

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 404/2010

z dnia 10 maja 2010 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych aluminiowych kół pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA**1. Wszczęcie postępowania**

- (1) Dnia 13 sierpnia 2009 r. Komisja powiadomiła w zawiadomieniu opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾ o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu do Unii niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („kraj, którego dotyczy postępowanie” lub „ChRL”).
- (2) Postępowanie zostało wszczęte na podstawie skargi złożonej w dniu 30 czerwca 2009 r. przez Stowarzyszenie Europejskich Producentów Kół (Association of European Wheel Manufacturers, EUWA) („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących większą część, w tym przypadku ponad 50 %, łącznej unijnej produkcji niektórych aluminiowych kół. Skarga zawierała dowody świadczące o praktykach dumpingowych w odniesieniu do wymienionego produktu oraz o wynikającej z nich istotnej szkodzie; dowody te zostały uznane za wystarczające, by uzasadnić wszczęcie postępowania antydumpingowego.

2. Strony zainteresowane postępowaniem

- (3) Komisja oficjalnie zawiadomiła o wszczęciu postępowania skarżącego, unijnych producentów wymienionych w skardze, innych znanych producentów w Unii, producentów eksportujących w ChRL, importerów, przedsiębiorstwa handlowe, użytkowników, dostawców, a także zainteresowane stowarzyszenia, jak również przedstawicieli ChRL. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie uwag na piśmie oraz zgłoszenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (4) Wszystkie zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególnie powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.
- (5) Z uwagi na znaczną liczbę producentów eksportujących w ChRL oraz importerów i producentów unijnych, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego

w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania przewidziano kontrolę wrywkową w celu stwierdzenia dumpingu i szkody. Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji, czy kontrola wrywkowa jest konieczna, a jeśli tak, by umożliwić dokonanie wyboru próby, poproszono wszystkich producentów eksportujących, importerów i producentów unijnych o zgłoszenie się do Komisji i dostarczenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

- (6) Łącznie 36 przedsiębiorstw lub grup powiązanych przedsiębiorstw („grupy”) z ChRL zgłosiło się i przedstawiło wymagane informacje w wyznaczonym terminie. Wspomniane 36 przedsiębiorstw lub grup prowadziło produkcję produktu objętego postępowaniem lub jego wywóz na rynek Unii Europejskiej w okresie objętym dochodzeniem i wyraziło zainteresowanie udziałem w próbie. Zostały one uznane za współpracujące przedsiębiorstwa i wzięto je pod uwagę podczas doboru próby. Poziom współpracy ze strony ChRL, tj. odsetek wywozu towarów do UE przez chińskie współpracujące przedsiębiorstwa w porównaniu z całym wywozem towarów z Chin do UE, wynosił ponad 90 %.
- (7) Po zasięgnięciu opinii zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja wybrała, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, próbę opartą na kryterium największej reprezentatywnej wielkości wywozu towarów, która mogła zostać objęta odpowiednim dochodzeniem w dostępnym czasie, biorąc również pod uwagę rozmieszczenie geograficzne współpracujących przedsiębiorstw lub grup. Wybrana próba składa się z czterech (grup) przedsiębiorstw, na które przypada 47 % wywozu do UE prowadzonego przez 36 współpracujących przedsiębiorstw lub grup, oraz około 43 % łącznego wywozu z ChRL do UE. Władze ChRL i Chińska Izba Handlowa zgodziły się na dokonany przez Komisję dobór próby, zażądały jednak włączenia do niej co najmniej dwóch dodatkowych (grup) przedsiębiorstw. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że wstępnie wybrana próba obejmuje 20 przedsiębiorstw należących do 4 grup, zdecydowano, że nie można dodać do próby kolejnych przedsiębiorstw bądź grup, gdyż nie pozwoliłoby to na ukończenie dochodzenia w określonych prawem terminach.
- (8) Pięciu producentów eksportujących z ChRL, którzy nie zostali włączeni do próby, wnioskowo o indywidualne badanie i przedstawiło odpowiednie informacje w wyznaczonym terminie w celu zastosowania art. 9 ust. 6 i art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Biorąc jednak pod uwagę wielkość próby obejmującej 4 grupy liczące wiele przedsiębiorstw, Komisja postanawia, zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, że nie można przyznać indywidualnego badania żadnemu z producentów eksportujących z ChRL nieobjętych próbą, ponieważ byłoby to nadmiernie uciążliwe i uniemożliwiłoby zakończenie postępowania w odpowiednim czasie.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.⁽²⁾ Dz.U. C 190 z 13.8.2009, s. 22.

- (9) Aby umożliwić producentom eksportującym z ChRL złożenie wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) lub o indywidualne badanie zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, gdyby wyrazili oni takie życzenie, Komisja przesłała formularze wniosków chińskim producentom eksportującym, którzy się o to zwrócili, oraz chińskim władzom.
- (10) Zawiadomienie o wszczęciu zostało przesłane około 40 unijnym producentom aluminiowych kół jezdnych. Wpłynęło 17 odpowiedzi. Próbą objęto 5 grup przedsiębiorstw uznanych za reprezentatywne dla łącznej produkcji unijnej pod względem wielkości sprzedaży i produkcji w UE (ponad 75 %), zasięgu geograficznego i rodzaju działalności, tj. producenci oryginalnego sprzętu (Original Equipment Manufacturer) oraz tzw. sprzedaż na rynku wtórnym; bardziej szczegółowe informacje na ten temat zawarte są w motywie (1) i następnym. Mimo że większość sprzedaży unijnych producentów objętych próbą była skierowana do segmentu producentów oryginalnego sprzętu, dwóch z producentów objętych próbą prowadziło sprzedaż także w segmencie rynku wtórnego. W próbie uwzględniono także przedsiębiorstwa, które nie złożyły skargi.
- (11) W czasie dochodzenia strony przedstawiły dalsze argumenty dotyczące domniemyanych różnic między segmentem producentów oryginalnego sprzętu i segmentem rynku wtórnego. Aby uzyskać więcej informacji na ten temat, postanowiono poszerzyć próbę o jednego dodatkowego (znaczącego) producenta działającego na rynku wtórnym.
- (12) Z obawy przed odwetem ze strony klientów lub konkurentów skarżący wystąpili o zachowanie poufności ich nazw. Zdaniem Komisji rzeczywiście istnieje znaczne ryzyko odwetu, przyjęto więc, że nazwy te nie powinny być ujawniane. Po wszczęciu postępowania wszystkie współpracujące przedsiębiorstwa zgodziły się na ujawnienie ich nazw jako współpracujących, ale nie jako skarżących, w przypadkach, w których miało to zastosowanie.
- (13) Zawiadomienie o wszczęciu zostało przesłane do około 80 importerów oraz importerów/użytkowników aluminiowych kół jezdnych. Wpłynęło 40 odpowiedzi od przedsiębiorstw reprezentujących około jednej trzeciej łącznego przywozu z Chin. 12 odpowiedzi pochodziło od importerów, a pozostałe od użytkowników importujących. Próbą objęto 7 przedsiębiorstw (5 importerów i 2 użytkowników importujących).
- (14) Komisja wysłała kwestionariusze do 6 unijnych producentów objętych próbą, do producentów eksportujących w próbie wybranej dla ChRL i do tych, którzy wystąpili o IT, oraz do 7 importerów objętych próbą. Ponadto wysłano kwestionariusze użytkownikom i współpracującym innym producentom.
- (15) Otrzymano odpowiedzi od 4 chińskich producentów eksportujących objętych próbą i od 5 chińskich producentów eksportujących, którzy wystąpili o IT zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wpłynęły także odpowiedzi od 6 unijnych producentów objętych próbą, 3 importerów niepowiązanych z producentami eksportującymi, od 9 innych producentów z UE oraz od 13 użytkowników. Otrzymano także oświadczenia od Chińskiej Izby Handlowej i od dwóch stowarzyszeń użytkowników.
- (16) Komisja zwróciła się o wszystkie informacje, które uznała za niezbędne do celu tymczasowego ustalenia istnienia dumpingu, powstałych szkód i interesu Unii, zweryfikowała je oraz przeprowadziła weryfikację w siedzibach następujących przedsiębiorstw:
- a) Unijni producenci
- Grupa Borbet:
Borbet Solingen GmbH – Niemcy
 - Grupa Heyes Lemmerz:
Heyes Lemmerz Alukola, s.r.o. – Republika Czeska
Heyes Lemmerz Italy Holding s.r.l. – Włochy
 - Grupa Ronal:
Ronal AG – Szwajcaria
Ronal Polska Sp. z o.o. – Polska
 - Speedline s.r.l. – Włochy
 - Mapsa S. Coop. L. – Hiszpania
 - AEZ - Niemcy
 - Française de Roues S.A.S.V.– Francja
- b) Producenci eksportujący i powiązane z nimi przedsiębiorstwa z ChRL
- Baoding Lizhong Wheels manufacturing Co.Ltd. (Baoding)
 - Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd (Wanfeng).
 - YHI Manufacturing (Szanghaj) Co., Ltd (YHI)
 - CITIC Dicastal Wheel Manufacturing (CITIC)
- c) Przedsiębiorstwa powiązane w Unii
- OZ Deutschland, Biberbach (Niemcy)
 - OZ SpA, Bassano del Grappa (Włochy)
- d) Powiązane przedsiębiorstwa w Singapurze
- OZ Asia
 - YHI Manufacturing
- e) Użytkownicy
- Renault – Francja
 - BMW – Niemcy
- (17) Biorąc pod uwagę potrzebę ustanowienia wartości normalnej dla producentów eksportujących, co do których istnieje możliwość, że nie zostanie im przyznane MET, w celu ustalenia wartości normalnej na podstawie danych z Turcji jako kraju analogicznego przeprowadzono weryfikację w siedzibie następujących przedsiębiorstw:
- f) Producenci z Turcji:
- CMS Jant ve Makina Sanayi A.Ş.
 - Hayes Lemmerz İnci Alüminyum.

