

## REGOLAMENTO (UE) N. 1072/2012 DELLA COMMISSIONE

del 14 novembre 2012

**che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Repubblica popolare cinese**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea <sup>(1)</sup> («il regolamento di base»), e in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerato quanto segue:

**A. PROCEDIMENTO****1. Apertura**

- (1) Il 16 febbraio 2012, la Commissione europea ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(2)</sup> («l'avviso di apertura»), l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nell'Unione di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Repubblica popolare cinese («il paese interessato», «la Cina» o «la RPC»).
- (2) Il procedimento è stato avviato in seguito a una denuncia presentata il 3 gennaio 2012 a nome di alcuni produttori dell'UE (di seguito «i denunzianti»), che rappresentano oltre il 30 % della produzione totale dell'Unione di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. La denuncia contiene elementi di prova *prima facie* del dumping del prodotto in questione nonché del pregiudizio materiale che ne deriva, ritenuti sufficienti a giustificare l'apertura di un procedimento.

**2. Parti interessate dal procedimento**

- (3) La Commissione ha avvisato ufficialmente dell'apertura del procedimento i denunzianti, gli altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori della RPC e inoltre importatori, operatori economici, utenti, fornitori e associazioni notoriamente interessati. La Commissione ha avvisato altresì i produttori della Federazione russa, la quale nell'avviso di apertura viene proposta come eventuale paese di riferimento. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine indicato nell'avviso di apertura. Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta e hanno dimostrato di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

- (4) Visto il numero apparentemente elevato di produttori esportatori e di importatori indipendenti, questi ultimi sono stati invitati, nell'avviso di apertura, a contattare la Commissione fornendo una serie di informazioni essenziali sulle proprie attività relative al prodotto in esame durante il periodo 1 gennaio 2011 – 31 dicembre 2011. Tali informazioni consentirebbero alla Commissione, ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base, di decidere in merito all'opportunità del campionamento e, se questo si rivelasse necessario, di selezionare campioni.

- (5) In considerazione del numero elevato di produttori dell'Unione coinvolti nel presente procedimento, l'avviso di apertura ha annunciato che la Commissione ha selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione per accertare il pregiudizio ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base. Tale preselezione era stata effettuata utilizzando le informazioni a disposizione della Commissione nella fase di apertura e si è basata sulle dimensioni, sull'ubicazione geografica all'interno dell'Unione e sul volume delle vendite dei produttori nonché sul segmento del prodotto. La preselezione ha interessato sei produttori dell'Unione che coprono tutti i principali tipi di prodotti e sono ubicati in cinque Stati membri; due di essi sono piccole e medie imprese (PMI). Il campione preliminare rappresentava oltre il 15 % della produzione totale stimata dell'Unione. Tuttavia, uno dei produttori preliminari inclusi nel campione ha espresso il desiderio di non farne parte e molte delle parti interessate hanno osservato che uno Stato membro con grandi volumi di produzione era stato ignorato e avrebbe dovuto essere incluso in un campione rappresentativo. In considerazione di tutto ciò, la Commissione ha modificato il proprio campione preliminare: il campione finale comprende sette produttori dell'Unione che coprono tutti i principali tipi di prodotti, e sono ubicati in sei Stati membri; due di essi sono PMI. Il campione rappresenta oltre il 20 % della produzione totale stimata dell'Unione.

- (6) Circa 400 produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC, che rappresentano oltre il 60 % delle esportazioni totali hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. Sulla base delle informazioni ricevute la Commissione ha selezionato in via provvisoria un campione di cinque produttori esportatori che avevano registrato il maggiore volume di esportazioni verso l'Unione e ha invitato tutti i produttori esportatori noti alla Commissione a commentare il campione proposto. Due produttori esportatori che erano stati preselezionati per far parte del campione, hanno successivamente corretto le informazioni relative al campionamento e di conseguenza il volume delle loro esportazioni non è più risultato sufficiente per includerli nel campione. La Commissione ha selezionato quindi il campione finale con le cinque maggiori aziende, dopo aver aggiornato i dati in termini di volume di esportazione. Le aziende incluse nel campione rappresentano quasi il 20 % delle esportazioni verso l'Unione di tutti i produttori esportatori disposti a collaborare.

<sup>(1)</sup> GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.

<sup>(2)</sup> GU C 44 del 16.2.2012, pag. 22.

- (7) Le aziende o i gruppi di aziende che alla fine sono stati selezionati per essere inclusi nel campione sono:
- a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd e società collegate,
  - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e società collegate,
  - c) CHL International Ltd e società collegate,
  - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited e società collegate («Niceton»), e
  - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Un'azienda ha contestato la selezione dei campioni chiedendo di essere inclusa nel campione stesso. Ha affermato inoltre che la sua inclusione non avrebbe aumentato in modo eccessivo il numero delle aziende incluse nel campione né avrebbe ritardato l'inchiesta, soprattutto in considerazione del fatto che l'azienda stessa è un esportatore di dimensioni piuttosto ridotte. Ha dichiarato inoltre di essere di proprietà straniera e che il campione non sarebbe stato rappresentativo se non fosse stata inclusa.
- (9) La Commissione ricorda che la selezione delle aziende incluse nel campione è stata effettuata sulla base del massimo volume ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, tenendo conto del numero di produttori che può essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Dal momento che l'azienda in questione è un esportatore di dimensioni relativamente ridotte, la sua inclusione non aggiungerebbe alcun valore alla rappresentatività del campione in termini di volume esportato. Inoltre, è stato osservato che l'azienda si è manifestata molto tardi – quattro mesi dopo che la selezione finale era stata comunicata a tutti i produttori esportatori e dopo che le visite di verifica presso le sedi delle aziende selezionate avevano avuto luogo. La richiesta dell'azienda di essere inclusa nel campione è stata quindi respinta.
- (10) Più di sessanta importatori indipendenti hanno risposto alle domande ai fini del campionamento entro la scadenza fissata e si sono offerti di collaborare al procedimento. Di tali aziende, cinque sono state scelte per formare il campione. Questi cinque importatori indipendenti sono stati selezionati sulla base del volume e del valore delle importazioni e delle rivendite nell'Unione, dell'ubicazione geografica, del modello commerciale e del segmento di prodotto. Le aziende incluse nel campione corrispondono al massimo volume rappresentativo e valore delle importazioni e delle rivendite nell'Unione, adeguatamente esaminabili entro il periodo di tempo disponibile. Secondo le cifre dichiarate durante la fase di campionamento, esse rappresentano circa il 6 % delle importazioni del prodotto in esame nel periodo dell'inchiesta.
- (11) Per consentire ai produttori esportatori della RPC di chiedere, eventualmente, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») o il trattamento individuale («TI»), la Commissione ha inviato i relativi moduli di richiesta ai produttori esportatori cinesi che avevano presentato domanda, nonché alle autorità cinesi.
- (12) Undici produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori cinesi hanno chiesto che venisse loro applicato il TEM ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, o il TI qualora l'inchiesta avesse accertato che essi non soddisfano le condizioni previste per il TEM. Tre dei richiedenti sono stati inclusi nel campione, gli altri otto sono stati esclusi. Uno di questi produttori esportatori non inclusi nel campione ha successivamente ritirato la domanda TEM confermando quella di TI. Gli altri due produttori esportatori inclusi nel campione e altre quattro aziende, non incluse nel campione, hanno presentato soltanto domanda TI.
- (13) La Commissione ha inviato questionari ai cinque produttori esportatori della RPC inclusi nel campione e a quasi altri 300 produttori esportatori della RPC che ne avevano fatto richiesta. Sono stati inviati questionari anche ai sette produttori dell'Unione selezionati nel campione, ai cinque importatori selezionati nel campione, a quattro associazioni di dettaglianti e distributori nonché a singoli dettaglianti e distributori che ne avevano fatto richiesta. I questionari sono stati inviati anche a produttori esportatori in India, Turchia, Brasile, Thailandia e Russia, che erano ritenuti paesi candidati per la selezione di un adeguato paese di riferimento.
- (14) Sono pervenute risposte da tredici produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC e da tre produttori di possibili paesi di riferimento (Brasile, Thailandia e Russia). Inoltre, hanno risposto al questionario i sette produttori dell'Unione selezionati nel campione e i cinque importatori selezionati nel campione. Hanno risposto al questionario anche un dettagliante, un distributore e due associazioni di dettaglianti e distributori.
- (15) La Commissione inoltre ha ricevuto osservazioni da più di 20 importatori indipendenti da produttori esportatori, da numerosi dettaglianti, da un fornitore di programmi di commercializzazione e dalla Camera di commercio cinese (CCCLA).
- (16) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione e ha effettuato visite di verifica presso le sedi delle seguenti aziende:
- a) *Produttori dell'Unione*
- (17) Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi dei sette produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (18) I produttori dell'Unione inclusi nel campione nonché altri produttori dell'Unione disposti a collaborare hanno chiesto, conformemente alle disposizioni dell'articolo 19 del regolamento di base, che la loro identità non venisse divulgata. Essi sostenevano che svelare la loro identità avrebbe potuto esporli al rischio di danni rilevanti.

- (19) Alcuni dei produttori dell'Unione all'origine della denuncia riforniscono acquirenti nell'Unione che acquistano i propri prodotti anche in Cina, traendo un beneficio diretto da tali importazioni. Tali denunziati si trovano perciò in una posizione delicata, poiché alcuni dei loro clienti potrebbero opporsi al fatto che essi presentino o sostengano una denuncia contro presunte pratiche di dumping pregiudizievole. Per questi motivi essi si sentono esposti al rischio di ritorsione da parte di alcuni dei loro clienti. Inoltre, alcuni dei produttori dell'Unione all'origine della denuncia esportano anche in Cina. Queste aziende ritengono che presentare o sostenere una denuncia contro presunte pratiche di dumping pregiudizievole possa rappresentare una minaccia per la loro attività economica in Cina. La richiesta è stata accolta in quanto sufficientemente giustificata.
- (20) I rappresentanti di alcuni produttori esportatori, la CCCLA e alcuni importatori indipendenti hanno dichiarato di non poter esercitare adeguatamente il proprio diritto di difesa poiché non era stata svelata l'identità dei denunziati e dei relativi sostenitori. Essi hanno affermato che, date le circostanze, alle parti non è stato possibile commentare il pregiudizio materiale permanente, la possibilità di escludere i produttori dall'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base e/o la rappresentatività del campione. Si osserva tuttavia che la Commissione ha garantito la possibilità di verificare e trattare tali questioni nei fascicoli a disposizione delle parti interessate, come per esempio la corrispondenza con le parti interessate, sia mediante note sulla posizione e sulla selezione del campione sia con la richiesta alle parti di osservazioni adeguate. L'argomentazione è stata quindi respinta.
- b) *Produttori esportatori della RPC*
- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd («*Hunan Hualian*»)
  - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd («*Guangxi Sanhuan*»)
  - CHL International Ltd e CHL Porcelain Industries Ltd («*CHL*»)
  - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited e un operatore economico collegato con sede a 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 e Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd («*Grand Collection*»)
  - Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd
  - Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited
- c) *Importatori dell'Unione*
- Symbol srl, Treviso, Italia;
  - Metro AG, Düsseldorf, Germania;
  - Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Germania;
  - Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Austria;
  - IKEA Supply AG, Pratteln, Svizzera
- d) *Produttore esportatore del paese di riferimento*
- (21) Il produttore brasiliano disposto a collaborare ha chiesto di non divulgare la propria identità perché ciò avrebbe potuto esporre la sua attività al rischio di danni rilevanti. La richiesta è stata considerata giustificata e quindi accolta.
- ### 3. Periodo dell'inchiesta
- (22) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2011 e il 31 dicembre 2011 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2008 e la fine del periodo dell'inchiesta (di seguito «periodo in esame»).
- (23) I denunziati hanno affermato che il periodo per la valutazione del pregiudizio doveva essere esteso di un anno, cominciando dal 2007, mentre la CCCLA ha sostenuto la necessità di far partire il periodo per la valutazione soltanto dal 2009, riducendolo di un anno. La prima argomentazione è stata respinta dal momento che nel fascicolo nulla dimostra che un periodo di cinque anni potrebbe offrire una più accurata immagine delle tendenze, come suggerivano i denunziati. Quanto alla seconda argomentazione, la CCCLA faceva riferimento, in termini generali, alla giurisprudenza dell'OMC la quale avrebbe stabilito che i membri dell'OMC non possono scegliere una base di riferimento consistente in un semplice confronto tra parametri e che se cambiando l'anno di riferimento si fosse potuta facilmente invertire la situazione relativa al pregiudizio, per il membro dell'OMC forse sarebbe stato difficile accertare l'esistenza del pregiudizio materiale. L'inchiesta tuttavia ha dimostrato che la riduzione del periodo considerato nel caso in questione avrebbe comportato un periodo di analisi inutilmente breve che peraltro, in considerazione dell'impatto della crisi economica su alcuni indicatori, avrebbe potuto fornire un'immagine distorta delle tendenze del pregiudizio. Di conseguenza entrambe le argomentazioni sono state provvisoriamente respinte.
- ## B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE
- ### 1. Prodotto in esame
- (24) Il prodotto in esame è rappresentato da oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica attualmente

classificabili ai codici NC 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 ed ex 6912 00 90 e originari della Repubblica popolare cinese («il prodotto in esame»). Esso può essere in porcellana o porcellana fine, terracotta comune, grès, terracotta fine o altri materiali. Le principali materie prime comprendono minerali come caolino, feldspato e quarzo, e la composizione delle materie prime impiegate determina il tipo di prodotto finale in ceramica.

- (25) Gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica vengono commercializzati secondo diverse modalità che si sono modificate nel tempo. Vengono impiegati in contesti molto diversi, come abitazioni private, alberghi, ristoranti o istituti di cura.

#### 1.1. Richieste di esclusione

- (26) Durante l'inchiesta, sono state presentate e analizzate numerose richieste di esclusione di prodotti specifici dalla gamma dei prodotti in esame. Segue l'analisi di tali richieste.

##### 1.1.1. Bone china (fine)

- (27) Nelle sue dichiarazioni la CCCLA sostiene che la *bone china* (fine) dev'essere esclusa dalla gamma dei prodotti in esame. La *bone china* (fine) sarebbe fondamentalmente diversa dagli altri materiali usati per oggetti per il servizio da tavola e da cucina, a causa dei differenti processi di produzione, usi finali, caratteristiche fisiche e percezione dei consumatori. Prodotta con polvere di ossa di bue, la sua bianchezza e traslucenza sarebbero considerevoli. Dotata di altissima forza meccanica e resistenza alla scheggiatura, verrebbe prodotta in sezioni trasversali assai più sottili con un processo di produzione assai più sofisticato e costoso solitamente non adottato dai produttori dell'Unione. Inoltre, soltanto pochi produttori dell'Unione fabbricherebbero *bone china* (fine).

- (28) Per quanto riguarda tali argomentazioni, l'inchiesta ha rivelato in primo luogo che non esiste una definizione universalmente accettata di *bone china*. La *bone china* (fine) è soltanto un tipo di porcellana a pasta tenera, e gran parte delle materie prime sono le stesse degli altri oggetti in ceramica. Le dichiarazioni della CCCLA sono contraddittorie per quanto riguarda la combinazione e la percentuale dei diversi ingredienti. In secondo luogo, l'inchiesta non è stata in grado di confermare se la *bone china* (fine) richieda un processo di produzione assai più sofisticato. In terzo luogo, l'impiego di *bone china* (fine) per oggetti per il servizio da tavola è identico ovunque, sia in Cina che nell'Unione. Inoltre, la durezza e la robustezza non sono specifici della *bone china* (fine). Per esempio, anche gli oggetti per il servizio da tavola in ceramica utilizzati da ristoranti o servizi di catering sono particolarmente duri e robusti. Ultimo aspetto, ma non meno importante, la *bone china* (fine) viene fabbricata da vari produttori dell'Unione ed è in concorrenza con le importazioni di *bone china* (fine) originaria della Cina. Le richieste di esclusione della *bone china* (fine) dalla gamma dei prodotti in esame sono state perciò provvisoriamente respinte.

