hohe Qualität, hohe Preise), Erzeugnisse des mittleren Segments (mittlere/niedrige Qualität, mittlere/niedrige Preise) und Spezialerzeugnisse (z. B. Dekorationsartikel, Andenken, Töpfe und Hotelporzellan). Die Produktion der Union werde zum größten Teil auf dem Markt für Spitzenerzeugnisse und/oder dem für Spezialerzeugnisse verkauft, während die Einfuhren aus der VR China überwiegend für das Niedrigpreis-Segment bestimmt seien. Der Wirtschaftszweig der Union strebe meist den Verkauf im Facheinzelhandel und weniger den Absatz durch von Standardverbrauchern frequentierte Händler an. Die Einfuhren aus der VR China konkurrierten daher nicht direkt mit der Unionsproduktion.
- (157) Diese Angaben bestätigten sich in der Untersuchung jedoch nicht. Erstens wird darauf hingewiesen, dass die gleichartige Ware bestimmte von den genannten Parteien erwähnte Artikel nicht umfasst, z. B. rein dekorativen Zwecken dienende Gegenstände (siehe die Erwägungsgründe 51 und 52). Zweitens ging aus der Untersuchung hervor, dass derzeit alle Märkte sowohl mit Unionsproduktion als auch mit Einfuhren aus der VR China beliefert werden. Ein relevanter Teil der Einfuhren aus der VR China würde genaugenommen unter die Marktsegmente für Spitzenerzeugnisse oder Spezialerzeugnisse fallen. Ein britischer Einführer machte gab an, Spitzenerzeugnisse aus China zu importieren, und eine Gruppe von EU-Unternehmen, die an Produktionsfirmen in China beteiligt sind, erwähnte ebenfalls die ausgesprochen hohen Preise, die sie am Unionsmarkt für ihre Waren aus Steinzeug mit Ursprung in der VR China berechne.
- (158) Darüber hinaus wird auf Abschnitt B.1.2 verwiesen, in dem der Schluss gezogen wurde, dass alle Typen der betroffenen Ware und die gleichartige Ware als eine einzige Ware angesehen würden. Somit sollte die Untersuchung auf der Ebene der betroffenen und der gleichartigen Ware durchgeführt werden. Daher konnten Vorbringen im Hinblick auf bestimmte Segmente nicht berücksichtigt werden.

3.3. Verbrauch und Nachfrage

- (159) Ein europäischer Verband von Einführern und Einzelhändlern sowie die CCCLA verwiesen auf eine Schrumpfung der Nachfrage in der Union. Ein nicht in die Stichprobe einbezogener Einführer gab an, die Nachfrage nach Porzellan, vor allem in den Rand- und Nebensortimenten und im privaten Bereich sei stark gesunken und die verbliebene Nachfrage sei überaus breit gestreut. In ähnlicher Weise brachten mehrere Parteien vor, dass die Verbraucher aufgrund sich ändernder Modetrends heutzutage erschwingliche keramische Tisch- oder Küchenartikel nachfragen. Aus der Sicht des Großhandels ist der hochpreisige Markt für Spitzenerzeugnisse rückläufig und wird auch in den kommenden Jahren schrumpfen.
- (160) Dem zuvor erwähnten europäischen Verband von Einführern und Einzelhändlern zufolge wären die sinkenden Verkaufs- und Produktionszahlen der Unionshersteller im Bezugszeitraum mit dem Nachfragerückgang zu erklären.

- (161) Der CCCLA zufolge macht der Antrag deutlich, dass der Verbrauch in der Union während des gesamten Bezugszeitraums im Einklang mit den allgemeinen makroökonomischen Bedingungen beträchtlich schwankte. Ihrer Ansicht nach entwickelten sich die Schadensindikatoren im Bezugszeitraum parallel zu den Nachfrageschwankungen in der Union und an anderen Märkten, und sowohl bei den Verkäufen der Unionshersteller als auch bei den Einfuhren aus der VR China seien die Veränderungen der Nachfrage nachvollzogen worden.
- (162) Ein Einführerverband mit Sitz in Deutschland und einige seiner Mitglieder brachten vor, dass die Zahlen bezüglich der Einfuhren aus der VR China nach der EU-Erweiterung im Jahr 2004 und der Aufhebung der Einfuhrkontingente für diese Ware ab dem 1. Januar 2005 auf eine große Nachfrage nach preisgünstigeren Tischartikeln am Unionsmarkt im Zeitraum 2002-2005 hindeuteten, und dass von 2005 bis 2010 die Nachfrage zurückgegangen sei. Die Unionshersteller seien nicht willens und/oder nicht in der Lage gewesen, diese Nachfrage zu decken.
- (163) Was diese Vorbringen anbelangt, so wird zunächst auf den Abschnitt B.1.2 verwiesen, in dem der Schluss gezogen wurde, dass alle Typen der betroffenen Ware und die gleichartige Ware als eine einzige Ware angesehen werden. Vorbringen im Hinblick auf bestimmte Segmente sind daher nicht relevant, und die Untersuchung sollte auf der Ebene der betroffenen und der gleichartigen Ware durchgeführt werden.
- (164) Zweitens widerspricht der Behauptung, die Schadensindikatoren entwickelten sich parallel zu den Nachfrageschwankungen an anderen Auslandsmärkten, die Tatsache, dass die Ausführleistung der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller sich im Bezugszeitraum positiv entwickelte.
- (165) Drittens ist der Verbrauch, wie in Abschnitt D.2 festgestellt, im Bezugszeitraum gesunken. Es lagen keine Beweise dafür vor, dass die Unionshersteller nicht willens und/oder nicht in der Lage gewesen wären, eine große Nachfrage nach preisgünstigeren Tischartikeln in der Union zu befriedigen. Durch die Untersuchung wurde im Gegenteil festgestellt, dass die Unionshersteller im gesamten Bezugszeitraum Bedarf verschiedener Art deckten, darunter den nach preisgünstigeren Tischartikeln. Selbst wenn der Verbrauch in der Union während des Bezugszeitraums Schwankungen verzeichnete, die möglicherweise in einer bestimmten Phase zu den schlechten Ergebnissen des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben mögen, kann insgesamt nicht davon ausgegangen werden, dass diese Schwankungen am ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung dieses Wirtschaftszweigs während des UZ etwas ändern.
- (166) Die Einwände wurden deshalb zurückgewiesen.

3.4. Ausfuhren des Wirtschaftszweigs der Union

- (167) Laut Daten von Eurostat zum Ausfuhrvolumen und Angaben der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller zum durchschnittlichen Ausfuhrpreis entwickelten sich die Ausfuhren des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 13

	2008	2009	2010	UZ
Ausfuhrvolumen (in Tonnen)	90 968	73 502	83 091	88 105
<i>Index</i> (2008 = 100)	100	81	91	97
Durchschnittlicher Ausfuhrpreis (in Euro/Tonne)	3 136	2 983	3 462	3 125
<i>Index</i> (2008 = 100)	100	95	110	100

- (168) Die CCCLA bemerkte, die Ausfuhr der Unionshersteller hätten sich dem Antrag zufolge von 2009 bis 2011 beträchtlich erhöht. Diese Partei brachte vor, die Schadensindikatoren hätten sich negativ entwickelt, als die Ausfuhrleistung der Unionshersteller zurückging. Daher sei die Schädigung von der ungünstigen Entwicklung der Ausfuhrverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union verursacht worden.
- (169) In diesem Zusammenhang ist erstens festzuhalten, dass sich die Schadensanalyse auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt konzentriert. Daher haben etwaige Veränderungen der Ausfuhrleistung auf die meisten der vorstehend untersuchten Indikatoren wie Verkaufsmenge, Marktanteil und Preise keine Auswirkungen. Zweitens lassen sich die Ausfuhr des Wirtschaftszweigs der Union als eine Möglichkeit interpretieren, rückläufige Verkäufe am Unionsmarkt, also dem Markt, auf dem die Schädigung erfolgt, zu kompensieren. Drittens verringerten sich, wie die vorstehende Tabelle zeigt, die Ausfuhr der Union insgesamt um 3 %. Und schließlich blieben die Ausfuhrpreise der mitarbeitenden in die Stichprobe einbezogenen Hersteller im Bezugszeitraum stabil.
- (170) Der Einwand wurde daher zurückgewiesen und es wird der Schluss gezogen, dass die Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union keine bedeutende Schädigung verursachte.

3.5. Aufhebung der Einfuhrkontingente

- (171) Bis zum 1. Januar 2005 galten für die Einfuhr von Waren mit Ursprung in der VR China, die unter den in Erwägungsgrund 56 genannten KN-Codes eingereicht werden, für die Staaten, die damals Mitglied der Union waren, mengenmäßige Kontingente, die sich im Jahr 2000 auf insgesamt 84 473 Tonnen beliefen und bis zum Jahr 2004 allmählich auf 147 744 Tonnen erhöht wurden. Aus den verfügbaren statistischen Daten geht hervor, dass sich 2004 die Einfuhren der betroffenen Ware in die 27 Länder, die heute EU-Mitgliedstaaten sind, auf 173 809 Tonnen beliefen. Bereits ein Jahr nach Aufhebung der Kontingente stiegen diese Einfuhren auf 530 294 Tonnen. Seitdem lagen die Einfuhren aus der VR China nie unter 449 000 Tonnen pro Jahr.
- (172) Was die Rolle der Einfuhrkontingente bei der im Bezugszeitraum beobachteten Schädigung angeht, so ist zunächst darauf hinzuweisen, dass angesichts der allmähli-

chen Erhöhung der Kontingente und ihrer Aufhebung drei Jahre vor Beginn des Bezugszeitraums und sechs Jahre vor Beginn des UZ der Unionsmarkt bereits seit 2002 tiefgreifend umstrukturiert worden war, damit er der veränderten Marktlage Rechnung tragen konnte. Dies wird außerdem durch vom Antragsteller eingereichte Informationen über Schließungen und Insolvenzen europäischer Hersteller keramischer Tischartikel untermauert. Infolgedessen war der Wirtschaftszweig der Union zu Beginn des Bezugszeitraums bereits zu einer kleineren, aber leistungsfähigen Branche geschrumpft.

- (173) Somit ließe sich argumentieren, dass sich die Aufhebung der Einfuhrkontingente für die betroffene Ware im Jahr 2005 auf den Zustand des Wirtschaftszweigs der Union vor Beginn des Bezugszeitraums möglicherweise negativ ausgewirkt hat. Aber selbst wenn dies zutrifft, sind es nach wie vor die gedumpte Einfuhren, die die Schädigung im UZ verursachten. Daher ändert die Aufhebung des Einfuhrkontingents ab 2005 nichts am ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs während des Bezugszeitraums und des UZ.

3.6. Wettbewerbswidrige Praktiken am Unionsmarkt

- (174) Mehrere Parteien brachten vor, die Schädigung sei durch wettbewerbswidrige Praktiken am Unionsmarkt verursacht worden; darüber hinaus wurde geäußert, Zweck der Einleitung dieses Antidumpingverfahrens sei die Kompensation von Verlusten, die durch Geldbußen wegen rechtswidriger Kartelle entstanden seien. Die CCCLA erklärte, dass das Bestehen abgestimmter Verhaltensweisen am Unionsmarkt sowohl die im Antrag enthaltenen als auch die im Laufe der Untersuchung eingeholten Daten zur Schädigung (nämlich Verkaufspreise, Verkaufsmengen, Marktanteil und Gewinne) möglicherweise unzuverlässig mache, denn diese Angaben spiegelten keine dem normalen Marktgeschehen entsprechende Situation wider.
- (175) Zum einen ist anzumerken, dass die Kommission 2010 gegen 17 Unternehmen Geldbußen verhängte, weil sie sich von 1992 bis 2004 an einem Preiskartell für Badezimmerausstattungen beteiligt hatten, das folgende sechs Mitgliedstaaten betraf: Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich, das Königreich Belgien (Belgien) und das Königreich der Niederlande (Niederlande)⁽¹⁾. Die fraglichen Praktiken wurden vor dem Bezugszeitraum ausgeübt und betrafen andere Waren. Darüber hinaus klagte das einzige betroffene Unternehmen, das im Bezugszeitraum auch im Bereich der keramischen Tisch- oder Küchenartikel tätig war, vor dem Gericht der Europäischen Union auf Nichtigerklärung der erwähnten Geldbuße. Diese Klage ist weiterhin anhängig. Zum anderen leiteten die deutschen Behörden im Februar 2011 eine Kartelluntersuchung gegen einige deutsche Hersteller von Tischartikeln ein. Da die deutschen Behörden die Untersuchungsergebnisse noch nicht veröffentlicht haben, lassen sich zu diesem Zeitpunkt keine diesbezüglichen Schlüsse ziehen. Darüber hinaus betrifft diese Untersuchung lediglich einen Mitgliedstaat, und der Wirtschaftszweig der Union ist recht weit verzweigt. Die Einwände wurden deshalb zurückgewiesen.

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

(176) Was die Bezugnahme einiger Parteien auf die Tatsache betrifft, dass einige Hersteller in der Union ihre Geschäftstätigkeit veränderten und auch mit Waren mit Ursprung in der VR China zu handeln begannen, so ist dies eine Geschäftsmöglichkeit, die nicht als wettbewerbswidrig bezeichnet werden kann.

3.7. Herstellungsverfahren

(177) Bestimmten Parteien zufolge trugen die Herstellungsverfahren, für die sich die Unionshersteller entschieden, klar zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union bei. Diese Parteien betonten, dass die Herstellungsverfahren in der Union weit weniger effizient seien als die chinesischen: In der Union werde vollautomatisch produziert, was bei kurzen Formenlaufzeiten einen hohen Umrüstaufwand mit sich bringe, der Formenbau sei teuer, die Rohstoffe seien kostspieliger und aufgrund des doppelten Brennvorgangs fielen höhere Energiekosten an. Außerdem arbeiteten die chinesischen Hersteller anders als die in der Union auftragsbezogen, sie hätten geringere Lagerkosten und verkauften jeweils eine gesamte Produktionsscharge unsortiert und mit entsprechendem Preisnachlass. Ferner fielen die Kosten für die Übertragung von Inglasurdekoren in der Union nahezu doppelt so hoch aus. Andererseits verwiesen bestimmte Parteien auf die Effizienz der Herstellungsverfahren in der Union, z. B. im Zusammenhang mit längeren Formenlaufzeiten.

(178) Die Untersuchung ergab, dass die einschlägigen Technologien weltweit übertragen werden. Es ließ sich kein Zusammenhang zwischen einem spezifischen Herstellungsverfahren und einem bestimmten Geschäftserfolg feststellen. Es konnte auch nicht festgestellt werden, dass die Entscheidung für ein spezifisches Herstellungsverfahren in ihren Auswirkungen bedeutend genug war, um den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union widerlegen zu können.

3.8. Gebrauchtwarenmärkte

(179) Ein nicht in die Stichprobe einbezogener Einführer führte an, die privaten Haushalte hätten sich in den vergangenen Jahrzehnten verkleinert; sie veräußerten überflüssige Gegenstände auf Flohmärkten, Online-Auktionen oder anderen Arten von Gebrauchtwarenmärkten. Diese Partei vertrat die Ansicht, Tisch- oder Küchenartikel aus zweiter Hand deckten einen beträchtlichen Teil der derzeitigen Nachfrage und stünden in direktem Wettbewerb mit der entsprechenden neu hergestellten Ware. Der nicht in die Stichprobe einbezogene Einführer untermauerte dies mit Unterlagen über die bei Online-Auktionen verlangten Preise für mehrere Produktlinien bekannter deutscher Porzellanhersteller.

(180) Gleichwohl konnte keine angemessene Grundlage für eine Extrapolation der Mengen und Preise, die auf einer deutschsprachigen Plattform für sehr spezifische Kollektionen dreier deutscher Unternehmen angeboten werden, auf andere EU-Länder oder andere Produktpaletten gefunden werden. Daher war es nicht möglich, diesen Markt zu quantifizieren, und in der Untersuchung konnte nicht festgestellt werden, dass der Verkauf von Gebrauchtgegenständen in seinen Auswirkungen bedeutend genug war, um den ursächlichen Zusammenhang zwischen den

gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union widerlegen zu können.

3.9. Wirtschaftskrise

(181) Nach Ansicht der CCCLA sind die Auswirkungen der Finanzkrise, der wirtschaftlichen Rezession und der Staatsschuldenkrise auf das Budget der Verbraucher die Ursache für die angebliche Schädigung. Da die Antragsteller angeblich ein positives Betriebsergebnis erzielten, seien die ausgewiesenen Verluste Finanzspekulationen (z. B. Verlusten aus Kapitalbeteiligungen oder Staatsanleihen) und nichtbetrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Finanzkrise zuzuschreiben.

(182) Mit der Wirtschaftskrise lässt sich möglicherweise der Rückgang des Verbrauchs in Teilen des Bezugszeitraums erklären. Es ist jedoch festzuhalten, dass in einer Situation rückläufigen Verbrauchs im Bezugszeitraum und in einer Situation zunehmenden Verbrauchs im Zeitraum von 2009 bis zum UZ die Entwicklung der gedumpte Niedrigpreiseinfuhren mit der Entwicklung beim Wirtschaftszweig der Union kontrastiert.

(183) Aus der Untersuchung geht klar hervor, dass die gedumpte Einfuhren aus der VR China die Auswirkungen des Konjunkturabschwungs verstärkt haben. Selbst während der allgemeinen konjunkturellen Erholung konnte der Wirtschaftszweig der Union nicht wieder Tritt fassen und die Verkaufsmengen wieder nennenswert erhöhen; er verzeichnete im Bezugszeitraum bedeutende Einbußen beim Marktanteil, während die chinesischen gedumpte Einfuhren ihren Marktanteil weiter vergrößerten.

(184) Selbst wenn daher die Wirtschaftskrise zu den schlechten Ergebnissen des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben mag, sind ihre Auswirkungen insgesamt nicht als so stark zu betrachten, dass der ursächliche Zusammenhang zwischen den gedumpte Einfuhren und der erlittenen Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union widerlegt wird.

3.10. Andere Faktoren

(185) Ein Verband verwies auf andere Faktoren, die seiner Ansicht nach den ursächlichen Zusammenhang widerlegten. Diese Partei bezog sich auf den Wettbewerb innerhalb der Union (ausgehend von den beträchtlichen Preisunterschieden in der EU) und auf die Verschärfung der Anforderungen in der Union in Bezug auf Sicherheit und Gesundheitsschutz, die die Produktionskosten erhöhe. Als weitere Faktoren wurden die Nachahmung durch einige chinesische Hersteller und das Bestehen nichttarifärer Handelshemmnisse an einer Reihe von Drittmärkten genannt; Letzteres behindere die Ausfuhrgeschäfte von Unionsherstellern.