3. Okres objęty dochodzeniem

- (18) Dochodzenie dotyczące dumpingu i szkody obejmowało okres od dnia 1 lipca 2008 r. do dnia 30 czerwca 2009 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Badanie tendencji właściwych dla oceny szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia 2006 r. do końca OD („okres badany”).

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

1. Produkt objęty postępowaniem

- (19) Produktem objętym postępowaniem są aluminiowe koła jezdne pojazdów mechanicznych objętych pozycjami CN 8701 do 8705, nawet z akcesoriami lub z oponami, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej („produkt objęty postępowaniem”), obecnie objęte kodami CN ex 8708 70 10 i ex 8708 70 50.
- (20) Produkt objęty postępowaniem jest sprzedawany w Unii za pośrednictwem dwóch kanałów dystrybucyjnych: do segmentu producentów oryginalnego sprzętu i do segmentu tzw. rynku wtórnego. W segmencie producentów oryginalnego sprzętu producenci samochodów organizują procedury przetargowe na aluminiowe koła jezdne (na około dwa lata przed wprowadzeniem nowego modelu samochodu) i angażują się w proces opracowywania nowych kół, które będą opatrzone ich znakiem towarowym. Zarówno producenci unijni, jak i chińscy eksporterzy konkurują w tych samych przetargach. W sektorze rynku wtórnego aluminiowe koła jezdne są projektowane, wytwarzane i opatrywane znakiem towarowym przez producentów tych kół, a następnie sprzedawane hurtownikom, detalistom, przedsiębiorstwom zajmującym się tuningiem samochodów, warszatom samochodowym itd.
- (21) Jeden z eksporterów twierdził, że aluminiowe koła jezdne przeznaczone dla segmentu producentów oryginalnego sprzętu powinny być wykluczone z zakresu produktów objętych postępowaniem, ponieważ są one montowane tylko na nowych samochodach, podczas gdy aluminiowe koła jezdne przeznaczone dla segmentu rynku wtórnego mają zastępować koła producentów oryginalnego sprzętu w cyklu użytkowania modelu samochodu. Ten argument jest wewnętrznie sprzeczny, ponieważ potwierdza, że aluminiowe koła jezdne przeznaczone na rynek wtórny są wykonywane tak, by pasować do kół przeznaczonych dla producentów oryginalnego sprzętu i działać w ten sam sposób. W rzeczywistości aluminiowe koła jezdne przeznaczone na rynek wtórny mogą być produkowane przy użyciu różnych procesów produkcyjnych⁽¹⁾, we wszystkich średnicach i wagach, z różnymi rodzajami wykończenia itd. Różnica między aluminiowymi kołami jezdnymi przeznaczonymi dla producentów oryginalnego sprzętu i na rynek wtórny polega wyłącznie na odmienności kanałów dystrybucji, z którą wiąże się zaangażowanie producentów samochodów w proces tworzenia i projektowania kół. Zgłaszano również, że ceny aluminiowych kół jezdnych przeznaczonych dla producentów oryginalnego sprzętu i tych przeznaczonych na rynek wtórny są ustalane w różny sposób, gdyż ceny tych pierwszych kół są powiązane ze zmienną ceną

z Londyńskiej Giełdy Metali (London Metal Exchange, LME). Rzeczywiście producenci samochodów stosują tzw. formułę ceny na bazie zerowej. Składa się ona z trzech elementów: 1) ceny aluminium (zmiennej, powiązanej z LME), 2) wartości dodanej, kosztów przetworzenia oraz 3) stałej premii jakościowej. Ten sposób ustalania cen jest dostosowany do potrzeb branży samochodowej, jednak koszty części składowych aluminiowych kół jezdnych są takie same, niezależnie od tego, czy koła te są przeznaczone dla producentów oryginalnego sprzętu, czy na rynek wtórny.

- (22) Zatem mimo że aluminiowe koła jezdne przeznaczone dla producentów oryginalnego sprzętu oraz te przeznaczone na rynek wtórny mają różne kanały dystrybucji, posiadają one te same cechy fizyczne i techniczne i są zamienne. Uznaje się je więc za jeden jednolity produkt. Ponadto aluminiowe koła jezdne są sprzedawane i przywożone z Chin w znaczących ilościach za pośrednictwem obu kanałów sprzedaży. W świetle tych ustaleń tymczasowo uznaje się, że nie ma podstaw do wykluczenia aluminiowych kół jezdnych przeznaczonych dla producentów oryginalnego sprzętu z zakresu produktów objętych postępowaniem.
- (23) Zainteresowana strona twierdziła, że należy wykluczyć koła do gokartów, gdyż gokarty nie są objęte pozycjami CN 8701 – 8705. Strona ta nie wykazała jednak, by gokarty nie mogły być ujęte w wyżej wymienionych pozycjach CN, więc wniosek ten tymczasowo odrzucono.
- (24) Ta sama strona twierdziła, że z zakresu produktów należy także wykluczyć koła do pojazdów terenowych, gdyż takie koła całkowicie różnią się od kół przeznaczonych do innych pojazdów mechanicznych. Niemniej jednak niektóre pojazdy terenowe można sklasyfikować w pozycjach CN 8701 – 8705, a zatem koła do takich pojazdów należą do zakresu produktów objętych bieżącym postępowaniem. W związku z tym wniosek ten tymczasowo odrzucono.

2. Produkt podobny

- (25) Stwierdzono, że produkt objęty postępowaniem i aluminiowe koła jezdne produkowane i sprzedawane na rynku krajowym w ChRL oraz na rynku krajowym w Turcji – kraju, który posłużył tymczasowo jako kraj analogiczny – a także aluminiowe koła jezdne produkowane i sprzedawane w Unii przez unijny przemysł mają te same podstawowe cechy fizyczne, chemiczne i techniczne oraz zastosowania. Tymczasowo produkty te uznaje się zatem za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. DUMPING

1. Traktowanie na zasadach rynkowych

- (26) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego w dochodzeniach antydumpingowych dotyczących przywozu pochodzącego z ChRL wartość normalną określa się zgodnie z ust. 1-6 wspomnianego artykułu dla producentów, w odniesieniu do których stwierdzono, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji, kryteria te są podsumowane poniżej:

⁽¹⁾ Koła odlewane, kształtowane obrotowo (w technologii flow-forming), kute oraz dwu- i trzyczęściowe.