#### 1.1.2. Coltelli (da cucina) in ceramica

- (29) Due produttori esportatori, la CCCLA e vari importatori hanno dichiarato che i coltelli da cucina in ceramica devono essere esclusi dalla gamma dei prodotti. Tale argomentazione si basa sulla presunzione che, per la loro specificità, questi coltelli e altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica non possono essere considerati come un unico prodotto. Per la lama dei coltelli (da cucina) in ceramica solitamente si utilizza un materiale ceramico fatto di ossido di zirconio che non viene usato per oggetti «standard» per il servizio da tavola come tazze e piatti. Il loro grado di intercambiabilità con le principali categorie del prodotto in esame sarebbe limitato.
- (30) L'inchiesta ha rivelato che i coltelli (da cucina) in ceramica hanno le stesse caratteristiche fisiche (forma e durezza), design industriale e uso finale (taglio) dei coltelli (da cucina) in metallo. Di conseguenza, sono diversi dagli altri prodotti oggetto del procedimento perché questi ultimi sono essenzialmente articoli per la conservazione degli alimenti, data la specificità del design e delle caratteristiche fisiche.
- (31) Inoltre, si è affermato che la tecnologia necessaria per produrre i coltelli (da cucina) in ceramica non sarebbe disponibile nell'Unione, e quindi la continuazione dell'inchiesta in relazione ai coltelli (da cucina) in ceramica violerebbe la giurisprudenza dell'Unione e dell'OMC. I denunzianti hanno riconosciuto che, a quanto risulta loro, nell'Unione non esiste questo tipo di produzione.
- (32) Si è anche aggiunto che i coltelli (da cucina) in ceramica vengono venduti soltanto in località esclusive, mentre anche i canali di distribuzione (distributori di utensili da cucina) e l'associazione rappresentativa (associazione del settore degli articoli di coltelleria) sarebbero diversi. L'inchiesta tuttavia non ha potuto confermare che tali questioni equivarrebbero a una diversa percezione dei consumatori rispetto ad altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica.
- (33) Le misure relative ai coltelli in ceramica inoltre non potrebbero ripristinare condizioni di equità sul mercato in relazione agli oggetti per il servizio da tavola ma danneggerebbero i consumatori finali di coltelli (da cucina) in ceramica. Secondo alcune delle parti inoltre, dal momento che i coltelli (da cucina) in ceramica non vengono prodotti nell'Unione, da questo punto di vista l'industria dell'Unione non può subire pregiudizio materiale. La Commissione ha subordinato l'analisi di tali argomentazioni all'accertamento del fatto che i coltelli (da cucina) in ceramica e altri tipi di oggetti per servizio da tavola e da cucina in ceramica siano considerati come un unico prodotto.
- (34) Sulla base delle considerazioni contenute nel precedente considerando (30), l'inchiesta ha provvisoriamente concluso che i coltelli (da cucina) in ceramica sono fondamentalmente diversi da altri tipi di oggetti per servizio da tavola e da cucina in ceramica per le diversità che si riscontrano nelle caratteristiche fisiche, nei processi di

produzione e negli usi finali. Quindi, la richiesta di escluderli dalla gamma dei prodotti in esame nella presente inchiesta viene accolta provvisoriamente.

#### 1.1.3. Articoli orientaleggianti/cineserie

- (35) Due importatori hanno chiesto di escludere dalla gamma dei prodotti in esame gli oggetti per servizio da tavola e da cucina che rientrino tra gli articoli orientaleggianti o le cineserie. Il motivo principale addotto è che questo tipo di articoli non sarebbe prodotto nell'Unione, che nell'Unione la domanda di questo tipo di beni è sempre stata soddisfatta da importazioni e che importazioni di questo tipo non avrebbero alcun impatto negativo sulla quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione.
- (36) L'inchiesta ha accertato che non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di questa categoria, né caratteristiche specifiche per identificarla. Inoltre, anche i produttori dell'Unione possono fabbricare beni secondo questo stile. Peraltro, non c'è un uso finale unico o diverso per gli oggetti per servizio da tavola e da cucina rientranti fra gli articoli orientaleggianti o le cineserie. Ultimo ma non meno importante aspetto, l'inchiesta ha evidenziato che in molti ristoranti asiatici si utilizzano oggetti per servizio da tavola in stile occidentale e che i prodotti in questione possono essere facilmente sostituiti. Le richieste di esclusione degli articoli orientaleggianti o delle cineserie dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

#### 1.1.4. Porcellana durevole

- (37) È stato chiesto di escludere anche la porcellana durevole dalla gamma dei prodotti in esame, per l'unicità delle sue caratteristiche fisiche e del processo produttivo. Dotate di maggiore resistenza e forza, le materie prime della porcellana durevole includerebbero il 6-10 % di polvere di allumina, mentre il processo di preparazione delle materie prime (caolino) sarebbe unico. La porcellana durevole richiederebbe manodopera più qualificata, con conseguenti qualità e prezzi superiori, rispetto agli oggetti per servizio da tavola tradizionali. Inoltre, non ci sarebbero produttori nell'Unione.
- (38) Un importatore tuttavia ha dichiarato che gli oggetti per servizio da tavola in materiale durevole, utilizzati solitamente negli alberghi, rappresentano una quota significativa della produzione in ceramica cinese, e quindi se venissero ignorati si potrebbero ottenere risultati fuorvianti per l'inchiesta.
- (39) L'inchiesta ha riscontrato che non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di porcellana durevole, né caratteristiche specifiche che possano identificarla in maniera indiscutibile. Inoltre, anche i produttori dell'Unione possono fabbricare questo tipo di oggetti per servizio da tavola e quelli prodotti nell'Unione sono in concorrenza diretta con quelli cinesi. Inoltre, non c'è un uso finale unico o diverso per la porcellana durevole. Le richieste di esclusione della porcellana durevole dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

#### 1.1.5. Porcellana fatta a mano

- (40) Un'associazione svedese che rappresenta alcuni tra i principali importatori di quel paese si è dichiarata favorevole all'esclusione della porcellana fatta a mano dalla gamma

dei prodotti in esame, richiamandosi alla tradizione di questa attività artigianale in Cina, alla sua accessibilità economica e alla diversa percezione che i consumatori hanno degli articoli cinesi di porcellana fatta a mano, rispetto a quelli (non fatti a mano) dell'Unione.

- (41) L'inchiesta tuttavia ha dimostrato che, da un lato, non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di questa categoria e, dall'altro, numerosi produttori dell'Unione fabbricano articoli in porcellana fatta a mano. L'inchiesta ha rivelato che non esistono caratteristiche fisiche essenzialmente diverse da quelle di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, né una diversa percezione dei consumatori rispetto alla porcellana fatta a mano prodotta nell'Unione. La richiesta di esclusione della porcellana fatta a mano dalla gamma dei prodotti in esame è stata quindi provvisoriamente respinta.

#### 1.1.6. Oggetti per servizio da tavola dipinti a mano

- (42) Vari importatori hanno fatto dichiarazioni favorevoli all'esclusione degli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame. Si è argomentato che gli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano sono rivolti a un certo tipo di consumatori, possono essere utilizzati per scopi diversi da quelli previsti per gli oggetti tradizionali per il servizio da tavola (per esempio, per scopi ornamentali), non vengono prodotti in quantità commerciali nell'Unione, non sono direttamente in concorrenza né intercambiabili con altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina, sono caratterizzati da una diversa percezione dei consumatori, hanno caratteristiche di lusso e sono fragili, e sono infine caratterizzati da un processo di produzione specifico, a maggiore intensità di manodopera, che richiede un personale altamente qualificato.
- (43) L'inchiesta ha dimostrato che il prodotto è assolutamente identico agli oggetti per il servizio da tavola non dipinti a mano esclusa la pittura a mano. È stato anche chiarito che il più elevato trattamento manuale richiesto dal processo di fabbricazione non ne fa un prodotto diverso; in effetti, per gran parte degli utenti finali è assai difficile, o forse addirittura impossibile, distinguere la porcellana dipinta a mano da quella non dipinta a mano. L'inchiesta ha altresì dimostrato che normalmente l'uso finale degli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano è uguale a quello di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola in ceramica, e che essi non sono necessariamente più fragili. È stato inoltre accertato che numerosi produttori dell'Unione fabbricano porcellana dipinta a mano e che i prodotti fatti nell'Unione sono in concorrenza diretta con quelli importati. Le richieste di esclusione degli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

#### 1.1.7. Oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano

- (44) Un importatore ha chiesto di escludere gli oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame. Si è argomentato che gli oggetti per il servizio da tavola sottosmalati e dipinti

a mano comportano un processo di produzione diverso, un uso diverso (vengono utilizzati per alimenti e bevande, mentre i prodotti con decori soprasmalto normalmente non potrebbero essere utilizzati a tali scopi) e diverse caratteristiche fisiche e qualitative, ossia sono idonei all'uso alimentare e perfettamente resistenti a lavastoviglie e forno a microonde. La parte ha dichiarato altresì che nessun produttore dell'Unione è capace di fabbricare volumi commerciali di oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano, né è disposto a farlo, e a suo avviso non esisterebbe alcun rischio di elusione, qualora gli oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano venissero esclusi dalla gamma dei prodotti in esame. Ha dichiarato altresì che i consumatori li percepiscono in maniera diversa dal momento che essi sono considerati, piuttosto che parte di un marchio, come un articolo da collezione, uno *status symbol* che non viene venduto in serie complete.

- (45) L'inchiesta ha dimostrato che, da un lato, non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di questa categoria e, dall'altro, numerosi produttori dell'Unione possono fabbricarla. Inoltre, è stato osservato che i prodotti fabbricati nell'Unione e quelli importati sono in concorrenza diretta. L'inchiesta ha stabilito che le caratteristiche fisiche del prodotto sono assolutamente identiche a quelle degli oggetti per il servizio da tavola non dipinti a mano e che il consumatore medio non distingue tra oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano e altri tipi di oggetti per il servizio da tavola con decori. L'inchiesta ha inoltre appurato che la manodopera più qualificata richiesta dal processo di fabbricazione non ne fa un prodotto diverso; inoltre l'uso finale del servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano è praticamente uguale a quello di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola in ceramica. Le richieste di esclusione degli oggetti per servizio da tavola sottosmaltati e dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

#### 1.1.8. Oggetti per il servizio da tavola non prodotti nell'Unione europea

- (46) Secondo alcuni importatori l'inchiesta dovrebbe essere limitata ai mercati attualmente serviti dai produttori dell'Unione denunziati; in caso contrario i dazi danneggerebbero alcuni importatori «specializzati» che non sarebbero in grado di approvvigionarsi dai produttori dell'Unione. È stato anche dichiarato che i produttori dell'Unione dotati di marchio non producono per altre aziende e che i produttori dell'Unione non soddisfano ordini con piccoli quantitativi né lavorano con stampi come si richiede per alcune forme. Inoltre, i produttori dell'Unione non sarebbero flessibili né offrirebbero confezioni regalo.
- (47) Questa richiesta viene provvisoriamente respinta poiché è troppo ampia e indefinita e mancano fondamenti oggettivi per tale esclusione. Inoltre, i produttori dell'Unione dispongono di un'ampia gamma di prodotti e ne offrono regolarmente di nuovi, quindi le collezioni e le gamme di prodotti variano continuamente. I tipi di prodotti e le qualità prodotte dall'industria dell'Unione sono reperibili anche presso gli esportatori. Inoltre, l'inchiesta ha riscontrato che alcuni produttori dell'Unione fabbricano i propri prodotti con i marchi di altri. È stato altresì accertato

che i prodotti fabbricati nell'Unione e quelli importati dalla Cina sono in concorrenza diretta, possono essere facilmente sostituiti e condividono lo stesso uso finale; i processi di produzione sono simili e simile è la percezione dei consumatori. La questione della flessibilità viene affrontata nella sezione relativa all'interesse dell'Unione.

#### 1.1.9. Grès

- (48) Un importatore con produzione in Cina ha richiesto che le importazioni di prodotti in grès, essenzialmente oggetti da cucina, vengano escluse dalla gamma dei prodotti in esame. Secondo quest'importatore, nell'Unione ci sarebbe soltanto una produzione marginale di prodotti in grès e molto probabilmente i denunziati hanno incluso i prodotti in grès per scongiurare il rischio di elusione. Secondo l'importatore inoltre i prezzi imposti ai prodotti importati sarebbero assai più alti di quelli praticati da qualsiasi altro produttore dell'Unione e tali importazioni non avrebbero provocato alcun pregiudizio né effetto depressivo sui prezzi.
- (49) Eppure l'inchiesta ha dimostrato che l'Unione vanta una considerevole produzione di grès. Ha concluso altresì che i prodotti in grès importati dalla Cina e quelli fabbricati nell'Unione sono in concorrenza diretta, possono essere facilmente sostituiti e condividono lo stesso uso finale; le caratteristiche fisiche e i processi di produzione sono simili e simile è la percezione dei consumatori. Le asserzioni fatte in materia di prezzi sono espone nel considerando (240). La richiesta di esclusione degli oggetti in grès dalla gamma dei prodotti in esame viene quindi provvisoriamente respinta.
- (50) In alternativa, la parte in questione ha chiesto che i prodotti in grès smaltati e/o invetriati o i prodotti in colori diversi dal bianco e/o in gres selezionato smaltato e/o invetriato vengano esclusi dalla gamma dei prodotti in esame. Tuttavia non è stato possibile raggiungere una conclusione su questo punto in questa fase del procedimento.

#### 1.1.10. Altre argomentazioni

- (51) Un importatore ha dichiarato che la gamma dei prodotti in esame era troppo ampia per consentire un ragionevole confronto tra i vari tipi di prodotto. Un importatore con interessi di produzione in Cina ha espresso un parere simile. A riguardo, alcune parti hanno fatto riferimento ad articoli puramente ornamentali.
- (52) Da questo punto di vista, è stato osservato che i criteri pertinenti applicati per determinare se il prodotto in esame possa essere considerato un unico prodotto, ossia le sue caratteristiche fisiche e tecniche di base, vengono esposti dettagliatamente di seguito. Gli oggetti puramente ornamentali non sono trattati. Inoltre, benché i vari tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica possano in effetti avere diverse caratteristiche specifiche, l'inchiesta ha dimostrato che, eccezion fatta per i coltelli in ceramica, le loro caratteristiche fondamentali rimangono identiche. Inoltre, la possibilità di fabbricare il prodotto in esame con alcune variazioni nel processo di fabbricazione non è di per sé un criterio che possa

dare luogo a due o più prodotti distinti. Infine, l'inchiesta ha rivelato anche che i vari tipi del prodotto in esame sono generalmente venduti attraverso gli stessi canali di vendita. Mentre alcuni negozi specializzati potrebbero concentrarsi su alcuni tipi specifici, una quota importante dei distributori (dettaglianti, grandi magazzini, supermercati) vendono vari tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, per offrire un'ampia scelta ai clienti. L'argomentazione che la gamma dei prodotti in esame sia troppo ampia è stata quindi provvisoriamente respinta.

- (53) Una delle parti ha chiesto che alcuni macinini in ceramica per le spezie vengano esclusi dalla gamma dei prodotti in esame. Poiché l'inchiesta non ha raggiunto alcuna conclusione sulle loro specificità, la richiesta è stata provvisoriamente respinta.

#### 1.2. Conclusione sul prodotto in esame

- (54) L'inchiesta ha dimostrato che tutti i tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, nonostante le differenze in termini di proprietà e stile, hanno le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base, sono cioè oggetti in ceramica particolarmente idonei all'uso alimentare, vengono utilizzati per gli stessi scopi e possono essere considerati tipi diversi dello stesso prodotto.
- (55) Oltre a condividere le stesse caratteristiche fisiche e tecniche, tutti i vari stili e tipi sono in concorrenza diretta e in larga misura intercambiabili. Questo risulta chiaramente dal fatto che non esistono chiare linee di demarcazione tra loro, anzi vi sono alcune sovrapposizioni tra i diversi tipi di prodotti che sono in concorrenza reciproca, e gli acquirenti standard spesso non distinguono tra prodotti in porcellana e non in porcellana.
- (56) Come risulta dai precedenti considerando (29)-(34), si è ritenuto opportuno restringere la definizione di gamma dei prodotti sulla base della quale è stata avviata l'inchiesta in corso, escludendo i coltelli in ceramica. Di conseguenza il prodotto in esame è stato provvisoriamente definito, con l'esclusione dei coltelli in ceramica, come rientrante fra gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, originari della Repubblica popolare cinese, attualmente classificabili ai codici NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 ed ex 6912 00 90.
- (57) In conclusione, ai fini del presente procedimento e in conformità di una prassi costante dell'Unione, si ritiene che tutti i tipi del prodotto summenzionato, a eccezione dei coltelli in ceramica, debbano essere considerati come un unico prodotto.