(186) Was das Argument des EU-internen Wettbewerbs betrifft, so ergab sich aus der Untersuchung kein Zusammenhang zwischen der Schädigung, dem Standort der Unionshersteller und den Preisen in dem jeweiligen Mitgliedstaat. Hinsichtlich der in der Union bestehenden Anforderungen in Bezug auf Sicherheit und Gesundheitsschutz wird darauf hingewiesen, dass sie sowohl für in der Union hergestellte als auch für eingeführte Waren gelten und somit die Preise aller Anbieter beeinflussen. Da keine Informationen zur Untermauerung der Behauptung

der Nachahmung vorgelegt wurden, konnten die diesbezüglichen Auswirkungen nicht untersucht werden. Dem Vorbringen hinsichtlich des Bestehens nichttarifärer Handelshemmnisse an einer Reihe von Drittmärkten konnte nicht stattgegeben werden: Zwar könnten solche Hemmnisse Unionshersteller davon abhalten, ihr Ausfuhrpotenzial auszuschöpfen, sie wirken sich jedoch nicht auf die rückläufigen Verkäufe am Unionsmarkt aus, wo die Schädigung erfolgt.

- (187) Die CCCLA verwies auf weitere Faktoren, insbesondere den Facharbeitermangel am Unionsmarkt und eine selbstverschuldete Schädigung aufgrund der Einfuhr der betroffenen Ware durch einige Unionshersteller. Gestützt auf die verfügbaren Informationen wird jedoch der Schluss gezogen, dass sich der Wirtschaftszweig der Union insgesamt in einer ungünstigen Lage befand; die Tatsache, dass sich das Spektrum der Geschäftsmodelle erweitert hat, verursachte keine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und sollte eher als eine Strategie verstanden werden, die rückläufigen Verkäufe am Unionsmarkt zu kompensieren. Was den Facharbeitermangel im Bereich der keramischen Tisch- oder Küchenartikel in der Union anbelangt, so hat keine in der Union ansässige interessierte Partei vorgebracht, davon betroffen zu sein.
- (188) Ein Einführer forderte die Institutionen auf, die Auswirkungen anderer Arten von Tisch- oder Küchenartikeln, beispielsweise solcher aus Kunststoff, Aluminium, Melamin und Glas, zu untersuchen. Es wurden jedoch keine Informationen zur Untermauerung dieser Forderung eingereicht. In der Untersuchung konnte zu dieser Frage keine Feststellung getroffen werden.
- (189) Einige Parteien sehen die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union in Zusammenhang mit seiner Lage vor dem Bezugszeitraum. In dieser Hinsicht äußerten mehrere Einführer, dass der Niedergang des Wirtschaftszweigs der Union bereits im Zeitraum 1975-2002 eingesetzt habe. Die Analyse der Kommission konnte allerdings unmöglich soweit zurückgehen, u. a. weil für diesen Zeitraum keine verlässlichen Daten vorliegen. Dies galt auch für ein weiteres Vorkommnis, das sich lange vor dem Bezugszeitraum ereignete: die staatliche Beihilfe, die die deutsche Porzellanindustrie erhielt und die einem nicht in die Stichprobe einbezogenen Einführer zufolge beweist, dass der Wirtschaftszweig der Union seine Effizienz nicht erhöht habe⁽¹⁾.
- (190) Die Prüfung der anderen bekannten Faktoren, die den Wirtschaftszweig der Union geschädigt haben könnten, ergab, dass diese Faktoren nichts am ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus der VR China und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union ändern.

4. Schlussfolgerung zur Schadensursache

- (191) Aufgrund der vorstehenden Analyse, bei der die Auswirkungen aller bekannten Faktoren auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union ordnungsgemäß von den schädigenden Auswirkungen der gedumpten Einfuhren unterschieden und abgegrenzt wurden, wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die gedumpten Einfuhren aus der VR China eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Sinne des Artikels 3 Absatz 6 der Grundverordnung verursachten.

F. UNIONSINTERESSE

1. Vorbemerkungen

- (192) Nach Artikel 21 der Grundverordnung wurde untersucht, ob trotz der vorläufigen Schlussfolgerung zum schädigenden Dumping zwingende Gründe dafür sprachen, dass die Einführung vorläufiger Antidumpingmaßnahmen in diesem Fall dem Interesse der Union zuwiderlaufen würde. Dabei wurden die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt, einschließlich derjenigen des Wirtschaftszweigs der Union, der Einführer und der Verwender der betroffenen Ware.

2. Interesse des Wirtschaftszweigs der Union

- (193) Der Wirtschaftszweig der Union besteht aus mehr als 200 Herstellern mit Fabriken in verschiedenen Mitgliedstaaten der Union, bei denen im UZ im Bereich der Produktion und des Verkaufs der gleichartigen Ware über 25 000 Personen direkt beschäftigt waren.
- (194) In der Untersuchung wurde festgestellt, dass der Wirtschaftszweig der Union im Untersuchungszeitraum durch die gedumpten Einfuhren aus dem betroffenen Land eine bedeutende Schädigung erlitt. Insbesondere die Schadensindikatoren im Zusammenhang mit dem Geschäftsergebnis des Wirtschaftszweigs der Union — wie Produktion, Rentabilität und Kapitalrendite — wiesen im Bezugszeitraum eine rückläufige Entwicklung auf. KMU waren davon am meisten betroffen: Im Bezugszeitraum mussten sie seit 2010 Verluste hinnehmen. Die Kommission ist der Auffassung, dass die in der Branche bereits unternommenen Anstrengungen ohne die Einführung von Maßnahmen für eine Erholung der Finanzlage des Wirtschaftszweigs der Union nicht ausreichen, vielmehr könnte sich diese weiter verschlechtern.
- (195) Die Feststellungen dieser Untersuchung werden dadurch, dass bestimmte Unionshersteller bessere Ergebnisse erzielen als andere, oder durch die Lage des Wirtschaftszweigs der Union vor dem Bezugszeitraum nicht in Frage gestellt.
- (196) Es ist zu erwarten, dass durch die Einführung von Maßnahmen auf dem Unionsmarkt wieder faire Handelsbedingungen hergestellt werden. Dies wiederum dürfte die wirtschaftliche Lage und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs positiv beeinflussen.
- (197) Einige Einführer brachten vor, dass die betroffene Ware im Falle der Einführung von Maßnahmen durch Waren anderer Art (als in der Union hergestellte keramische Tisch- oder Küchenartikel) ersetzt wird, z. B. durch Textilien (etwa für Geschenkartikel) oder Tischartikel aus Kunststoff, was nichtkeramische Bereiche begünstigen würde. In der Untersuchung konnte jedoch nicht bestätigt werden, dass diese Substitution ein nennenswertes Ausmaß erreichen würde.
- (198) Daher wurde der Schluss gezogen, dass die Einführung vorläufiger Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren keramischer Tisch- oder Küchenartikel mit Ursprung in der VR China im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union läge.

⁽¹⁾ Rechtssache T-20/03 — Kahla/Thüringen Porzellan/Kommission.

3. Interesse der unabhängigen Einführer

- (199) Wie bereits in Erwägungsgrund 4 erwähnt, wurde angesichts der offensichtlich großen Zahl unabhängiger Einführer das Stichprobenverfahren angewandt.
- (200) Insgesamt bezogen die in die Stichprobe einbezogenen Einführer ihre Lieferungen im UZ im Wesentlichen aus dem betroffenen Land und beschäftigten rund 350 Personen in den Bereichen Einfuhr und Weiterverkauf keramischer Tisch- oder Küchenartikel. Die Einführer handelten mit verschiedenen Warenarten, die von Geschenkartikeln aus Porzellan über Markenware aus Steingut bis zu einfachem Haushaltsgeschirr reichten. Sie arbeiteten in unterschiedlichem Ausmaß mit der Kommission zusammen. Beispielsweise legten die beiden größten Einführer in der Stichprobe, die sich auch im Einzelhandel stark betätigen, keine vollständigen Angaben zur Rentabilität und zur Spanne zwischen den Einkaufspreisen und den Preisen für den Weiterverkauf an unabhängige Abnehmer vor; einer von ihnen verweigerte sogar die Einsichtnahme in seine Buchführung. Diese Parteien legten lediglich Verrechnungs-Einkaufspreise und/oder Verrechnungs-Verkaufspreise vor. Obwohl aussagekräftige Daten wiederholt angefordert wurden, gingen keine Informationen ein, die in Bezug auf die betroffene Ware eine Schätzung der Brutto- und Nettospanne eines repräsentativen Einführers für die gesamte Stichprobe ermöglicht hätten.
- (201) Ebenso wiesen die von den beiden in die Stichprobe einbezogenen Einführern/Einzelhändlern eingereichten Daten in vieler Hinsicht Mängel auf, so dass eine Schätzung der Brutto- und Nettogewinnspanne der Einzelhändler der betroffenen Ware nicht möglich war. Daher ließ sich gestützt auf die Mitarbeit der in die Stichprobe einbezogenen Einführer nicht feststellen, inwieweit die EU-Lieferkette den vorgeschlagenen Antidumpingzoll und somit die Auswirkungen eines solchen Zolls auf den Einzelhandelspreis und letztlich auf die Verbraucher absorbieren könnte.
- (202) Erstens jedoch gab von den Einführern, die den Fragebogen zur Stichprobenbildung beantwortet hatten, die überwiegende Mehrheit eine Bruttospanne zwischen Einkaufs- und Weiterverkaufspreis im Bereich von 50 % bis 200 % an. Die geprüften Zahlen der nur als Einführer tätigen Unternehmen in der Stichprobe bestätigen, dass Bruttospannen in dieser Höhe repräsentativ sind. Zweitens lassen öffentlich zugängliche Informationen darauf schließen, dass die Lieferkette in der Union (d. h. die Einführer und die nachfolgenden Absatzkanäle) sehr wohl in der Lage wären, einen Antidumpingzoll zum vorgeschlagenen Satz zu absorbieren, ohne die Existenzfähigkeit der betroffenen Wirtschaftsbeteiligten zu gefährden. Einer vor kurzem erschienenen Veröffentlichung⁽¹⁾ zufolge würde ein chinesischer Keramikbecher, der von EU-Vertriebsunternehmen für 0,70 USD eingekauft würde, in der EU im Einzelhandel für 3,50 USD verkauft, also mit einem Aufschlag von über 150 % für das Vertriebsunternehmen/den Einzelhändler. In diesem Szenario würden die Antidumpingzölle in der vorgeschlagenen Höhe bei den meisten Einfuhren zu einem Aufpreis von 0,16 EUR (und von 0,36 EUR bei nichtmitarbeitenden Herstellern) für die EU-Lieferkette führen, die insgesamt für diese spezifische Ware eine Bruttospanne von 2,08 EUR hätte.

Der bereits in Erwägungsgrund 112 erwähnten CBI-Marktumfrage „The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU“ von 2009 zufolge bewegt sich überdies das Verhältnis der CIF-Preise frei Grenze der Union zu den Verbraucherpreisen zwischen 2,6 und 5,3.⁽²⁾ Darüber hinaus haben die in die Stichprobe einbezogenen Einführer/Einzelhändler nie erklärt, dass sie keramische Tisch- oder Küchenartikel nicht mehr einführen oder verkaufen würden, wenn Antidumpingzölle verhängt würden.

- (203) Unter Berücksichtigung dieses Sachverhalts und da ansonsten in dieser Untersuchung bisher keine weiteren zuverlässigen Informationen eingingen, wird vorläufig die Auffassung vertreten, dass die Vertriebskette im Allgemeinen, einschließlich der Einführer, den Anstieg der CIF-Preise im vorgeschlagenen Ausmaß ohne größere Probleme absorbieren dürfte und dass für die Verbraucher nicht mit Preiserhöhungen zu rechnen ist. Gleichwohl werden die interessierten Parteien erneut ausdrücklich aufgefordert, weitere umfassende und nachprüfbar Angaben zu dieser Sache einzureichen, anhand deren die Auswirkungen von Maßnahmen auf die Lieferkette und letztlich die Verbraucher in der nächsten Phase dieses Verfahrens weiter untersucht werden könnten.
- (204) Stellungnahmen zum Unionsinteresse gingen von mehr als 20 nicht in die Stichprobe einbezogenen Einführern ein, bei denen es sich meist um kleine Unternehmen, einen Verband des europäischen und internationalen Handels, einen Verband schwedischer Einführer und Einzelhändler, einen niederländischen Verband aus Fernost importierender Einführer und einen Einführerverband bzw. ein Einführernetzwerk mit Sitz in Deutschland handelte. Ein gängiges Argument der Einführer war die Sorge, dass sich durch Maßnahmen die Einfuhrpreise erhöhen würden und ihr Geschäft (zum Teil) schrumpfen würde, was sich allgemein negativ auf sie auswirken würde, u. a. auf ihre Gewinnspanne und Rentabilität. Diesen Argumenten konnte aufgrund der im nachstehenden Erwägungsgrund und in Erwägungsgrund 202 gezogenen Schlussfolgerungen nicht stattgegeben werden.
- (205) Mehrere Einführer brachten vor, dass bei einer Einführung von Maßnahmen mehr Arbeitsplätze bei Einführern verloren gingen als bei Unionsherstellern gerettet würden. Dem wird jedoch in anderen Darstellungen von Einführern widersprochen, in denen es heißt, dass sie Keramikartikel durch nichtkeramische Artikel (z. B. Textilien für Geschenkartikel) ersetzen könnten oder dass sie bereit wären, mehr innerhalb der Union einzukaufen.
- (206) Dem schwedischen Verband zufolge würden sich Maßnahmen negativ auf die Einführer auswirken, weil auf diese erhebliche Verwaltungskosten und Kosten für die Erschließung neuer Bezugsquellen zukämen, wenn sie Alternativen zur Einfuhr aus der VR China finden müssten. Ein Verband des europäischen und internationalen Handels wies darauf hin, dass es schwierig sei, die Anbieter zu wechseln, weil die Einführer viel in sie investiert hätten. Dies scheint jedoch einigen Einführern keine großen Sorgen zu bereiten, die es vorziehen, die

⁽¹⁾ „Dumping case likely to harm ceramic makers“, China Daily, 17. Februar 2012.

⁽²⁾ Hierzu sei angemerkt, dass die von der genannten Marktumfrage erfasste Produktpalette breiter ist als die Warendefinition dieser Untersuchung, denn sie umfasst auch Artikel aus Kunststoff, Holz, Glas oder Metall sowie Besteck.

Bezugsquelle wechseln zu können. Darüber hinaus legt die Tatsache, dass die angebotenen Waren und der Verbrauch in der Union sich mit der Mode wandeln, den Schluss nahe, dass die Kosten der Entwicklung neuer Waren (von neuen Anbietern) typisch für diese Branche sind.

- (207) Mehrere nicht in die Stichprobe einbezogene Einführer brachten vor, dass Fabriken in der Union nicht an der Herstellung fremder Markenware interessiert seien. Dies steht jedoch im Widerspruch zu dem Ergebnis der Untersuchung im Hinblick auf die in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller (dem zufolge diese Hersteller Markenartikel für Dritte produzierten), der Stellungnahme eines anderen Einführers und der Tatsache, dass mehrere Einführer, die Waren im Rahmen ihrer eigenen Marke vertreiben, einen Teil ihres Sortiments innerhalb der Union beschaffen.
- (208) Ein nicht in die Stichprobe einbezogener Einführer erklärte, er sei nicht willens, Produktideen, Produktdesign und Eigenentwicklungen an bestimmte konkurrierende Hersteller keramischer Tisch- oder Küchenartikel in der Union weiterzugeben. Aus der Untersuchung ging jedoch nicht hervor, dass dies generell ein Problem für Einführer darstellte. Festzuhalten bleibt, dass der betreffende Einführer Rechtsstreitigkeiten mit einigen deutschen Herstellern hatte und dass ein Teil seiner Kollektion in direktem Wettbewerb mit der von Unionsherstellern stünde.
- (209) Bestimmte Einführer behaupteten, sie könnten nicht bei Unionsherstellern einkaufen, weil diese teurer seien, keine Kapazität für kunstgewerbliche Artikel hätten, keine kurzen Produktionslaufzeiten anbieten könnten, inflexibel seien und große Einzelhändler mit einem vielfältigen Warenangebot mangels angemessener Organisation nicht den Erwartungen entsprechend bedienen könnten; hinzu komme in vielen Fällen, dass es bestimmte Produktionsprozesse, Qualitäten, Dekorationstypen oder Formen nicht gebe. Diese Parteien argumentierten, dass die Probleme besonders groß seien im Hinblick auf kunstgewerbliche und werbeorientierte Artikel (z. B. Tonwaren), bestimmte in Lizenz verkaufte Markenwaren, die Herstellung bestimmter eingetragener Gebrauchsmuster und spezieller Beilagen- oder Serviergefäße für das Gaststättengewerbe (z. B. Porzellanartikel mit großem Fassungsvermögen). Einige Parteien erklärten, sie hätten zu der Einfuhr aus der VR China keine Alternative. In der Untersuchung wurde allerdings festgestellt, dass die meisten Einführer, die Angaben vorlegten, keramische Tisch- oder/oder Küchenartikel durchaus aus verschiedenen Quellen beziehen, auch von Unionsherstellern, und zwar in einem breiten Sortiments- und Qualitätsspektrum. Darüber hinaus bieten die Unionshersteller ein breites Warenspektrum an und verfügen über die nötige Produktionskapazität, um mehr auf dem Unionsmarkt zu verkaufen.
- (210) Zusammenfassend lässt sich der Schluss ziehen, dass sich die Einführung von Maßnahmen möglicherweise durchaus negativ auf die Finanzlage bestimmter Einführer auswirken könnte. Im Durchschnitt jedoch dürfte sich dieser negative Effekt in der Gesamtsituation der Einführer finanziell nicht nennenswert niederschlagen. Im Allgemeinen wird damit gerechnet, dass die Einführer die Preiserhöhungen (teilweise) absorbieren und/oder (teilweise) den Zoll an ihre Abnehmer (d. h. Großhändler, Vertriebsunternehmen, Einzelhändler) weitergeben können, vor

allem weil die Zölle die Hauptbezugsquelle am Markt betreffen. Die Untersuchung ergab, dass bei den Einführern, die Angaben vorlegten und gleichzeitig als Einzelhändler tätig waren, die betroffene Ware nur einen äußerst geringen Anteil an ihrer gesamten Geschäftstätigkeit ausmacht. Anhand der von diesen Parteien eingereichten Informationen ließ sich das Ausmaß, in dem diese eine Erhöhung des Einkaufspreises durch die vorgeschlagenen Zollsätze absorbieren könnten, nicht genau quantifizieren, doch wie in den Erwägungsgründen 202-203 erläutert, deuten die bisher gesammelten Informationen nicht darauf hin, dass diese Parteien dazu überhaupt nicht in der Lage wären.

- (211) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen in der vorgeschlagenen Höhe keinen erheblichen Nachteil für die Situation der unabhängigen Einführer der betroffenen Ware hat.