- decyzje gospodarcze są odpowiedzią na warunki panujące na rynku, bez znacznej ingerencji ze strony państwa, a koszty odzwierciedlają wartości rynkowe;
 - przedsiębiorstwa posiadają jeden czytelny zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która podlega niezależnemu audytowi zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości („MSR”) oraz jest stosowana do wszystkich celów;
 - nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;
 - prawo upadłościowe i prawo własności gwarantują stabilność i pewność prawną; oraz
 - przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym.
- (27) W trakcie bieżącego dochodzenia wszystkie grupy eksportujące objęte próbą wystąpiły o MET na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego i odesłały formularz wniosku o MET w wyznaczonym terminie.
- (28) W przypadku wszystkich grup eksportujących objętych próbą Komisja zebrała wszystkie informacje, które uważała za niezbędne, oraz sprawdziła dane zawarte we wnioskach o MET w siedzibach grup objętych postępowaniem.
- (29) Dochodzenie ujawniło, że MET nie może być przyznane żadnej z czterech chińskich grup przedsiębiorstw, ponieważ z opisanych poniżej przyczyn żadna z nich nie spełniła wszystkich kryteriów określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- Kryterium 1*
- (30) Żadna z grup eksportujących objętych próbą nie wykazała, że spełnia kryterium 1, gdyż państwo ingerowało w ich decyzje dotyczące głównego surowca (aluminium).
- (31) Okazuje się, że rzeczywiście we wszystkich grupach objętych próbą znaczna większość aluminium używanego w produkcji aluminiowych kół jezdnych nabywana jest na chińskim krajowym rynku na podstawie kontraktów długoterminowych. Ceny są ustalane na podstawie notowań aluminium pierwotnego na chińskich rynkach kasowych, powiększonych o opłatę za przetworzenie (a w przypadku jednego przedsiębiorstwa także na cenach na Szanghajskiej Giełdzie Kontraktów Terminowych (Shanghai Futures Exchange, SHFE). W tej kwestii należy zauważyć, że notowania na rynkach kasowych odbywają się równoległe do SHFE.
- (32) Należy także stwierdzić, że chińskie władze państwowe odgrywają kluczową rolę w ustalaniu cen aluminium pierwotnego i stale interweniują na rynku przy pomocy wielu narzędzi.
- (33) Po pierwsze, aluminium pierwotne przeznaczone do wywozu podlega 17 % stawce VAT (podczas gdy VAT od wywozu towarów gotowych jest zwracany) oraz 15 % stawce podatku wywozowego.
- (34) Po drugie, państwo ingeruje w mechanizmy ustalania cen na Szanghajskiej Giełdzie Kontraktów Terminowych (SHFE), która jest zamkniętą giełdą dla przedsiębiorstw zarejestrowanych w Chinach i dla chińskich obywateli. Ta ingerencja państwa w mechanizmy ustalania cen na SHFE wiąże się z jego pozycją zarówno jako sprzedawcy aluminium pierwotnego, jak i nabywcy tego surowca poprzez Biuro Rezerw Państwowych (State Reserve Bureau) i inne organy państwowe. Poza tym rząd ustanawia dzienne limity cen poprzez zasady regulujące SHFE, które zostały zaakceptowane przez krajowy organ prawodawczy, tj. Chińską Komisję Papierów Wartościowych (China Securities Regulatory Commission, CSRC).
- (35) Innym przykładem ingerencji państwa jest ostatni pakiet stymulacyjny chińskiego rządu, mający na celu ograniczenie skutków kryzysu gospodarczego. Z końcem 2008 r. Biuro Rezerw Państwowych zaczęło stosować system zakupów aluminium od hut, aby wesprzeć ich funkcjonowanie ze względu na ograniczenie popytu spowodowane światowym kryzysem gospodarczym. Te zakupy państwowe wchłonęły większość zapasów na krajowym rynku, napędzając ceny w pierwszej połowie 2009 r.
- (36) Uznano to za główny czynnik ingerencji państwa w decyzje przedsiębiorstw dotyczące surowców. Rzeczywiście obecny chiński system wysokich ceł wywozowych oraz brak zwrotu podatku VAT przy wywozie aluminium pierwotnego i innych surowców, w połączeniu z brakiem podatku wywozowego i zwrotem podatku VAT w przypadku wywozu produktów przetworzonych, oraz ingerencją państwa w ustalanie cen na SHFE, zasadniczo doprowadziły do sytuacji, w której chińskie ceny aluminium nadal są wynikiem ingerencji państwa. W rezultacie w ujęciu historycznym ceny na LME znacznie różniły się od cen na chińskim rynku⁽¹⁾. Między połową 2005 r. a końcem 2008 r. ceny na LME były znacznie wyższe niż na rynkach krajowych, co wskazywało na brak jakiegokolwiek arbitrażu między chińskimi rynkami a rynkami w innych państwach.
- (37) Wielokrotnie spowodowane ingerencją państwa zniekształcenia chińskich cen aluminium wpływają na decyzje chińskich producentów aluminiowych kół dotyczące nabywania surowców. Ponadto przedsiębiorstwa te odnoszą korzyści z tych zniekształceń, zwykle bowiem dokonują zakupów na chińskim rynku u lokalnych dostawców stosujących jako punkt odniesienia ceny z chińskich rynków kasowych (lub SHFE), lecz gdy w wyniku interwencji państwa ceny na chińskim rynku są wyższe, przedsiębiorstwa te mogą także kupować pewne ilości aluminium po cenach z LME.

⁽¹⁾ Wyjątkowo sytuacja taka nie miała miejsca w czasie kilku miesięcy należących do okresu objętego dochodzeniem w bieżącym postępowaniu. Wzrost cen na chińskich rynkach aluminium był wynikiem pakietu stymulacyjnego chińskiego rządu, mającego na celu ograniczenie skutków kryzysu gospodarczego (Z końcem 2008 r. Biuro Rezerw Państwowych rozpoczęło system zakupów aluminium od hut, aby wesprzeć ich funkcjonowanie ze względu na ograniczenie popytu spowodowane światowym kryzysem gospodarczym. Te zakupy państwowe wchłonęły w marcu i kwietniu większość zapasów na krajowym rynku, napędzając ceny w pierwszej połowie 2009 r.)

(38) Ponadto, poza opisaną powyżej sytuacją ogólną, trzy inne grupy nie spełniają pozostałych wymogów kryterium 1 ze względu na znaczącą ingerencję państwa w istotne decyzje gospodarcze. W przypadku jednej z grup przedsiębiorstwo państwowe ma prawo weta wobec niektórych najważniejszych decyzji, które to prawo jest nieproporcjonalne do udziałów tego przedsiębiorstwa w jego dwóch spółkach. W większości przedsiębiorstw innej grupy niektóre najważniejsze decyzje podlegają znaczącej ingerencji państwa ze względu na to, że przedsiębiorstwa te są w 100 % własnością państwa, bądź dyrektor reprezentujący należącego do państwa udziałowca ma prawo weta wobec ważnych decyzji przedsiębiorstwa. Ponadto, mimo zapewnień przedsiębiorstw, że jest inaczej, dochodzenie ujawniło, że lokalny państwowy urząd pracy ma prawo weta w sprawie zatrudnienia pracowników w dwóch z tych przedsiębiorstw. Wreszcie, w przypadku trzeciej grupy, kontrolująca ją rodzina ma powiązania z partią rządzącą, a jedno z przedsiębiorstw z grupy podlega znaczącej ingerencji państwa w zakresie pewnych istotnych decyzji, gdyż dyrektor reprezentujący należącego do państwa udziałowca ma prawo weta wobec ważnych decyzji przedsiębiorstwa.

Kryterium 2

(39) W przypadku jednej grupy we wszystkich przedsiębiorstwach występują ewidentne naruszenia podstawowych zasad rachunkowości. W szczególności nie były przestrzegane standardy MSR 1 (Prezentacja sprawozdań finansowych), MSR 12 (Podatek dochodowy) i MSR 16 (Rzeczowe aktywa trwałe). W związku z tym uznano, że sprawozdania finansowe nie były sporządzane i audytowane zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. W przypadku innej grupy służby Komisji stwierdziły niezgodność z MSR 1 i MSR 31.

Kryterium 3

(40) W jednej z grup w kilku przedsiębiorstwach występują ewidentne zniekształcenia w odniesieniu do praw do ziemi oraz nabywania środków trwałych, a większość przedsiębiorstw w tej grupie korzystała z preferencyjnych rozwiązań podatkowych, zwrotów podatku oraz subsydiów, stanowiących zniekształcenia przeniesione z systemu gospodarki nierynkowej. Zniekształcenia te, mierzone na przykład w odniesieniu do obrotów, były znaczące.

(41) W odniesieniu do innej grupy objętej próbą, trzy z należących do niej przedsiębiorstw korzystały z preferencyjnych rozwiązań podatkowych, stanowiących zniekształcenia przeniesione z systemu gospodarki nierynkowej. Zniekształcenia te, mierzone na przykład w odniesieniu do obrotów, mogą być uznane za znaczące.

(42) Okazuje się, że również w innej grupie dwa z należących do niej przedsiębiorstw nie spełniają kryterium 3. Pierwsze z nich zapłaciło za prawo do ziemi ze znacznym opóźnieniem po terminie, nie płacąc żadnej kary, mimo że kary takie były wyraźnie przewidziane

w umowie. Przedsiębiorstwo to otrzymało więc w fazie rozruchu bezpośrednie wsparcie państwa będącego ostatecznym właścicielem ziemi. Drugie przedsiębiorstwo zostało założone w następstwie zakupu środków trwałych należących do państwa producenta aluminiowych kół na warunkach nierynkowych, uzyskując tym samym nienależną korzyść w początkowej fazie swojego funkcjonowania.

(43) Grupa twierdziła, że zakup środków trwałych od producenta należących do państwa odbywał się na warunkach rynkowych. Strona ta nie wykazała jednak, by cała operacja mogła być uznana za wolna od zniekształceń przeniesionych z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej.

(44) Wreszcie przedsiębiorstwa należące do innej grupy korzystały ze znacznych zwolnień z podatków i ze wsparcia finansowego, co miało znaczący wpływ na sytuację finansową tych przedsiębiorstw, mierzoną na przykład w odniesieniu do obrotów.

(45) Komisja oficjalnie poinformowała o wynikach ustaleń w sprawie MET zainteresowanych producentów eksportujących z ChRL, władze ChRL, Chińską Izbę Handlową oraz skarżącego. Zainteresowanym stronom umożliwiono również przedstawienie uwag na piśmie oraz zgłoszenie wniosku o przesłuchanie, w przypadku zaistnienia szczególnych powodów, dla których powinni zostać przesłuchani.

(46) Jedna z grup zarzuciła Komisji, że decyzja w sprawie MET nie zapadła w terminie trzech miesięcy określonym w rozporządzeniu podstawowym; grupa twierdziła, że eksperci podjęli przed tym terminem wszystkie niezbędne kroki, by umożliwić Komisji ustalenie, jakie skutki dla obliczenia marginesu dumpingu będzie miała decyzja dotycząca MET. Innymi słowy, podniesiono, iż wnioski o MET powinny być rozpatrzone w terminie trzech miesięcy, o ile wypełnione kwestionariusze antidumpingowe zostały zwrócone w tym terminie. W innym przypadku powstaje ryzyko, że informacje przekazane w kwestionariuszu antidumpingowym mogą mieć wpływ na decyzję o przyznaniu MET.

(47) Należy jednak podkreślić, że w okolicznościach przedmiotowej sprawy nie można było podjąć decyzji o MET w terminie 3 miesięcy, ponieważ większość informacji dotyczących MET została zebrana w czasie wizyt weryfikacyjnych, które zakończyły się po upływie tego terminu. W każdym razie, jak wyjaśniono powyżej, decyzję o odmowie przyznania MET próbie grup eksportujących podjęto wyłącznie na podstawie gruntownej oceny 5 stosownych kryteriów MET ustanowionych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

(48) W odniesieniu do kryterium 1 twierdzono, że w rzeczywistości występuje arbitraż między chińskimi rynkami a LME, ponieważ w okresie objętym dochodzeniem miał miejsce niewielki wywóz aluminium do Chin lub z Chin. W świetle różnic cen między chińskimi rynkami a LME nie można przyjąć tego argumentu.