#### 2. Prodotto simile

- (58) L'inchiesta ha dimostrato che gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti e venduti dall'industria dell'Unione nell'Unione, gli oggetti per il servizio da tavola in ceramica prodotti e venduti nel mercato interno della RPC e gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica importati nell'Unione dalla RPC, nonché quelli prodotti e venduti in Brasile, che serve da paese di riferimento, hanno le stesse caratteristiche fisiche e chimiche di base e gli stessi usi finali di base.

#### 2.1. Argomentazioni

- (59) Durante l'inchiesta alcune parti interessate hanno sostenuto che gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti dall'industria dell'Unione e venduti sul mercato dell'Unione non sono simili al prodotto in esame. Esse hanno affermato che questo risulta soprattutto dalle differenze esistenti tra i prodotti in termini di proprietà, qualità, percezione dei consumatori, canali di vendita e segmentazione. Hanno aggiunto che i consumatori dell'Unione solitamente percepiscono il prodotto in esame come un articolo più economico che non può essere venduto a un prezzo superiore perché non è di marca.
- (60) A questo proposito l'inchiesta ha messo in luce il carattere contraddittorio di alcune affermazioni degli importatori. Infatti, mentre alcuni sostengono che il prodotto in esame è normalmente di bassa qualità e si situa in un segmento di prezzo diverso dai prodotti dell'Unione, altri asseriscono invece che gli oggetti di marca per il servizio da tavola e da cucina in ceramica fabbricati nel paese interessato sono importati a prezzi superiori dalla Cina.
- (61) Da un lato un importatore non incluso nel campione ha dichiarato che i produttori tedeschi danno particolare importanza al profilo qualitativo del *made in Germany*. Esso ha affermato che la qualità degli oggetti per il servizio da tavola piatti forniti da alcune marche tedesche è notevolmente migliore grazie al metodo di fabbricazione, mentre altri importatori hanno dichiarato di rifornirsi dalla Cina per la buona qualità, le capacità di lavorazione e la manodopera qualificata. L'inchiesta ha confermato che nell'Unione sia gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica di bassa qualità che quelli di alta qualità vengono fabbricati e venduti attraverso gli stessi canali di distribuzione del prodotto in esame, ossia attraverso dettaglianti indipendenti, supermercati non specializzati, grandi magazzini, eccetera. Concorrono quindi sullo stesso mercato.
- (62) Inoltre, gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica non indicano necessariamente il paese d'origine. È perciò molto difficile per il consumatore distinguere tra oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica fabbricati nel paese interessato e prodotti fabbricati nell'Unione.

#### 2.2. Conclusioni

- (63) Per questi motivi, si può concludere che, benché non si possano escludere alcune minime differenze, gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti nel paese interessato e da questo esportati, gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti e venduti sul mercato brasiliano e gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti e venduti nell'Unione condividono le stesse caratteristiche fisiche di base e gli stessi usi finali e vengono quindi considerati simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

## C. DUMPING

## 1. Trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM»)

- (64) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative alle importazioni originarie della RPC, il valore normale è determinato ai sensi dei paragrafi da 1 a 6 di detto articolo, nel caso dei produttori per i quali sia accertata la rispondenza ai criteri stabiliti dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del medesimo regolamento. Per comodità di riferimento si riportano di seguito tali criteri in forma sintetica:
- le decisioni in materia di politica commerciale vengono prese in risposta a tendenze di mercato e senza significative interferenze statali e i costi riflettono i valori di mercato;
  - le imprese dispongono di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente e che sono d'applicazione in ogni caso in linea con le norme internazionali in materia di contabilità;
  - non vi sono distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato;
  - le leggi in materia fallimentare e di proprietà garantiscono la certezza del diritto e la stabilità;
  - le conversioni del tasso di cambio sono effettuate ai tassi di mercato.
- (65) Come risulta dal precedente considerando (12), undici produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC hanno chiesto che venisse loro applicato il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») e hanno risposto ai moduli di richiesta TEM entro la scadenza prevista. Un produttore esportatore, tuttavia, ha successivamente ritirato la propria domanda TEM.
- (66) Nella sentenza della causa C-249/10 P – *Brosmann Footwear (HK) Ltd. e altri contro il Consiglio dell'Unione europea*, la Corte di giustizia dell'Unione europea ha statuito che la tecnica di campionamento di cui all'articolo 17 del regolamento di base non può essere applicata ai fini della determinazione delle richieste individuali di status di impresa operante in condizioni di economia di mercato presentate a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del medesimo regolamento. Nella sentenza la Corte ha rilevato che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base, la richiesta di status di economia di mercato dei produttori che hanno collaborato, non inclusi nel campione, va esaminata indipendentemente dal fatto che venga calcolato un margine di dumping individuale per le società non incluse nel campione <sup>(1)</sup>. In considerazione di tale sentenza si è deciso di
- esaminare non soltanto le domande di TEM dei tre produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione, ma anche quelle dei sette produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori non inclusi nel campione. La Commissione ha cercato tutte le informazioni ritenute necessarie e ha verificato le informazioni presentate nella domanda TEM presso le sedi delle aziende in questione.
- (67) È prassi costante e consolidata dell'Unione esaminare se un gruppo di aziende collegate soddisfi le condizioni del TEM. Quindi, qualora una filiale o qualsiasi altra azienda collegata al richiedente nella RPC sia coinvolta, direttamente o indirettamente, nella produzione o nella vendita del prodotto in esame, l'esame del TEM viene effettuato per ogni azienda individualmente nonché per il gruppo di aziende nel loro insieme.
- (68) Di conseguenza sono state verificate le domande di TEM presentate da dieci produttori esportatori, comprensivi di sedici entità giuridiche.
- (69) Nove dei dieci produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC disposti a collaborare hanno dimostrato di soddisfare i criteri previsti per la concessione del TEM. L'inchiesta relativa al TEM ha rivelato che, in particolare, nessuno dei produttori esportatori, né individualmente né come gruppo, dispone di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente in linea con le norme internazionali in materia di contabilità. L'indagine ha altresì stabilito che sette aziende, o gruppi di aziende, non hanno potuto dimostrare alla Commissione l'assenza di distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato. Inoltre, tre delle dieci aziende non sono riuscite a dimostrare che le decisioni in materia di politica commerciale vengono prese in risposta a tendenze di mercato e senza significative interferenze statali, né che i costi riflettono i valori di mercato.
- (70) Inoltre, durante la visita di verifica in una delle suddette aziende è stato accertato che essa aveva fornito informazioni fuorvianti e carenti nel modulo di richiesta TEM, soprattutto in relazione a una società collegata. La sua collaborazione nel complesso è risultata gravemente carente e l'azienda è stata quindi informata della possibilità che venisse applicato l'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base; le è stato quindi chiesto di presentare i propri commenti. I commenti ricevuti hanno confermato la mancanza di cooperazione, in particolare per quanto concerne la società collegata. È stato perciò provvisoriamente deciso che quell'azienda non poteva più essere considerata un produttore esportatore disposto a collaborare e che qualsiasi conclusione provvisoria o definitiva sarebbe stata elaborata in base ai dati disponibili ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base.
- (71) La Commissione ha ufficialmente comunicato i risultati del TEM alle aziende interessate della RPC, alle autorità della RPC e al denunziante; essi hanno avuto la possibilità di comunicare i propri pareri per iscritto e di chiedere un'audizione qualora vi fossero particolari motivi per sentire le parti.

<sup>(1)</sup> Cfr. anche la proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio che modifica il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea; Bruxelles, 8.6.2012 COM(2012) 270 final, 2012/0145(Cod).

- (72) Numerose aziende hanno dichiarato che la Commissione non aveva risposto alla domanda TEM entro i tre mesi previsti dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. L'inchiesta quindi sarebbe stata inficiata da un vizio procedurale e la Commissione in conformità della sentenza *Brosmann* <sup>(1)</sup> avrebbe dovuto chiudere l'inchiesta.
- (73) La Commissione riconosce che, a causa del gran numero di domande TEM esaminate e verificate in loco in Cina, nel caso specifico non è stato possibile adottare una decisione sui moduli di richiesta TEM entro il periodo fissato. Si ricorda tuttavia che il Tribunale recentemente ha dichiarato che una decisione in materia di TEM adottata dopo la scadenza dei tre mesi prevista dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base non è di per sé sufficiente ad annullare un regolamento che imponga misure antidumping <sup>(2)</sup>. L'argomentazione viene quindi respinta.
- (74) Inoltre, sei aziende contestano la valutazione della Commissione, per cui esse non disporrebbero di una serie ben definita di documenti contabili, soggetti a revisione contabile indipendente in linea con le norme internazionali in materia di contabilità. La Commissione ha esaminato attentamente queste argomentazioni e ha riscontrato che le spiegazioni fornite non erano tali da confutare gli accertamenti effettuati in seguito alle verifiche in loco. Più in particolare, in alcuni casi le nuove informazioni fornite hanno contraddetto le informazioni fornite in precedenza, mentre in altri casi le aziende hanno presentato nuovi elementi di prova che non erano stati presentati né resi disponibili durante le verifiche in loco.
- (75) Cinque aziende inoltre contestano le conclusioni della Commissione, secondo le quali esse non sarebbero riuscite a dimostrare l'assenza di distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato. I commenti ricevuti tuttavia non sono tali da alterare le conclusioni raggiunte dalla Commissione in seguito alle visite di verifica. In particolare, le aziende non hanno fornito alcun elemento di prova per confutare le conclusioni originarie della Commissione, secondo le quali vi sarebbero distorsioni derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato in relazione, per esempio, ad attivi e diritti di utilizzazione del suolo.
- (76) Infine, due aziende contestano le conclusioni per cui esse non avrebbero dimostrato che le decisioni in materia di politica commerciale sono state prese in risposta a tendenze di mercato e senza significative interferenze statali e che i costi riflettono i valori di mercato. In particolare, i commenti ricevuti da un'azienda tuttavia non sono tali da alterare le conclusioni della Commissione per cui lo Stato avrebbe interferito nella sua politica di reclutamento, mentre l'altra azienda ha fornito nuove e contraddittorie informazioni in merito agli acquisti di materie prime.
- (77) Risulta da quanto precede che nessuna delle argomentazioni presentate è tale da alterare le conclusioni concernenti la determinazione del TEM.
- (78) Sulla base di quanto sopra, nessuno dei dieci produttori esportatori o gruppo di produttori esportatori della RPC disposti a collaborare, che avevano presentato domanda TEM, è riuscito a dimostrare di aver soddisfatto i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

## 2. Trattamento individuale («TI»)

- (79) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, viene eventualmente stabilito un dazio applicabile su scala nazionale per i paesi che rientrano nel campo di applicazione di tale articolo, tranne nei casi in cui le aziende sono in grado di provare che rispondono ai criteri di cui all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base. Riassumendo, ed esclusivamente a titolo di riferimento, si tratta dei seguenti criteri:
- nel caso di imprese di proprietà interamente o parzialmente straniera o di joint venture, gli esportatori sono liberi di rimpatriare i capitali e i profitti;
  - i prezzi e i quantitativi dei prodotti esportati, come pure le condizioni di vendita, sono determinati liberamente;
  - la maggior parte delle azioni appartiene a privati. I funzionari statali che ricoprono cariche nel consiglio di amministrazione o si trovano in una posizione direttiva chiave sono in minoranza o si dimostra che la società è sufficientemente libera dall'ingerenza dello Stato;
  - le conversioni del tasso di cambio vengono effettuate ai tassi di mercato; e
  - l'ingerenza dello Stato non è tale da consentire l'elusione dei dazi qualora si concedano aliquote diverse ai singoli esportatori.
- (80) Tre produttori esportatori che erano inclusi nel campione e sette produttori esportatori che non erano inclusi nel campione e avevano presentato domanda TEM, avevano presentato anche domanda TI qualora il TEM non fosse stato concesso. Inoltre, due produttori esportatori inclusi nel campione e quattro produttori esportatori non inclusi nel campione hanno presentato esclusivamente domanda TI. Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, sono state esaminate soltanto le domande TI delle aziende incluse nel campione.
- (81) Dal momento che tutte le domande TEM sono state provvisoriamente respinte e sulla base delle informazioni disponibili, è stato provvisoriamente stabilito che tutte le aziende incluse nel campione che hanno presentato domanda TI soddisfano i criteri per la concessione del TI.

<sup>(1)</sup> Sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea del 2 febbraio 2012 nella causa C-249/10 P, *Brosmann Footwear (HK) Ltd. e altri contro il Consiglio dell'Unione europea*.

<sup>(2)</sup> Sentenza del Tribunale del 18 settembre 2012 nella causa T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd contro Consiglio dell'Unione europea*, paragrafo 167 (non ancora pubblicata) e sentenza del Tribunale del 10 ottobre 2012 nella causa T-170/09, *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd contro Consiglio dell'Unione europea*, paragrafo 53 (non ancora pubblicata).

### 3. Esame dei singoli casi

- (82) Sette produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori disposti a collaborare, non inclusi nel campione, hanno presentato domanda di esame dei singoli casi ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3.
- (83) In questa fase del procedimento, la Commissione non ha adottato alcuna decisione in relazione alla domanda di esame dei singoli casi; una decisione verrà adottata a tempo debito.

### 4. Valore normale

#### 4.1. Scelta del paese di riferimento

- (84) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori cui non sia stato concesso il TEM dev'essere stabilito sulla base dei prezzi del mercato interno oppure del valore normale determinato in un paese di riferimento.
- (85) Nell'avviso di apertura, la Commissione dichiara l'intenzione di utilizzare la Federazione russa come paese di riferimento adeguato allo scopo di stabilire il valore normale e invita le parti interessate a fornire osservazioni in merito.
- (86) La Commissione ha ricevuto numerose osservazioni in cui si afferma che la Russia non è un paese di riferimento adeguato. In particolare, le informazioni ricevute indicano che la Russia è un mercato premium per la porcellana, specializzato in porcellana ornamentale con materiali costosi mentre la produzione interna del prodotto in esame è relativamente ridotta rispetto al consumo interno. Inoltre, il mercato russo è protetto da barriere non tariffarie, ossia dai sistemi di certificazione GOST. Si è ritenuto quindi che la Russia non sia un paese di riferimento adeguato.
- (87) Di conseguenza, la Commissione ha considerato la possibilità che altri paesi potessero rappresentare un'alternativa ragionevole come paese di riferimento, e hanno inviato alcune lettere ai produttori noti di vari paesi tra cui la Thailandia, l'India, la Malesia, la Turchia, il Brasile, l'Ucraina, l'Indonesia, l'Egitto, la Colombia, la Corea del Sud, il Bangladesh e l'Argentina, in seguito alle quali i produttori di India, Turchia, Brasile e Russia hanno confermato la propria disponibilità a collaborare con la Commissione. Tuttavia, soltanto tre produttori del Brasile, della Thailandia e della Russia hanno risposto al questionario. L'inchiesta ha dimostrato che il Brasile può contare su un mercato interno competitivo per gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica con numerosi produttori e dazi doganali relativamente bassi. Inoltre, i dati forniti dal produttore brasiliano disposto a collaborare sono stati analizzati; si è quindi concluso che si trattava di informazioni affidabili su cui si poteva basare un valore normale.
- (88) In considerazione di quanto sopra e di tutte le informazioni disponibili in questa fase del procedimento, il Brasile è stato scelto provvisoriamente come paese di riferimento ragionevolmente adeguato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

#### 4.2. Determinazione del valore normale

- (89) In considerazione del fatto che tutte le domande TEM sono state respinte, il valore normale per tutti i produttori esportatori cinesi è stato stabilito sulla base delle informazioni ricevute dal produttore del paese di riferimento, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.
- (90) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha dapprima considerato l'opportunità di ritenere rappresentative le vendite del prodotto simile in Brasile a clienti indipendenti. È stato accertato che le vendite del prodotto simile da parte del produttore brasiliano disposto a collaborare erano quantità rappresentative sul mercato interno brasiliano rispetto al prodotto in esame esportato nell'Unione dai produttori esportatori inclusi nel campione.
- (91) Successivamente la Commissione ha verificato se queste vendite si potevano considerare effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato la proporzione di vendite remunerative a clienti indipendenti. Le vendite sono state ritenute remunerative se il prezzo unitario risultava uguale o superiore al costo di produzione. Si è pertanto provveduto a calcolare il costo di produzione del produttore brasiliano durante il periodo dell'inchiesta.
- (92) Per i tipi di prodotti in cui più dell'80 % del volume delle vendite sul mercato interno del tipo in questione era superiore al costo e il prezzo medio di vendita ponderato praticato per questo tipo era uguale o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale per tipo di prodotto è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi interni reali di tutte le vendite del tipo in questione, indipendentemente dal fatto che tali vendite fossero remunerative.
- (93) Quando il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di questo tipo o il prezzo medio ponderato di questo tipo era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo interno reale, calcolato come prezzo medio ponderato delle sole vendite interne remunerative di quel tipo fatte durante il periodo dell'inchiesta.
- (94) Per quanto riguarda i tipi di prodotto non remunerativi, il valore normale è stato determinato utilizzando il costo di produzione del produttore brasiliano più le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali, nonché il margine di profitto per i tipi di prodotto remunerativi per il produttore brasiliano.