4. Interesse anderer Branchen

- (212) Mehrere Einführer brachten vor, dass sich die Einführung von Maßnahmen wahrscheinlich negativ auf die Geschäftspartner der Einführer, von Endbearbeitungs- und Dekorationsbetrieben bis zu Großhändlern, Vertriebsunternehmen oder Einzelhändlern, auswirke. Sie argumentierten, durch die Einführung von Maßnahmen könnten bei den vor- und nachgeschalteten Unternehmen wie Designern oder Logistikbetrieben mehr Arbeitsplätze verlorengehen als im Wirtschaftszweig der Union erhalten/geschaffen würden. Einige Einführer äußerten darüber hinaus, dass auch der Geschenkartikelbereich, die Werbebranche, das Hotel- und Gaststättengewerbe, die gewerbliche Gemeinschaftsverpflegung und gewerbliche Verbraucher allgemein von einer Verknappung der Waren direkt betroffen wären. Dies würde in kurzer Zeit zu einer Verschärfung des Preiswettbewerbs auf der Ebene von großen Werkverkaufsstellen führen. Einrichtungen, die in der Regel nur knapp mit ihren Haushaltsmitteln zurechtkommen, wie Pflegeeinrichtungen, würden ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen. Ferner brachten einige Parteien vor, Antidumpingmaßnahmen würden zu einer Verknappung der Rohstoffe für künstlerische und andere kreative Tätigkeiten wie in der Porzellanmalerei oder bei kunsthandwerklichen Workshops führen.
- (213) All diese Vorbringen wurden für nicht gerechtfertigt befunden. Zum einen scheinen die Äußerungen dieser Einführer denjenigen in ihren Stellungnahmen zu widersprechen, in denen sie andeuten, sie könnten keramische durch nichtkeramische Artikel (z. B. Textilien als Geschenkartikel) ersetzen, und somit jedenfalls auf ihre zuvor erwähnten üblichen Geschäftspartner zurückgreifen. Außerdem ist damit zu rechnen, dass die dem Wirtschaftszweig der Union vor- und nachgeschalteten Unternehmen von der Einführung von Maßnahmen profitieren. Zum anderen ließ sich in der Untersuchung nicht der Schluss ziehen, dass es zu einer Verknappung der Waren käme, wenn die Einfuhren aus der VR China zu nicht gedumpten Preisen konkurrierten. Die Maßnahmen werden so zugeschnitten, dass mit fairen Wettbewerbsbedingungen für alle Anbieter keramischer Tisch- oder Küchenartikel zu rechnen ist und Einfuhren aus dem betroffenen Land nicht unangemessen beschränkt werden. Was die erwähnte Verschärfung des Preiswettbewerbs betrifft,

- so könnte man dies auch als einen positiven Effekt betrachten, beispielsweise für Einrichtungen, die in der Regel nur knapp mit ihren Haushaltsmitteln zurechtkommen, wie Pflegeeinrichtungen.
- (214) Nach Einschätzung des schwedischen Verbands würden sich Maßnahmen negativ auf die Wirtschaftslage des Groß- und Einzelhandels in Schweden auswirken. Hier wird mit einem Rückgang von 2 % bis 3 % bei der Beschäftigung (für junge Arbeitnehmer noch mehr) und von 20 % bei den Einfuhren gerechnet. Die erwähnten Auswirkungen erscheinen jedoch überschätzt. Anzumerken ist dabei, dass keiner der Einführer, die gleichzeitig als Einzelhändler tätig sind und im Zusammenhang mit der Untersuchung Angaben machten, äußerte, dass er im Falle der Einführung von Antidumpingmaßnahmen die gesamte Ware aus seinem Sortiment nehmen werde. Die von einem von ihnen vorgelegten Prognosen zur Zahl der Arbeitsplätze bei Einführung von Maßnahmen sind im Grunde dieselben wie ohne Maßnahmen.
- (215) Die CCCLA verwies auf eine dänische Studie, der zufolge Verwender in der Union für jeden Euro, den Unionshersteller aufgrund handelspolitischer Schutzmaßnahmen gewinnen würden, bis zu über 60-mal so viel zahlen müssten. Diese Aussage ist jedoch sehr allgemein, sie bezieht sich nicht konkret auf diese Untersuchung und es gibt keinen Beleg dafür, dass es in diesem Untersuchungsverfahren tatsächlich zu der erwähnten Auswirkung käme.
- (216) Ein Anbieter, der für große Einzelhandelsfirmen in der ganzen Welt spezielle Werbemaßnahmen arrangiert, brachte vor, dass sein Unternehmen für Einzelhandelswerbung große Mengen für Aktionen benötige, die nur wenige Monate liefen. Dieser Partei zufolge, die etwa zwei Drittel der Waren aus Asien, vor allem aus der VR China, bezieht, würde ein empfindlicher Zoll sie der Möglichkeit berauben, künftig zu Sonderangebotspreisen zu verkaufen. Einzuräumen ist, dass sich Antidumpingzölle negativ auf diese Geschäftsart auswirken können. Die Zölle bezwecken allerdings nicht, Waren aus der VR China vom Markt auszuschließen. Außerdem deckten in den vergangenen drei Jahren Unionshersteller 33 % des Bedarfs, den die genannte Partei als schwankende Nachfrage bezeichnete.
- (217) In dieser vorläufigen Phase wird daher der Schluss gezogen, dass die Vorteile, die im Rahmen dieser Untersuchung durch die Verhinderung einer Schädigung mittels der Einführung vorläufiger Maßnahmen gegenüber den Einfuhren der betroffenen Ware erzielt würden, nicht von den möglicherweise negativen Auswirkungen auf einige andere Branchen aufgewogen werden können.
- 5. Interesse der Verbraucher (der privaten Haushalte)**
- (218) Keine Parteien, die die Interessen von Endabnehmern vertreten (z. B. Verbraucherverbände), reichten Stellungnahmen ein.
- (219) Angesichts der öffentlich zugänglichen Daten wird jedoch, wie unter Erwägungsgrund 202 bereits erwähnt, vorläufig der Schluss gezogen, dass Maßnahmen in Höhe der vorgeschlagenen Zollsätze von der Lieferkette absorbiert werden und sich daher nicht in höheren Verbraucherpreisen auf der Einzelhandelsebene niederschlagen werden.
- (220) Die CCCLA und mehrere Parteien, die die Interessen von Einführern und Einzelhändlern vertreten, brachten vor, dass eine Einführung von Antidumpingzöllen die EU-Verbraucher am meisten beeinträchtigen würde. In der Union stellten Bezieher niedriger Einkommen den höchsten Anteil der Verbraucher; sie würden mit einer begrenzteren Auswahl und höheren Preisen ohne jeden zusätzlichen Wert konfrontiert — und dies bei einer prekären Wirtschaftslage in der EU. Bei dieser Ware gebe es psychologische Preisbarrieren, bei deren Überschreiten Verbraucher nicht mehr kaufen würden. Bestimmte Warentypen würden vom Markt verschwinden oder durch andere Materialien wie Kunststoff, Melamin, Metall oder Holz ersetzt. Bei diesen Optionen würde es sich im Allgemeinen um weniger umweltfreundliche Waren handeln. Ferner wurde vorgebracht, auch die Auswahl würde begrenzt, da betroffene Einfuhren, die mehr als 60 % der Nachfrage deckten, vom Unionsmarkt ferngehalten würden und gleichzeitig aufgrund des mangelnden Angebots die Preise steigen würden. In ähnlicher Weise argumentierten einige Parteien, dass die Kunden in der unmittelbaren Nachbarschaft einkauften, dass die Unionshersteller aber weder in der Lage noch willens seien, preisgünstige Waren in räumlicher Nähe zu den Verbrauchern anzubieten. Die Tatsache, dass deutsche Hersteller größere Standardmengen zu einem günstigen Preis anbieten können, decke nicht den Bedarf am Unionsmarkt, wo Vielfalt im Einklang mit wechselnden Modetrends gefragt sei. In einigen Stellungnahmen wurde unterstrichen, dass die Einfuhren aus der VR China, sollten sie weiter am Unionsmarkt präsent sein, in erheblich geringeren Mengen und zu deutlich höheren Preisen vorhanden sein dürften, was in erster Linie auf höhere Löhne in der VR China und auf die zusätzlichen Zölle zurückzuführen sei. Des Weiteren wurde vorgebracht, dass künftige Generationen mit dieser Ware nicht vertraut werden könnten, wenn sie nicht erschwinglich sei.
- (221) Was die Vorbringen bezüglich einer begrenzteren Auswahl angeht, wird darauf hingewiesen, dass die Untersuchung ergab, dass der Wirtschaftszweig der Union eine ausgesprochen breite Warenpalette auf verschiedenen Marktsegmenten und über diverse Absatzkanäle anbietet. Die Maßnahmen dürften dem Wirtschaftszweig der Union helfen, sein Potenzial voll auszuschöpfen und den Markt mit seinen Waren weiter zu bereichern. Darüber hinaus gab keiner der Einführer, die gleichzeitig als Einzelhändler tätig sind, an, er erwäge vielleicht, bei Einführung von Antidumpingzöllen die Ware völlig aus seinem Sortiment zu nehmen.
- (222) Was die Behauptung von Preissteigerungen angeht, so sollen durch die Untersuchung faire Wettbewerbsbedingungen geschaffen, nicht aber Waren aus der VR China vom Unionsmarkt ausgeschlossen werden. Objektiv ließen sich keine Preisgrenzen feststellen, oberhalb deren Verbraucher diese Art von Ware nicht mehr kaufen würden. Darüber hinaus wird im Allgemeinen nicht erwartet, dass Einführer — die durch Preislisten häufig für mindestens ein Jahr gebunden sind — die Preiserhöhungen kurzfristig an ihre Abnehmer weitergeben können. Noch wichtiger ist, dass angesichts der Höhe der Maßnahmen und des deutlichen Unterschieds zwischen dem Einfuhr- und dem Weiterverkaufspreis die Verwender und Verbraucher wahrscheinlich keine wesentlich höheren

Preise zahlen werden: Der Zoll wird auf Basis des CIF-Einfuhrpreises berechnet, und die Einzelhandelspreise stellen ein Mehrfaches des Einfuhrpreises dar. Somit dürfte der Zoll höchstwahrscheinlich von der Lieferkette zwischen Einführer und Endverbraucher absorbiert werden. Sollte es zu Preiserhöhungen kommen, werden diese gering ausfallen und die Auswahl für den Verbraucher nicht beeinflussen. Es wird nicht damit gerechnet, dass Antidumpingmaßnahmen künftige Generationen vom Kauf keramischer Tisch- oder Küchenartikel abhalten werden. Außerdem wird darauf hingewiesen, dass die Untersuchung ergab, dass der Wirtschaftszweig der Union zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten kann.

- (223) Es war auch nicht festzustellen, dass sich Maßnahmen nennenswert auf die für Küchen- und Tischartikel verwendeten Materialien auswirken würden. Die Art des Materials gibt nicht immer den Ausschlag, wenn es beispielsweise um die Auswahl eines keramischen Geschenkartikels geht. Es ist jedoch klar, dass Materialien nicht immer ausgetauscht werden können: Beispielsweise sehen die EU-Rechtsvorschriften über Lebensmittelkontaktmaterial bestimmte Anforderungen an Materialien, welche mit Lebensmitteln in Berührung kommen, vor. Anzumerken bleibt ferner, dass nach Auffassung eines fest etablierten Einführers, der gleichzeitig als Einzelhändler tätig ist, die Menschen auch weiterhin von keramischen Tellern statt von solchen aus anderen Materialien essen werden; seine Expansionspläne sind entsprechend zugeschnitten.
- (224) Den Vorbringen bezüglich Versorgungsproblemen kann nicht stattgegeben werden, denn zum einen ist die Schaffung fairer Wettbewerbsbedingungen mit fairen Preisen nicht gleichbedeutend mit der völligen Beseitigung der Einfuhren aus der VR China. Im Gegenteil: Alle weltweit agierenden Wirtschaftsbeteiligten dürften von faireren Handelsbedingungen profitieren. Zum anderen wurde festgestellt, dass die Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union den Gesamtverbrauch in der Union derzeit zu einem Drittel decken kann, nicht die Vorgabe in Frage stellt, dass Einfuhren aus der VR China zu nicht gedumpten Preisen auf den Unionsmarkt gelangen sollten. Sowohl die Ausführleistung des Wirtschaftszweigs der Union als auch die Tatsache, dass er im Bezugszeitraum nicht voll ausgelastet war, sprechen dafür, dass die Unionshersteller durchaus mehr am Unionsmarkt verkaufen könnten, würden gedumpte Einfuhren ferngehalten. Auch sollte nicht vergessen werden, dass die VR China nicht die einzige Bezugsquelle für Einfuhren in die Union ist.
- (225) Sowohl eine von der CCCLA erwähnte dänische Studie als auch eine von einem schwedischen Verband erwähnte schwedische Untersuchung deuten darauf hin, dass Antidumpingmaßnahmen die Verbraucher im Allgemeinen teuer zu stehen kommen. Diese Aussagen sind jedoch sehr allgemein, sie beziehen sich nicht konkret auf diese Untersuchung und es gibt keinen Beleg dafür, dass es in diesem Untersuchungsverfahren tatsächlich zu der erwähnten Auswirkung käme.
- (226) Aus diesen Gründen wird vorläufig der Schluss gezogen, dass sich die Einführung von Maßnahmen insgesamt nicht wesentlich auf die Verbraucher, z. B. private Haushalte, auswirken würde.

6. Schlussfolgerung zum Unionsinteresse

- (227) Aufgrund des vorstehenden Sachverhalts wurde der vorläufige Schluss gezogen, dass auf der Grundlage der vorliegenden Informationen zum Unionsinteresse insgesamt keine zwingenden Gründe gegen die Einführung vorläufiger Maßnahmen gegenüber den Einfuhren keramischer Tisch- oder Küchenartikel mit Ursprung in der VR China sprechen.
- (228) Die Überlegungen mehrerer Parteien — nämlich dass Antidumpingzölle allgemein deren Anstrengungen zur Weitergabe einiger Wertvorstellungen der Union an nicht der EU angehörende Länder, beispielsweise die Verbesserung der Sozialstandards der Lieferanten, Programme zur Bekämpfung der Kinderarbeit oder zur umweltpolitischen und allgemeinen Entwicklung, beeinträchtigten — können diese Schlussfolgerung nicht aufwiegen. Diese Aspekte können das Ziel, durch die Verteidigung der Unionsproduktion gegen internationale Handelsverzerrungen wie Dumping einen offenen und fairen Handel zu erreichen, indem man handelspolitische Schutzinstrumente gemäß EU-Rechtsvorschriften und WTO-Regeln anwendet, nicht in Frage stellen.
- (229) Ungeachtet des Vorstehenden kann diese vorläufige Bewertung im auf Stellungnahme interessierter Parteien hin eine weitere sorgfältige Analyse erfordern.

G. VORLÄUFIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

1. Schadensbeseitigungsschwelle

- (230) In Anbetracht der Schlussfolgerungen zu Dumping, Schädigung, Schadensursache und Unionsinteresse sollten vorläufige Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden, um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpten Einfuhren zu verhindern.
- (231) Bei der Festsetzung der Höhe dieser Maßnahmen wurden die festgestellten Dumpingspannen und der Zollsatz berücksichtigt, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union erforderlich ist.
- (232) Bei der Ermittlung des Zollsatzes, der zur Beseitigung der Auswirkungen des schädigenden Dumpings erforderlich ist, wurde berücksichtigt, dass etwaige Maßnahmen es dem Wirtschaftszweig der Union ermöglichen sollten, seine Produktionskosten zu decken und einen angemessenen Gewinn vor Steuern zu erzielen, der in einer solchen Branche unter normalen Wettbewerbsbedingungen, d. h. ohne gedumpte Einfuhren, beim Verkauf der gleichartigen Ware in der Union erwirtschaftet werden könnte. Wie in Erwägungsgrund 135 erläutert, werden vorläufig 6 % des Umsatzes als angemessene Mindestgewinnspanne angesehen, die der Wirtschaftszweig der Union ohne schädigendes Dumping erwartungsgemäß hätte erzielen können.
- (233) Auf dieser Grundlage wurde für den Wirtschaftszweig der Union ein nicht schädigender Preis für die gleichartige Ware berechnet. Bei der Festsetzung des nicht schädigenden Preises wurde vom Preis ab Werk die tatsächliche Gewinnspanne abgezogen und dem so ermittelten Kostendeckungspreis des Wirtschaftszweigs der Union die obengenannte Gewinnspanne von 6 % aufgeschlagen.

(234) Die Berechnung der notwendigen Preiserhöhung erfolgte anschließend anhand eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in der VR China, so wie er bei den Preisunterbietungsberechnungen ermittelt wurde, mit dem nicht schädigenden Preis der vom Wirtschaftszweig der Union im UZ auf dem Unionsmarkt verkauften Waren. Eine sich aus diesem Vergleich ergebende Differenz wurde dann als Prozentsatz des durchschnittlichen CIF-Gesamtwertes der Einfuhren ausgedrückt.

2. Vorläufige Maßnahmen

(235) Aus den dargelegten Gründen sollten nach Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung und unter Berücksichtigung der sogenannten Regel des niedrigeren Zolls vorläufige Antidumpingzölle gegenüber den Einfuhren mit Ursprung in der VR China eingeführt werden, und zwar in Höhe der Dumpingspanne oder der Schadensspanne, je nachdem, welche niedriger ist.

(236) Ausgehend davon wurden die Antidumpingzollsätze festgelegt, in diesem Fall in Höhe der Dumpingspannen.

(237) Die in dieser Verordnung aufgeführten unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze wurden anhand der Feststellungen dieser Untersuchung festgesetzt. Mithin spiegeln sie die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Im Gegensatz zum landesweiten Zollsatz für „alle übrigen Unternehmen“ gelten diese Zollsätze daher ausschließlich für die Einfuhren der Waren, die ihren Ursprung in der VR China haben und von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt wurden. Eingeführte Waren, die von anderen, nicht im verfügbaren Teil dieser Verordnung genannten Unternehmen (einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen)

hergestellt werden, unterliegen nicht diesen unternehmensspezifischen Zollsätzen, sondern dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz.

(238) Etwaige Anträge auf Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze (z. B. infolge einer Umfirmierung des betreffenden Unternehmens oder nach Gründung neuer Produktions- oder Verkaufseinheiten) sind umgehend unter Beifügung aller relevanten Informationen an die Kommission ⁽¹⁾ zu richten; beizufügen sind insbesondere Informationen über etwaige Änderungen der Unternehmenstätigkeit in den Bereichen Produktion, Inlandsverkäufe und Ausfuhrverkäufe im Zusammenhang mit z. B. der Umfirmierung oder der Gründung von Produktions- und Verkaufseinheiten. Sofern erforderlich, wird die Verordnung entsprechend geändert und die Liste der Unternehmen, für die unternehmensspezifische Zollsätze gelten, aktualisiert.

(239) Damit eine ordnungsgemäße Anwendung des Antidumpingzolls gewährleistet ist, sollte der residuale Zollsatz nicht nur für die nichtmitarbeitenden ausführenden Hersteller, sondern auch für jene Hersteller gelten, die im UZ keine Ausfuhren in die Union getätigt haben.

(240) Eine Partei forderte, dass Maßnahmen, sofern solche eingeführt würden, in Form eines Mindestpreises festgelegt werden sollten. Die Partei führte an, dass Wertzollsätze insbesondere Abnehmer in Mitleidenschaft ziehen würden, die eingeführte Waren von hoher Qualität und/oder hohem Gewicht kauften. Die Untersuchung ergab jedoch, dass angesichts des unter die Warendefinition fallenden Artikelspektrums keine andere Art von Maßnahmen passender gewesen wäre.