- (49) Odnośnie kryterium 2 podniesiono szereg kwestii dotyczących niezgodności z różnymi MSR, stwierdzonych przez Komisję w sprawozdaniach finansowych dwóch przedsiębiorstw. Przedstawione argumenty nie pozwalają jednak stwierdzić, by którekolwiek z tych dwóch przedsiębiorstw miało czytelny zestaw dokumentacji księgowej, podlegającej niezależnemu audytowi zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości
- (50) W odniesieniu do kryterium 3 zgłoszono kilka argumentów. Po pierwsze podniesiono, że wpływ wsparcia finansowego, praw do ziemi i innych korzyści, takich jak zwolnienia z podatków, nie spowodował znaczących zniekształceń sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Nie można zgodzić się z tym stwierdzeniem, gdyż wpływ tych rozwiązań, mierzony w odniesieniu do obrotów, jest znaczny.
- (51) Wskazano także, że wiele systemów wsparcia i korzyści finansowych nie było skierowanych do konkretnych przedsiębiorstw, nie można ich zatem uznać za przeniesione z systemu gospodarki nierynkowej. W tym względzie należy podkreślić, że analiza wniosków o MET dotyczy samego występowania ingerencji państwa, niezależnie od tego, czy jest ona skierowana konkretnie do jakiegokolwiek przedsiębiorstwa. W każdym razie zarzut ten jest oparty na nieprawdziwych przesłankach faktycznych. Korzyści odnoszone przez przedsiębiorstwa w tej sprawie mogą być w rzeczywistości uznane za skierowane do konkretnych przedsiębiorstw, gdyż wszystkie są przeznaczone dla określonych rodzajów przedsiębiorstw, np. przedsiębiorstw zagranicznych, przedsiębiorstw zarejestrowanych na danym obszarze, które przeprowadziły negocjacje *ad hoc* z lokalnymi władzami w sprawie otrzymywania subsydiów, zakupu krajowego sprzętu, podnoszenia poziomu technologicznego, udziału w targach, inwestycji w badania i rozwój itd.
- (52) Stwierdzono wreszcie, że zwolnienia z podatku dochodowego i odliczenia dla zagranicznych przedsiębiorstw, które weszły w życie w 2005 r., nie stanowią zniekształcenia przeniesionego z systemu gospodarki nierynkowej. Nie można zgodzić się z tą interpretacją. Kryterium 3 rzeczywiście nie dotyczy działań ograniczonych w czasie (do 1998 r., kiedy Chiny rozpoczęły wdrażanie zasad gospodarki rynkowej) lub co do zakresu, lecz działań, z którymi wiąże się zaangażowanie państwa w kształtowanie warunków działalności gospodarczej poprzez środki typowe dla gospodarki nierynkowej, takie jak dyskryminacyjne stawki podatkowe.
- (53) Na podstawie powyższego można stwierdzić, że żadne z chińskich przedsiębiorstw, które złożyły wniosek o MET, nie wykazało, że spełnia kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Uznano zatem, że należy odrzucić wnioski o MET wszystkich tych przedsiębiorstw. Komitet Doradczy, z którym skonsultowano te ustalenia, nie wniósł wobec nich sprzeciwu.
- ## 2. Indywidualne traktowanie
- (54) W myśl art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego cło obowiązujące na terenie całego kraju, jeśli takie istnieje, ustala się dla państw, których dotyczy art. 2
- ust. 7 rozporządzenia podstawowego, z wyjątkiem przypadków, gdy firmy potrafią wykazać, zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, że ich ceny eksportowe i wywożone ilości oraz warunki sprzedaży są swobodnie ustalane, że kurs wymiany walut ustalany jest na podstawie kursu rynkowego oraz że jakakolwiek ingerencja państwa nie jest na tyle znacząca, aby mogła pozwolić na obejście środków, w sytuacji gdy eksporterów obowiązują różne stawki celne.
- (55) Wszyscy producenci eksportujący, którzy wystąpili o MET, wystąpili również z wnioskiem o indywidualne traktowanie na wypadek nieprzyznania im MET. Na podstawie dostępnych informacji tymczasowo uznano, że dwie z czterech objętych próbą grup z ChRL spełniają kryteria indywidualnego traktowania. Dwóm grupom objętym próbą odmówiono indywidualnego traktowania. W przypadku CITIC Dicastal i Baoding ingerencja państwa przybiera taką formę, że pozwala na obchodzenie środków, w sytuacji gdy indywidualnych eksporterów obowiązują różne stawki cła, w szczególności biorąc pod uwagę fakt, że te dwie grupy mają dwie wspólne spółki joint venture produkujące produkt objęty postępowaniem.
- (56) Spośród czterech objętych próbą grup eksportujących w ChRL należy przyznać indywidualne badanie następującym grupom:
- Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd.
 - YHI Manufacturing (Szanghaj) Co., Ltd.
- ### 3. Wartość normalna
- #### 3.1. Wybór kraju analogicznego
- (57) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, należy ustalić na podstawie cen lub wartości skonstruowanej w kraju analogicznym.
- (58) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że zamierza uznać Turcję za właściwy kraj analogiczny dla celów ustalenia wartości normalnej, a zainteresowane strony zostały zaproszone do zgłaszania uwag w tej sprawie.
- (59) Tylko jeden eksporter nie zgodził się z tym wyborem i zaproponował Malezję jako alternatywny kraj, lecz na późniejszym etapie stwierdził, że malezyjskie przedsiębiorstwa nie były zainteresowane współpracą z Komisją.
- (60) Komisja zbadała, czy wybór Turcji jako kraju analogicznego jest odpowiedni. Stwierdzono, że Turcja, mająca pięciu krajowych producentów i prowadząca znaczący przywóz z krajów trzecich, jest rynkiem o wysokim stopniu konkurencji. Ponadto nie było istotnych różnic między procesem produkcyjnym stosowanym przez producentów w Turcji i procesem stosowanym w Chińskiej Republice Ludowej. Uwzględniając powyższe, dochodzenie wykazało, że nie ma powodów, by nie uznać Turcji za odpowiedni kraj analogiczny dla celów ustalenia wartości normalnej. Należy dodać, że tureccy producenci sprzedają typy produktów podobne do tych, które wywozi ChRL.

- (61) Dwóch producentów z Turcji odpowiedziało na kwestionariusze przesłane do wszystkich producentów aluminiowych kół w Turcji.
- (62) Dane przedstawione przez współpracujących producentów z Turcji zostały zweryfikowane na miejscu i stwierdzono, że są one wiarygodne i można je wykorzystać w celu skonstruowania wartości normalnej.
- (63) Tymczasowo uznano zatem, że Turcja jest odpowiednim krajem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit a) rozporządzenia podstawowego.
- 3.2. *Określenie wartości normalnej*
- (64) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalna została ustalona na podstawie zweryfikowanych informacji uzyskanych od producenta w kraju analogicznym w sposób opisany poniżej.
- (65) Produkt objęty postępowaniem był sprzedawany w reprezentatywnych ilościach na tureckim rynku krajowym.
- (66) Przeanalizowano, czy sprzedaż ta może być uznana za prowadzoną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie dla każdego typu produktu proporcji sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (67) W przypadkach, w których wielkość sprzedaży danego typu produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, przekraczała 80 % wielkości sprzedaży ogółem dla tego typu, a średnia ważona cen tego typu produktu była równa lub wyższa od kosztów produkcji, wartość normalną ustalono na podstawie rzeczywistej ceny krajowej. Cenę tę obliczano jako średnią ważoną cen sprzedaży krajowej ogółem tego typu produktu, dokonanej w OD, bez względu na to, czy była to sprzedaż z zyskiem, czy nie.
- (68) W przypadkach, w których wielkość sprzedaży z zyskiem danego typu produktu stanowiła 80 % lub mniejszą część całkowitej wielkości sprzedaży tego typu produktu lub gdy średnia ważona ceny danego typu produktu była niższa od kosztów produkcji, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona sprzedaży z zyskiem wyłącznie dla danego typu produktu.
- (69) W przypadku jednego typu produktu, który nie był sprzedawany z zyskiem, wartość normalną oparto na kosztach wytworzenia tego typu produktu sprzedawanego na rynku krajowym, powiększonych o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz o odpowiedni poziom zysku na rynku krajowym.
- (70) Wreszcie, dla niewielkiej liczby typów produktów wartość normalną obliczono na podstawie wartości normalnej porównywalnych typów produktów, dostosowanej ze względu na różnice cech fizycznych.

Ceny eksportowe

- (71) W każdym przypadku, gdy produkt objęty postępowaniem był wywożony do niezależnych odbiorców w Unii, cena eksportowa była ustalana zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, mianowicie na podstawie faktycznie zapłaconych lub należnych cen eksportowych.
- (72) W przypadkach, w których sprzedaż była prowadzona za pośrednictwem powiązanego importera lub przedsiębiorstwo handlowe, ceny eksportowe zostały skonstruowane zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego na podstawie cen, po których ten powiązany importer lub przedsiębiorstwo handlowe odsprzedawali produkt pierwszemu niezależnemu klientowi w Unii. Dostosowano wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, włącznie z kosztami sprzedaży, kosztami ogólnymi i administracyjnymi oraz zyskiem. W odniesieniu do marży zysku użyto zysku osiągniętego przez niepowiązanego importera produktu objętego postępowaniem lub niepowiązane przedsiębiorstwo prowadzące handel tym produktem, gdyż rzeczywisty zysk powiązanego importera lub przedsiębiorstwa handlowego został uznany za niewiarygodny ze względu na powiązania między producentami eksportującymi a powiązaniem importerskim lub przedsiębiorstwem handlowym.