### 5. Prezzi all'esportazione per i produttori esportatori cui sia stato concesso il TI

- (95) Poiché tutti i produttori esportatori disposti a collaborare, cui è stato concesso il TI, effettuavano vendite all'esportazione nell'Unione direttamente a clienti indipendenti dell'Unione, i prezzi all'esportazione si basavano sui prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

## 6. Confronto

- (96) Il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati confrontati allo stadio franco fabbrica. I margini di dumping sono stati calcolati confrontando i prezzi individuali franco fabbrica applicati dagli esportatori inclusi nel campione con i prezzi di vendita sul mercato interno del produttore di riferimento oppure, ove necessario, con il valore normale determinato.
- (97) Per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione si è tenuto debitamente conto, sotto forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Gli adeguamenti sono stati effettuati, ove necessario, in relazione allo stadio commerciale, alle differenti caratteristiche fisiche e ad altri fattori che influiscono sulla comparabilità dei prezzi, in particolare il marchio.
- (98) In primo luogo si è verificato se un adeguamento dello stadio commerciale, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base, fosse giustificato. A questo riguardo si è accertato che le esportazioni cinesi venivano effettuate essenzialmente all'ingrosso, mentre le vendite nel paese di riferimento riguardavano anche l'attività al dettaglio. L'inchiesta inoltre ha stabilito che in entrambi i mercati le diverse catene di distribuzione influivano sul livello dei prezzi, con un effetto sull'equa comparabilità dei prezzi tra prezzo all'esportazione e valore normale. L'inchiesta inoltre ha dimostrato che la maggior parte delle vendite cinesi all'esportazione interessavano grandi quantitativi, mentre la maggioranza delle vendite interne nel paese di riferimento interessavano piccoli quantitativi, con conseguenti differenze di prezzi allo stesso stadio commerciale nei due mercati pertinenti. Quindi, per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, il valore normale è stato adeguato sulla base delle differenze di prezzo nell'ambito dello stesso stadio commerciale nel paese di riferimento e, ove opportuno, sulla base delle differenze di prezzi riscontrate per i quantitativi venduti a ogni stadio commerciale.
- (99) In secondo luogo si è verificato se fosse giustificato un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base per le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche. A tale proposito l'inchiesta ha stabilito che i produttori esportatori cinesi classificano i propri prodotti anche in cinque categorie diverse, che vanno dalla A alla E con sensibili differenze di prezzo. La stragrande maggioranza delle esportazioni nell'Unione è rappresentata comunque dalle categorie A, B e C o da una combinazione delle tre. La classificazione tuttavia non è universale né basata su alcuno standard comune al settore ma è specifica della singola azienda e consente una differenziazione dei prezzi. D'altro canto il produttore del paese di riferimento vende soltanto l'equivalente della categoria A nel mercato brasiliano interno con conseguenti e accertati effetti sulla comparabilità dei prezzi. Quindi il prezzo all'esportazione è stato corretto al rialzo per raggiungere il livello della categoria A cinese, al fine di garantire la comparabilità con il prodotto venduto dal produttore di riferimento nel mercato brasiliano.
- (100) In terzo luogo, l'inchiesta ha accertato che il produttore brasiliano vende soltanto prodotti di marca nel mercato brasiliano mentre i produttori esportatori cinesi non vendono prodotti di marca ma piuttosto i cosiddetti prodotti «con marchio proprio» od oggetti generici per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. I consumatori solitamente percepiscono i prodotti di marca come prodotti di un certo prestigio, che garantiscono qualità e design e per i quali sono quindi previsti prezzi più alti, laddove i prodotti generici (con marchio proprio), pur avendo le stesse caratteristiche fisiche e tecniche, vengono solitamente venduti a prezzi considerevolmente più bassi. Mentre non è possibile solitamente quantificare il valore supplementare di un prodotto di marca, che dipende da molti fattori diversi, come la percezione dei consumatori, il riconoscimento del marchio e altri fattori non quantificabili, il produttore brasiliano, nel caso specifico, ha confermato che i suoi prodotti in ceramica di marca si possono vendere a prezzi sensibilmente più alti nel mercato brasiliano rispetto ad altri prodotti (generici) privi di marchio proprio. Di conseguenza, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, è stato fatto un ulteriore adeguamento.
- (101) Sono stati effettuati ulteriori adeguamenti in relazione a trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori, nonché per quanto riguarda l'imballaggio, il credito, gli oneri bancari e le commissioni, in tutti i casi in cui è stato accertato che i costi stessi fossero ragionevoli, accurati e giustificati da prove concrete.

## 7. Margini di dumping

- (102) In conformità degli articoli 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per i produttori esportatori ai quali è stato concesso il TI i margini di dumping sono stati calcolati in base al confronto tra la media ponderata dei valori normali fissati per il paese di riferimento, e la media ponderata dei prezzi praticati da ogni società per l'esportazione, dopo i rispettivi adeguamenti; i margini di dumping sono espressi in percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto.
- (103) È stata calcolata la media ponderata dei margini di dumping dei produttori esportatori inclusi nel campione per i produttori esportatori disposti a collaborare e non selezionati nel campione. Su tale base il margine di dumping provvisorio per i produttori esportatori non inclusi nel campione, espresso in percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è pari al 26,6 %.
- (104) Per calcolare il margine di dumping a livello nazionale applicabile ai produttori esportatori della RPC sconosciuti o che non hanno collaborato, il livello di cooperazione è stato dapprima stabilito confrontando il volume delle esportazioni verso l'Unione, riferito dai produttori esportatori disposti a collaborare, con le statistiche Eurostat equivalenti.
- (105) In questa inchiesta la cooperazione della RPC è stata ritenuta alta per un settore frammentato, dal momento che i produttori esportatori che si sono manifestati rappresentano oltre il 60 % delle esportazioni totali del prodotto in esame dalla RPC verso l'Unione. Quindi il

marginale di dumping a livello nazionale applicabile a tutti gli altri produttori esportatori è stato determinato utilizzando la media ponderata dei margini di dumping più elevati accertati per volumi e tipi di prodotto rappresentativi dei produttori esportatori inclusi nel campione. Su questa base il livello nazionale di dumping è stato prov-

visoriamente determinato al 58,8 % del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto.

- (106) Su questa base, i margini di dumping provvisori espressi come percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono:

Azienda	Margine di dumping provvisorio
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e 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 e Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Produttori esportatori non inclusi nel campione disposti a collaborare	26,6 %
Margine di dumping a livello nazionale	58,8 %

#### D. PREGIUDIZIO

##### 1. Produzione dell'Unione e industria dell'Unione

- (107) Tutte le informazioni disponibili concernenti i produttori dell'Unione, tra cui i dati riportati nella denuncia e le successive osservazioni concernenti i produttori che non si sono manifestati in questa inchiesta, sono state utilizzate per determinare la produzione totale dell'Unione. La produzione totale del prodotto simile nell'Unione è stata stimata estrapolando i dati forniti da associazioni europee e nazionali, sottoposti a controlli incrociati con i dati forniti dai singoli produttori nonché con fonti statistiche e ricerche.

- (108) Nel periodo dell'inchiesta, il prodotto simile è stato fabbricato nell'Unione da oltre 200 produttori. Sulla base di quanto indicato nel precedente considerando, la produzione totale dell'Unione, secondo le stime, nel periodo dell'inchiesta era pari a circa 240 200 tonnellate. I produttori dell'Unione che coprono l'intera produzione dell'Unione costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base e verranno di seguito indicati come l'«industria dell'Unione». L'industria dell'Unione è composta da due segmenti: le PMI e le aziende maggiori. In quel periodo le PMI rappresentavano il 42 % della produzione totale dell'Unione, che in effetti è molto frammentata, benché concentrata nella Repubblica ceca e in Francia, Germania, Italia, Polonia, Portogallo, Romania, Spagna e Regno Unito.

##### 2. Consumo dell'Unione

- (109) Il consumo dell'Unione è stato determinato sulla base delle statistiche di Eurostat relative alle importazioni per il prodotto in esame e delle osservazioni concernenti le vendite dell'industria dell'Unione nel mercato dell'Unione.

- (110) Su questa base, il consumo dell'Unione ha seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 1

Volume (tonnellate)	2008	2009	2010	PI
Consumo dell'Unione	826 896	687 609	750 830	726 614
Indice (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) Il consumo di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica nell'Unione ha registrato nel periodo considerato un calo del 12 %. Il calo più notevole, pari al 17 %, si è registrato tra il 2008 e il 2009.

- (112) Questo decremento complessivo dei consumi nel periodo considerato dev'essere visto in relazione alla ripresa che ha seguito la crisi economica del 2009. Ci sono buone prospettive per il mercato degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica <sup>(1)</sup>.

### 3. Importazioni dal paese in esame

#### 3.1. Volume, prezzo e quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dal paese in esame

- (113) Sulla base dei dati Eurostat, il volume, la quota di mercato e i prezzi medi all'importazione del prodotto in esame hanno seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 2

Importazioni dalla RPC	2008	2009	2010	PI
Volume delle importazioni (tonnellate)	535 593	449 346	516 618	485 814
Indice (2008 = 100)	100	84	96	91
Quota di mercato	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Prezzo medio all'importazione (EUR/tonnellata)	1 274	1 307	1 473	1 499
Indice (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) Il volume delle importazioni totali dalla Cina ha registrato un calo del 9 % nel periodo considerato, e durante il periodo dell'inchiesta è stato pari a 485 814 tonnellate. In termini percentuali tuttavia si deve notare che le importazioni dalla Cina sono diminuite meno dei consumi totali dell'Unione europea. In effetti, l'analisi della quota di mercato delle importazioni cinesi per l'intero periodo considerato mostra che tale quota è passata dal 64,8 % del 2008 al 66,9 % nel PI.
- (115) Il prezzo all'importazione è aumentato del 17,7 % durante il periodo considerato, passando da 1 274 EUR/tonnellata a 1 499 EUR/tonnellata. Questo è il prezzo

<sup>(1)</sup> L'indagine di mercato CBI accessibile al pubblico «The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009» (Il mercato degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina e di altri articoli per la casa nell'Unione europea, novembre 2009), ha evidenziato una serie di tendenze (demografiche, sociali, culturali, tecniche e della moda) che darebbero luogo a una presenza forte e continua dei prodotti in ceramica nel mercato dell'Unione degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina, di cui si prevede una complessiva crescita. I motivi addotti dall'indagine vanno da una crescente domanda di oggetti per il servizio da tavola e da cucina più informali, ossia prodotti di facile uso, articoli e design nuovi, alle mutate dimensioni delle famiglie. In questa indagine, un grande importatore tra quelli inclusi nel campione, che esercita anche l'attività di dettagliante, ha dichiarato di prevedere per il futuro un consumo prospero, giacché la popolazione continuerà a mangiare da piatti di ceramica piuttosto che da piatti di altro tipo – e ha annunciato quindi ambiziosi piani di espansione in questo settore.

medio all'importazione per tonnellata di tutte le importazioni del prodotto in esame e quindi la tendenza potrebbe risentire dei cambiamenti del mix di prodotti.

#### 3.2. Sottoquotazione dei prezzi

- (116) Per analizzare la sottoquotazione dei prezzi, la media ponderata dei prezzi di vendita praticati sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione inclusi nel campione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica, vale a dire escludendo le spese di trasporto nell'Unione e dopo deduzione di eventuali sconti e riduzioni, è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi medi corrispondenti degli esportatori della RPC disposti a collaborare, praticati sul mercato dell'Unione al primo acquirente indipendente, cioè al netto di sconti e adeguati, se necessario, al prezzo cif frontiera dell'Unione e opportunamente adeguati per tener conto dei dazi esistenti, dei costi di sdoganamento e dei costi sostenuti dopo l'importazione. I prezzi dei prodotti di categorie inferiori sono stati adeguati ai prezzi della categoria A poiché, dal punto di vista del consumatore, i prodotti di categorie inferiori sono in concorrenza con i prodotti di categoria A, come risulta anche dal precedente considerando (61). Anche i prezzi dell'industria dell'Unione sono stati adeguati per tener conto delle differenze dello stadio commerciale e neutralizzare l'elemento del prezzo legato al marchio, se del caso.

- (117) Dal confronto è risultato che durante il PI i prodotti in esame soggetti a dumping originari della RPC e venduti nell'Unione, erano venduti a prezzi inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione, se espressi in percentuale di questi ultimi – dal 26,3 % al 47,6 %.

## 4. Situazione dell'industria dell'Unione

### 4.1. Aspetti generali

- (118) In conformità dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato tutti i fattori e gli indici economici che influiscono sulla situazione dell'industria dell'Unione.
- (119) Gli indicatori macroeconomici (produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, occupazione, produttività ed entità dei margini di dumping) sono stati valutati a livello dell'intera industria dell'Unione. La valutazione si è basata sulle informazioni pervenute dalle associazioni nazionali ed europee, sottoposte a un controllo incrociato con i dati forniti dai produttori dell'Unione e i dati statistici ufficiali disponibili.
- (120) L'analisi degli indicatori microeconomici (scorte, prezzi di vendita, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito, capacità di reperire capitali, salari e costi di produzione) è stata condotta a livello dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. La valutazione si è basata sulle informazioni, debitamente verificate, fornite da questi ultimi.

(121) Nell'analisi di alcuni indicatori microeconomici (prezzo di vendita, redditività, utile sul capitale investito e costo di produzione) i risultati delle aziende inserite in uno specifico segmento del campione sono stati valutati in base al contributo di quel segmento alla produzione totale dell'Unione (partendo dal peso specifico di ciascun segmento, in termini di volumi di produzione, rispetto all'intero settore degli oggetti per il servizio da tavola in ceramica – 42 % per le PMI, 58 % per le grandi aziende). Di conseguenza, si è fatto in modo che i risultati relativi alle grandi aziende non alterassero l'analisi del pregiudizio, mettendo opportunamente in luce la situazione delle aziende più piccole, che costituiscono complessivamente la maggioranza della produzione dell'Unione.

#### 4.2. Indicatori macroeconomici

##### 4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

(122) Nel periodo considerato la produzione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione hanno seguito l'andamento indicato di seguito.