(241) Aus diesen Gründen belaufen sich die festgestellte Dumpingspanne und die festgestellte Schadensspanne sowie der vorläufige Zollsatz auf folgende Werte:

Unternehmen	Dumpingspanne	Schadensspanne	Vorläufiger Zollsatz
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd und Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd und Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd und CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd und Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Alle anderen kooperierenden ausführenden Hersteller	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Alle übrigen Unternehmen	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ Europäische Kommission, Generaldirektion Handel, Direktion H, 1049 Brüssel, Belgien.

H. SCHLUSSBESTIMMUNG

(242) Im Interesse einer ordnungsgemäßen Verwaltung sollte eine Frist festgesetzt werden, innerhalb deren die interessierten Parteien, die sich innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Frist meldeten, ihren Standpunkt schriftlich darlegen und eine Anhörung beantragen können. Die Feststellungen zur Einführung von Zöllen im Rahmen dieser Verordnung sind vorläufig und müssen im Hinblick auf etwaige endgültige Maßnahmen möglicherweise überprüft werden —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

1. Es wird ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt auf die Einfuhren von Geschirr und anderen Artikeln, ausgenommen Messer, aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch, mit Ursprung in der Volksrepublik China, die derzeit unter den KN-Codes ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 und ex 6912 00 90 (TARIC-Codes 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 und 6912 00 90 10) eingereicht werden.

2. Für die in Absatz 1 beschriebene und von den nachstehend aufgeführten Unternehmen hergestellte Ware gelten folgende vorläufige Antidumpingzollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt:

Unternehmen	Zollsatz	TARIC-Zusatzcode
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd; Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Im Anhang I aufgeführte Unternehmen	26,6 %	B354
Alle übrigen Unternehmen	58,8 %	B999

3. Die Anwendung der für die in Absatz 2 genannten Unternehmen festgelegten vorläufigen Antidumpingzollsätze setzt voraus, dass den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorgelegt wird, die den Vorgaben im Anhang II entspricht. Wird keine solche Handelsrechnung vorgelegt, findet der für alle übrigen Unternehmen geltende Zollsatz Anwendung.

4. Die Überführung der in Absatz 1 genannten Ware in den zollrechtlich freien Verkehr in der Union ist von der Leistung einer Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls abhängig.

5. Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollvorschriften Anwendung.

Artikel 2

1. Unbeschadet des Artikels 20 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates können interessierte Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Verordnung eine Unterrichtung über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen beantragen, auf deren Grundlage diese Verordnung erlassen wurde, ihren Standpunkt schriftlich darlegen und eine Anhörung durch die Kommission beantragen.

2. Nach Artikel 21 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates können die betroffenen Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Verordnung Anmerkungen zu deren Anwendung vorbringen.

Artikel 3

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

Artikel 1 dieser Verordnung gilt für einen Zeitraum von sechs Monaten.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 14. November 2012

Für die Kommission
Der Präsident
José Manuel BARROSO

ANHANG I

Nicht in die Stichprobe einbezogene mitarbeitende chinesische ausführende Hersteller (TARIC-Zusatzcode B354):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANHANG II

Die in Artikel 1 Absatz 3 genannte gültige Handelsrechnung muss eine Erklärung in folgender Form enthalten, die von einer dafür zuständigen Person des Unternehmens unterzeichnet wurde, das die Handelsrechnung ausgestellt hat:

- (1) Name und Funktion der zuständigen Person des Unternehmens, das die Handelsrechnung ausgestellt hat.
 - (2) Folgende Erklärung: „Der/Die Unterzeichnete versichert, dass die auf dieser Rechnung ausgewiesenen und zur Ausfuhr in die Europäische Union verkauften [Mengenangabe] keramischen Tisch- oder Küchenartikel (Geschirr und andere Artikel aus Keramik für den Tisch- oder Küchengebrauch) von [Name und Anschrift des Unternehmens] [TARIC-Zusatzcode] in [betroffenes Land] hergestellt wurden. Er/sie erklärt ferner, dass die Angaben auf dieser Rechnung vollständig und richtig sind.“
 - (3) Datum und Unterschrift.
-

COMMISSION REGULATION (EU) No 1072/2012

of 14 November 2012

imposing a provisional anti-dumping duty on imports of ceramic tableware and kitchenware originating in the People's Republic of China

THE EUROPEAN COMMISSION,

Having regard to the Treaty on the Functioning of the European Union,

Having regard to Council Regulation (EC) No 1225/2009 of 30 November 2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community⁽¹⁾ (the basic Regulation), and in particular Article 7 thereof,

After consulting the Advisory Committee,

Whereas:

A. PROCEDURE

1. Initiation

- (1) On 16 February 2012, the European Commission announced, by a notice published in the *Official Journal of the European Union*⁽²⁾ (the notice of initiation), the initiation of an anti-dumping proceeding with regard to imports into the Union of ceramic tableware and kitchenware originating in the People's Republic of China (the country concerned, 'China' or 'the PRC').
- (2) The proceeding was initiated following a complaint lodged on 3 January 2012 on behalf of EU producers (the complainants), representing more than 30 % of the total Union production of ceramic tableware and kitchenware. The complaint contained *prima facie* evidence of dumping of the said product and of material injury resulting therefrom, which was considered sufficient to justify the opening of a proceeding.

2. Parties concerned by the proceeding

- (3) The Commission officially advised the complainants, other known Union producers, the known exporting producers in the PRC, importers, traders, users, suppliers and associations known to be concerned, and the representatives of the PRC of the initiation of the proceeding. The Commission also advised producers in the Russian Federation, which was proposed in the notice of initiation as a possible analogue country. Interested parties were given the opportunity to make their views known in writing and to request a hearing within the time limit set in the notice of initiation. All interested parties who so requested and showed that there were particular reasons why they should be heard, were granted a hearing.

- (4) In view of the apparent high number of exporting producers and unrelated importers, the notice of initiation requested exporting producers and unrelated importers to make themselves known to the Commission and to provide basic information on their activities related to the product concerned during the period from 1 January 2011 to 31 December 2011. This information would allow the Commission, in accordance with Article 17 of the basic Regulation, to decide whether sampling would be necessary and if so, to select samples.

- (5) In view of the large number of Union producers involved in this proceeding, the notice of initiation announced that the Commission had provisionally selected a sample of Union producers for the determination of injury in accordance with Article 17 of the basic Regulation. That pre-selection had been made by using the information available to the Commission at initiation stage and it was based on the producers' sales volume, size, geographic location in the Union and product segment. It included six Union producers covering all major product types and located in five Member States, out of which two were small and medium-sized enterprises (SMEs). That preliminary sample accounted for over 15 % of the estimated total Union production. However, one of the preliminary sampled producers did not wish to be part of the sample and several interested parties submitted that a Member State with large production volumes had been overlooked and should be included in a representative sample. In view of this, the Commission changed its preliminary sample and the resulting final sample included seven Union producers covering all major product types and located in six Member States, out of which two were SMEs. That sample represented over 20 % of the estimated total Union production.

- (6) Around 400 exporting producers or groups of exporting producers in the PRC who account for over 60 % of total exports provided the requested information and agreed to be included in the sample. On the basis of the information received the Commission provisionally selected a sample of five exporting producers with the highest export volume to the Union and invited all exporting producers known to the Commission to make comments on the proposed sample. Two exporting producers pre-selected to form part of the sample then corrected their sampling information such that their export volume was not sufficient for them to be included in the sample. The Commission then selected the final sample with the updated five largest companies in terms of export volume. The sampled companies account for almost 20 % of the exports to the Union of all cooperating exporting producers.

⁽¹⁾ OJ L 343, 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ OJ C 44, 16.2.2012, p. 22.

- (7) The companies or groups of companies finally selected to be included in the sample are:
- (a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd and its related companies,
 - (b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd and its related companies,
 - (c) CHL International Ltd and its related companies,
 - (d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited and its related companies ('Niceton'), and
 - (e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd
- (8) One company contested the selection of sampled companies and claimed that it should be included in the sample. It argued that its inclusion would not make the number of sampled companies unreasonable or cause delays to the investigation, especially since the company is a relatively small exporter. It further claimed that the company is foreign-owned and that the sample would not be representative without its inclusion.
- (9) The Commission recalls that the selection of sampled companies was made on the basis of the largest quantities of volumes in accordance with Article 17(1) of the basic Regulation taking into account the number of producers that could reasonably be investigated within the time available. Considering that the company is a relatively small exporter, its inclusion would not add any value to the representativeness of the sample in terms of volume exported. Furthermore, it is also noted that the company came forward very late — four months after the final selection had been communicated to all exporting producers and also after verification visits at the selected companies' premises had taken place. The request to be included in the sample has therefore been rejected.
- (10) More than sixty unrelated importers replied by the deadline to the sampling questions and offered cooperation in the proceeding. From those companies, five were selected to form the sample. These five unrelated importers were selected on the basis of the volumes and value of imports and resales in the Union, their geographical location, their business model and their product segment. The sampled companies corresponded to the largest representative volumes and value of imports and resales in the Union which could reasonably be investigated within the time available. According to the figures reported at the sampling stage, they accounted for ca. 6 % of the imports of the product concerned during the IP.
- (11) In order to allow exporting producers in the PRC to submit a claim for market economy treatment ('MET') or individual treatment ('IT'), if they so wished, the Commission sent claim forms to the Chinese exporting producers that had so requested and to the Chinese authorities.
- (12) Eleven Chinese exporting producers or groups of exporting producers requested MET pursuant to Article 2(7) of the basic Regulation, or IT should the investigation establish that they did not meet the conditions for MET. Three of these claimants were included in the sample whereas the other eight were not. One of these exporting producers, not included in the sample, subsequently withdrew its MET request while retaining its claim for IT. The remaining two exporting producers in the sample and four other companies, not included in the sample, requested IT only.
- (13) The Commission sent questionnaires to the five sampled exporting producers in the PRC and to almost 300 other exporting producers in the PRC that had so requested. Moreover, questionnaires were sent to the seven Union producers selected in the sample, the five importers selected in the sample, four associations of retailers and distributors and also to individual retailers and distributors who so requested. In addition, questionnaires were sent to exporting producers in India, Turkey, Brazil, Thailand and Russia, which were considered candidate countries for the selection of an appropriate analogue country.
- (14) Replies were received from thirteen exporting producers or groups of exporting producers in the PRC and from three producers from possible analogue countries (Brazil, Thailand and Russia). Furthermore, questionnaire replies were received from the seven Union producers selected in the sample and the five importers selected in the sample. Questionnaire replies were also received from one retailer, one distributor and two associations of retailers and distributors.
- (15) In addition, the Commission received submissions from more than 20 importers not related to an exporting producer, several retailers, a provider of marketing programmes and from the Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts-Crafts (CCCLA).
- (16) The Commission sought and verified all the information deemed necessary for a provisional determination of dumping, resulting injury and Union interest. Verification visits were carried out at the premises of the following companies:
- (a) *Union producers*
- (17) Verification visits were carried out at the premises of the seven sampled Union producers.
- (18) The sampled Union producers as well as other cooperating Union producers requested, on the grounds of the provisions of Article 19 of the basic Regulation, that their identities be kept confidential. They claimed that the disclosure of their identity could lead to a risk of significant adverse effects.

- (19) Certain complainant Union producers supply customers in the Union that also source their products from China, thus benefiting directly from these imports. Those complainants considered themselves therefore in a sensitive position since some of their clients might not be satisfied with their lodging or supporting a complaint against alleged injurious dumping. For these reasons they considered that there was a risk of retaliation by some of their clients. In addition, certain complainant Union producers are also exporting to China. Those companies deemed that lodging or supporting a complaint against alleged injurious dumping could represent a threat to their business in China. The request was granted as it was sufficiently substantiated.
- (20) The representatives of certain exporting producers, the CCCLA and some unrelated importers claimed that they could not properly exercise their right of defence because the identity of the complainants and supporters had not been disclosed. They argued that, in those circumstances, parties were precluded from commenting on standing, material injury, whether producers could be excluded from the Union industry according to Article 4(1)(a) of the basic Regulation and/or the representativity of the sample. However, it is noted that the Commission ensured that these issues could be verified and dealt with in the files available for inspection by interested parties, such as correspondence to interested parties, via notes on standing and the sample selection and via requiring properly documented submissions from other parties. The claim was therefore rejected.
- (b) *Exporting producers in the PRC*
- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd and Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd (*Hunan Hualian*)
 - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd and Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd (*Guangxi Sanhuan*)
 - CHL International Ltd and CHL Porcelain Industries Ltd (*CHL*)
 - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited and a related trader based in Hong Kong, Niceton International Limited (*Niceton*)
 - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd
 - Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
 - Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
 - Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
 - Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd
 - Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd and Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd (*Grand Collection*)
 - Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd
 - Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited
- (c) *Union importers*
- Symbol srl, Treviso, Italy;
 - Metro AG, Dusseldorf, Germany;
 - Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Germany;
 - Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Austria;
 - IKEA Supply AG, Pratteln, Switzerland
- (d) *Exporting producer in the analogue country*
- (21) The cooperating Brazilian producer requested that its identity should remain confidential as its disclosure could result in significant adverse effects on its business. The request was deemed warranted and hence accepted.
- ### 3. Investigation period
- (22) The investigation of dumping and injury covered the period from 1 January 2011 to 31 December 2011 ('investigation period' or 'IP'). The examination of the trends relevant for the assessment of injury covered the period from 1 January 2008 to the end of the investigation period (the period considered).
- (23) The complainants claimed that the period for assessment of injury should be extended by one year and start in 2007 whereas CCCLA claimed that it should be shortened by one year and start only in 2009. As concerns the first claim, it was not granted given that nothing on file substantiated that a period considered of five years would reflect trends better, as suggested by the complainants. As to the second claim, CCCLA referred in general terms to WTO case law which would have established that WTO members cannot select a baseline that results in a mere endpoint-to-endpoint comparison and that if a change in the baseline year can easily reverse a finding of injury, the WTO member might have difficulty establishing the existence of material injury. However, the investigation showed that reducing the period considered in this case would result in an unnecessarily short analysis period which moreover, in view of the impact of the economic crisis on certain indicators, could have offered a biased picture of injury trends. Thus, both claims were provisionally rejected.
- ## B. PRODUCT CONCERNED AND LIKE PRODUCT
- ### 1. Product concerned
- (24) The product concerned is ceramic tableware and kitchenware currently falling within CN codes

6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 and ex 6912 00 90 and originating in the People's Republic of China (the product concerned). It can be of porcelain or china, of common pottery, stoneware, earthenware or fine pottery or other materials. The main raw materials include minerals such as kaolin, feldspar and quartz and the composition of raw materials used determines the type of the final ceramic product produced.

- (25) Ceramic tableware and kitchenware items are commercialised in a large variety of forms that have been evolving over time. They are used in a wide range of places, e.g. households, hotels, restaurants or care establishments.

1.1. Claims for exclusion

- (26) During the investigation, several claims for exclusion of specific products from the product scope were submitted and analysed. The analysis of these claims is summarized hereunder.

1.1.1. (Fine) bone china

- (27) In its representations CCCLA claimed that (fine) bone china should be excluded from the product scope of the investigation. Allegedly, (fine) bone china is fundamentally different from other kinds of table and kitchenware due to differences in physical characteristics, production processes, end-uses and consumer perception. Made of bull bone powder, its high levels of whiteness and translucency would be noticeable. With a very high mechanical strength and chip resistance, it would be produced in much thinner cross-sections and via a more sophisticated and costly production not typically used by Union producers. Also, only few Union producers would be manufacturing (fine) bone china.

- (28) With regard to these claims, the investigation revealed firstly that there is no universally accepted definition of bone china. (Fine) bone china is just one form of soft-paste porcelain, a big share of the raw materials being the same as for other ceramic items. In its submissions CCCLA contradicted itself as to the combination and share of the different ingredients. Secondly, the investigation could not confirm that (fine) bone china required a much more sophisticated production process. Thirdly, the use of (fine) bone china as tableware is identical everywhere, be it in China or in the Union. Also, hardness and robustness are not specific to (fine) bone china. For instance, also ceramic tableware for restaurants or catering is specially hard and robust. Last but not least, (fine) bone china is manufactured by a number of Union producers and it is in competition with imports of (fine) bone china originating in China. The claims for the exclusion of (fine) bone china from the product scope of the investigation are therefore provisionally rejected.

1.1.2. Ceramic (kitchen) knives

- (29) Two exporting producers, CCCLA and various importers claimed that ceramic (kitchen) knives should be excluded from the product scope. This claim is based on the allegation that, in view of their specificities, such knives and other types of ceramic tableware and kitchenware could not be considered as forming one single product. Ceramic (kitchen) knives usually have a ceramic material made of zirconium oxide for the blade which is not used for 'standard' tableware such as cups and plates. Their degree of interchangeability with the main categories of the product under investigation would be limited.
- (30) The investigation revealed that ceramic (kitchen) knives have the same physical characteristics (shape and hardness), industry design and end-use (slicing) as metal (kitchen) knives. Consequently, they are different from the other products covered by the proceeding because the latter are mainly items aimed at retaining foodstuff due to their specific design and physical characteristics.
- (31) Moreover, it was claimed that the technology to produce those ceramic (kitchen) knives would be inexistent in the Union, so continuing the investigation with respect to ceramic (kitchen) knives would infringe Union and WTO law. The complainants acknowledged that, to their knowledge, there was no such production in the Union.
- (32) It was also added that ceramic (kitchen) knives are sold only in exclusive locations, while distribution channels (kitchen tools distributors) and the representative association (cutlery association) would also differ. However, the investigation could not confirm that these issues would be tantamount to a different consumer perception as compared to other types of ceramic tableware and kitchenware.
- (33) It was further alleged that measures on ceramic knives would not restore fair market conditions for tableware but rather harm end consumers (of ceramic (kitchen) knives). Some parties stated that, ceramic (kitchen) knives not being produced in the Union, it was not possible that there was material injury to the Union industry in this respect. The Commission subordinated the analysis of these claims to a conclusion on whether ceramic (kitchen) knives and other types of ceramic tableware and kitchenware are considered as forming one single product.
- (34) On the basis of the considerations in recital (30) above, the investigation provisionally concluded that ceramic (kitchen) knives are fundamentally different from other kinds of ceramic table and kitchenware due to differences

in physical characteristics, production processes and end-uses. Therefore, the claim to exclude them from the product scope of this investigation is provisionally accepted.

1.1.3. Chinese/Oriental-looking items

- (35) Two importers claimed that Chinese/Oriental-looking tableware and kitchenware should be excluded from the product scope. The main reason alleged was that this kind of items would not be produced in the Union, that in the Union the demand for these goods had always been supplied by imports and that imports of this type would not have any negative impact on any market share held by the Union industry.
- (36) The investigation established that there is neither a universally accepted and objective definition of this category nor specific features to identify it. Moreover, Union producers can manufacture this style as well. In addition, Chinese/Oriental-looking tableware and kitchenware do not have a unique or different end use. Last but not least, the investigation pinpointed that in many Asian restaurants western styled tableware is used and that the products in question can easily be substituted. The claims for the exclusion of Chinese/Oriental-looking items from the product scope of the investigation are therefore provisionally rejected.