3.4. Porównanie

- (73) Wartość normalną i ceny eksportowe porównano na podstawie ceny ex-works. Aby zapewnić prawidłowe porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.
- (74) Porównania cen kół wywożonych z ChRL i tych sprzedawanych na tureckim rynku przez tureckich współpracujących producentów dokonano poprzez rozróżnienie sprzedaży producentom oryginalnego sprzętu i sprzedaży na rynku wtórnym.
- (75) Ponadto wprowadzono odpowiednie dostosowania w zakresie transportu, ubezpieczenia, kosztów przeładunku oraz kosztów dodatkowych, opakowania, kredytu, podatków pośrednich oraz opłat bankowych we wszystkich przypadkach, w których uznano je za rozsądne, prawidłowe i poparte potwierdzonymi dowodami.

4. Marginesy dumpingu

4.1. Dla objętych próbą współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano IT

- (76) Marginesy dumpingu dla dwóch objętych próbą przedsiębiorstw, którym przyznano IT, zostały ustalone na podstawie porównania ważonej średniej wartości normalnej określonej dla tureckich producentów, którzy podjęli pełną współpracę, z ważoną średnią ceną eksportową do Unii każdego przedsiębiorstwa zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego.

- (77) Marginesy dumpingu wyrażone jako odsetek ceny importowej na granicy Unii Europejskiej przed ocleniem są następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
YHI Manufacturing (Szanghaj) Co., Ltd.	36,7 %
Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd.	61,8 %

4.2. Dla wszystkich pozostałych współpracujących producentów eksportujących

- (78) Margines dumpingu dla objętych próbą przedsiębiorstw, którym nie przyznano MET lub IT, oraz dla współpracujących przedsiębiorstw nieobjętych próbą został obliczony jako średnia wyników dla wszystkich przedsiębiorstw objętych próbą. W przypadku dwóch przedsiębiorstw, którym nie przyznano MET ani IT, obliczeń dokonano w sposób opisany w motywie 76. Margines dumpingu wyrażony jako odsetek ceny importowej na granicy Unii Europejskiej przed ocleniem wynosi 48,7 %.

4.3. Dla wszystkich pozostałych producentów eksportujących

- (79) Ponieważ poziom współpracy ze strony ChRL był bardzo wysoki, ogólnokrajowy margines dumpingu, mający zastosowanie do wszystkich pozostałych eksporterów w ChRL, obliczono przy użyciu najwyższego marginesu dumpingu ustalonego na podstawie transakcji jednego współpracującego producenta eksportującego. Rezydualny margines dumpingu wyrażony jako odsetek ceny importowej na granicy Unii Europejskiej przed ocleniem wynosi zatem 69,3 %.

D. SZKODA

1. Produkcja unijna

- (80) Aluminiowe koła jezdne są produkowane przez około 30 przedsiębiorstw, położonych w wielu państwach UE. Przedsiębiorstwa, które poparły skargę i współpracowały w dochodzeniu, reprezentowały ponad 85 % łącznej unijnej produkcji w OD.
- (81) Łączna unijna produkcja oraz poparcie dla dochodzenia zostały ustalone na podstawie wszystkich dostępnych informacji, w tym dostarczonych w skardze, informacji zebranych od unijnych producentów przed wszczęciem i po wszczęciu dochodzenia, informacji uzyskanych od producentów objętych próbą oraz od innych współpracujących producentów. Informacje te pozwoliły na potwierdzenie występowania i poziomu produkcji także w odniesieniu do tych producentów, którzy nie współpracowali w dochodzeniu.
- (82) Jeden z producentów objętych próbą przywoził z ChRL produkt objęty postępowaniem i odsprzedawał go na

unijnym rynku. W porównaniu do ogólnej sprzedaży tego producenta przywóz ten pozostaje jednak marginalny i nie wpływa na zakwalifikowanie tego przedsiębiorstwa jako unijnego producenta.

2. Konsumpcja w Unii

- (83) W okresie badanym konsumpcja w Unii kształtowała się w następujący sposób:

Konsumpcja w Unii	2006	2007	2008	OD
Jednostki (w 000)	58 607	62 442	58 313	49 508
Wskaźnik 2006 = 100	100	107	99	84

- (84) Konsumpcja w Unii⁽¹⁾ została ustalona przez dodanie przywozu opartego na danych Eurostatu do sprzedaży w UE prowadzonej przez unijnych producentów. Przywóz aluminiowych kół jezdnych klasyfikowany jest przy użyciu dwóch kodów ex CN, obejmujących także inne produkty. Aby ocenić część aluminiowych kół jezdnych w ramach każdego z kodów CN, ustalono, jaki ich odsetek jest przywożony w ramach kodów CN 8708 70 10 i 8708 70 50 dla każdego z krajów na podstawie metodologii zaproponowanej w skardze. Przywóz był zgłaszany wagowo, a przeliczenie go na jednostki zostało przeprowadzone również na podstawie metodologii zaproponowanej w skardze (przy użyciu średniej wagi na jednostkę). Dane te zostały sprawdzone metodą krzyżową z danymi przedstawionymi przez chińskich eksporterów objętych próbą i potwierdzone na ich podstawie. Dostawy UE obliczono przez dodanie dostaw wykonanych przez producentów unijnych objętych próbą do dostaw innych producentów (dane zebrane przed wszczęciem postępowania, uzyskane ze skargi, pewne szacunki dokonane na podstawie danych od producentów objętych próbą).

- (85) Łączna konsumpcja spadła o 15,5 % w okresie badanym, podlegała jednak zmiennym tendencjom, z największym spadkiem między 2008 r. a OD wynoszącym 15,1 %. Konsumpcja wzrosła z 58,6 milionów jednostek w 2006 r. do 62,4 milionów jednostek w 2007 r., by następnie spaść do 58,3 milionów jednostek w 2008 r. i do 49,5 milionów jednostek w OD.

3. Przywóz z ChRL

3.1. Wielkość i udział w rynku przywozu produktu objętego postępowaniem

- (86) Rozwój przywozu z ChRL, w odniesieniu do wielkości oraz udziału w rynku, przedstawia się następująco:

⁽¹⁾ Porównano dwa wyliczenia konsumpcji, uzyskując podobne wyniki. Większość produkcji prowadzona jest na zamówienie, w związku z czym zapasy nie odgrywają większej roli pod względem wielkości w porównaniu z łączną konsumpcją. Pierwsze wyliczenie polegało na dodaniu produkcji UE do przywozu; od sumy tej odjęto wywóz. W drugim wyliczeniu dodano przywóz i sprzedaż UE (dane od producentów objętych próbą, minikwestionariusze oraz założenia w przypadku pozostałych producentów). Wybrano drugi wariant, umożliwiający w tym przypadku większą precyzję.

Wielkość przywozu w 000 jednostek	2006	2007	2008	OD
ChRL	3 703	5 144	5 809	6 137
Wskaźnik 2006 = 100	100	139	157	166
Udział w rynku (%)	6,3	8,2	10	12,4

Źródło: Eurostat i dane o sprzedaży unijnej od unijnych producentów.

- (87) Wielkość przywozu z Chin wzrosła z 3,7 milionów jednostek w 2006 r. do 5,1 milionów jednostek w 2007 r., 5,8 milionów jednostek w 2008 r. oraz do 6,1 milionów jednostek w OD. Wielkość ta wzrosła zatem w okresie między 2006 r. a OD o ponad 66 %.
- (88) Podwoił się udział przywozu z Chin w rynku. Wzrósł on z 6,3 % w 2006 r. do 8,2 % w 2007 r., 10 % w 2008 r. i 12,4 % w OD. Łącznie w badanym okresie przywóz z Chin zwiększył swój udział w rynku o ponad 6,1 punktów procentowych.

3.2. Ceny przywozu towarów

- (89) W poniższej tabeli porównano średnie chińskie ceny importowe (oparte na danych Eurostatu, gdyż kwestionariusze od eksporterów dotyczą tylko OD, bez lat poprzednich) ze średnimi cenami sprzedaży unijnych producentów objętych próbą.

Euro/jednostka	2006	2007	2008	OD
Chiny	34,7	33,5	31,4	31,9
Producenci UE objęci próbą	49,7	49,7	48	46,5
Różnica	15	16,2	16,6	14,6

- (90) Średnie ceny przywozu z ChRL spadły między 2006 a 2008 r. o 9,5 %, by w OD nieznacznie wzrosnąć o 0,5 %. W okresie badanym ceny spadły o 8 %.
- (91) Na podstawie tego porównania cen można stwierdzić, że w ogólnym ujęciu chińskie ceny przywozu stałe utrzymywały się na znacznie niższym poziomie niż ceny producentów objętych próbą w okresie badanym, zmuszając tych ostatnich do istotnego obniżenia ich własnych cen.