Tabella 3

	2008	2009	2010	PI
Volume di produzione (tonnellate)	281 300	230 300	235 700	240 200
Indice (2008 = 100)	100	82	84	85
Capacità produttiva (tonnellate)	371 540	361 253	326 573	324 072
Indice (2008 = 100)	100	97	88	87
Utilizzo degli impianti	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Indice (2008 = 100)	100	84	95	98

(123) La produzione dell'industria dell'Unione è diminuita del 15 % nel periodo considerato. In termini complessivi, la diminuzione è più pronunciata della riduzione del consumo dell'Unione nello stesso periodo. La produzione non ha mostrato segnali di ripresa a differenza dell'andamento registrato dai consumi nel 2010.

(124) La capacità produttiva dell'Unione è diminuita del 13 % nel periodo considerato. Nonostante ciò, in tale periodo il tasso di utilizzo degli impianti è ulteriormente diminuito, complessivamente del 2 %, raggiungendo il 74,1 %.

##### 4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

(125) Le vendite dell'industria dell'Unione ad acquirenti indipendenti sul mercato UE sono diminuite a un tasso su-

periore (8 % in più) del decremento registrato nei consumi nel periodo considerato. Si osserva che tra il 2009 e il 2010 il volume delle vendite ha continuato a ridursi, mentre i consumi dell'Unione sono aumentati dell'8 %.

Tabella 4

Volume (tonnellate)	2008	2009	2010	PI
Vendite dell'Unione	190 332	156 798	152 609	152 095
Indice (2008 = 100)	100	82	80	80

(126) La quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione è diminuita del 9 % nel periodo considerato, ossia di 2,1 punti percentuali.

Tabella 5

	2008	2009	2010	PI
Quota di mercato dell'Unione	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Indice (2008 = 100)	100	99	88	91

##### 4.2.3. Occupazione e produttività

(127) L'occupazione è diminuita del 21 % in tutto il periodo considerato. L'andamento è uguale a quello del calo dei volumi delle vendite ad acquirenti indipendenti registrato nel mercato dell'Unione.

Tabella 6

	2008	2009	2010	PI
Numero di addetti	31 559	26 146	24 993	25 093
Indice (2008 = 100)	100	83	79	79

(128) La produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata come produzione annua per addetto, è aumentata dell'8 % nel periodo considerato. Ciò in parte è dovuto agli sforzi fatti dall'industria dell'Unione per rispondere alla pressione derivante dalle importazioni cinesi oggetto di dumping.

Tabella 7

	2008	2009	2010	PI
Produttività (tonnellate/addetto)	8,9	8,8	9,4	9,6
Indice (2008 = 100)	100	99	106	108

#### 4.2.4. Entità del margine di dumping

- (129) I margini di dumping sono indicati nella sezione precedente dedicata al dumping. Tutti i margini stabiliti risultano notevolmente superiori alla soglia minima. Inoltre, dati i volumi e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping, l'incidenza del margine di dumping effettivo non può essere considerata trascurabile.

#### 4.3. Indicatori microeconomici

##### 4.3.1. Scorte

- (130) Il livello di scorte di chiusura dell'industria dell'Unione è diminuito in termini assoluti del 14 % nel periodo considerato. L'inchiesta ha dimostrato che questo non è un indicatore cruciale per questo tipo di industria, che essenzialmente lavora sulla base degli ordini.

Tabella 8

	2008	2009	2010	PI
Scorte (tonnellate)	7 754	6 647	7 611	6 647
Indice (2008 = 100)	100	86	98	86

#### 4.3.2. Prezzi di vendita

- (131) Nel corso del periodo considerato i prezzi di vendita dell'industria dell'Unione nel mercato dell'UE sono diminuiti del 12 %.

Tabella 9

	2008	2009	2010	PI
Prezzo di vendita medio nell'UE ad acquirenti indipendenti (EUR/tonnellata)	4 103	3 818	3 811	3 615
Indice (2008 = 100)	100	93	93	88

#### 4.3.3. Redditività, flussi di cassa, investimenti, utile sul capitale investito, capacità di reperire capitali, salari

- (132) Nel periodo considerato, la redditività, i flussi di cassa, l'utile sul capitale investito, la capacità di reperire capitali, gli investimenti e i salari dell'industria dell'Unione hanno seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 10

	2008	2009	2010	PI
Redditività netta delle vendite dell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite nette)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Flusso di cassa (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Indice (2008 = 100)	100	59	88	114
Investimenti netti (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Indice (2008 = 100)	100	69	79	71
Utile sul capitale investito (utile netto in % del valore contabile netto degli investimenti)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Indice (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Costo del lavoro annuo per addetto	20 436	20 526	21 619	20 832
Indice (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) Nel periodo considerato la redditività dell'industria dell'Unione è calata di 0,7 punti percentuali. La redditività ha toccato il punto più basso nel 2010 quando l'entità del decremento ha raggiunto 4,1 punti percentuali tra il 2008 e il 2010.
- (134) È necessario sottolineare che l'industria dell'Unione era già in una situazione vulnerabile all'inizio del periodo considerato, a causa dei grandi quantitativi di importazioni a basso prezzo dalla Cina nel mercato dell'Unione

che, sensibilmente aumentati nel 2002-2004, e avevano raggiunto una quota di mercato molto importante dopo l'eliminazione delle quote d'importazione per tali importazioni a partire dal 2005. Tutto ciò aveva provocato una radicale riorganizzazione del settore, che all'inizio del periodo considerato era giunta alla fase finale.

- (135) Quindi, in considerazione di questo sviluppo che precede il periodo considerato, gli utili ottenuti all'inizio del periodo considerato non si possono ritenere utili normali.

In mancanza di qualsiasi osservazione in proposito, si ritiene che il livello normale di utili per un altro prodotto di consumo importante e ampiamente usato, soggetto a un'inchiesta antidumping, cioè le calzature in cuoio, possa provvisoriamente fungere da valido parametro. Tale livello di utili è pari al 6 %<sup>(1)</sup>. È chiaro perciò che complessivamente l'industria dell'Unione, per tutto il periodo considerato, non è mai stata in grado di raggiungere un livello di utili che si possa ritenere accettabile per il prodotto in questione.

- (136) Complessivamente, il flusso di cassa dell'industria dell'Unione è aumentato sensibilmente nel periodo considerato; ciò vale tuttavia per alcune aziende consolidate e di grandi dimensioni, ma non per le PMI. Il livello degli investimenti netti è diminuito del 33 %. Si deve però osservare che, prima della fine del periodo considerato, per le PMI il livello degli investimenti era divenuto quasi inesistente. Soltanto due aziende, che non rientrano fra le PMI, si sono potute permettere di realizzare investimenti significativi nel periodo considerato. La riduzione degli utili sul capitale investito è stata maggiore del calo della redditività in tutto il periodo considerato.
- (137) Tra il 2008 e il PI, il salario medio per addetto è cresciuto del 2 %. In questo caso l'aumento del costo del lavoro è notevolmente inferiore all'andamento generale del costo del lavoro dell'Unione nel periodo considerato, il che fa pensare che l'industria dell'Unione abbia fatto ogni sforzo per contenere i salari.

#### 4.3.4. Costi di produzione

- (138) Nel periodo considerato i costi di produzione sono diminuiti del 10 %.

Tabella 11

	2008	2009	2010	PI
Costi di produzione (EUR/tonnellata)	3 578	3 583	3 514	3 230
Indice (2008 = 100)	100	100	98	90

#### 5. Conclusioni relative al pregiudizio

- (139) L'inchiesta ha rilevato, durante il periodo considerato, un deterioramento di indicatori di pregiudizio quali volume della produzione, capacità, volume delle vendite ad acquirenti indipendenti ed occupazione.
- (140) Nel periodo considerato, inoltre, gli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dei produttori dell'Unione – quali la redditività, gli investimenti e l'utile sul capitale investito – hanno subito marcate ripercussioni negative.

- (141) Complessivamente, non solo la redditività non ha mai raggiunto un livello di utili soddisfacenti per il settore, ma è addirittura peggiorata nel periodo considerato. Il continuo calo dei prezzi di vendita registrato nell'ambito dell'industria dell'Unione dimostra che a un certo punto l'industria non riusciva quasi più a generare utili.
- (142) Benché la produttività dell'industria dell'Unione sia aumentata nel periodo considerato, ciò è dovuto essenzialmente ai considerevoli sforzi tesi a mantenersi competitiva nei confronti delle importazioni cinesi oggetto di dumping.
- (143) Alla luce di quanto esposto, si è concluso provvisoriamente che l'industria dell'Unione ha subito un notevole pregiudizio ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

#### E. NESSO DI CAUSALITÀ

##### 1. Introduzione

- (144) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se il notevole pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sia stato dovuto alle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina. Sono stati esaminati anche fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che potrebbero aver arrecato pregiudizio all'industria dell'Unione, per evitare che l'eventuale pregiudizio causato da questi altri fattori fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

##### 2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (145) L'inchiesta ha dimostrato che i consumi dell'Unione sono diminuiti del 12 % nel periodo considerato. Al contempo, mentre il volume delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina si è ridotto del 9 % circa, la loro quota di mercato è aumentata. Inoltre, i volumi delle vendite dell'industria dell'Unione si sono ridotti del 20 % e la quota di mercato è scesa dal 23 % del 2008 al 20,9 % nel PI.
- (146) Dal 2009 alla fine del PI, i consumi dell'Unione sono aumentati mentre la quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta, contrariamente a quanto è avvenuto per le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina la cui quota di mercato è aumentata sensibilmente in quel periodo.

- (147) Nel periodo considerato i prezzi delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina sono aumentati. Anche se nel periodo considerato i prezzi medi all'importazione dalla Cina sono aumentati del 18 %, questi prezzi sono rimasti notevolmente inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione, in particolare durante il PI, esercitando così pressioni sui prezzi del mercato dell'Unione. Di conseguenza, la contrazione dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione nel mercato dell'UE e della sua redditività si possono attribuire alla depressione dei prezzi provocata, nel mercato dell'Unione, dalle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina. Il crollo dei costi di produzione e del livello occupazionale dell'industria dell'Unione dimostra gli sforzi che quest'ultima ha fatto per rispondere a tali importazioni.

<sup>(1)</sup> Regolamento (CE) n. 1472/2006 del Consiglio, pubblicato nella GU L 275 del 6.10.2006, pag. 36 (considerando 292).

(148) In considerazione di quanto sopra si è concluso che la presenza delle importazioni cinesi e la crescita della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina a prezzi sempre inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione hanno avuto un ruolo determinante nel pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione, che si riflette soprattutto nella sua difficile situazione finanziaria e nel deteriorarsi di gran parte degli indicatori di pregiudizio.

### 3. Effetto di altri fattori

(149) Gli altri fattori esaminati nell'ambito della causalità sono: lo sviluppo della domanda nel mercato dell'Unione e la

sua segmentazione, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, le importazioni del prodotto in esame da altri paesi, le pratiche anticoncorrenziali nel mercato dell'Unione, le differenze tra i metodi di produzione e il mercato dell'usato. Sono stati esaminati anche altri fattori.

#### 3.1. Importazioni da paesi terzi diversi da quello interessato

(150) Il volume delle importazioni provenienti da altri paesi terzi nel periodo considerato è riportato nella tabella seguente. Le tendenze in termini di quantità e prezzi si basano sui dati Eurostat.

Tabella 12

	2008	2009	2010	PI
Volume delle importazioni da tutti gli altri paesi terzi (tonnellate)	100 971	81 464	81 602	88 706
Indice (2008 = 100)	100	81	81	88
Quota di mercato	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Prezzi medi all'importazione (EUR/tonnellata)	2 378	2 354	2 591	2 522
Indice (2008 = 100)	100	99	109	106
Volume delle importazioni dalla Turchia (tonnellate)	36 952	33 275	32 887	40 553
Indice (2008 = 100)	100	90	89	110
Quota di mercato	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Prezzi medi all'importazione (EUR/tonnellata)	2 027	2 014	2 171	2 058
Indice (2008 = 100)	100	99	107	102

(151) Le importazioni da paesi terzi sono diminuite del 12 % nel periodo considerato, mentre la quota di mercato di queste importazioni è rimasta abbastanza stabile.

(152) Si noti che i prezzi medi all'importazione da altri paesi terzi sono aumentati del 6 % nel periodo considerato, attestandosi a un livello costantemente superiore al prezzo di vendita medio delle esportazioni cinesi (del 68 % durante il PI).

(153) La CCCLA ha osservato che le importazioni dalla Turchia sarebbero aumentate dell'8 % tra il 2010 e il 2011, mentre i prezzi all'importazione dalla Turchia sarebbero superiori soltanto del 20 % circa rispetto ai prezzi all'importazione dalla Cina.

(154) Per quanto riguarda questa argomentazione, si nota che confrontando la situazione all'inizio e alla fine del periodo considerato, i volumi di importazione dalla Turchia sono aumentati del 10 % o di 1,1 punti percentuali, ma anche che i loro prezzi medi si sono attestati a un livello costantemente assai superiore (dal 37 % al 60 %) ai prezzi delle importazioni dalla Cina. Inoltre, essi non hanno mai occupato una quota di mercato superiore al 5,6 %. È perciò difficile concludere che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione sia dovuto alle importazioni turche.

(155) Per i suddetti motivi, si è concluso che le importazioni da altri paesi terzi non hanno influito materialmente sulla situazione dell'industria dell'Unione.

### 3.2. Segmenti del mercato

- (156) Un'associazione di importatori con sede in Germania e alcuni dei suoi membri hanno osservato che, sulla base dei prezzi al consumatore finale, della qualità del prodotto e dei canali di vendita, il mercato per i prodotti in ceramica in esame dev'essere diviso almeno nei tre segmenti seguenti: premium (qualità alta, prezzi alti), medio/basso (qualità medio/bassa, prezzi medio/bassi) e prodotti speciali (come articoli ornamentali, souvenir, vasi e porcellana per uso alberghiero). Presumibilmente, gran parte della produzione dell'Unione sarebbe venduta nei mercati di prodotti speciali e/o premium, mentre le importazioni cinesi soddisfano soprattutto il segmento del mercato caratterizzato da prezzi bassi. L'industria dell'Unione sarebbe rivolta soprattutto a boutique, piuttosto che a luoghi frequentati da clienti standard. Le importazioni cinesi quindi non entrerebbero in concorrenza diretta con la produzione dell'Unione.
- (157) L'inchiesta tuttavia non ha confermato queste argomentazioni. In primo luogo si nota che il prodotto simile non copre alcuni articoli cui fanno riferimento le parti interessate, come gli articoli puramente ornamentali (cfr. considerando (51) e (52)]. In secondo luogo, l'inchiesta ha dimostrato che attualmente la produzione dell'Unione serve tutti i mercati, come le importazioni cinesi. In effetti, una parte consistente delle importazioni cinesi rientrerebbe nei cosiddetti segmenti premium o dei prodotti speciali. Un importatore britannico ha dichiarato di importare prodotti premium dalla Cina, mentre un gruppo di aziende dell'Unione europea con interessi di produzione in Cina, ha ricordato i prezzi molto alti imposti nel mercato dell'Unione ai suoi prodotti in grès originari della Cina.
- (158) Infine, si fa riferimento alla precedente sezione B.1.2, nella quale si conclude che tutti i tipi del prodotto in esame e del prodotto simile sono considerati come un unico prodotto. Quindi l'analisi dev'essere effettuata al livello del prodotto in esame e del prodotto simile. Di conseguenza, non è stato possibile accogliere alcuna argomentazione concernente segmenti specifici.

### 3.3. Consumo e domanda

- (159) Un'associazione europea di importatori e dettaglianti e la CCCLA hanno evidenziato la contrazione della domanda nell'Unione. Un importatore non incluso nel campione ha dichiarato che la domanda di porcellana, soprattutto nelle fasce laterali e accessorie e nel settore privato, si è ridotta drasticamente e che la domanda rimanente è estremamente diversificata. Numerose parti hanno pure dichiarato che, a causa dell'evolversi della moda, i consumatori oggi cercano oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica economicamente accessibili. Secondo un grossista, il mercato premium di fascia alta è in calo e continuerà a ridursi nei prossimi anni.
- (160) Secondo la suddetta associazione europea di importatori e dettaglianti, la contrazione della domanda spiegherebbe il calo delle vendite e della produzione dei produttori europei nel periodo considerato.