1.1.4. Durable porcelain

- (37) On the one hand, it was claimed that durable porcelain should be excluded from the product scope because of its unique physical characteristics and production process. With higher endurance and strength, durable porcelain raw materials would include 6-10 % of alumina powder, while the preparation process of raw materials (kaolin) would be unique. Durable porcelain would require skilful workers and enjoy higher quality and price as compared to traditional tableware. Moreover, there would be no Union producers of it.
- (38) On the other hand, an importer submitted that durable tableware, typically used as hotelware, accounts for a substantial share of overall Chinese ceramic production, so its disregard would produce misleading results for the investigation.
- (39) The investigation found that there is neither a universally accepted and objective definition of durable porcelain nor uncontested features to identify it. Moreover, Union producers can manufacture this type of tableware as well and both Union-made and Chinese products are in direct competition. In addition, durable porcelain does not have a unique or different end use. The claims for the exclusion of durable porcelain from the product scope of the investigation are therefore provisionally rejected.

1.1.5. Hand-made porcelain

- (40) A Swedish association representing relevant Swedish importers made representations in favour of excluding

hand-made porcelain from the product scope of the investigation. It invoked the long history of such handicraft in China, its affordability and the different consumer perception between Chinese handmade items versus non-handmade items produced in the Union.

- (41) However, the investigation showed that, on the one hand, there is no universally accepted/objective definition of this category and that, on the other hand, several Union producers do manufacture hand-made porcelain. The investigation showed neither fundamentally different physical characteristics from other kinds of ceramic tableware and kitchenware nor a different consumer perception as compared to hand-made porcelain produced in the Union. The claim for the exclusion of hand-made porcelain from the product scope of the investigation is therefore provisionally rejected.

1.1.6. Hand-painted tableware

- (42) Various importers made representations for excluding hand-painted tableware from the product scope of the investigation. The arguments put forward concerned the fact that hand-painted tableware is targeted at a certain kind of consumers, that it may be used for different purposes than traditional tableware (e.g. decoration), that it is not produced in commercial quantities in the Union, that it is neither directly competitive nor interchangeable with other kitchen/tableware, the different perception by consumers, its luxury and more fragile nature, along with its specific production process, more labour intensive and involving highly skilled workers.
- (43) The investigation showed that the product is absolutely identical to non-hand-painted tableware until the hand-painting takes place. It also made clear that the fact that the manufacturing process involves more manual handling does not render the product a different one; indeed, for most end-users hand-painted porcelain is difficult to distinguish, if at all, from non-hand painted porcelain. The investigation further showed that hand-painted tableware has normally the same end-use as other types of ceramic tableware and that it is not necessarily more fragile. It was also found that several Union producers do manufacture hand-painted porcelain and that Union-made and imported products are in direct competition. The claims for the exclusion of hand-painted tableware from the product scope of the investigation are therefore provisionally rejected.

1.1.7. Underglaze figurative hand-painted tableware

- (44) An importer made representations for excluding underglaze figurative hand-painted tableware from the product scope of the investigation. The arguments put forward concerned the fact that underglaze hand-painted tableware entails a different production process, a different use (used for food and drink, whereas, allegedly, on-glaze painted products normally cannot) and different quality and physical characteristics, namely food-safe and 100 % dishwasher and microwave proof. The party also

said that no Union producer is capable and willing to do commercial volumes of underglaze figurative hand-painted tableware and suggested that there is no circumvention risk, should underglaze figurative hand-painted tableware be excluded from the product scope of the investigation. It also argued that consumer perceive it in a different way, given that, rather than as part of a brand, it is seen as collector/lifestyle item and not sold in complete sets.

- (45) Yet, the investigation showed that, on the one hand, there is no universally accepted/objective definition of this category and that, on the other hand, several Union producers can manufacture it. In addition, it was noted that Union-made and imported products are in direct competition. The investigation disclosed that the product is physically absolutely identical to non-hand-painted tableware and that the average consumer does not make a difference between underglaze figurative hand-painted tableware and other types of decorated tableware. It also made clear that the fact that the manufacturing process involves more skilled labour does not render the product a different one and that underglaze hand-painted tableware has basically the same end-use as other types of ceramic tableware. The claims for the exclusion of underglaze hand-painted tableware from the product scope of the investigation are therefore provisionally rejected.

1.1.8. Non-EU produced tableware items

- (46) Some importers' representations claim that the investigation should be limited to markets currently being served by complaining Union producers. Otherwise duties would harm certain 'specialised' importers without them being able to source from Union producers. It was also submitted that Union producers with brands do not produce for other companies and that Union producers do neither serve small orders nor work with castings as required for certain shapes. Also, Union producers would not be flexible and would not offer gift presentations.
- (47) This claim is provisionally rejected as it is too wide and undefined and there is no objective basis for such exclusion. Moreover, Union producers have a wide range of products and do regularly offer new products, thus collections and products ranges vary continuously. The types of products and qualities produced by the Union industry are regularly also found with exporters. In addition, the investigation unveiled that there are Union producers that manufacture items under other parties' brands. It has also been found that Union-manufactured and Chinese imported products are in direct competition, can be easily substituted and share the same end use, similar production processes and customer perception. The question of flexibility is addressed in the Union interest section.

1.1.9. Stoneware

- (48) An importer with production in China claimed that imports of stoneware products, mainly consisting of

kitchenware, should be excluded from the product scope. According to this party there would only be a marginal production of stoneware products in the Union and a strong likelihood that complainants included stoneware products to pre-empt circumvention. The importer alleged also that the prices it charged on imported products were much higher than those charged by any other producer in the Union and that these imports did not cause any price depression or injury.

- (49) Yet, the investigation has shown that the Union production of stoneware is significant. It is also concluded that Union-manufactured and Chinese imported stoneware products are in direct competition, can be easily substituted and share the same end use, similar production processes and customer perception and physical characteristics. Price-related allegations are dealt with in recital (240). The claim for the exclusion of stoneware from the product scope of the investigation is therefore provisionally rejected.
- (50) Alternatively, the party claimed that stoneware glazed and/or enamelled products or non-white and/or graded stoneware glazed and/or enamelled products should be excluded from the scope of the investigation. However a conclusion on this point could not be reached at this stage of the proceeding.

1.1.10. Other claims

- (51) An importer claimed that the product scope of the investigation was too wide to allow for a reasonable comparison amongst product types. An importer with producing interests in China expressed a similar view. In this respect, some parties also referred to purely decorative items.
- (52) In this respect, it is noted that the relevant criteria applied in order to determine whether or not the product, subject of an investigation, can be considered a single product, i.e. its basic physical and technical characteristics, are set out in detail below. Purely decorative items are thus not covered. Furthermore, even though the various types of ceramic tableware and kitchenware may indeed have certain different specific characteristics, the investigation showed that, with the exception of ceramic knives, their basic characteristics remain identical. In addition, the fact that the product concerned can be produced with some variations in the manufacturing process is not in itself a criterion which could result in a finding of two or more distinct products. Finally, the investigation also revealed that the various types of the product concerned were generally sold via the same sales channels. While some specialised shops may focus on certain specific types, a big share of the distributors (retailers, department stores, supermarkets) sell various types of ceramic tableware and kitchenware, in order to

offer a wide choice range to their customers. Claims that the product scope of the investigation was too wide are therefore provisionally rejected.

- (53) A party claimed that certain ceramic spice mill should be excluded from the product scope. However, the investigation could not come to a conclusion on their specificities, thus the claim was provisionally rejected.

1.2. Conclusion on product concerned

- (54) The investigation has shown that all types of ceramic tableware and kitchenware, despite the differences in terms of properties and style, have the same basic physical and technical characteristics, i.e. ceramic ware primarily aimed at being in contact with food, they are basically used for the same purposes, and can be regarded as different types of the same product.
- (55) In addition to the fact that they share the same basic physical and technical characteristics, all those various styles and types are in direct competition and to a very large extent interchangeable. This is clearly illustrated by the fact that there are no clear dividing lines between them, i.e. there is quite some overlapping and competition between different product types and standard buyers do not often make a distinction for instance between porcelain versus non-porcelain goods.
- (56) However, as explained in recitals (29)-(34) above, it was also deemed appropriate to narrow down the product scope definition on the basis of which the current investigation has been initiated by excluding ceramic knives. Therefore, the product concerned is provisionally defined as ceramic tableware and kitchenware, excluding ceramic knives, originating in the People's Republic of China, currently falling within CN codes ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 and ex 6912 00 90.
- (57) In conclusion, for the purposes of this proceeding and in accordance with consistent Union practice, it is therefore considered that all types of the product described above, with the exception of ceramic knives, should be regarded as forming one single product.

2. Like product

- (58) The investigation has shown that ceramic tableware and kitchenware produced and sold by the Union industry in the Union, ceramic tableware produced and sold on the domestic market of the PRC and ceramic tableware and kitchenware imported into the Union from the PRC, as well as that produced and sold in Brazil, which serves as an analogue country, have the same basic physical and chemical characteristics and the same basic end uses.

2.1. Claims

- (59) During the investigation, certain interested parties argued that ceramic tableware and kitchenware produced by the Union industry and sold on the Union market was not similar to the product concerned. They claimed that this is evidenced in particular by differences between products in terms of properties, quality, consumer perceptions, channels of sales and segmentation. It was further claimed that the consumers in the Union usually perceive the product concerned as being a cheaper product and that those products do not benefit from any brand premium.
- (60) The investigation revealed contradictory statements by importers in that respect. While some claimed that the product concerned is usually of inferior quality and remains in a different price category compared to Union made products, others claimed that brand ceramic tableware and kitchenware manufactured in the country concerned is imported at higher prices from China.
- (61) On the one hand one non-sampled importer submitted that German producers place particular emphasis to the quality profile 'made in Germany'. The party stated that the quality of the flat tableware supplied by certain German brands is considerably better because of the manufacturing method, while other importers stated that they sourced from China because of the good qualities, casting capabilities and the skilled workers. The investigation confirmed that in the Union both low and high quality ceramic tableware and kitchenware are manufactured and sold via the same distribution channels as the product concerned, i.e. via independent retailers, non-specialised supermarkets, department stores, etc. Therefore, they compete at the same market.
- (62) In addition, ceramic tableware and kitchenware does not necessarily indicate its country of origin. It is therefore often very difficult for the consumer to make the distinction between ceramic tableware and kitchenware manufactured in the country concerned and Union-made products.

2.2. Conclusion

- (63) For those reasons, it is concluded that, while there may be some minor differences, ceramic tableware and kitchenware produced in and exported from the country concerned, ceramic tableware and kitchenware produced in and sold on the Brazilian market and ceramic tableware and kitchenware produced in and sold in the Union share the same basic physical characteristics and end uses and are therefore considered to be alike within the meaning of Article 1(4) of the basic Regulation.

C. DUMPING

1. Market Economy Treatment (MET)

- (64) Pursuant to Article 2(7)(b) of the basic Regulation, in antidumping investigations concerning imports originating in the PRC, normal value shall be determined in accordance with paragraphs 1 to 6 of the said Article for those producers which were found to meet the criteria laid down in Article 2(7)(c) of the basic Regulation. Briefly and for ease of reference only, these criteria are set out in summarised form below:
- Business decisions are made in response to market signals, without significant State interference, and costs reflect market values,
 - Firms have one clear set of basic accounting records, which are independently audited in line with international accounting standards and are applied for all purposes,
 - There are no significant distortions carried over from the former non-market economy system,
 - Bankruptcy and Property laws guarantee stability and legal certainty, and
 - Exchange rate conversions are carried out at market rates.
- (65) As set out in recital 12 above, eleven exporting producers or groups of exporting producers from the PRC requested market economy treatment (MET) and replied to the MET claim form within the given deadline. One exporting producer, however, subsequently withdrew its claim for MET.
- (66) In its judgment in case C-249/10 P – *Brosmann and others v. Council*, the Court of Justice ruled that the sampling technique laid down in Article 17 of the basic Regulation may not be applied for the purpose of determining claims of individual market economy treatment made under Article 2(7)(c) of that Regulation. The Court found that under Article 2(7)(c) of the basic Regulation cooperating producers, which are not part of the sample, are entitled to have their claims for market economy treatment examined, regardless of whether an individual dumping margin was to be calculated for those companies outside the sample⁽¹⁾. In view of this judgment it was decided to examine not only the MET claims of the three exporting producers or groups of exporting producers that are included in the sample but also the seven exporting producers or groups of exporting producers, which were not included in the sample. The Commission sought all information deemed necessary and verified information submitted in the MET claim at the premises of the companies in question.
- (67) It is the Union's established and consistent practice to examine whether a group of related companies as a whole fulfils the conditions for MET. Therefore, in cases where a subsidiary or any other company related to the applicant in the PRC is involved, directly or indirectly, in the production or sales of the product concerned, the MET examination is carried out in respect of each company individually as well as to the group of companies as a whole.
- (68) Accordingly, the MET claims of ten exporting producers, comprised of sixteen legal entities, were verified.
- (69) None of the ten cooperating exporting producers or groups of exporting producers in the PRC was found to meet the criteria to be granted MET. The MET investigation revealed, in particular, that none of the exporting producers, either individually or as a group, have a clear set of basic accounting records, which are independently audited in line with international accounting standards. The investigation also established that seven companies, or group of companies, could not demonstrate to the Commission that there were no significant distortions carried over from the former non-market economy system. In addition, three of the ten companies failed to demonstrate that business decisions were made in response to market signals, without State interference and that costs reflect market values.
- (70) Moreover, during the verification visit of one of the above companies it was established that it had provided misleading and deficient information in its MET claim form, particularly in relation to a related company. Its overall cooperation was severely deficient and the company was therefore informed that article 18(1) of the basic Regulation may be applied and was asked to submit its comments. The comments received confirmed the lack of cooperation, particularly with regard to the related company. It is therefore provisionally decided that it can no longer be deemed a cooperating exporting producer and that any provisional or final findings would be made on facts available pursuant to Article 18 of the basic Regulation.
- (71) The Commission officially disclosed the results of the MET findings to the companies concerned in the PRC, the authorities of the PRC and the complainant. They were given an opportunity to make their views known in writing and to request a hearing if there were particular reasons to be heard.

⁽¹⁾ See also Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Amending Council Regulation (EC) No 1225/2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community; Brussels, 8.6.2012 COM(2012) 270 Final, 2012/0145(Cod).

- (72) Several companies argued that the Commission had failed to reply to their MET claim within three months, as required by Article 2(7)(c) of the basic Regulation. Therefore, the investigation would be vitiated by a procedural error and the Commission should, in accordance with the *Brosmann* judgment ⁽¹⁾, terminate the investigation.
- (73) The Commission acknowledges that due to the large number of MET claims examined and verified on spot in China, in this particular case, it was not possible to make a determination on the MET claims within the stipulated period. However, it is recalled that the General Court has recently held that a MET determination made outside the three month deadline laid down in Article 2(7)(c) of the basic Regulation is not in itself sufficient to lead to an annulment of a regulation imposing anti-dumping measures ⁽²⁾. The claim is therefore rejected.
- (74) Moreover, six companies contest the Commission's assessment that they do not have a clear set of accounting records, which are independently audited in line with international accounting standards. The Commission carefully examined these claims and found that the explanations provided were not such as to rebut the overall findings made following the on the spot verifications. More particularly, in some cases the new information provided contradicted the information previously given whereas in some other cases the companies submitted new supporting evidence that had not been provided or made available during the on the spot verifications
- (75) Five companies also contest the Commission's findings that they failed to demonstrate that no significant distortions were carried over from the former non-market economy system. The comments received are however not of such character that they could alter the Commission's findings following the verification visits. In particular, the companies did not provide any evidence that were liable to dispel the Commission's original findings that distortions have been carried over from the non-market economy system in respect of, e.g. assets and land-use rights.
- (76) Finally, two companies contest the findings that they failed to demonstrate that business decisions were made in response to market signals, without State interference and that costs reflect market values. In particular, the comments received from one company were not such as to rebut the Commission's finding that the State interfered in its recruitment policy whereas the other company provided new and contradictory information regarding raw material purchases.
- (77) It follows from the foregoing that none of the arguments brought forward were such as to alter the findings with regard to the MET determination.
- (78) On the basis of the above, neither of the ten cooperating exporting producers or groups of exporting producers in the PRC that had requested MET could show that they fulfilled the criteria set out in Article 2(7)(c) of the basic Regulation.
- 2. Individual Treatment (IT)**
- (79) Pursuant to Article 2(7)(a) of the basic Regulation a country-wide duty, if any, is established for countries falling under that Article, except in those cases where companies are able to demonstrate that they meet the criteria set out in Article 9(5) of the basic Regulation. Briefly, and for ease of reference only, these criteria are set out below:
- In the case of wholly or partly foreign owned firms or joint ventures, exporters are free to repatriate capital and profits,
 - Export prices and quantities, and conditions and terms of sale are freely determined,
 - The majority of the shares belong to private persons. State officials appearing on the Boards of Directors or holding key management positions shall either be in minority or it must be demonstrated that the company is nonetheless sufficiently independent from State interference,
 - Exchange rate conversions are carried out at the market rate, and
 - State interference is not such as to permit circumvention of measures if individual exporters are given different rates of duty.
- (80) Three exporting producers, which were included in the sample and seven exporting producers that were not included in the sample and which requested MET, also claimed IT in the event it would not be granted MET. In addition, two exporting producers in the sample and four exporting producers not selected in the sample requested IT only. In accordance with Article 17(1) of the basic Regulation, only the IT claims of the sampled companies were examined.

⁽¹⁾ Court of Justice judgment of 2 February 2012 in case C-249/10 P, *Brosmann Footwear HK and others v. Council*.

⁽²⁾ General Court judgment of 18 September 2012 in case T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd v. Council*, paragraph 167 (not yet published) and General Court judgment of 10 October 2012 in case T-170/09; *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd v. Council*, paragraph 53 (not yet published).

(81) Given the fact that all MET claims have been provisionally rejected and based on the information available, it has provisionally been established that all sampled companies that have requested IT met the criteria for being granted IT.

3. Individual Examination (IE)

- (82) Claims for individual examination pursuant to Article 17(3) of the basic Regulation were submitted by seven cooperating exporting producers or groups of exporting producers not selected in the sample.
- (83) At this stage of the proceedings the Commission has not taken any decisions in respect of the requests for individual examination, which will be taken in due course.