3.3. Podcięcie cenowe

3.3.1. Uwagi ogólne

- (92) Obecny przypadek cechuje zróżnicowanie segmentów na dwa kanały dystrybucyjne, tj. producentów oryginalnego sprzętu i segment rynku wtórnego. Ponadto większość

sprzedaży producentów unijnych koncentruje się na segmencie producentów oryginalnego sprzętu, podczas gdy przywóz z Chin skierowany jest głównie do segmentu rynku wtórnego (około 70 % przywozu z ChRL). Występuje zatem asymetria pod względem segmentów, do których kierowana jest sprzedaż, między unijnym przemysłem z jednej strony a przywozem z Chin z drugiej strony.

3.3.2. Podcięcie

- (93) Przeprowadzono porównanie cen sprzedaży na rynku unijnym między cenami objętego próbą przemysłu unijnego a cenami importowymi z kraju, którego dotyczy postępowanie. Odpowiednimi cenami sprzedaży objętego próbą przemysłu unijnego były ceny oferowane niezależnym klientom, dostosowane w koniecznych przypadkach do poziomu ceny ex-works, tj. z wyłączeniem kosztów przewozu towarów w Unii oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów.
- (94) Ceny te porównano z cenami stosowanymi przez chińskich producentów eksportujących po odliczeniu obniżek i dostosowaniu w stosownych przypadkach do cen CIF na granicy Unii, z uwzględnieniem korekt z tytułu kosztów odprawy celnej oraz kosztów ponoszonych po przywozie.
- (95) Porównanie na podstawie danych dostarczonych przez współpracujących producentów eksportujących wykazało, że w OD przywożony produkt objęty postępowaniem był sprzedawany w Unii po cenach podcinających ceny przemysłu unijnego o 22 % do 37 %. Z poziomu tego podcięcia cenowego oraz z negatywnych tendencji cenowych przemysłu unijnego wyraźnie wynika, że doszło do znacznego obniżenia cen.
- (96) Niektóre strony utrzymywały, że poziom podcięcia cenowego powinno się obliczać tylko w odniesieniu do części ceny oznaczającej „wartość dodaną” (z wyłączeniem kosztów aluminium). Użycie tej metodologii rzeczywiście wykazałoby jeszcze wyższy poziom podcięcia cenowego, jednak ze względu na to, że poziom podcięcia cenowego obliczony na podstawie pełnej ceny i tak jest znaczący, nie analizowano głębiej tej metody.
- (97) Wysoki poziom podcięcia cenowego w połączeniu z obniżką cen (zob. motyw (89) i następne) ze strony przemysłu unijnego świadczy o wyraźnym wpływie dumpingu w tym przypadku.
- (98) Aby uprzedzić możliwe pytania dotyczące różnic między dwoma wspomnianymi segmentami, dla każdego z tych segmentów przeprowadzono oddzielną analizę opartą na tej samej metodologii, którą opisano powyżej. Podcięcie cenowe jest znaczne w przypadku obu tych segmentów (między 13 % i 30% w przypadku sprzedaży dla producentów oryginalnego sprzętu oraz między 56 % i 63 % w przypadku sprzedaży na rynku wtórnym).

4. Przywóz z państw trzecich innych niż ChRL

- (99) W poniższej tabeli przedstawiono kształtowanie się przywozu z państw trzecich innych niż ChRL.

Wielkość przywozu w 000 jednostek	2006	2007	2008	OD
Turcja	4 140	4 522	4 021	3 426
Wskaźnik 2006 = 100	100	109	97	83
Udział w rynku (%)	7,1	7,2	6,9	6,9
Norwegia	1 079	1 210	1 106	520
Wskaźnik 2006 = 100	100	112	102	48
Udział w rynku (%)	1,8	1,9	1,9	1,1
Afryka Południowa	490	851	790	700
Wskaźnik 2006 = 100	100	173	161	143
Udział w rynku (%)	0,8	1,4	1,4	1,4
Pozostałe	3 746	4 029	3 690	2 928
Wskaźnik 2006 = 100	100	108	99	78
Udział w rynku (%)	6,4	6,5	6,3	5,9

- (100) Jak widać, Turcja jest drugim co do wielkości importem po ChRL i ma znaczny, ale stosunkowo stały udział w rynku. Udział w rynku przywozu z państw trzecich innych niż ChRL i Turcja zmniejszył się z 9 % w 2006 r. do 8,4 % w OD. Wpływ cen tego przywozu na sytuację przemysłu unijnego omówiono w motywach (136) i następujących.

5. Sytuacja przemysłu unijnego

5.1. Informacje ogólne

- (101) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu po cenach dumpingowych na przemysł unijny uwzględniało analizę wszystkich czynników i wskaźników gospodarczych oddziałujących na stan przemysłu unijnego od 2006 r. do OD.
- (102) Jak wyjaśniono powyżej, konieczne było zastosowanie przepisów przewidujących kontrolę wyrwykową. Aby dokonać analizy szkody, przeanalizowano wskaźniki szkody na następujących dwóch poziomach:

— Wskaźniki makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, zatrudnienie, wydajność, płace i wielkość marginesów dumpingu) oceniono na poziomie całej produkcji unijnej. Dane te pochodzą przede wszystkim z kwestionariuszy wypełnionych przez sześć objętych próbą przedsiębiorstw oraz z dodatkowych minikwestionariuszy. Kwestionariusze te odnoszą się do przedsiębiorstw, które reprezentują ponad 80 % łącznej produkcji unijnej. Aby uwzględnić całą produkcję unijną, dokonano pewnych ekstrapolacji w odniesieniu do pozostałej produkcji, a dodatkowo wykorzystano dostępne dane z różnych źródeł, przede wszystkim ze skargi, a także dane zebrane przed wszczęciem postępowania. Wszystkie te czynniki w miarę możliwości

porównano z ogólnymi informacjami zawartymi we właściwych statystykach.

- Analizę elementów mikroekonomicznych (zapasy, ceny sprzedaży, rentowność, przepływ środków pieniężnych, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskania kapitału i inwestycji, koszty produkcji) przeprowadzono dla poszczególnych przedsiębiorstw, tj. na poziomie tych producentów unijnych, których objęto próbą.

5.2. Wskaźniki makroekonomiczne

5.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (103) W poniższej tabeli przedstawiono rozwój produkcji, moce produkcyjnych i wykorzystania mocy produkcyjnych na podstawie łącznej produkcji unijnej.

	2006	2007	2008	OD
Produkcja (jednostki)	49 711	49 511	45 269	37 687
Wskaźniki 2006 = 100	100	100	91	76
Moce produkcyjne (jednostki)	53 762	53 378	53 819	51 588
Wskaźniki 2006 = 100	100	99	100	96
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	9,25	92,8	8,41	7,31
Wskaźniki 2006 = 100	100	100	91	79

- (104) Jak wynika z powyższej tabeli, produkcja pozostawała na stosunkowo stałym poziomie około 49,5 miliona jednostek w latach 2006 i 2007, a potem spadła do 45,2 miliona jednostek w 2008 r. i 37,6 miliona jednostek w OD, co oznacza spadek o 24 % w okresie badanym. Wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych zmniejszył się o 19,4 punktu procentowego w tym samym okresie.

- (105) Spadek wykorzystania mocy produkcyjnych przy równoczesnym spadku mocy produkcyjnych można przypisać jedynie znaczącemu zmniejszeniu produkcji.

5.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (106) Poniższe liczby pokazują wielkość sprzedaży, udział w rynku i średnie jednostkowe ceny sprzedaży na podstawie danych wszystkich producentów unijnych.

	2006	2007	2008	OD
Wielkość sprzedaży dla całego przemysłu unijnego w 000 jednostkach	45 447	46 684	42 895	35 794
Wskaźniki 2006 = 100	100	103	94	79
Udział w rynku (%)	78	75	74	72
Wskaźniki 2006 = 100	100	97	95	93

- (107) Sprzedaż UE zwiększyła się z 45,4 miliona jednostek w 2006 r. do 46,6 miliona jednostek w 2007 r., a potem zmniejszyła się do 42,8 miliona jednostek w 2008 r. i 35,7 miliona jednostek w OD. W sumie sprzedaż UE zmniejszyła się o 21 % w okresie badanym.
- (108) Wszyscy producenci UE stale tracili udziały w rynku: z 78 % w 2006 r. do 75 % w 2007 r., 74 % w 2008 r. i 72 % w OD. Oznacza to w sumie stratę 6 punktów procentowych w okresie badanym. W tym samym czasie udziały w rynku przywozu z Chin zwiększyły się o około 6 punktów procentowych.

5.2.3. Zatrudnienie, wydajność i płace

	2006	2007	2008	OD
Liczba zatrudnionych	14 204	14 818	14 309	12 981
Wskaźniki 2006 = 100	100	104	101	91
Wydajność (jednostka/pracownik)	3 500	3 341	3 164	2 903
Wskaźniki 2006 = 100	100	95	90	83
Płace roczne (w EUR)	22 371	20 007	18 649	18 420
Wskaźniki 2006 = 100	100	89	83	82

- (109) Liczba zatrudnionych pracowników zwiększyła się z 14 204 w końcu 2006 r. do 14 818 w końcu 2007 r., a następnie zmniejszyła się do 14 309 w końcu 2008 r. i spadła do 12 981 w końcu OD. W szczególności między 2008 r. a OD doszło do utraty 1 328 miejsc pracy, co odpowiada zmniejszeniu siły roboczej o ponad jedną dziesiątą w ciągu sześciu miesięcy.
- (110) Równolegle wydajność zmieniała się z 3 500 jednostek na pracownika w 2006 r. do 3 341 jednostek na pracownika w 2007 r., 3 164 jednostek na pracownika w 2008 r. i 2 903 jednostek na pracownika w OD. Spadek wydajności, szczególnie między 2008 r. a OD można wytłumaczyć tym, że zmniejszanie zatrudnienia nie następowało tak szybko, jak spadek produkcji. Dzieje się tak, ponieważ przemysł ten ma ograniczone możliwości przestawienia na inną produkcję lub czasowego wyłączenia sprzętu, a koszty świadczeń pracowniczych w przypadku zwolnień są wysokie. Dochodzenie pokazało, że liczba zatrudnionych zmniejszyła się szczególnie między 2008 r. a OD. Koszty płac zmniejszyły się w okresie badanym. Oczekuje się, że inwestycje zrealizowane przez przemysł unijny w OD zwiększą efektywność

i wydajność przemysłu w średniej i długiej perspektywie czasowej.