(161) La CCCLA ha dichiarato che la denuncia metteva in evidenza una sostanziale fluttuazione del livello dei consumi nell'Unione per tutto il periodo considerato, in linea con le condizioni macroeconomiche generali. Secondo la CCCLA, nel periodo considerato i fattori di pregiudizio si sono sviluppati parallelamente alle fluttuazioni della domanda nell'Unione e in altri mercati, e sia le vendite dei produttori dell'Unione che le importazioni cinesi hanno seguito le variazioni della domanda.

(162) Un'associazione di importatori con sede in Germania e alcuni dei suoi membri hanno osservato che le importazioni cinesi successive all'allargamento dell'Unione del 2004 e all'eliminazione delle quote d'importazione per questo prodotto a partire dal 1° gennaio 2005 indicano una altissima domanda di oggetti per il servizio da tavola più economici nel mercato dell'Unione tra il 2002 e il 2005, e un successivo calo tra il 2005 e il 2010. Presumibilmente, i produttori dell'Unione non avevano né la volontà, né la capacità di soddisfare tale domanda.

(163) Per quanto riguarda tali argomentazioni, in primo luogo si fa riferimento alla sezione B.1.2 nella quale si conclude che tutti i tipi del prodotto in esame e del prodotto simile sono considerati come un unico prodotto. Di conseguenza qualsiasi argomentazione concernente alcune fasce specifiche non è pertinente e l'analisi dev'essere effettuata al livello del prodotto in esame e del prodotto simile.

(164) In secondo luogo, l'argomentazione secondo la quale i fattori di pregiudizio si sarebbero sviluppati parallelamente alle fluttuazioni della domanda in altri mercati di esportazione è contraddetta dal fatto che l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è stato positivo nel periodo considerato.

(165) In terzo luogo, come risulta dalle conclusioni della precedente sezione D.2, nel periodo considerato il consumo si è ridotto. Non vi è alcuna prova che i produttori dell'Unione non avessero né la capacità né la volontà di soddisfare un'altissima domanda di oggetti più economici per il servizio da tavola nell'Unione. Al contrario, l'inchiesta ha stabilito che, per tutto il periodo considerato, i produttori dell'Unione hanno soddisfatto vari tipi di domanda, anche quella di oggetti economici per il servizio da tavola. Anche se vi fossero state fluttuazioni nel livello dei consumi dell'Unione nel periodo considerato, tali da contribuire al cattivo andamento dell'industria dell'Unione registrato in alcuni momenti, nel complesso non si può ritenere che ciò abbia avuto un effetto tale da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e la situazione di pregiudizio di cui ha sofferto tale industria durante il PI.

(166) Le argomentazioni sono state quindi respinte.

### 3.4. Esportazioni dell'industria dell'Unione

(167) Secondo i dati di Eurostat (volume delle esportazioni) e dei produttori dell'Unione inclusi nel campione (prezzi medi all'esportazione), le esportazioni dell'industria dell'Unione, nel periodo considerato, hanno seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 13

	2008	2009	2010	PI
Volume delle esportazioni (tonnellate)	90 968	73 502	83 091	88 105
Indice (2008 = 100)	100	81	91	97
Prezzo medio all'esportazione (EUR/tonnellata)	3 136	2 983	3 462	3 125
Indice (2008 = 100)	100	95	110	100

(168) Secondo la denuncia, le esportazioni dei produttori dell'Unione sono aumentate sensibilmente tra il 2009 e il 2011, come ha osservato la CCCLA. Essa ha dichiarato che i fattori di pregiudizio hanno avuto un'evoluzione negativa quando l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha registrato un decremento. Quindi, il pregiudizio sarebbe stato causato dallo sviluppo sfavorevole delle vendite all'esportazione dell'industria dell'UE.

(169) In tale contesto, si deve innanzitutto osservare che l'analisi del pregiudizio riguarda soprattutto la situazione dell'industria dell'Unione nel mercato dell'UE. Quindi le eventuali variazioni dell'andamento delle esportazioni non influiscono su gran parte degli indicatori analizzati in precedenza, come il volume delle vendite, la quota di mercato e i prezzi. In secondo luogo, le esportazioni dell'industria dell'Unione possono essere interpretate come un modo per compensare il calo delle vendite nel mercato dell'Unione, che ha subito un pregiudizio. In terzo luogo, come dimostra la precedente tabella, le esportazioni complessive dall'Unione si sono ridotte del 3%. Infine, i prezzi alle esportazioni per le vendite dei produttori inclusi nel campione e disposti a cooperare sono rimasti stabili nel periodo considerato.

(170) L'argomentazione quindi è stata respinta e si è concluso che l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione non ha provocato alcun pregiudizio notevole.

### 3.5. Eliminazione delle quote d'importazione

(171) Fino al 1° gennaio 2005, gli Stati membri che facevano già parte dell'Unione quando i prodotti originari della Cina e classificabili ai codici NC di cui al considerando (56) erano soggetti a quote quantitative, che nel 2000 ammontavano complessivamente a 84 473 tonnellate e nel 2004 erano state gradualmente aumentate a 147 744 tonnellate. I dati statistici disponibili indicano che nel 2004 le importazioni del prodotto in esame da parte dei 27 paesi che adesso sono Stati membri erano pari a 173 809 tonnellate. Un anno dopo, in seguito all'eliminazione delle quote, tali importazioni hanno raggiunto le 530 294 tonnellate. Da allora, le importazioni cinesi non sono mai scese al di sotto delle 449 000 tonnellate all'anno.

(172) Per quanto riguarda il ruolo delle quote d'importazione nel pregiudizio osservato durante il periodo considerato,

è opportuno notare in primo luogo quanto segue: poiché le quote sono state gradualmente aumentate ed eliminate 3 anni prima dell'inizio del periodo considerato e 6 anni prima dell'inizio del PI, a partire dal 2002 il mercato dell'Unione era già stato interessato da una grave ristrutturazione per adeguarsi alle mutate circostanze. Ciò risulta altresì dalle informazioni presentate dal denunziante sulle chiusure e insolvenze dei produttori europei di oggetti per il servizio da tavola in ceramica. Di conseguenza, l'industria dell'Unione, prima dell'inizio del periodo considerato, era stata convertita in un settore ridimensionato ed efficiente.

(173) Di conseguenza, si può affermare che gli effetti dell'eliminazione delle quote d'importazione per il prodotto in esame nel 2005 potrebbero avere influito negativamente sullo stato di salute dell'industria dell'Unione prima dell'inizio del periodo considerato. Ma anche in tal caso, sarebbero comunque le importazioni oggetto di dumping ad aver provocato il pregiudizio nel PI. Quindi l'eliminazione delle quote d'importazione a partire dal 2005 non interrompe il nesso causale tra il pregiudizio subito dall'industria e le importazioni oggetto di dumping durante il periodo considerato e il PI.

### 3.6. Pratiche anticoncorrenziali nel mercato dell'Unione

(174) Molte delle parti hanno affermato che il pregiudizio è provocato da pratiche anticoncorrenziali nel mercato dell'Unione; si è affermato altresì che questo procedimento antidumping è stato avviato per recuperare le perdite prodotte dalle ammende comminate a causa di cartelli illegali. La CCCLA ha dichiarato che la presenza di pratiche collusive nel mercato dell'Unione potrebbe rendere inattendibili i dati relativi al pregiudizio (prezzi di vendita, volume di vendita, quota di mercato e utili), sia quelli contenuti nella denuncia che quelli raccolti nel corso dell'inchiesta, dal momento che la situazione da essi rappresentata non riflette il normale funzionamento del mercato.

(175) D'altro canto, è stato osservato che nel 2010 la Commissione ha inflitto ammende a diciassette produttori di ceramiche sanitarie e rubinetterie per aver partecipato a un cartello di fissazione dei prezzi, tra il 1992 e il 2004, riguardante sei Stati membri: Germania, Austria, Italia, Francia, Belgio e Paesi Bassi<sup>(1)</sup>. Le pratiche in questione si sono svolte prima del periodo considerato e hanno interessato altri prodotti. Inoltre, l'unico produttore coinvolto attivo anche nel settore degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica nel periodo considerato ha proposto ricorso per annullamento avverso tale ammenda presso il Tribunale dell'Unione europea. Tale ricorso è ancora pendente. Peraltro, nel febbraio 2011 le autorità tedesche hanno avviato un'inchiesta sul cartello cui avrebbero partecipato alcuni produttori tedeschi di oggetti per il servizio da tavola. L'esito dell'inchiesta non è ancora stato reso noto dalle autorità tedesche, quindi non è possibile trarre alcuna conclusione a riguardo. L'inchiesta inoltre riguarda soltanto uno Stato membro, mentre l'industria dell'Unione è molto estesa. Le argomentazioni quindi sono state respinte.

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

(176) Quanto all'allusione di alcune delle parti al fatto che certi produttori dell'Unione hanno cambiato la propria attività cominciando a operare anche nel settore dei prodotti di origine cinese, si tratta di un'opzione economica che non può essere definita anticoncorrenziale.

### 3.7. Metodi di produzione

(177) Secondo alcune delle parti, i metodi di produzione scelti dai produttori dell'Unione hanno chiaramente contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Le parti sottolineano che i metodi di produzione dell'Unione sono assai meno efficienti di quelli cinesi – i metodi di produzione dell'Unione sono del tutto automatici e ciò comporta alti costi di reimpostazione nel caso di sequenze brevi, preparazione di stampi costosi, materie prime più costose e, a causa del processo a due fuochi, costi energetici più alti. Inoltre, a differenza dei produttori dell'Unione, quelli cinesi lavorerebbero sulla base di ordini, con minori costi di magazzino, e venderebbero l'intera produzione a lotti senza classificazione e a prezzi scontati. Inoltre, nell'Unione il costo per l'applicazione del decalco nel caso di decorazioni in smalto costerebbe quasi il doppio. D'altro canto, alcune parti hanno sottolineato l'efficienza dei metodi di produzione dell'Unione, ad esempio per quanto riguarda le sequenze più lunghe.

(178) L'inchiesta ha dimostrato l'esistenza di cospicui trasferimenti di tecnologia su scala mondiale. Non ha potuto stabilire un nesso tra uno specifico metodo di produzione e il successo commerciale; né ha potuto stabilire che la scelta di uno specifico metodo di produzione abbia comportato un impatto tanto significativo da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dal paese interessato e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

### 3.8. Mercati dell'usato

(179) Secondo un importatore non incluso nel campione, le famiglie, che negli ultimi decenni si sono ridotte di dimensioni, si sbarazzano degli oggetti inutili ricorrendo a mercati delle pulci, aste via Internet o altre forme di mercato dell'usato. Questa parte sostiene che, per gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina, l'usato soddisfa una parte notevole della domanda corrente ed è in diretta concorrenza con gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina nuovi. L'importatore non incluso nel campione ha corroborato le sue affermazioni con una documentazione relativa ai valori delle aste su Internet per varie linee di prodotti di prestigiosi produttori tedeschi di porcellana.

(180) Non è stato tuttavia possibile individuare una base razionale che consentisse di estrapolare volume e prezzi di una piattaforma in lingua tedesca, dedicata a collezioni particolarissime di tre aziende tedesche, ad altri paesi dell'Unione o a gamme di prodotti diverse. Si è rivelato quindi impossibile quantificare questo mercato e l'indagine non ha potuto stabilire se le vendite dell'usato abbiano un impatto così significativo da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dal paese interessato e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

### 3.9. Crisi economica

(181) Secondo la CCCLA, il presunto pregiudizio è provocato dall'impatto esercitato sui bilanci dei consumatori dalla crisi finanziaria, dalla recessione economica e dalla crisi del debito sovrano. Dal momento che i denunziati affermano di operare in maniera remunerativa, la CCCLA ritiene che le perdite segnalate siano da attribuire a speculazioni finanziarie (per esempio perdite su titoli od obbligazioni sovrane) e a spese non operative connesse alla crisi finanziaria.

(182) La crisi economica può spiegare la contrazione dei consumi in alcune parti del periodo considerato. Si deve però notare che sia nella situazione di consumi decrescenti che ha caratterizzato il periodo considerato, sia nella situazione di consumi crescenti riscontrata tra il 2009 e il PI, l'andamento delle importazioni a basso costo oggetto di dumping mostra un netto contrasto con quello dell'industria dell'Unione.

(183) Dall'inchiesta emerge chiaramente che le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina hanno inasprito la recessione economica. Persino durante la generale ripresa economica, l'industria dell'Unione si è dimostrata incapace di recuperare e riconquistare significativi volumi di vendita, perdendo anzi una cospicua quota di mercato in tutto l'arco del periodo considerato, mentre le importazioni cinesi oggetto di dumping ampliavano la propria quota di mercato.

(184) Di conseguenza, benché non si possa escludere che la crisi economica abbia aggravato l'andamento negativo dell'industria dell'Unione, nel complesso non si può concludere che il suo impatto sia stato tale da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e la situazione di pregiudizio in cui quest'industria versava durante il PI.

### 3.10. Altri fattori

(185) Un'associazione ha indicato altri fattori che, a suo avviso, interromperebbero il nesso di causalità. Questa parte ha menzionato la concorrenza all'interno dell'Unione (in quanto nell'Unione si riscontrano sensibili differenze di prezzo) e i requisiti vigenti nell'Unione in materia di sicurezza e sanità, che divengono sempre più rigorosi e provocano quindi un aumento dei costi di produzione. Tra gli altri fattori citati figurano la contraffazione praticata da alcuni fabbricanti cinesi e la presenza di barriere non tariffarie in alcuni mercati esterni all'Unione europea, che ostacolerebbe le esportazioni da parte dei fabbricanti dell'Unione.

(186) Per quanto riguarda la tesi della concorrenza all'interno dell'Unione, l'inchiesta non ha dimostrato alcun nesso tra il pregiudizio, la sede dei produttori dell'Unione e i prezzi praticati in quello Stato membro. Quanto ai requisiti di sicurezza e sanità vigenti nell'Unione, essi valgono sia per i prodotti importati che per quelli fabbricati nell'Unione, e dunque incidono sui prezzi di tutti gli operatori. Dal momento che non sono state presentate informazioni a sostegno dell'affermazione relativa alle contraffazioni,

non si sono potuti analizzare gli effetti di questa tesi. Non è stato neppure possibile accettare la tesi concernente l'esistenza di barriere non tariffarie in una serie di mercati esterni all'Unione: tali barriere possono in effetti impedire ai produttori dell'Unione di sfruttare il proprio potenziale in materia di esportazioni, ma non incidono sulla diminuzione delle vendite nel mercato dell'Unione, ossia nel contesto in cui si registra il pregiudizio.

- (187) La CCCLA ha indicato altri fattori, ossia la carenza di manodopera qualificata sul mercato del lavoro e il pregiudizio autoprovocato, in quanto alcuni produttori dell'Unione importerebbero il prodotto in esame. Sulla base delle informazioni disponibili, tuttavia, si è giunti alla conclusione che nel complesso l'intera industria dell'Unione si trovava in una situazione precaria, e la diffusione dei modelli economici non ha recato alcun pregiudizio all'industria dell'Unione; anzi, essa sembra rappresentare un metodo per compensare il declino delle vendite nel mercato dell'Unione. Quanto infine alla presunta carenza di manodopera qualificata nel settore degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica nell'Unione, nessuna parte interessata con sede nell'Unione ha manifestato preoccupazioni in tal senso.
- (188) Un importatore ha invitato le istituzioni ad analizzare l'impatto di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina, come per esempio quelli in plastica, alluminio, melamina e vetro. Non sono state però presentate informazioni a sostegno di tale tesi, e l'inchiesta non ha potuto raggiungere risultati in merito.
- (189) Alcune parti instaurano un nesso tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e la situazione in cui si trovava l'industria dell'Unione prima del periodo considerato. A tal proposito, parecchi importatori affermano che le sorti dell'industria dell'Unione avevano cominciato a deteriorarsi già nel periodo 1975-2002. L'analisi della Commissione, però, non ha potuto risalire tanto all'indietro nel tempo, anche per l'indisponibilità di dati attendibili relativi a quel periodo. Lo stesso discorso vale per un'altra circostanza verificatasi in epoca assai anteriore al periodo considerato: gli aiuti di Stato ricevuti dall'industria tedesca della porcellana, che – a detta di un importatore non incluso nel campione – proverebbero che l'industria dell'Unione non ha migliorato la propria efficienza <sup>(1)</sup>.
- (190) L'esame degli altri fattori noti che potrebbero aver recato pregiudizio all'industria dell'Unione rivela che tali fattori non sono di entità tale da interrompere il nesso di causalità instaurato fra le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla RPC e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

#### 4. Conclusione sul nesso di causalità

- (191) Sulla base dell'analisi appena compiuta, che ha opportunamente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina hanno recato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

## F. INTERESSE DELL'UNIONE

### 1. Considerazioni preliminari

- (192) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, è stata esaminata la possibilità che, nonostante la conclusione raggiunta in via provvisoria sul pregiudizio arrecato dal dumping, esistessero ragioni pressanti tali da far ritenere che non sia nell'interesse dell'Unione adottare misure antidumping provvisorie in questo caso particolare. L'analisi dell'interesse dell'Unione si è basata sulla valutazione di tutti i vari interessi in gioco, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori del prodotto in esame.