4. Normal value

4.1. Choice of the analogue country

- (84) According to Article 2(7)(a) of the basic Regulation, normal value for exporting producers not granted MET has to be established on the basis of the domestic prices or constructed normal value in an analogue country.
- (85) In the notice of initiation, the Commission indicated its intention to use the Russian Federation as an appropriate analogue country for the purpose of establishing normal value and interested parties were invited to comment on this.
- (86) The Commission received numerous submissions stating that Russia was not an appropriate analogue country. In particular, the information received indicated that Russia is a premium porcelain market specialised in ornamental porcelain with expensive materials while the domestic production of the product concerned is relatively small compared to domestic consumption. In addition, the Russian market is protected by non-tariff barriers, e.g. the GHOST certification systems. It was therefore considered that Russia is not an appropriate analogue country.
- (87) Accordingly, the Commission examined whether other countries could be a reasonable choice of analogue country and sent letters to known producers in several countries including Thailand, India, Malaysia, Turkey, Brazil, Ukraine, Indonesia, Egypt, Colombia, South Korea, Bangladesh and Argentina following which producers from India, Turkey, Brazil and Russia confirmed their willingness to cooperate with the Commission. However, only three producers from Brazil, Thailand and Russia respectively submitted a questionnaire reply. The investigation demonstrated that Brazil has a competitive domestic market for ceramic tableware and kitchenware with numerous producers and a relatively low customs duty. In addition, the data submitted by the cooperating Brazilian producer were analysed and found to be reliable information on which a normal value could be based.
- (88) In view of the above and considering all information available at this stage of the proceedings, Brazil has provisionally been chosen as an appropriate and reasonable analogue country in accordance with Article 2(7)(a) of the basic Regulation.

4.2. Determination of normal value

- (89) In view of the fact that all requests for MET were denied, normal value for all Chinese exporting producers was established on the basis of information received from the producer in the analogue country, pursuant to Article 2(7)(a) of the basic Regulation.
- (90) In accordance with Article 2(2) of the basic Regulation, the Commission first examined whether the sales of the like product in Brazil to independent customers were representative. The sales of the Brazilian cooperating producer of the like product were found to be sold in representative quantities on the Brazilian domestic market compared to the product concerned exported to the Union by the exporting producers included in the sample.
- (91) The Commission subsequently examined whether these sales could be considered as having been made in the ordinary course of trade pursuant to Article 2(4) of the basic Regulation. This was done by establishing the proportion of profitable sales to independent customers. The sales transactions were considered profitable where the unit price was equal or above the cost of production. The cost of production of the Brazilian producer during the IP was therefore determined.
- (92) For those product types where more than 80 % by volume of sales on the domestic market of the type in question were above cost and the weighted average sales price of that type was equal to or above the unit cost of production, normal value, by product type, was calculated as the weighted average of the actual domestic prices of all sales of the type in question, irrespective of whether those sales were profitable or not.
- (93) Where the volume of profitable sales of a product type represented 80 % or less of the total sales volume of that type, or where the weighted average price of that type was below the unit cost of production, normal value was based on the actual domestic price, which was calculated as a weighted average price of only the profitable domestic sales of that type made during the IP.
- (94) As regards the types of product that were not profitable, normal value was constructed using the cost of manufacturing of the Brazilian producer plus SG&A and profit for the product types of the Brazilian producer that are profitable.

5. Export prices for the exporting producers granted IT

- (95) As all cooperating exporting producers granted IT made export sales to the Union directly to independent customers in the Union, the export prices were based on the prices actually paid or payable for the product concerned, in accordance with Article 2(8) of the basic Regulation.

6. Comparison

- (96) The normal value and export price were compared on an ex-works basis. The dumping margins were established by comparing the individual ex-works prices of the sampled exporters to the domestic sales prices of the analogue producer or to the constructed normal value as appropriate.
- (97) For the purpose of ensuring a fair comparison between the normal value and the export price, due allowance in the form of adjustments was made for differences affecting prices and price comparability in accordance with Article 2(10) of the basic Regulation. Adjustments were made, where appropriate, in respect of level of trade, differences in physical characteristics and for other factors affecting price comparability, notably 'branding'.
- (98) First, it was examined whether a level of trade adjustment under Article 2(10)(d) of the basic Regulation was warranted. In this respect it was found that the Chinese exports were essentially made at wholesale level whereas the sales in the analogue country were also made at retail level. The investigation further established that on both markets the different distribution chains affected the price level thus affecting fair price comparability between export price and normal value. Furthermore, the investigation also demonstrated that the majority of Chinese export sales were made in large quantities while the majority of domestic sales in the analogue country were made in smaller quantities resulting in price differences on the same level of trade on the two relevant markets. Accordingly, in order to make a fair comparison between the export price and the normal value, the normal value was adjusted on the basis of the price differences within the same level of trade in the analogue country and, where appropriate, on the price differences found in respect of the quantities sold at each level of trade.
- (99) Second, it was examined whether an adjustment under Article 2(10)(a) of the basic Regulation for differences in physical characteristics was warranted. In this regard the investigation established that Chinese exporting producers qualify their products in up to five different grades ranging from A to E with significant price differences. The vast majority of export to the Union consists, however, of A-grade, B-grade or C-grade or a combination thereof. This grading is however not universal or based on any general industry wide standards but is rather company specific and allows for price differentiation. On the other hand, the analogue country producer only sell the equivalent of grade A on the domestic Brazilian market and price comparability was therefore found to be affected. Accordingly, the export price was adjusted upwards to Chinese A-grade level in order to be comparable with the product sold by the analogue producer on the Brazilian market.
- (100) Third, the investigation established that the Brazilian producer only sells branded products on the Brazilian

market whereas the Chinese exporting producers do not sell branded products but rather — so called - 'private label' products or generic ceramic tableware and kitchenware. Branded products are normally perceived by customers to be products signifying a certain prestige, assured quality and design thus commanding higher market prices whereas generic (private label) products, whilst having the same physical and technical characteristics, are usually sold at considerably lower price levels. While the additional value of a branded product cannot generally be exactly quantified as it depends on many different factors, such as customer perception, brand recognition and other non-quantifiable factors, the Brazilian producer has, in this particular case, confirmed that its ceramic branded products can be sold at significantly higher prices on the Brazilian market than other non-branded (generic) products. Accordingly, a further adjustment was made to the normal value pursuant to Article 2(10)(k) of the basic Regulation.

- (101) Further adjustments were made, where appropriate, in respect of transport, insurance, handling and ancillary costs, packing, credit, bank charges and commissions in all cases where they were found to be reasonable, accurate and supported by evidence.

7. Dumping margins

- (102) Pursuant to Articles 2(11) and 2(12) of the basic Regulation, the dumping margins for the exporting producers granted IT were established on the basis of a comparison of a weighted average normal value established for the analogue country, as adjusted with each company's weighted average export price, as adjusted, expressed as a percentage of the CIF Union frontier price, duty unpaid.
- (103) A weighted average of the sampled exporting producers' dumping margins was calculated for the cooperating exporting producers not selected in the sample. On this basis the provisional dumping margin for the non-sampled exporting producers, expressed as a percentage of the CIF Union frontier price, duty unpaid is 26,6 %.
- (104) In order to calculate the country-wide dumping margin applicable to the non-cooperating or unknown exporting producers in the PRC, the level of cooperation was first established by comparing the volume of exports to the Union reported by the cooperating exporting producers with the equivalent Eurostat statistics.
- (105) In this investigation, cooperation from the PRC was considered high for a fragmented industry since the

exporting producers that came forward represent over 60 % of total exports from the PRC to the Union of the product concerned. Therefore, the country-wide margin applicable to all other exporting producers was established by using the weighted average of the highest dumping margins established for representative product types and volume of the sampled exporting producers.

On this basis the country-wide level of dumping was provisionally established at 58,8 % of the CIF Union frontier price, duty unpaid.

(106) On this basis, the provisional dumping margins expressed as a percentage of the CIF Union frontier price, duty unpaid, are:

Company	Provisional dumping margin
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebellion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd and Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd and Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Non-sampled cooperating exporting producers	26,6 %
Country-wide dumping margin	58,8 %

D. INJURY

1. Union production and Union industry

(107) All available information concerning Union producers, including the data reported in the complaint and subsequent submissions in respect of the producers that did not come forward in this investigation was used to establish the total Union production. The total Union production of the like product was estimated by extrapolating data provided by the European and national associations, cross-checked with data provided by individual producers and also with research and statistical sources.

(108) During the IP, the like product was manufactured in the Union by more than 200 Union producers. On the basis referred to in the previous recital, the total Union production was estimated to be around 240 200 tonnes during the IP. The Union producers accounting for the total Union production constitute the Union industry within the meaning of Article 4(1) of the basic Regulation and will be thereafter referred to as the 'Union industry'. The Union industry was divided into two segments: SMEs and larger companies. SMEs accounted for 42 % of the total Union production in that period. Indeed, the Union production is highly fragmented, though concentrated in Czech Republic, French Republic (France), Germany, Italy, Republic of Poland

(Poland), Portuguese Republic (Portugal), Romania, Kingdom of Spain (Spain) and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (United Kingdom).

2. Union consumption

(109) The Union consumption was established on the basis of Eurostat import statistics for the product under investigation and submissions regarding Union industry sales on the Union market.

(110) On this basis, the Union consumption developed as follows:

Table 1

Volume (tonnes)	2008	2009	2010	IP
Union consumption	826 896	687 609	750 830	726 614
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	83	91	88

(111) The consumption of ceramic tableware and kitchenware in the Union overall decreased during the period considered by 12 %. The main decrease by 17 % happened between 2008 and 2009.

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

3. Imports from the country concerned

3.1. Volume, price and market share of dumped imports from the country concerned

- (113) Based on Eurostat data, the volume, market share and average prices of imports of the product concerned developed as set out below:

Table 2

Imports from the PRC	2008	2009	2010	IP
Volume of imports (tonnes)	535 593	449 346	516 618	485 814
Index (2008 = 100)	100	84	96	91
Market share	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Average import price (EUR/tonne)	1 274	1 307	1 473	1 499
Index (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) The volume of total imports from China decreased by 9 % over the period considered and amounted to 485 814 tonnes during the IP. However, in percentage terms, it should be noted that imports from China decreased less than the overall EU consumption. Indeed, when analysed from the perspective of the whole period considered, the market share of Chinese imports increased from 64,8 % in 2008 to 66,9 % in the IP.
- (115) The import price increased by 17,7 % during the period considered, from 1 274 EUR/tonne to 1 499 EUR/tonne.

⁽¹⁾ The publicly available CBI market survey 'The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009' pointed at a number of trends (demographic, social, cultural, fashion and technical) which would result in a continued strong presence of ceramic products on the Union tableware and kitchenware market which it expected to grow overall. The reasons put forward by the survey range from the increasing demand for more informal table and kitchenware, namely easy-to-handle utility products, new products and new designs, to the changing size of households. In the current investigation, a large sampled importer, which is as well a retailer, also reported to expect a healthy consumption in the future as it anticipated that people still want to eat from ceramic plates rather than from other ones — and it therefore announced ambitious expansion plans in this area.

This is the average import price per tonne of all imports of the product concerned and therefore, the trend could be affected by changes in the product mix.

3.2. Price undercutting

- (116) For the purposes of price undercutting, the weighted average sales prices of the sampled Union producers to unrelated customers on the Union market, adjusted to an ex-works level, i.e. excluding freight costs in the Union and after deduction of discounts and rebates, were compared to the corresponding weighted average prices of the cooperating exporters from the PRC to the first independent customer on the Union market, i.e. net of discounts and adjusted where necessary to CIF Union frontier price and also duly adjusted for existing customs duties, customs clearance costs and post-importation costs. Prices of lower-grades products were adjusted to A-grade level prices as lower grade products were, from a consumer perspective, found to be competing with A-grade products as also concluded in recital 61 above. Union industry prices were also adjusted for differences in level of trade and to neutralize the price element linked to branding, if applicable.
- (117) The comparison showed that during the IP the dumped products concerned originating in the PRC sold in the Union undercut the Union industry's sales prices, when expressed as a percentage of the latter, by 26,3 % to 47,6 %.

4. Situation of the Union industry

4.1. General

- (118) Pursuant to Article 3(5) of the basic Regulation, the Commission examined all relevant economic factors and indices having a bearing on the state of the Union industry.
- (119) The macroeconomic indicators (production, production capacity, capacity utilisation, sales volume, market share, employment, productivity and magnitude of dumping margins) were assessed at the level of the whole Union industry. The assessment was based on the information provided by European and national associations, cross-checked with data provided by Union producers and available official statistics.
- (120) The analysis of microeconomic indicators (stocks, sale prices, profitability, cash flow, investments, return on investments, ability to raise capital, wages and cost of production) was carried out at the level of the sampled Union producers. The assessment was based on their information, duly verified.

(121) For some microeconomic indicators (sales price, profitability, return on investments and cost of production) the results of the sampled companies in the specific segment have been weighted in accordance with the share of that segment in the total Union production (using the specific weight in terms of production volumes of each segment in the total ceramic tableware sector – 42 % for SMEs, 58 % for non-SMEs). As a consequence it has been ensured that the results of large companies did not distort the injury analysis but that the situation of the smaller companies, collectively accounting for a large share of the Union production, was properly reflected where possible.

4.2. Macroeconomic indicators

4.2.1. Production, production capacity and capacity utilisation

(122) Over the period considered, the production, production capacity and capacity utilisation of the Union industry developed as set out below.

Table 3

	2008	2009	2010	IP
Production volume (tonnes)	281 300	230 300	235 700	240 200
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	82	84	85
Production capacity (tonnes)	371 540	361 253	326 573	324 072
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	97	88	87
Capacity utilisation	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	84	95	98

(123) The production of the Union industry decreased by 15 % over the period considered. In overall terms, the reduction is more pronounced than the decrease of Union consumption over the same period. Production did not pick up in the same way consumption did in 2010.

(124) The Union's industry production capacity decreased by 13 % over the period considered. In spite of this, the industry's capacity utilisation rate further decreased during the period considered, overall by 2 % to 74,1 %.

4.2.2. Sales volume and market share

(125) Sales of the Union industry on the Union market to unrelated customers fell at a higher rate (8 % more) than the decrease in consumption during the period

considered. It is noted that between 2009 and 2010 the sales volume continued to fall while Union consumption increased by 8 %.

Table 4

Volume (tonnes)	2008	2009	2010	IP
Sales in the Union	190 332	156 798	152 609	152 095
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	82	80	80

(126) The market share held by the Union industry decreased by 9 % over the period considered, or by 2.1 percentage points.

Table 5

	2008	2009	2010	IP
Market share in the Union	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	88	91

4.2.3. Employment and productivity

(127) The employment decreased throughout the period considered and fell by 21 %. The trend follows the same pattern as the decline of sales volumes on the Union market to unrelated customers.

Table 6

	2008	2009	2010	IP
Number of employees	31 559	26 146	24 993	25 093
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	83	79	79

(128) Productivity of the Union industry's workforce, measured as output per person employed per year, increased by 8 % over the period considered. This is partly due to the efforts of the Union industry to respond to the pressure derived from dumped imports from China.

Table 7

	2008	2009	2010	IP
Productivity (tonnes/employee)	8,9	8,8	9,4	9,6
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	106	108

4.2.4. Magnitude of the dumping margin

- (129) The dumping margins are specified above in the dumping section. All margins established are significantly above the *de minimis* level. Furthermore, given the volumes and the prices of dumped imports, the impact of the actual margin of dumping cannot be considered negligible.

4.3. Microeconomic indicators

4.3.1. Stocks

- (130) The level of closing stocks of the Union industry decreased in absolute terms by 14 % over the period considered. The investigation revealed that this is not a crucial indicator for this type of industry, which basically works on orders.

Table 8

	2008	2009	2010	IP
Stocks (tonnes)	7 754	6 647	7 611	6 647
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	86	98	86

4.3.2. Sales prices

- (131) Sales prices of the Union industry on the Union market decreased by 12 % during the period considered.

Table 9

	2008	2009	2010	IP
Average sale price in EU to unrelated customers (EUR/tonne)	4 103	3 818	3 811	3 615
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	93	93	88

4.3.3. Profitability, cash flow, investments, return on investment, ability to raise capital, and wages

- (132) Over the period considered, the profitability, cash flow, return on investment (ROI), ability to raise capital, investments and wages of the Union industry developed as follows:

Table 10

	2008	2009	2010	IP
Net profit of Union sales to unrelated customers (% of net sales turnover)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Cash flow (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	59	88	114
Net investments (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	69	79	71
ROI (net profit in % of net book value of investments)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	77	- 267	29
Annual labour cost per employee	20 436	20 526	21 619	20 832
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	100	106	102

- (133) The profitability of the Union industry dropped by 0,7 percentage points during the period considered. Profitability was at its lowest in 2010 when the magnitude of the fall reached 4,1 percentage points between 2008 and 2010.

- (134) It should be highlighted that the Union industry was already in a fragile state at the beginning of the period considered, due to the huge volumes of low-priced imports from China on the Union market which increased strongly in 2002-2004 and which had

reached a very significant market share after the elimination of the import quota for such imports as from 2005. This had caused a major restructuring of the sector which was in its ending phase at the beginning of the period considered.

- (135) Therefore, in view of this development prior to the period considered, the profit achieved in the beginning of the period considered cannot be considered as a normal profit. In the absence of any submission in this

regard, it is considered that the normal profit level for another widely used and important consumer product which has been subject to an anti-dumping investigation, leather footwear, can instead provisionally serve as a valid benchmark. That profit level is 6 %⁽¹⁾. It is thus clear that overall the Union industry, throughout the period considered, was never able to reach a profit level which can be deemed acceptable for this product.

- (136) Overall, the cash flow of the Union industry significantly increased during the period considered. However this is to be attributed to some bigger and well-established companies – this was not the case of SMEs. The level of net investments went down by 33 %. However, it should be noted that by the end of the period considered for SMEs the level of investments became almost inexistent. Only two non-SMEs could afford making some significant investments over the period considered. The drop of the return on investment was higher than the shrinkage of profitability over the whole period considered.
- (137) Between 2008 and the IP, the average wage per employee increased by 2 %. This labour cost increase is significantly below the overall labour cost development in the Union during the period considered, which suggests that the Union industry made efforts to keep labour wages as low as possible.

4.3.4. Cost of production

- (138) Over the period considered the cost of production fell by 10 %.

Table 11

	2008	2009	2010	IP
Cost of production (EUR/tonne)	3 578	3 583	3 514	3 230
Index (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Conclusion on injury

- (139) The investigation has shown that the injury indicators such as production volume, capacity, sales to unrelated customers and employment deteriorated during the period considered.
- (140) In addition, the injury indicators related to the financial performance of the Union producers, such as profitability, investments and return on investments developed negatively during the period considered.

- (141) Overall, not only did the profitability never reach a satisfactory profit level for the sector, but it also deteriorated over the period considered. The continuous decreases in sales prices made by the Union industry entailed that at a point the industry was almost unable to make any profit.
- (142) Although the productivity of the Union industry increased over the period considered, this is mainly due to its significant efforts to compete against the highly present dumped Chinese imports.
- (143) Considering the above, it is provisionally concluded that the Union industry suffered material injury within the meaning of Article 3(5) of the basic Regulation.

E. CAUSATION

1. Introduction

- (144) In accordance with Article 3(6) and 3(7) of the basic Regulation it was examined whether the dumped imports from China had caused injury to the Union industry to a degree sufficient to be considered as material. Furthermore, known factors other than dumped imports, which might have injured the Union industry, were examined to ensure that any injury caused by those factors was not attributed to dumped imports.