5.2.4. Wielkość rzeczywistego marginesu dumpingu

- (111) Marginesy dumpingu przedstawiono powyżej w części poświęconej dumpingowi. Wszystkie ustalone marginesy znacznie przekraczają poziom *de minimis*. Ponadto jeżeli uwzględni się wielkość i cenę przywozu po cenach dumpingowych, wpływu rzeczywistego marginesu dumpingu nie można uznać za nieistotny.

5.2.5. Zamówienia

- (112) Jak zaznaczono w motywie (20) i następnym większość aluminiowych kół jezdnych produkowanych w Unii jest sprzedawana w wyniku procedur przetargowych organizowanych średnio dwa lata przed wprowadzeniem nowego modelu samochodu. Z tego względu Komisja zbadała także umowy zawarte w okresie badanym (realizowane po OD), aby ustalić, czy da się wyciągnąć jakieś wnioski dotyczące prawdopodobnego kształtowania się dostaw ze strony przemysłu unijnego po OD. Zebrane dane nie pozwoliły jednak na sformułowanie należycie uzasadnionych wniosków na tym etapie, ich analiza będzie więc kontynuowana.

5.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

5.3.1. Uwaga ogólna

- (113) 3 z 6 objętych próbą producentów to duże grupy, których zakłady produkcyjne mieszczą się w kilku państwach członkowskich, natomiast pozostałych trzech ma mniej rozbudowaną strukturę skupioną w jednym lub dwóch państwach członkowskich. W okresie objętym dochodzeniem 3 zakłady produkcyjne należące do objętych próbą producentów zostały zamknięte: pierwszy w 2006 r., drugi w 2008 r. na krótko przed OD, a ostatni pod koniec OD.

5.3.2. Zapasy

- (114) Poniższe dane przedstawiają ilość zapasów w przemyśle unijnym objętym próbą na koniec każdego okresu:

	2006	2007	2008	OD
Zapasy (w 000 jednostek)	2 204	2 444	2 359	2 173
Wskaźnik 2006 = 100	100	111	107	99

- (115) Zapasy stanowiły mniej niż 12 % produkcji. Należy przypomnieć, że wskaźnik ten nie ma wielkiego znaczenia, ponieważ produkcja aluminiowych kół jezdnych przez przemysł unijny odbywa się w bardzo dużej mierze na zamówienie; zapasy w danym momencie są przeważnie wynikiem tego, że towary zostały sprzedane, ale jeszcze nie dostarczone.

Ceny sprzedaży

- (116) Jednostkowe ceny sprzedaży przez producentów UE objętych próbą utrzymywały się na stałym poziomie i wynosiły około 49 EUR na jednostkę w latach 2006 i 2007, lecz zmniejszyły się do 48 EUR na jednostkę w 2008 r. i 46,5 EUR na jednostkę w OD. Oznacza to zmniejszenie o ponad 6 % w okresie badanym, a także znaczący spadek w OD (zob. tabela w motywie (89)).

5.3.4. Rentowność, przepływ środków pieniężnych, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskania kapitału i inwestycji

- (117) Rentowność produktu podobnego ustalono, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego przez przedsiębiorstwa objęte próbą jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Podczas gdy rentowność w latach 2006 i 2007 była jeszcze powyżej progu rentowności, sytuacja ta zmieniła się drastycznie w 2008 r. i w OD w wyniku zmniejszającej się wielkości sprzedaży w połączeniu z redukcją cen sprzedaży, w sytuacji sztywnej struktury kosztowej przemysłu o wysokich stałych kosztach.

	2006	2007	2008	OD
Rentowność (%)	3,2	0,7	- 1,5	- 5,4

- (118) Trend inwestycji producentów unijnych objętych próbą w produkt objęty postępowaniem przedstawiono w poniższej tabeli.

EUR	2006	2007	2008	OD
Inwestycje (w 000 EUR)	96 335	99 279	161 803	153 724
Wskaźniki 2006 = 100	100	103	168	160

- (119) W tabeli wykazano, że przemysł unijny zwiększył inwestycje w produkt objęty postępowaniem, nawet w sytuacji zmniejszającej się rentowności. Inwestycje dotyczyły głównie sprzętu i miały na celu poprawę efektywności. Rosnące inwestycje świadczą o tym, że przemysł nadal wykazywał zdolność do pozyskania kapitału.
- (120) Pomimo tych wysiłków zwrot z inwestycji w produkt objęty postępowaniem załamał się w okresie badanym, osiągając - 40 % w OD. Potwierdza to spadek rentowności przemysłu i jego niezdolność do generowania zysków z inwestycji.

	2006	2007	2008	OD
Zwrot z inwestycji (Rol)	50,8 %	12,2 %	- 13,5 %	- 40,8 %
Wskaźniki 2006 = 100	100	24	- 27	- 80

	2006	2007	2008	OD
Przepływ środków pieniężnych (jako procent obrotu)	9,3 %	4,4 %	3,6 %	1,2 %
Wskaźniki 2006 = 100	100	47	39	13

- (121) Producenci objęci próbą doznali także spadku przepływu operacyjnych środków pieniężnych o 8,1 punktu procentowego w okresie badanym, co w dużej mierze odzwierciedla zmniejszenie rentowności. Spadku tego wskaźnika nie można przypisać zwiększeniu inwestycji, lecz należy uznać, że jest spowodowany działalnością operacyjną generującą mniej środków pieniężnych. Jako że struktura przemysłu wymaga ciągłego zastrzyku gotówki na środki trwałe, spadek przepływu środków pieniężnych rzeczywiście ujawnia rosnącą słabość przemysłu unijnego i jego niezdolność do samofinansowania.

5.3.5. Koszty produkcji i koszty surowców

- (122) W tabeli poniżej przedstawiono kształtowanie się średnich kosztów w przeliczeniu na tonę produktu objętego postępowaniem dla producentów objętych próbą.

(w EUR)	2006	2007	2008	OD
Średni koszt produkcji (na jednostkę)	49,3	49,7	50,5	49,2

- (123) Średni koszt w okresie badanym pozostawał niezmienny na poziomie przeciętnie około 50 EUR na jednostkę.

6. Wnioski dotyczące szkody

- (124) W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, że przemysł unijny poniósł istotną szkodę. Wniosek ten istotnie znajduje potwierdzenie w liczbie przedsiębiorstw lub zakładów produkcyjnych, które miały zostać zamknięte (5 w segmencie producentów oryginalnego sprzętu) lub poddane postępowaniu w sprawie niewypłacalności (21 w segmencie rynku wtórnego i 4 w segmencie producentów oryginalnego sprzętu) w okresie badanym.

E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Wprowadzenie

- (125) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy istotna szkoda doznana przez przemysł unijny została spowodowana przez przywóz po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie. Ponadto zbadano również znane czynniki, inne niż przywóz po cenach dumpingowych, które mogły spowodować szkodę dla przemysłu unijnego, aby zagwarantować, że jakiegokolwiek szkody spowodowane przez te czynniki nie zostały przypisane przywózowi po cenach dumpingowych.

2. Wpływ przywozu z ChRL

2.1. Informacje ogólne

- (126) Zachodzi wyraźna zbieżność w czasie pomiędzy zwiększeniem przywozu po cenach dumpingowych, którego udział w rynku zwiększył się o 6 punktów procentowych między 2006 r. a OD, oraz równoczesną stratą udziałów w rynku o 6 punktów procentowych poniesioną przez producentów unijnych w tym samym okresie. W toku dochodzenia stwierdzono także negatywny wpływ cenowy przywozu po cenach dumpingowych, który stale podcinał ceny producentów unijnych.
- (127) Jedna ze stron stwierdziła, że udział w rynku przywozu z Chin jest zbyt mały, by mógł spowodować istotną szkodę. Nie można jednak uznać na niewielki łącznego udziału w rynku wynoszącego 12 % w przypadku rynku wrażliwego na wahania cen (szczególnie w segmencie producentów oryginalnego sprzętu).
- (128) Należy ponadto przypomnieć, że wielkość przywozu z ChRL wzrosła o około 65 %, a jego szacunkowy udział w rynku prawie się podwoił w okresie badanym. Dodatkowo, jak wyjaśniono w motywie (86) i następnym, ceny przywozu z ChRL spadły o 8 % (zob. motyw (89) i następne) i miało miejsce znaczące podcięcie cen (zob. motyw (93) i następne). Rzeczywiście gwałtowne zwiększenie przywozu i znaczące podcięcie cenowe, które stwierdzono, to główne czynniki, które należy uwzględnić w tym przypadku.
- (129) Przemysł unijny zareagował na szkodliwy dumping redukcją swoich cen począwszy od 2007 r. Ze względu na presję cenową wywieraną przez przywóz z Chin przemysł unijny nie był jednak w stanie utrzymać swojego udziału w rynku nawet przy obniżonych cenach. Stwierdzono, że w procesach przetargowych w segmencie producentów oryginalnego sprzętu niskie cenowo oferty z Chin odegrały kluczową rolę w obniżce cen oferowanych przez przemysł unijny. Pomimo obniżek cen ze strony przemysłu unijnego średnia cena sprzedaży przywozu z Chin pozostała jednak niższa od cen przemysłu unijnego. W efekcie sprzedaż dokonywana przez przemysł unijny znacząco spadła w okresie badanym. Ponieważ chińskie ceny w OD spadły jeszcze bardziej w porównaniu z 2006 r., przemysł unijny musiał ponownie obniżyć ceny, aby kontynuować działalność. Jego rentowność spadła poniżej progu rentowności – co za jakiś czas nie pozwoli mu kontynuować działalności.
- (130) Oczywiste jest więc, że istnieje silne powiązanie pomiędzy znacznym wzrostem wielkości przywozu po coraz niższych cenach a szkodą poniesioną przez przemysł unijny. Można zatem uznać, na tym etapie, że

istnieje związek przyczynowy pomiędzy przywozem po niskich cenach z Chin i istotną szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