### 2. Interesse dell'industria dell'Unione

- (193) L'industria dell'Unione è rappresentata da oltre 200 produttori, i cui stabilimenti sono situati in diversi Stati membri dell'Unione; nel PI essi impiegavano direttamente più di 25 000 addetti per la produzione e la vendita del prodotto simile.
- (194) L'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione ha subito pregiudizio notevole a causa delle importazioni oggetto di dumping dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta. In particolare, gli indicatori del pregiudizio riguardanti l'andamento finanziario dell'industria dell'Unione, come la produzione, la redditività e l'utile sul capitale investito, indicano una tendenza al declino per il periodo considerato. La sorte peggiore è stata quella delle PMI: nel periodo considerato esse registrano perdite fin dal 2010. Se non si adottano misure, è prevedibile che gli sforzi già compiuti nel settore non saranno sufficienti a innescare la ripresa della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione, che potrebbe anzi aggravarsi ulteriormente.
- (195) Né il fatto che nell'Unione alcuni produttori facciano registrare risultati migliori di altri, né la situazione dell'industria dell'Unione prima del periodo considerato, bastano a mettere in discussione i risultati della presente inchiesta.
- (196) Si prevede che l'adozione di misure possa ripristinare condizioni di scambio eque ed efficaci nel mercato dell'Unione, con un conseguente ulteriore impatto positivo sulla situazione economica e la redditività.
- (197) Alcuni importatori sostengono che, in caso di adozione di misure, il prodotto in esame verrebbe sostituito da altri tipi di prodotti (diversi dagli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica fabbricati nell'Unione), come i tessuti (ad esempio per gli articoli da regalo) oppure gli oggetti per il servizio da tavola in plastica, producendo in ultima analisi un vantaggio per settori diversi dalla ceramica. L'inchiesta non ha però potuto confermare che una tale sostituzione avrebbe effetti apprezzabili.
- (198) Si è quindi concluso che l'adozione di misure antidumping provvisorie sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Cina sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

<sup>(1)</sup> Causa T-20/03 Kahla/Thüringen Porzellan contro Commissione delle Comunità europee.

### 3. Interessi degli importatori indipendenti

- (199) Come già si è detto nel precedente considerando (4), a causa del numero apparentemente elevato di importatori indipendenti, si è fatto ricorso a un campionamento.
- (200) Nel complesso, durante il PI gli importatori inclusi nel campione si rifornivano essenzialmente dal paese interessato e impiegavano circa 350 addetti all'importazione e alla rivendita di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. Questi importatori commercializzavano svariati tipi di prodotti, dagli articoli da regalo in porcellana agli oggetti in terracotta fine marchiatosi ai comuni oggetti per il servizio da tavola di uso casalingo. Anche il livello di cooperazione reciproca variava: per esempio, i due maggiori importatori inclusi nel campione – che gestiscono anche importanti attività al dettaglio – non ci hanno fornito dati completi, né in materia di redditività né per il margine tra i prezzi di acquisto e di rivendita a clienti indipendenti; uno di essi, anzi, ha persino negato l'accesso alla contabilità. Queste parti hanno fornito solo prezzi di trasferimento d'acquisto e/o di vendita. Di conseguenza, nonostante le ripetute richieste, non si è ottenuta alcuna informazione significativa che permettesse di stimare il margine lordo e netto realizzato da importatori rappresentativi, sul prodotto in esame, per l'intero campione.
- (201) Analogamente, i dati forniti dai due importatori/dettaglianti inclusi nel campione, carenti per molti aspetti, non permettono di formulare una stima del margine di profitto lordo e netto dei dettaglianti del prodotto in esame. Fondandosi sulla cooperazione degli importatori inclusi nel campione non è stato quindi possibile determinare la capacità, da parte della catena di approvvigionamento dell'Unione europea, di assorbire il dazio antidumping proposto, e neppure – di conseguenza – l'impatto di tale dazio sui prezzi al dettaglio e dunque sui consumatori.
- (202) In primo luogo, comunque, la gran maggioranza degli importatori che hanno risposto alle domande del questionario rivolto al loro campione hanno segnalato un margine lordo tra prezzi di acquisto e di rivendita oscillante tra il 50 % e il 200 %. Una verifica compiuta sui dati dei semplici importatori del campione conferma che tali margini lordi sono rappresentativi. In secondo luogo, la documentazione pubblica disponibile indica che la catena dell'approvvigionamento nell'Unione (ossia gli importatori e i canali successivi) sarebbe perfettamente in grado di reggere un dazio antidumping all'aliquota proposta, senza mettere a repentaglio la sopravvivenza degli operatori economici interessati. Secondo una pubblicazione recente <sup>(1)</sup>, una tazza in ceramica cinese, acquistata dai distributori UE per 0,70 USD, spunta un prezzo al dettaglio, nell'Unione europea, di 3,50 USD, con un ricarico di oltre il 150 % per il distributore dettagliante. In tale scenario, i dazi antidumping comporterebbero per gran parte delle importazioni un onere supplementare di 0,16 EUR (di 0,36 EUR per i produttori non disposti a collaborare) per la catena di approvvigionamento dell'UE, che otterrebbe, nel complesso, un margine lordo di 2,08 EUR su questo specifico prodotto. Inoltre, l'indagine
- di mercato CBI del 2009 su «Il mercato degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina e di altri articoli per la casa nell'Unione europea», citata al precedente considerando (112), segnala un rapporto tra prezzi cif alle frontiere dell'UE e prezzi al consumatore oscillante tra 2,6 e 5,3 <sup>(2)</sup>. Infine, gli importatori/dettaglianti inclusi nel campione non hanno mai manifestato l'intenzione di voler escludere dall'importazione o dalla vendita gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica qualora venissero imposti dazi antidumping.
- (203) In considerazione degli elementi appena esposti, e dal momento che dall'inchiesta non sono finora scaturite altre informazioni attendibili, si conclude in via provvisoria che la catena di distribuzione (importatori compresi) è probabilmente in grado di assorbire l'aumento dei prezzi cif fino ai livelli proposti senza gravi difficoltà, e che difficilmente i consumatori dovranno subire aumenti dei prezzi. Ancora una volta, in ogni caso, si invitano esplicitamente le parti interessate a presentare in materia ulteriori dati, esaustivi e verificabili, che consentano un'analisi più approfondita dell'impatto che le misure eserciterebbero sulla catena di approvvigionamento ed eventualmente sui consumatori nella fase successiva del procedimento.
- (204) Pareri relativi all'interesse dell'Unione sono stati presentati da più di venti importatori non inclusi nel campione, in gran parte piccole imprese, da un'associazione per il commercio europeo e internazionale, da un'associazione svedese di importatori e dettaglianti, da un'associazione neerlandese di importatori dall'Estremo Oriente e da un'associazione con sede in Germania, che riunisce una rete di importatori. Gli importatori hanno espresso in genere la preoccupazione che le misure provocassero un aumento dei prezzi all'importazione, una (parziale) diminuzione della loro attività, con un conseguente impatto negativo generale, in termini tra l'altro di margini e redditività. Non è stato possibile accogliere tali argomentazioni, alla luce delle conclusioni raggiunte nel considerando seguente e nel considerando (202).
- (205) Numerosi importatori sostengono che, in caso di adozione delle misure, il numero di posti di lavoro perduti nelle imprese di importazione sarebbe superiore a quello dei posti di lavoro conservati nelle imprese produttrici dell'Unione. Questa tesi è però smentita da altre affermazioni degli importatori, che per esempio hanno dichiarato di poter sostituire gli articoli in ceramica con altri di diverso tipo (come i tessuti per gli articoli da regalo) oppure di essere disposti ad aumentare gli ordini all'interno dell'Unione.
- (206) L'associazione svedese teme che le misure possano avere un impatto economico negativo sugli importatori, che dovrebbero affrontare un notevole aggravio dei costi, in campo amministrativo e per l'individuazione di nuove fonti, qualora fossero costretti a cercare alternative alle importazioni dalla Cina. Un'associazione per il commercio europeo e internazionale ha fatto rilevare la difficoltà di mutare fornitori, in considerazione dei forti investimenti verosimilmente effettuati nei loro confronti dagli

<sup>(1)</sup> «Dumping case likely to harm ceramic makers» (La causa sul dumping danneggerà probabilmente i produttori di oggetti in ceramica), China Daily, 17 febbraio 2012.

<sup>(2)</sup> Va sottolineato che questa indagine di mercato riguarda una gamma di prodotti più ampia dei prodotti oggetto della presente indagine e comprendente anche oggetti di plastica, oggetti di legno, oggetti di vetro, oggetti di metallo e articoli di coltelleria e posateria.

importatori. Tale circostanza non sembra tuttavia costituire un grave assillo per alcuni importatori, che preferiscono mantenersi aperta la possibilità di cambiare fonti di approvvigionamento. Ancora, il fatto che sia i prodotti offerti, sia i consumi all'interno dell'Unione, subiscano variazioni dettate dalla moda fa pensare che i costi sostenuti per sviluppare nuovi prodotti (provenienti da nuovi fornitori) siano un fattore intrinseco di questo settore.

- (207) Numerosi importatori non inclusi nel campione affermano che le imprese industriali dell'Unione non sono interessate a fabbricare prodotti recanti un marchio altrui. Questa tesi è però smentita dai risultati dell'inchiesta condotta tra i produttori dell'Unione inclusi nel campione (è emerso che essi producono beni recanti il marchio di terzi), dalle dichiarazioni di un altro importatore e infine dal fatto che parecchi importatori, i quali distribuiscono prodotti col proprio marchio, si approvvigionano parzialmente all'interno dell'Unione.
- (208) Un importatore non incluso nel campione si è detto contrario a condividere idee produttive, design dei prodotti e sviluppi elaborati all'interno dell'azienda con alcuni produttori concorrenti di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, aventi sede nell'Unione. Dall'inchiesta non emerge però che tale preoccupazione sia generalmente condivisa dagli importatori. Occorre precisare che l'importatore in questione era impegnato in controversie legali con alcuni produttori tedeschi e che una parte della sua gamma di prodotti era in diretta concorrenza con quella di alcuni produttori dell'Unione.
- (209) Alcuni importatori stimano impossibile approvvigionarsi presso i fabbricanti dell'Unione poiché questi ultimi sarebbero più costosi, non sarebbero in grado di fornire prodotti di livello artigianale né di offrire serie limitate, mancherebbero di flessibilità e di un'organizzazione adeguata a servire grandi dettaglianti con una vasta gamma di prodotti; e/o per l'assenza di alcune qualità e processi produttivi, tipologie di decorazioni o forme di prodotti. Alcune parti affermano che tali problemi si rivelerebbero particolarmente gravi per gli articoli di tipo artigianale e promozionale (per esempio la terracotta), alcuni prodotti di marca venduti su licenza, la fabbricazione di determinati modelli di utilità registrati e articoli speciali o destinati al catering (ad esempio articoli di porcellana di grosso volume). Alcuni affermano di non avere alternative alle importazioni dalla Cina. Secondo i risultati dell'inchiesta, però, quasi tutti gli importatori che si sono manifestati si riforniscono di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica da diverse fonti, tra cui anche produttori dell'Unione, in un'ampia varietà di gamme e qualità differenti. Inoltre, i produttori dell'Unione offrono una vasta scelta di prodotti e hanno la capacità produttiva di incrementare le vendite sul mercato dell'Unione.
- (210) In sintesi, si può concludere che l'adozione di misure può effettivamente esercitare un effetto negativo sulla situazione finanziaria di alcuni importatori. In media, tuttavia, non è prevedibile che tale effetto incida in misura signifi-

ficativa sulla situazione finanziaria complessiva degli importatori. Si stima invece che essi siano parzialmente in grado di assorbire gli aumenti di prezzo e/o di scaricare (parzialmente) il dazio sui propri clienti (ossia grossisti, distributori, dettaglianti), tanto più che i dazi colpiscono la fonte più importante del mercato. Per quanto riguarda gli importatori che si sono manifestati, e che fungono anche da dettaglianti, l'inchiesta indica che il prodotto in esame rappresenta una percentuale minima dell'attività complessiva. Le informazioni presentate da questi soggetti non consentono di quantificare con precisione la misura in cui essi riuscirebbero ad assorbire un aumento dei prezzi d'acquisto corrispondente ai livelli di dazio proposti ma, come si illustra nei considerando (202)-(203), le informazioni finora raccolte non fanno pensare che essi non sarebbero in grado di farlo.

- (211) In via provvisoria, quindi, si conclude che l'adozione di misure ai livelli proposti non esercita un effetto negativo apprezzabile sulla situazione degli importatori indipendenti del prodotto in esame.

#### 4. Interesse degli altri settori economici

- (212) Parecchi importatori affermano che l'adozione di qualsiasi misura avrebbe probabili effetti negativi sui loro partner commerciali, dalle imprese di decorazione e rifinitura fino a grossisti, distributori e dettaglianti. In tale prospettiva, essi sostengono che l'adozione di misure può provocare nel loro indotto (per esempio design e logistica) una perdita di posti di lavoro più rilevante rispetto al numero di posti di lavoro che verrebbero conservati/creati dall'industria dell'Unione. Alcuni importatori aggiungono che il settore degli articoli da regalo, quello della pubblicità, l'industria alberghiera e quella del catering, il catering per gruppi e i consumatori commerciali in generale verrebbero colpiti direttamente dallo scarseggiare dei prodotti. Tale situazione intensificherebbe ben presto la concorrenza sui prezzi a livello di punti vendita di grandi discount. Ne soffrirebbero anche enti che generalmente faticano a far quadrare il bilancio, come gli istituti di cura. Inoltre, alcuni importatori affermano che le misure antidumping provocherebbero una penuria di materie prime per attività creative e artistiche come la pittura su porcellana o i laboratori artigianali.
- (213) Tutte queste affermazioni si sono dimostrate infondate. Da un lato, le osservazioni di questi importatori sembrano contraddire quei punti delle loro stesse dichiarazioni, in cui essi indicano che potrebbero sostituire gli articoli in ceramica con altri di diverso materiale (come i tessili per gli articoli da regalo) ricorrendo in ogni caso agli stessi partner commerciali citati in precedenza. Si può inoltre prevedere che l'indotto dell'industria dell'Unione si avvantaggerebbe dall'adozione di queste misure. Dall'altro, dall'inchiesta non è affatto emersa la conclusione che, qualora le importazioni dalla Cina dovessero competere a prezzi non distorti dal dumping, ciò darebbe luogo a una penuria di prodotti. Le misure sono concepite e previste per creare condizioni operative uniformi per tutti i fornitori di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, non per limitare indebitamente le importazioni dal paese interessato. Quanto

poi alla presunta intensificazione della concorrenza sui prezzi, essa potrebbe essere considerata addirittura un effetto positivo, per esempio da parte di quegli enti che generalmente faticano a far quadrare il bilancio, come gli istituti di cura.