2. Effect of the dumped imports

- (145) The investigation showed that the Union consumption decreased by 12 % over the period considered. At the same time while the volume of dumped imports from China decreased by about 9 %, their market share increased. Moreover, sales volume of the Union industry decreased by 20 % and market share dropped from 23 % in 2008 to 20,9 % in the IP.
- (146) In the period from 2009 up to the end of the IP, Union consumption increased while the Union industry market share dropped, in contrast to an increase in dumped imports from China which market share increased significantly in that period.

- (147) Prices of dumped imports from China increased in the period considered. Even if in the period considered the average import price from China increased by 18 %, these prices consistently remained significantly lower than sales prices of the Union industry and in particular during the IP, thus keeping pressure on the prices in the Union market. Consequently, the shrinkage of sales prices of the Union industry on the Union market and its profitability can be attributed to the price depression caused onto the Union market by dumped imports from China. The fall of the Union industry's cost of production and employment level demonstrate the efforts it made to respond to such imports.

⁽¹⁾ Council Regulation (EC) No 1472/2006, as published in OJ L 275, 6.10.2006, p. 36 (recital 292).

(148) Based on the above it is concluded that the presence of Chinese imports and the increase of the market share of dumped imports from China at prices constantly undercutting those of the Union industry have had a determining role in the material injury suffered by the Union industry, which is reflected in particular in its poor financial situation and in the deterioration of most of the injury indicators.

3. Effect of other factors

(149) The other factors which were examined in the context of the causality are: the development of demand on the

Union market and its segmentation, the export performance of the Union industry, the imports from other countries of the product under investigation, anti-competitive practices on the Union market, differences in production methods and the second-hand market. Other factors were also analysed.

3.1. Imports from third countries other than the country concerned

(150) The volume of imports from other third countries during the period considered is shown in the table below. The quantity and price trends are based on Eurostat data.

Table 12

	2008	2009	2010	IP
Volume of imports from all other third countries (tonnes)	100 971	81 464	81 602	88 706
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	81	81	88
Market share	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Average import price (EUR/tonne)	2 378	2 354	2 591	2 522
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	109	106
Volume of imports from Turkey (tonnes)	36 952	33 275	32 887	40 553
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	90	89	110
Market share	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Average import price (EUR/tonne)	2 027	2 014	2 171	2 058
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	99	107	102

(151) The imports from third countries decreased by 12 % over the period considered, while the market share of these imports remained rather stable.

(152) It should be noted that average import prices from other third countries increased by 6 % during the period considered, remaining consistently higher than the average selling price of Chinese export sales (by 68 % during the IP).

(153) CCCLA observed that imports from Turkey would have increased by 8 % between 2010 and 2011, the import prices from Turkey being allegedly only around 20 % higher than import prices from China.

(154) With regard to this claim, it is noted that when comparing the situation at the beginning and at the end of the period considered import volumes from Turkey increased by 10 % or 1.1 percentage point, but also that their average prices remained consistently much higher (from 37 % to 60 %) than Chinese import prices. Moreover they never represented more than a 5,6 % market share. Thus it is difficult to conclude that the material injury suffered by the Union industry is due to Turkish imports.

(155) For the above reasons, it is concluded that imports from other third countries did not materially affect the situation of the Union industry.

3.2. Market segments

- (156) A Germany-based association of importers and some of its members submitted that, on the basis of end-customer prices, product qualities and sales channels, the market for the ceramic products under investigation is to be divided into at least the following three segments: premium (high quality, high prices), medium/low (medium/low quality, medium/low prices) and special products (such as decorative items, souvenirs, pots and hotel porcelain). Allegedly, most Union production would be sold on the premium and/or special product markets, whereas Chinese imports predominantly serve the low price market segment. The Union industry would target mostly boutique sales rather than places where standard consumers do shopping. Chinese imports, therefore, would not directly compete with the Union production.
- (157) However, the investigation did not confirm the allegations. Firstly, it is noted that the like product does not cover certain items referred to by these parties, such as purely decorative items (see recitals (51) and (52)). Secondly, the investigation showed that currently Union production serves all markets, as do Chinese imports. In fact a relevant part of Chinese imports would fall under the so-called premium or special products segments. A British importer claimed to be importing premium products from China, while a group of EU companies with production interest in China also referred to the very high prices it charged on the Union market for its China-origin stoneware products.
- (158) Finally, reference is made to section B.1.2 above where it was concluded that all types of the product concerned and the like product were regarded as forming one single product. Thus the analysis should be carried out at the level of the product concerned and the like product. Therefore, any claim regarding certain segments could not be retained.

3.3. Consumption and demand

- (159) A European association of importers and retailers and CCCLA pointed at a contraction in demand in the Union. One non-sampled importer stated that demand for porcelain, particularly in the side and ancillary ranges and in the private sector, has fallen sharply and that the remaining demand is extremely diversified. Likewise several parties claimed that due to changing fashions, consumers nowadays are looking for affordable ceramic tableware and kitchenware. In a wholesaler's view, the high end premium market is decreasing and will decrease over next years.
- (160) According to the above-mentioned European association of importers and retailers, contraction in demand would explain the drop in sales and production by Union producers during the period considered.

(161) CCCLA stated that the complaint showed a substantial fluctuation in the level of consumption within the Union throughout the period considered, in line with general macroeconomic conditions. According to CCCLA, during the period considered injury factors developed in parallel with the fluctuations in demand in the Union and other markets and both sales by Union producers and Chinese imports followed changes in demand.

(162) A Germany-based association of importers and some of its members submitted that Chinese import figures following the enlargement of the Union in 2004 and the lifting of import quotas for this product as of 1 January 2005 indicate a huge demand for cheaper tableware on the Union market between 2002 and 2005, which was followed by a decrease between 2005 and 2010. Allegedly, Union producers were not willing and/or not capable to satisfy such demand.

(163) As to these claims, firstly, reference is made to section B.1.2 above where it was concluded that all types of the product concerned and the like product were regarded as forming one single product. Any claim regarding certain ranges is therefore not relevant and the analysis should be carried out at the level of the product concerned and the like product.

(164) Secondly, the allegation that injury factors developed in parallel with the fluctuations in demand in other export markets is contradicted by the fact that the export performance of sampled Union producers developed positively during the period considered.

(165) Thirdly, as concluded in section D.2 above, consumption has decreased over the period considered. There was no evidence confirming that Union producers were not willing and/or not capable to satisfy a huge demand for cheaper tableware in the Union. On the contrary, the investigation established that throughout the period considered Union producers were meeting demand of various types, including for cheaper tableware. Even if there were fluctuations in the level of consumption within the Union through the period considered which may have contributed to the Union industry's poor performance at some stage, overall, it cannot be considered to have an impact such as to break the causal link between the dumped imports and the injurious situation of that industry suffered during the IP.

(166) The claims were therefore rejected.

3.4. Exports by Union industry

(167) According to data from Eurostat (export volume) and the sampled Union producers (average export price), exports by the Union industry developed as follows during the period considered:

Table 13

	2008	2009	2010	IP
Volume of exports (tonnes)	90 968	73 502	83 091	88 105
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	81	91	97
Average export price (EUR/tonne)	3 136	2 983	3 462	3 125
<i>Index (2008 = 100)</i>	100	95	110	100

- (168) In the complaint, exports by Union producers increased substantially between 2009 and 2011, CCCLA observed. This party submitted that injury factors developed negatively when the export performance of Union producers decreased. Therefore, the injury would have been caused by the unfavourable development of the export sales of the EU industry.
- (169) In this context, it should firstly be noted that the injury analysis focuses on the situation of the Union industry on the Union market. Therefore changes of the export performance, if any, does not have any impact on most of the indicators analysed above, such as sales volume, market share and prices. Secondly, exports by the Union industry can be interpreted as a way to compensate decreasing sales on the Union market, i.e. where injury is being suffered. Thirdly, as the above table shows, overall exports from the Union decreased by 3%. Lastly, the exports prices of the cooperating sampled producers sales remained stable over the period considered.
- (170) The claim was therefore rejected and it is concluded that the export performance of the Union industry did not cause any material injury.

3.5. Elimination of the import quotas

- (171) Until 1 January 2005, for the Members States that were members of the Union at the time the products originating in China and falling within the CN codes referred to in recital (56) were subject to quantitative quotas of which altogether amounted to 84 473 tonnes in 2000 and which were gradually increased to 147 744 tonnes in 2004. Available statistical data indicate that in 2004 imports of the product concerned by the 27 countries that are now Member States amounted to 173 809 tonnes. One year later, once the quotas lifted, those imports went up to 530 294 tonnes. Since then, Chinese imports have never been less than 449 000 tonnes per year.
- (172) As concerns the role of the import quotas in the injury observed during the period considered it should first be

noted that, given that the quotas were gradually increased and removed 3 years before the beginning of the period considered and 6 years before the beginning of the IP, there had already been a severe restructuring in the Union market as from 2002 to account for these changed market circumstances. This is also corroborated by information submitted by the complainant on closures and insolvencies of European ceramic tableware producers. As a result, the Union industry had been, by the beginning of the period considered, converted into a downsized and performing sector.

- (173) Consequently, one might argue that the effects of the ending of the import quotas for the product concerned in 2005 may have negatively affected the health state of the Union industry before the beginning of the period considered. But even if this is the case, it is still the dumped imports which have caused the injury in the IP. Therefore, the elimination of the import quota as from 2005 does not break the causal link between the dumped imports and the injurious situation of the industry during the period considered and the IP.

3.6. Anti-competitive practices on the Union market

- (174) Several parties alleged that injury is caused by anti-competitive practices on the Union market and it was also stated that this anti-dumping proceeding was launched to recuperate losses produced by fines for illegal cartels. CCCLA stated that the presence of collusive practices on the Union market may render the injury data (namely sales prices, sales volumes, market share and profits) both in the complaint and collected throughout the investigation unreliable given that they do not represent a situation that reflects the normal operation of the market.
- (175) On the one hand, it is noted that in 2010 the Commission fined seventeen bathroom fixtures and fittings undertakings for a price fixing cartel between 1992 and 2004 affecting six Member States: Germany, Austria, Italy, France, Kingdom of Belgium (Belgium) and the Kingdom of Netherlands (Netherlands)⁽¹⁾. The practices in question took place before the period considered and concerned other products. In addition, the only undertaking concerned which was also active in the ceramic tableware and kitchenware sector during the period considered filed an action for the annulment of that fine with the General Court of the European Union. This action remains pending. On the other hand, the German authorities launched a cartel investigation on some German tableware producers in February 2011. The outcomes of the investigation have not been made public by German authorities yet, so no conclusions can be drawn on this point. Moreover, that investigation concerns only one Member State, while the Union industry is quite widespread. The claims were therefore rejected.

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

(176) As to the reference made by some parties to the fact that some manufacturers in the Union changed their activities and became also traders of China-origin products, this is a business option which cannot be labelled as being anti-competitive.

3.7. Production methods

(177) According to certain parties, the choices made by Union producers as far as production methods are concerned clearly contributed to the injury suffered by the Union industry. These parties underline that Union production methods are by far less efficient than Chinese ones – Union production methods are fully automatic which would entail high re-setting costs when runs are short, expensive mould making, more costly raw materials and, due to a two-firing process, higher energy costs. Moreover, unlike Union producers, Chinese manufacturers would work on the basis of orders, bear less storing costs and sell their total production in batches without grading and coupled with price discounts. Also the cost for decal transfers for in-glaze decoration would be almost double in the Union. On the other hand, certain parties pointed at the efficiency of Union production methods for instance as regards longer runs.

(178) The investigation showed the existence of relevant technology transfer worldwide. It could not establish a link between a specific production method and success in the business. It could not establish either that having opted for a specific production method was significant enough to have an impact such as to break the causal link between dumped imports from the country concerned and the injury suffered by the Union industry.

3.8. Second-hand markets

(179) According to a non-sampled importer households have become smaller over the last decades and dispose of unnecessary items via flea markets, web auctions or other forms of second-hand markets. For this party, second-hand tableware and kitchenware serve a significant part of current demand and are in direct competition with newly-manufactured tableware and kitchenware. The non-sampled importer provided supporting documentation on web auction values for several product lines of well-known German porcelain manufacturers.

(180) However, no reasonable basis could be found for extrapolating the volumes and prices from a German speaking platform on very specific collections of three German companies to other Union countries or other product ranges. It was, therefore, impossible to quantify this market and the investigation could not establish that second-hand sales were significant enough to have an impact such as to break the causal link between dumped imports from the country concerned and the injury suffered by the Union industry.

3.9. Economic crisis

(181) According to CCCLA, the alleged injury is caused by the impact of the financial crisis, economic recession and sovereign debt crisis on consumer budgets. The complainants being, allegedly, profitable at the operating level, CCCLA considers that the losses reported are to be attributed to financial speculation (such as losses on equity or on sovereign bonds) and non-operating expenses linked to the financial crisis.

(182) The economic crisis may explain contraction in consumption during parts of the period considered. However, it is noteworthy that in a situation of decreasing consumption in the period considered and in a situation of increasing consumption in the period between 2009 and the IP, the performances of the low-priced dumped imports contrast with those of the Union industry.

(183) The investigation clearly shows that the dumped imports from China have intensified the effect of the economic downturn. Even during the general economic recovery, the Union industry was unable to recover and to regain significant sales volumes and lost significant market share throughout the period considered whereas the Chinese dumped imports gained more market share.

(184) Therefore, although the economic crisis may have contributed to the Union industry's poor performance, overall, it cannot be considered to have an impact such as to break the causal link between the dumped imports and the injurious situation of that industry suffered during the IP.

3.10. Other factors

(185) An association pointed at other factors that, in its view, would break the causal link. This party referred to intra-Union competition (on the basis that prices within the Union differ considerably) and to the Union safety and health requirements, which are becoming more stringent, thus causing increased production costs. Other factors cited included counterfeiting by some Chinese manufacturers and the existence of non-tariff barriers in a number of non-EU markets, which would hinder exports by Union manufacturers.

(186) As regards the inter-Union competition argumentation, the investigation did not show any link between injury, the location of Union producers and prices in that Member State. As to the Union safety and health requirements, it is noted that they are applicable to Union-made and imported products, thus impact prices of all operators. Given that no information to substantiate the

counterfeiting claim was submitted, the effects of that claim could not be analysed. The claim regarding the existence of non-tariff barriers in a number of non-EU markets could not be retained: such barriers could prevent Union producers from exploiting their export potential, however it has no impact on decreasing sales on the Union market, i.e. where injury is being suffered.

- (187) CCCLA pointed at other factors namely shortages of skilled labour on the Union market and self-inflicted injury, on the basis that some Union manufacturers import the product concerned. However, based on the information available, it is concluded that overall the whole Union industry was in a poor situation and the fact that the number of business models has spread did not cause any injury to the Union industry and should rather be interpreted as a way to compensate decreasing sales on the Union market. As regards any shortage of skilled labour in the ceramic tableware and kitchenware sector in the Union, no interested parties located in the Union claimed to be concerned.
- (188) An importer invited the institutions to analyse the impact of other types of tableware and kitchenware, such as plastic, aluminium, melamine and glass. However, no information was submitted to substantiate the claim. The investigation could not establish any finding about this issue.
- (189) Some parties link the injury suffered by the Union industry to the situation of the Union industry before the period considered. In this respect, several importers alleged that the deterioration of the Union industry started already in the period 1975-2002. However, the Commission's analysis could not possibly go back so far, inter alia, because of the unavailability of reliable data for that period. That was also the case for another event which took place long before the period considered: the state aid received by the German porcelain industry and which, according to a non-sampled importer, would prove that the Union industry did not increase its efficiency⁽¹⁾.
- (190) The examination of the other known factors which could have caused injury to the Union industry revealed that these factors are not such as to break the causal link established between the dumped imports from the PRC and the injury suffered by the Union industry.

4. Conclusion on causation

- (191) Based on the above analysis, which has properly distinguished and separated the effects of all known factors on the situation of the Union industry from the injurious effects of the dumped imports, it is provisionally concluded that the dumped imports from China have caused material injury to the Union industry within the meaning of Article 3(6) of the basic Regulation.

F. UNION INTEREST

1. Preliminary remarks

- (192) In accordance with Article 21 of the basic Regulation it was examined whether, despite the provisional conclusion on injurious dumping, compelling reasons existed for concluding that it is not in the Union interest to adopt provisional anti-dumping measures in this particular case. The analysis of the Union interest was based on an appreciation of all the various interests involved, including those of the Union industry, importers and users of the product concerned.

2. Interest of the Union industry

- (193) The Union industry consists of more than 200 producers, with factories located in different Member States of the Union, directly employing more than 25 000 people in the IP in the production and sale of the like product.
- (194) The investigation established that the Union industry has suffered material injury caused by the dumped imports from the country concerned during the investigation period. In particular, injury indicators relating to the financial performance of the Union industry, such as production, profitability and return on investment, showed a declining trend in the period considered. SMEs were suffering the most: in the period considered, they were loss-making since 2010. In the absence of measures, it is considered that the efforts already made in the sector will not be sufficient to allow the recovery of the Union industry's financial situation which might deteriorate further.
- (195) The findings of the current investigation are not put into question by the fact that certain Union producers are doing better than others or by the situation of the Union industry before the period considered.
- (196) It is expected that the imposition of measures will restore effective and fair trading conditions on the Union market. That would, in its turn, have a further positive impact on its economic situation and profitability.
- (197) Some importers claimed that if measures are imposed the product concerned will be replaced by other types of products (than Union-made ceramic tableware and kitchenware), such as textiles (e.g. for gift-oriented items) or plastic tableware, thus benefiting non-ceramic sectors. However, the investigation could not confirm that such substitution would be significant.
- (198) It was therefore concluded that the imposition of provisional anti-dumping measures on imports of ceramic tableware and kitchenware originating in China would be in the interest of the Union industry.

⁽¹⁾ Case T-20/03 Kahla/Thüringen Porzellan v Commission.

3. Interest of unrelated importers

- (199) As mentioned in recital 4 above, in view of the apparent high number of unrelated importers sampling was applied.
- (200) Overall, during the IP the sampled importers sourced their supplies mainly from the country concerned and employed some 350 people in the importation and resale of ceramic tableware and kitchenware. They were active in different kinds of products, ranging from gift porcelain items through branded earthenware to simple tableware for households. Their level of cooperation varied. For instance, the two largest importers in the sample, which also have major retail activities, did not provide full profitability data and the margin between purchase and resale prices to unrelated customers and one of them even denied access to its accounts. These parties only provided transfer purchase prices and/or transfer sales prices. Therefore, although repeatedly requested, no meaningful information was received which enabled an estimation of a representative importers' gross and net margin on the product concerned for the sample as a whole.
- (201) In the same vein, the data provided by the two sampled importers/retailers, as it was deficient in many aspects, did not enable an estimation of the gross and net margin of profit of retailers of the product concerned. Therefore, on the basis of the cooperation of the importers in the sample, no determination could be made as regards the ability of the EU supply chain to absorb the proposed anti-dumping duty and, consequently, the impact of such duty on the retail price and, thus, consumers.
- (202) However, firstly, as concerns importers, the vast majority of the importers which replied to the importers' sampling questions reported a gross margin between purchase and resale price ranging between 50 % and 200 %. The verified figures of the pure importers in the sample confirm that such gross margins are representative. Secondly, publicly available documentation would suggest that the supply chain in the Union (i.e. importers and subsequent channels) would be perfectly capable of taking in an anti-dumping duty at the proposed rate, without jeopardizing the viability of the economic operators concerned. According to a recent publication⁽¹⁾, a Chinese ceramic mug which is purchased by EU distributors for USD 0.70 would retail, in the EU, for USD 3.50 — with a mark-up of more than 150 % for the distributor/retailer. In such scenario, the anti-dumping duties as proposed would result for most imports in an extra charge of EUR 0,16 (and of EUR 0,36 for non-cooperating producers) for the EU supply chain which would have, overall, a gross margin of EUR 2.08 on this particular product. Moreover, the 2009 CBI market survey on 'tableware, kitchenware and other household markets' referred to
- in recital 112 above reports EU border CIF – consumer prices ratios ranging between 2,6 and 5,3⁽²⁾. Finally, the sampled importers/retailers never indicated that they will exclude the ceramic tableware and kitchenware from their imports or sales if anti-dumping duties were imposed.
- (203) Taking account of the above, and in the absence of any other reliable information obtained in this investigation so far, it is provisionally considered that the distribution chain in general, including importers, is likely to be able to take in the increase in CIF prices at the proposed levels without any major problem and that consumers are unlikely to experience any price increases. However, interested parties are, again, explicitly invited to submit additional, comprehensive and verifiable data on this issue which would enable to further analyse the impact of measures on the supply chain and, eventually, consumers in the next stage of this proceeding.
- (204) Submissions on Union interest were received from more than 20 non-sampled importers, mostly small enterprises, an association of European and International commerce, a Swedish association of importers and retailers, a Dutch association of importers from the Far East and a Germany-based association and network of importers. A common concern of the importers was that measures would entail import price increases, a (partial) shrinkage of their business and thus a negative impact on them in general in terms of margins and profitability, *inter alia*. These arguments could not be retained on the basis of the conclusions reached in the next recital and in recital 202.
- (205) Several importers submitted that more jobs would be lost with importers if measures are imposed than jobs would be saved with Union producers. However, this is contradicted by other representations of importers where they submitted that they might replace ceramic items by non-ceramic ones (like textiles for gifts) or that they would be willing to procure more within the Union.
- (206) The Swedish association deemed that measures would have a negative economic impact upon importers in terms of significant re-sourcing and administration costs should the latter have to find alternatives to Chinese imports. An association of European and International commerce pinpointed that changing suppliers is difficult because importers would have heavily invested in them. However, this does not seem to be a main concern of some importers which prefer the possibility of being able to switch sources of supply. Moreover, the fact that

⁽¹⁾ 'Dumping case likely to harm ceramic makers', China Daily, 17 February 2012.

⁽²⁾ It should be noted that this market survey targets a range of products which is broader than the product scope of this investigation, as it also includes plasticware, woodware, glassware, metalware and cutlery.

the products offered and Union consumption changes with fashion suggests that the occurrence of costs to develop new products (from new suppliers) is inherent to this sector.

- (207) Several non-sampled importers claimed that Union factories are not interested in manufacturing somebody else's branded products. However, this was contradicted by the outcome of the investigation as regards sampled Union producers (which showed that they produced branded goods for third parties), by the representation made by another importer and by the fact that several importers which distribute products under their own brand are procuring part of their assortment within the Union.
- (208) One non-sampled importer expressed its unwillingness to share production ideas, product design and in-house developments with certain competing Union producers of ceramic tableware and kitchenware. However the investigation did not show that this was a general concern amongst importers. It should be noted that the importer concerned had legal disputes with some German manufacturers and that part of its collection would be in direct competition with that of Union manufacturers.
- (209) Certain importers claimed that they cannot procure from Union manufacturers because of their higher costs, lack of capacity for craft items, inability to offer small production runs, inflexibility, lack of an adequate organisation to duly serve big retailers offering many products; and/or the inexistence of some production processes, qualities, types of decoration or shapes. These parties claimed that the problems were particularly important as regards crafts and promotion-oriented items (e.g. pottery), certain branded products sold under license, the manufacturing of certain registered utility models and special side or catering items (e.g. large-volume porcelain items). Some claimed to have no alternative but importing from China. Yet the investigation established that most of the importers that came forward do procure ceramic tableware and/or kitchenware from several sources, including Union producers in a wide variety of ranges and qualities. Moreover, Union producers offer a wide variety of products and have the production capacity to sell more on the Union market.
- (210) In sum, it can be concluded that the imposition of measures may indeed have a possible negative effect on the financial situation of certain importers. On average however, this negative effect is not expected to have a significant financial impact on the overall situation of the importers. In general it is expected that they are able to (partially) support the price increases and/or (partially)

pass on the duty to their customers (i.e. wholesalers, distributors, retailers), all the more so because the duties affect the major source in the market. For importers that came forward and which are at the same time retailers, the investigation showed that the product concerned represents a very small proportion of their overall business. The information submitted by these parties did not allow a proper quantification as to what extent they would be able to take in a purchase price increase by the proposed duty levels but, as explained in recitals 202-203, the information collected so far does not suggest that they would not be in a position to do so.

- (211) It is therefore provisionally concluded that the imposition of measures at the proposed levels does not have a significantly adverse impact on the situation of unrelated importers of the product concerned.

4. Interest of other economic sectors

- (212) Several importers alleged that the imposition of any measures will probably negatively affect importers' business partners, ranging from finishing and decorating firms to wholesalers, distributors or retailers. In this respect, they claimed that the imposition of measures may cause more job losses with their 'satellite businesses' such as designers or logistics than the number of jobs kept/created by the Union industry. Some importers also alleged that the gift items sector, the advertising industry, the hotel and catering industries, group catering and commercial consumers in general would also be directly affected by a shortage of products. This would lead to an increase in price competition within a short period at the level of large discounts outlets. Institutions which usually struggle with their budgets, such as care establishments, would suffer as well. Moreover, some parties claimed that anti-dumping measures would entail a shortage of raw material for artistic and creative work such as by porcelain painters or craft workshops.
- (213) All these claims have been found to be unwarranted. On the one hand, the statements of these importers seem to contradict those points in their representations where they suggest that they might replace ceramic items by non-ceramic ones (like textiles for gifts), thus resorting in any case to their usual business partners referred to above. Moreover, it can be expected the 'satellite businesses' to the Union industry will benefit from the imposition of measures. On the other hand, the investigation could not conclude that there will be a shortage of products if imports from China would compete at non-dumped prices. Measures are designed and expected to create a level playing field for all the suppliers of ceramic tableware and kitchenware – and not to unduly limit imports from the country concerned. As regards the

- suggested increase in price competition, this could be also seen as a positive effect for instance by those institutions which usually struggle with their budgets, such as care establishments.
- (214) The Swedish association deemed that measures would have a negative economic impact upon wholesale and retail sectors in Sweden. It estimated a decrease of 2-3 % in employment (more for young people) and of 20 % in imports. However, the suggested impact seems to be overstated. In this respect is noteworthy that none of the importers that are at the same time retailers and which made representations in the context of the investigation indicated that the whole product will be excluded from their product range if anti-dumping duties were imposed. The job projections made by one of them in the event of imposition of measures are basically the same as in the case where no measures are imposed.
- (215) CCCLA pointed to a Danish study according to which for each euro Union producers gain from trade protection, user companies in the Union must pay up to more than 60 times as much. Yet this statement is very general, it does not specifically relate to this investigation and there is no evidence that shows that this would indeed be the impact in this investigation.
- (216) A provider of special retailer promotion actions to major retailers across the world claimed that its business required large quantities over short periods for retail promotions running for a few months. According to this party, which sources some two thirds of the products from Asia, mainly China, a significant duty would destroy its ability to sell at promotion prices in the future. It must be recognised that anti-dumping duties may negatively affect this type of business. However, the purpose of the duties is not to exclude the Chinese merchandise from the market. Moreover over the past three years, Union producers covered 33 % of what this party labelled as volatile demand.
- (217) At this provisional stage, it is therefore concluded that the benefits that would be obtained by preventing injury for the remainder of this investigation through the imposition of provisional measures on imports of the product concerned cannot be outweighed by its potentially negative effect on some other economic sectors.
- (219) However, in view of the publicly available data, as mentioned under recital (202) above, it is provisionally concluded that measures at the proposed duty level will be taken in by the supply chain and, therefore, not result in higher prices for consumers at retail level.
- (220) According to CCCLA and several parties representing the interests of importers and retailers, if anti-dumping duties are imposed, EU consumers will suffer the most. In the Union, low income consumers would represent the highest share of the consumers and will be confronted to a more limited choice and higher prices for no additional value and this at a time of a fragile EU economy. Allegedly, this product has psychological price-limits above which consumers would not buy. Certain types of the product would disappear from the market or be replaced by other materials such as plastic, melamine, metal or wood. In general these options would be more environmentally unfriendly products. It was also claimed that the choice will also be limited since imports concerned meeting over 60 % of demand will be removed from the Union market while a lack of supply will push prices up. In the same line, some parties claimed that customers do their shopping in their close neighbourhood but that Union producers are unable and unwilling to serve low cost products at local supply facilities. The fact that German producers can offer bigger standard volumes for a cheap price will not satisfy the Union market, which requires variety in line with changing fashion and trends. Some representations underline that if Chinese imports still remain on the Union market, this will likely be in substantially lower volumes and at significantly higher prices, namely due to higher wages in China and the additional duties. It was also claimed that if the product is not affordable, new generations will not get the culture for this product.
- (221) As regards claims linked to a more limited choice, it is noted that the investigation revealed that the Union industry is offering a very wide range of products aimed at various markets segments and distribution channels. Measures are expected to help the Union industry exploit its full potential and further enrich the market with its products. In addition, none of the importers that are at the same time retailers indicated that they might consider fully removing the product from their product range if anti-dumping duties were imposed.
- (222) As to the claims on higher prices, the investigation aims at creating a level playing field and not at excluding Chinese merchandise from the Union market. No price-limits could objectively be established above which consumers would not buy this kind of product. Moreover, given that importers are often bound by price lists for at least one year, overall it is not expected that they are able to transfer the price increases to their customers in the short term. More importantly, given the level of the measures and the significant difference between the import price and the resale price it is unlikely that users and consumers will

5. Interest of consumers (households)

- (218) No parties directly representing the interests of end-buyers such as associations of consumers made any representations.

pay substantially higher prices – the duty is calculated based on the CIF import price and the retail prices is a multiple of the import price. Thus, the duty will most likely be taken up by the supply chain from the importer to the final consumer. Should some price increases take place, they will be small and not impact on the consumer choice. It is not expected that anti-dumping measures will lead to new generations not purchasing ceramic tableware and kitchenware. It is further noted that the investigation revealed that Union industry can offer competitive prices.

- (223) It could not be concluded that measures would have a significant impact on materials used for kitchenware and tableware either. The type of material is not always the main driver when choosing for instance a ceramic gift-oriented item. However it is clear that interchangeability of materials is not always possible: for instance the Union legislation of food contact materials imposes certain requirements for materials to be in contact with foodstuffs. It is noteworthy as well that a well-established importer which is also a retailer also thinks that people will continue to eat from ceramic plates rather than from plates made of other types of materials — and its expansion plans are tailored accordingly.
- (224) The claims regarding supply problems cannot be accepted because, on the one hand, the fact of creating a level playing field with fair prices is not tantamount to fully removing imports from China. On the contrary, all world players are expected to benefit from a fairer trade situation. On the other hand, it was found that the fact that currently the Union industry is capable of supplying for one third of the total Union consumption does not undermine the fact imports from China should enter the Union market at non-dumped prices. Both the export performance of the Union industry and the fact that it was not working at full capacity during the period considered suggest that Union manufacturers could indeed sell more on the Union market, should dumped imports be removed. Last but not least, China is not the only source of imports into the Union.
- (225) Both a Danish study mentioned by CCCLA and a Swedish piece of research referred to by a Swedish association suggest that anti-dumping measures in general have a costly impact on consumers. Yet these statements are very general, they do not specifically related to this investigation and there is no evidence that shows that this would indeed be the impact in this investigation.
- (226) On the basis of the above, it is provisionally concluded that the imposition of measures would not, overall, have a significant impact on consumers such as households.

6. Conclusion on Union interest

- (227) In view of the above, it was provisionally concluded that, overall, based on the information available concerning

the Union interest, there are no compelling reasons against the imposition of provisional measures on imports of ceramic tableware and kitchenware originating in China.

- (228) This conclusion cannot be outweighed by the considerations put forward by several parties, namely that anti-dumping duties in general are a trade-off to their efforts to transfer some Union values to non-Union countries such as improving the social standards of suppliers, child labour or environmental and general development programs. These issues cannot undermine the goal of achieving open and fair trade via the defence of Union production against international trade distortions such as dumping, by applying trade defence instruments in compliance with EU law and WTO rules.
- (229) Notwithstanding the above, this preliminary assessment may require further careful analysis following comments of interested parties.

G. PROVISIONAL ANTI-DUMPING MEASURES

1. Injury elimination level

- (230) In view of the conclusions reached with regard to dumping, injury, causation and Union interest, provisional anti-dumping measures should be imposed in order to prevent further injury being caused to the Union industry by the dumped imports.
- (231) For the purpose of determining the level of these measures, account was taken of the dumping margins found and the amount of duty necessary to eliminate the injury sustained by the Union industry.
- (232) When calculating the amount of duty necessary to remove the effects of the injurious dumping, it was considered that any measures should allow the Union industry to cover its costs of production and to obtain a profit before tax that could be reasonably achieved by an industry of this type in the sector under normal conditions of competition, i.e. in the absence of dumped imports, on sales of the like product in the Union. As explained in recital (135) above, a profit margin of 6 % of turnover is provisionally regarded as an appropriate minimum which the Union industry could have expected to obtain in the absence of injurious dumping.
- (233) On this basis, a non-injurious price was calculated for the Union industry for the like product. The non-injurious price was obtained by deducting the actual profit from the ex-works price and adding to the thus calculated break-even sales price of the Union industry the above-mentioned profit margin of 6 %.

(234) The necessary price increase was then determined on the basis of a comparison of the weighted average import price of the cooperating exporting producers in the PRC, as established for the price undercutting calculations, with the non-injurious price of the products sold by the Union industry on the Union market during the IP. Any difference resulting from this comparison was then expressed as a percentage of the average total CIF import value.

2. Provisional measures

(235) In the light of the foregoing, it is considered that, in accordance with Article 7(2) of the basic Regulation, provisional anti-dumping measures should be imposed in respect of imports originating in the PRC at the level of the lower of the dumping and the injury margins, in accordance with the lesser duty rule.

(236) On the basis of the above, the anti-dumping duty rates have been established, in this case, at the level of the dumping margins.

(237) The individual company anti-dumping duty rates specified in this Regulation were established on the basis of the findings of the present investigation. Therefore, they reflect the situation found during that investigation with respect to these companies. These duty rates (as opposed to the country-wide duty applicable to 'all other companies') are thus exclusively applicable to imports of products originating in the PRC and produced by the companies and thus by the specific legal entities mentioned. Imported products produced by any other company not specifically mentioned in the operative part of this Regulation including entities

related to those specifically mentioned, cannot benefit from these rates and shall be subject to the duty rate applicable to 'all other companies'.

(238) Any claim requesting the application of these individual company anti-dumping duty rates (e.g. following a change in the name of the entity or following the setting up of new production or sales entities) should be addressed to the Commission ⁽¹⁾ forthwith with all relevant information, in particular any modification in the company's activities linked to production, domestic and export sales associated with, for example, that name change or that change in the production and sales entities. If appropriate, the Regulation will accordingly be amended by updating the list of companies benefiting from individual duty rates.

(239) In order to ensure a proper enforcement of the anti-dumping duty, the residual duty level should not only apply to the non-cooperating exporting producers but also to those producers which did not have any exports to the Union during the IP.

(240) A party requested measures, if any, to be imposed in the form of a minimum price. The party stated that ad valorem duties would particularly hit customers who buy high quality and/or high weight imported products. However, the investigation revealed that no other form of measures would have been more suitable, account taken of the range of items falling within the product scope.

(241) On the basis of the above, the dumping and injury margins established and the provisional duty rates are as follows:

Company	Dumping margin	Injury margin	Provisional duty rate
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd and Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd and Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd and CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd and Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
All other cooperating exporting producers	26,6 %	76,1 %	26,6 %
All other companies	58,8 %	109,3 %	58,8 %

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

H. FINAL PROVISION

- (242) In the interest of sound administration, a period should be fixed within which the interested parties which made themselves known within the time limit specified in the notice of initiation may make their views known in writing and request a hearing. The findings concerning the imposition of duties made for the purposes of this Regulation are provisional and may have to be reconsidered for the purpose of any definitive measures,

HAS ADOPTED THIS REGULATION:

Article 1

1. A provisional anti-dumping duty is hereby imposed on imports of ceramic tableware and kitchenware, excluding ceramic knives, currently falling within CN codes ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 and ex 6912 00 90 (TARIC codes 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 and 6912 00 90 10) and originating in the People's Republic of China

2. The rate of the provisional anti-dumping duty applicable to the net, free-at-Union-frontier price, before duty, of the product described in paragraph 1 and manufactured by the companies listed below, shall be as follows:

Company	Duty	TARIC additional code
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Companies listed in Annex I	26,6 %	B354
All other companies	58,8 %	B999

3. The application of the provisional anti-dumping duty rates specified for the companies mentioned in paragraph 2 shall be conditional upon presentation to the customs authorities of the Member States of a valid commercial invoice, which shall be conform to the requirements set out in the Annex II. If no such invoice is presented, the duty applicable to all other companies shall apply.

4. The release for free circulation in the Union of the product referred to in paragraph 1 shall be subject to the provision of a security, equivalent to the amount of the provisional duty.

5. Unless otherwise specified, the provisions in force concerning customs duties shall apply.

Article 2

1. Without prejudice to Article 20 of Council Regulation (EC) No 1225/2009, interested parties may request disclosure of the essential facts and considerations on the basis of which this Regulation was adopted, make their views known in writing and apply to be heard orally by the Commission within one month of the date of entry into force of this Regulation.

2. Pursuant to Article 21(4) of Council Regulation (EC) No 1225/2009, the parties concerned may comment on the application of this Regulation within one month of the date of its entry into force.

Article 3

This Regulation shall enter into force on the day following that of its publication in the *Official Journal of the European Union*.

Article 1 of this Regulation shall apply for a period of six months.

This Regulation shall be binding in its entirety and directly applicable in all Member States.

Done at Brussels, 14 November 2012.

For the Commission
The President
José Manuel BARROSO

ANNEX I

Cooperating Chinese exporting producers not sampled (TARIC additional code B354):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANNEX II

A declaration signed by an official of the entity issuing the commercial invoice, in the following format, must appear on the valid commercial invoice referred to in Article 1(3):

- (1) The name and function of the official of the entity issuing the commercial invoice.
- (2) The following declaration: 'I, the undersigned, certify that the (volume) of ceramic tableware and kitchenware sold for export to the European Union covered by this invoice was manufactured by (company name and address) (TARIC additional code) in (country concerned). I declare that the information provided in this invoice is complete and correct.'
- (3) Date and signature.