- (214) L'associazione svedese ritiene che le misure avrebbero un impatto economico negativo sui settori della vendita all'ingrosso e al dettaglio in Svezia. Essa ipotizza una diminuzione del 2-3 % per l'occupazione (anche maggiore per i giovani) e del 20 % per le importazioni. Tale impatto appare però sovrastimato. A tal proposito occorre notare che, tra gli importatori che svolgono anche attività al dettaglio e che si sono manifestati nel contesto dell'inchiesta, nessuno ha affermato di voler escludere completamente questo tipo di prodotti dalla propria gamma produttiva se venissero adottate misure antidumping. Le proiezioni in materia di occupazione effettuate da uno di essi in caso di adozione di misure sono essenzialmente identiche a quelle che non prevedono l'adozione di alcuna misura.
- (215) La CCCLA cita uno studio danese secondo il quale, per ogni euro guadagnato dai produttori dell'Unione grazie a misure protettive, le imprese utilizzatrici dell'Unione pagano un prezzo sessanta volte maggiore. Si tratta però di un'affermazione di carattere estremamente generale, non collegata specificamente alla presente inchiesta, e nulla prova che, nell'ambito della nostra inchiesta, si verifichebbe davvero un impatto di questo tipo.
- (216) Un fornitore di attività promozionali speciali al dettaglio a grandi dettaglianti di tutto il mondo ha affermato che la sua azienda abbisogna di grandi quantità di merci per brevi periodi di tempo, per promozioni al dettaglio della durata di pochi mesi. Secondo questo soggetto, il quale reperisce due terzi dei propri prodotti in Asia, e soprattutto in Cina, un dazio consistente lo metterebbe nell'impossibilità di vendere in futuro a prezzi da promozione. Si deve ammettere che i dazi antidumping possono incidere negativamente su questo tipo di imprese. L'obiettivo dei dazi non è comunque quello di espellere le merci cinesi dal mercato; inoltre, nel corso degli ultimi tre anni, i produttori dell'Unione hanno coperto il 33 % di quella che questo soggetto ha definito domanda volatile.
- (217) Nella presente fase provvisoria, si conclude perciò che i vantaggi derivanti dall'eventuale eliminazione del pregiudizio – per la parte rimanente della presente inchiesta – con l'imposizione di misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame, non possono essere controbilanciati dal potenziale effetto negativo su alcuni settori economici.

##### 5. Interesse dei consumatori (famiglie)

- (218) Nessun soggetto direttamente rappresentante gli interessi degli utilizzatori finali (come per esempio associazioni di consumatori) ha presentato alcuna osservazione.
- (219) Tuttavia, alla luce dei dati pubblici disponibili, citati al precedente considerando (202), si conclude in via provvisoria che misure corrispondenti al livello di dazio proposto verranno assorbite dalla catena di approvvigionamento e quindi non provocheranno un aumento dei prezzi al dettaglio per i consumatori.
- (220) Secondo la CCCLA e numerose altre parti rappresentanti gli interessi di importatori e dettaglianti, l'eventuale introduzione di dazi antidumping danneggerebbe soprattutto i consumatori dell'Unione europea. Nell'Unione i consumatori a basso reddito, che rappresenterebbero la percentuale più consistente del mercato, subirebbero una riduzione della possibilità di scelta e un aumento dei prezzi senza alcun valore aggiunto, proprio nel momento in cui l'economia dell'Unione europea si presenta particolarmente fragile. Si afferma che per questi prodotti esisterebbero soglie di prezzo psicologiche, al di sopra delle quali i consumatori non li acquisterebbero più. Alcune tipologie di prodotti scomparirebbero dal mercato o verrebbero sostituite da altri materiali come la plastica, la melamina, il metallo o il legno; tali alternative sarebbero generalmente più dannose dal punto di vista ambientale. Si aggiunge poi che anche la scelta ne risulterebbe limitata, in quanto le importazioni interessate – che soddisfano più del 60 % della domanda – verranno eliminate dal mercato dell'Unione, mentre la riduzione dell'offerta farà aumentare i prezzi. Secondo la stessa impostazione, alcuni affermano che i consumatori fanno gli acquisti nelle immediate vicinanze di casa, ma che i produttori dell'Unione non hanno né la capacità né la volontà di offrire prodotti a basso costo ai fornitori locali. Il fatto che i produttori tedeschi siano in grado di procurare volumi standard più elevati a prezzi contenuti non basterà a soddisfare il mercato dell'Unione, che esige una varietà di assortimento corrispondente al mutare delle mode e delle tendenze. Alcune dichiarazioni sottolineano il fatto che – anche qualora le importazioni cinesi rimanesse nel mercato dell'Unione – il loro volume sarebbe sensibilmente inferiore e i prezzi alquanto più elevati, essenzialmente a causa dell'aumento dei salari in Cina e dei dazi supplementari. Si afferma ancora che se il prodotto non avrà più prezzi abbordabili, esso non rientrerà più nella cultura delle nuove generazioni.
- (221) Quanto ai timori di una limitazione della scelta, l'inchiesta rileva che l'industria dell'Unione offre attualmente una gamma assai ampia di prodotti, diretti ai differenti segmenti di mercato e canali di distribuzione. Si prevede che le misure in questione stimolino l'industria dell'Unione a sfruttare appieno il proprio potenziale, arricchendo ulteriormente il mercato dei propri prodotti. Inoltre, nessuno degli importatori che sono anche dettaglianti manifesta l'intenzione di eliminare del tutto il prodotto dalla propria gamma, in caso di introduzione di dazi antidumping.
- (222) Quanto invece all'ipotesi di un aumento dei prezzi, l'inchiesta si pone l'obiettivo di creare condizioni di parità e non di espellere le merci cinesi dal mercato dell'Unione. Non si può definire oggettivamente una soglia di prezzo oltre la quale i consumatori non acquisterebbero questo tipo di prodotto. Gli importatori inoltre – vincolati, come spesso accade, dai listini prezzi per almeno un anno – non sarebbero prevedibilmente in grado, nel complesso, di scaricare gli aumenti di prezzo sui consumatori nel breve termine. Particolare ancor più importante, il livello delle misure e la sensibile differenza tra prezzo d'importazione e prezzo di rivendita rendono improbabile che consumatori e utilizzatori debbano pagare prezzi molto più elevati – il dazio è calcolato sulla base del prezzo cif all'importazione, mentre il prezzo al dettaglio è un multiplo del prezzo all'importazione. Assai probabilmente,

quindi, il dazio verrà assorbito dalla catena di approvvigionamento dall'importatore al consumatore finale; gli eventuali aumenti di prezzo saranno limitati e non incidano sulla scelta dei consumatori. Non si prevede neppure che le misure antidumping inducano le nuove generazioni a non acquistare più oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. Infine, dall'inchiesta emerge che l'industria dell'Unione è in grado di offrire prezzi competitivi.

- (223) Non si può neppure concludere che le misure avrebbero un impatto significativo sui materiali usati per la fabbricazione di oggetti per il servizio da tavola e da cucina. Il tipo di materiale non è sempre il fattore principale che orienta la scelta, per esempio, di un articolo da regalo in ceramica. È chiaro comunque che i materiali non sono sempre intercambiabili: per esempio, la legislazione dell'Unione riguardante i materiali destinati a venire a contatto con i prodotti alimentari impone per questi materiali determinati requisiti. Notiamo poi che un avviato importatore, il quale funge anche da dettagliante, è convinto che i consumatori continueranno a preferire, per uso alimentare, i piatti di ceramica ai piatti di altro materiale; i suoi piani di espansione si fondano su questo presupposto.
- (224) Le argomentazioni relative a problemi di offerta non sono accettabili: da un lato la creazione di condizioni operative uniformi con prezzi equi non equivale all'eliminazione completa delle importazioni dalla Cina; al contrario, è prevedibile che tutti gli attori mondiali si avvantaggerebbero da una più equa situazione degli scambi. Dall'altro, come si è rilevato, se attualmente l'industria dell'Unione è in grado di approvvigionare per un terzo il consumo totale dell'UE, ciò non toglie che le importazioni cinesi debbano entrare nel mercato dell'Unione a prezzi non distorti dal dumping. Sia l'andamento dell'industria dell'Unione, sia il fatto che essa non operava al pieno della sua capacità durante il periodo considerato, inducono a credere che i fabbricanti dell'Unione potrebbero effettivamente incrementare le vendite sul mercato dell'UE, se venissero eliminate le importazioni oggetto di dumping. Ultimo, ma non meno importante aspetto, la Cina non è l'unica fonte delle importazioni che entrano nell'Unione.
- (225) Da uno studio danese menzionato dalla CCCLA e da una ricerca svedese citata da una associazione svedese emerge che, in generale, le misure antidumping hanno un impatto costoso sui consumatori. Si tratta però di affermazioni di carattere estremamente generale, non collegate specificamente alla presente inchiesta, e nulla prova che, nell'ambito della nostra inchiesta, si verificherebbe davvero un impatto di questo tipo.
- (226) Sulla base delle considerazioni appena esposte, si conclude in via provvisoria che l'adozione di misure non avrebbe, nel complesso, un impatto significativo su consumatori come le famiglie.

## 6. Conclusione sull'interesse dell'Unione

- (227) Alla luce delle considerazioni appena esposte, si conclude in via provvisoria che, nel complesso, sulla base delle

informazioni ora disponibili in merito all'interesse dell'Unione, non esistono motivazioni pressanti contro l'adozione di misure provvisorie sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Cina.

- (228) Tale conclusione non può essere controbilanciata dalle considerazioni avanzate da diverse parti interessate, per cui i dazi antidumping in generale costituirebbero un elemento conflittuale rispetto ai loro sforzi tesi a trasferire i valori dell'Unione a paesi esterni all'Unione (per esempio in materia di standard sociali dei fornitori, lavoro minorile o ancora programmi ambientali o di sviluppo generale). Tali questioni non possono inficiare l'obiettivo di realizzare scambi aperti ed equi, difendendo la produzione dell'Unione contro le distorsioni del commercio internazionale con il ricorso a strumenti di difesa commerciale conformi al diritto dell'Unione europea e alle norme dell'OMC.
- (229) Nonostante le considerazioni appena esposte, la presente valutazione preliminare può richiedere un'ulteriore attenta analisi, successiva alle osservazioni delle parti interessate.

## G. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

### 1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (230) Alla luce delle conclusioni raggiunte per quanto riguarda il dumping, il pregiudizio, il nesso di causalità e l'interesse dell'Unione, si ritiene che debbano essere adottate misure antidumping provvisorie allo scopo di evitare che le importazioni oggetto di dumping rechino ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.
- (231) Al fine di determinare il livello di tali misure, si è tenuto conto dei margini di dumping accertati e dell'aliquota di dazio necessaria per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (232) Nel calcolo dell'aliquota di dazio necessaria per eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole, si è giudicato che qualsiasi misura di questo tipo dovrebbe consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di ottenere il profitto al lordo delle imposte che potrebbe essere ragionevolmente realizzato, da un'industria di questo tipo, in condizioni normali di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione. Come si è illustrato nel precedente considerando (135), un margine di profitto pari al 6 % del fatturato viene considerato un adeguato livello minimo che l'industria dell'Unione avrebbe potuto attendersi in assenza di dumping pregiudizievole.
- (233) Su tale base, è stato calcolato un prezzo non pregiudizievole per l'industria dell'Unione per un prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato calcolato detraendo il profitto effettivo dal prezzo franco fabbrica e sommando al prezzo di vendita di pareggio per l'industria dell'Unione, così ottenuto, il margine di profitto del 6 %, menzionato in precedenza.

(234) Il necessario aumento di prezzo è stato poi determinato in base al confronto tra la media ponderata del prezzo all'importazione dei produttori esportatori disposti a collaborare nella RPC, definita nei modi previsti per la sottoquotazione dei prezzi, e il prezzo non pregiudizievole dei prodotti venduti dall'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Qualsiasi differenza scaturita da tale confronto è stata poi espressa come percentuale del valore medio del totale delle importazioni cif.

## 2. Misure provvisorie

(235) Alla luce di quanto è stato appena esposto, si ritiene che, conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, debbano essere adottate misure antidumping provvisorie per le importazioni originarie della RPC, a livello del dato più basso tra i margini di dumping e quelli di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore.

(236) Su tale base, le aliquote del dazio antidumping sono state fissate, in questo caso, al livello dei margini di dumping.

(237) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano perciò la situazione constatata durante l'inchiesta per le società interessate. Queste aliquote del dazio (contrariamente al dazio unico per l'intero paese applicabile a «tutte le altre società») sono quindi applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari della Repubblica popolare cinese fabbricati dalle società, ossia dalle persone giuridiche specificamente menzionate. Le importazioni di prodotti fabbricati da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle

espressamente menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

(238) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio, in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o all'istituzione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate alla Commissione <sup>(1)</sup>, complete di tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione di eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione, collegati ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se opportuno, il regolamento sarà modificato con l'aggiornamento dell'elenco delle società che beneficiano delle aliquote di dazio individuali.

(239) Per garantire una corretta applicazione del dazio antidumping, il livello del dazio residuo dovrà essere applicato non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno esportato verso l'Unione durante il PI.

(240) Una parte ha chiesto che le eventuali misure vengano adottate sotto forma di prezzo minimo. Essa ha affermato che i dazi ad valorem colpirebbero soprattutto i clienti che acquistano prodotti importati di elevata qualità e/o di grosso peso. Dall'inchiesta è emerso però che nessun tipo diverso di misura sarebbe stato più adatto, in considerazione della gamma di articoli che rientrano nell'ambito del prodotto in esame.

(241) Sulla base delle considerazioni appena esposte, i margini di dumping e di pregiudizio e le aliquote di dazio provvisorie sono stati fissati nel modo seguente:

Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Aliquota di dazio provvisoria
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd e 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 e 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 %
Tutti gli altri produttori esportatori disposti a collaborare	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Tutte le altre società	58,8 %	109,3 %	58,8 %

<sup>(1)</sup> Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione H, 1049 Bruxelles, Belgio.

## H. DISPOSIZIONE FINALE

(242) Nell'interesse di una sana amministrazione, sembra opportuno stabilire un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro i limiti di tempo indicati nell'avviso di apertura possano manifestare il loro parere per iscritto e chiedere un'audizione. I risultati in materia di imposizione di dazi, raggiunti ai fini del presente regolamento, sono provvisori, e può risultare necessario riesaminarli ai fini di qualunque misura definitiva,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

### Articolo 1

1. È istituito un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, eccezion fatta per i coltelli in ceramica, attualmente classificabili ai codici NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 ed ex 6912 00 90 (codici TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 e 6912 00 90 10) e originari della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio provvisorio antidumping, applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società elencate appresso, è la seguente:

Società	Dazio	Codice addizionale TARIC
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Società elencate nell'Allegato I	26,6 %	B354
Tutte le altre società	58,8 %	B999

3. L'applicazione delle aliquote del dazio provvisorio antidumping specificate per le società citate nel paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti indicati nell'Allegato II. In caso di mancata presentazione, si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società.

4. L'immissione in libera pratica nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

5. Salvo disposizioni contrarie, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

### Articolo 2

1. Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei fatti e delle considerazioni principali in base a cui è stato adottato il presente regolamento, presentare le proprie osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

2. Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono presentare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

*Articolo 3*

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

L'articolo 1 del presente regolamento si applica per un periodo di sei mesi.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 14 novembre 2012

*Per la Commissione*

*Il presidente*

José Manuel BARROSO

---

## ALLEGATO I

Produttori esportatori cinesi che hanno collaborato non inclusi nel campione (codice addizionale TARIC B354):

- (1) Amaida Ceramic Product Co., Ltd.
- (2) Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.
- (3) Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.
- (4) Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.
- (5) Beiliu Jiasheng Porcelain Co., Ltd.
- (6) Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.
- (7) Beiliu Windview Industries Ltd.
- (8) Betterway International Co., Ltd.
- (9) Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.
- (10) Changsha Ellen-Design 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 Guan hong 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
-

*ALLEGATO II*

Una dichiarazione firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale, redatta secondo il modello seguente, deve comparire sulla fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3:

- (1) Nome e funzione del responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale.
- (2) La dichiarazione seguente: «Il sottoscritto certifica che il (volume) degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica venduti all'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura, è stato fabbricato da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in (paese interessato). Il sottoscritto dichiara inoltre che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte».
- (3) Data e firma.

---