2.2. Zróżnicowanie segmentów w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem

- (131) Argumentowano, że producenci oryginalnego sprzętu oraz rynek wtórny stanowią dwa oddzielne kanały sprzedaży i nie ma między nimi znaczącej interakcji. Na tej podstawie twierdzono, w szczególności, że szkoda poniesiona przez przemysł unijny, który kieruje większość swojej sprzedaży do segmentu producentów oryginalnego sprzętu (85 % w przypadku producentów objętych próbą) nie mogła zostać spowodowana przywozem z Chin, który skupia się przede wszystkim na segmencie rynku wtórnego i jego obecność w segmencie producentów oryginalnego sprzętu jest niewielka.
- (132) Mimo że te kanały dystrybucji są rzeczywiście odrębne, według ustaleń Komisji zachodzą między nimi pewne interakcje, choć nie bezpośrednie. Aby uzyskać możliwie pełny obraz panującej sytuacji, zbadano również każdy z tych segmentów oddzielnie.
- (133) W przypadku segmentu rynku wtórnego stwierdzoną szkodę można z pewnością przypisać dużej ilości przywozu z Chin po niskich cenach, który stanowi do 34 % tego segmentu. W segmencie producentów oryginalnego sprzętu, który stanowi większą część konsumpcji w Unii (35 milionów jednostek z około 50 milionów jednostek), obecność Chin mierzona ilością jest znacznie mniejsza (najwyżej 6 %). Jak już wyjaśniono, należy jednak pamiętać, że szkoda poniesiona w związku ze sprzedażą producentom oryginalnego sprzętu jest wywołana niskimi cenami przywozu z Chin i jest uzależniona cenowo. Dokładniej, istnieją przesłanki świadczące o tym, że producenci samochodów wykorzystują oferty z Chin jako punkt odniesienia w efekcie wymuszając obniżenie cen producentów aluminiowych kół jezdnych z UE w procesach przetargowych. Aby pozostać na rynku, producenci unijni rzeczywiście nie mają innego wyjścia, jak tylko poddać się i obniżyć swoje ceny.
- (134) Ponadto, nie da się wykluczyć, że tendencja spadkowa cen w segmencie rynku wtórnego ma wpływ na ceny w segmencie producentów oryginalnego sprzętu. Rzeczywiście, porównanie średnich cen w segmencie rynku wtórnego ze średnimi cenami w segmencie producentów oryginalnego sprzętu wykazało, że podczas gdy te ostatnie były przeważnie wyższe aż do 2007 r., sytuacja ta zmieniła się w 2008 r. i w OD. To pokazuje, że presja cenowa na segment producentów oryginalnego sprzętu była bardziej znacząca w ostatnich latach.

(135) Dlatego tymczasowo uznaje się, że przywóz z Chin spowodował szkodę dla przemysłu unijnego zarówno w segmencie rynku wtórnego, jak i w segmencie producentów oryginalnego sprzętu. Kwestia ta w każdym razie będzie dalej badana.

3. Wpływ innych czynników

3.1. Wpływ przywozu z państw trzecich innych niż ChRL

3.1.1. Wpływ przywozu z Turcji

(136) Jak wskazano w motywie 4 i następnym, Turcja jest drugim co do wielkości importerem po Chinach. W okresie badanym udziały w rynku UE przywozu z Turcji wynosiły około 7 %. W poniższej tabeli porównano ceny przywozu ze wszystkich państw trzecich z cenami producentów UE.

Euro/jednostka	2006	2007	2008	OD
Turcja	40,8	42,6	52,4	40,7
Producenci UE objęci próbą	49,7	49,7	48	46,5
Chiny	34,7	33,5	31,4	31,9
Różnica Turcja/ producenci UE	8,9	7,1	4,4	5,8
Różnica Chiny/ producenci UE	15	16,2	16,6	14,6

(137) W okresie badanym, z wyjątkiem 2008 r., ceny producentów z Turcji były stale niższe od cen producentów UE objętych próbą. W OD różnica cen pomiędzy tureckimi a unijnymi producentami sięgała 5,7 EUR (+/- 12,3 % cen UE), podczas gdy analogiczna różnica cen w przypadku Chin sięgała 14,5 EUR (+/- 31 %). Na tej podstawie zasadne jest tymczasowe stwierdzenie, że w OD niższe ceny przywozu z Turcji miały pewien negatywny wpływ na sytuację przemysłu UE, ale nie na tyle istotny, by naruszyć związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z Chin a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

3.1.2. Wpływ przywozu z państw trzecich innych niż Turcja

(138) Jeśli chodzi o przywóz z państw innych niż Chiny i Turcja, to ich łączny udział w rynku zmniejszył się z 9 % w 2006 r. do 8,3 % w OD (zob. motyw 4). Ceny tego przywozu były zbliżone do cen producentów

unijnych w tym samym okresie. Na tej podstawie uznaje się, że przywóz z państw trzecich innych niż Chiny i Turcja nie przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł unijny.

3.2. Wpływ kryzysu gospodarczego

(139) Niektóre strony twierdziły, że przywóz z Chin został wchłonięty w wyniku wzrostu konsumpcji w UE w 2007 r., oraz, że zmniejszenie konsumpcji w 2008 r. zbiegło się w czasie z pogorszeniem koniunktury gospodarczej i równoczesnym spadkiem sprzedaży w przemyśle samochodowym. Zgodnie z tym argumentem powyższe czynniki były główną przyczyną słabych wyników przemysłu unijnego.

(140) Kryzys gospodarczy rzeczywiście wywarł negatywny wpływ na sytuację przemysłu unijnego z powodu zmniejszającej się konsumpcji i skutków obniżki cen. Między 2008 r. a OD konsumpcja zmalała o 14,5%.

(141) Producenci aluminiowych kół jezdnych działają w symbiozie z przemysłem samochodowym, który został poważnie dotknięty przez kryzys. W poniższej tabeli przedstawiono, jak kształtowała się wielkość produkcji samochodowej w Europie w okresie badanym. Prawdą jest, że samochody zawierają albo aluminiowe albo stalowe koła jezdne i trudno jest ustalić ich proporcje. Nic nie wskazuje jednak na to, by proporcje te miały ulec znaczącej zmianie w okresie badanym. Z tego względu nie da się wykluczyć, że spadek wielkości produkcji samochodów – która rzeczywiście zmniejszyła się gwałtownie od końca 2008 r. do OD – miał wpływ na wielkość sprzedaży producentów aluminiowych kół jezdnych. W poniższej tabeli wskazano, że wielkość produkcji zmniejszyła się o ponad 15 % między 2008 r. a OD.

W UE 27	2006	2007	2008	OD
Produkcja w Europie w 000 jednostek)	16 198	17 103	15 947	13 443

(142) Analiza wskaźników ekonomicznych dla przemysłu unijnego pokazuje, że tendencja spadkowa zaczęła się na dobre przed kryzysem gospodarczym i zbiegła się w czasie z wejściem na rynek przywozu z Chin. Dla przykładu dane dotyczące rentowności dowodzą, że tendencja spadkowa zaczęła się między 2006 r. i 2007 r. (spadek o 2,5 punktu procentowego), a następnie utrzymywała się w latach 2007 i 2008 (spadek o kolejne 2,2 punktu procentowego), aż do skrajnego spadku o 6,9 punktu procentowego między 2008 r. a OD.

(143) Ponadto udział w rynku przywozu z Chin zwiększał się, pomimo zmniejszającej się konsumpcji, i w OD osiągnął 12,4 %. Wielkość przywozu i jego udziały w rynku stale się zwiększały, a ceny ciągle podcinały ceny przemysłu UE. Można by oczekiwać, że kryzys w podobny sposób dotknie wszystkie działające na rynku podmioty. Jednak, jak wyjaśniono powyżej, przywóz z Chin zwiększał się po cenach, które znacząco podcinały ceny UE w panującej sytuacji. Dlatego uzasadnione jest stwierdzenie, że gdyby nie kryzys gospodarczy, wielkość przywozu z Chin i jego udziały w rynku wzrosłyby w jeszcze większym stopniu.

(144) Na tej podstawie zasadne jest założenie, że pogorszenie koniunktury gospodarczej, nawet jeśli przyczyniło się do powstania szkody poniesionej przez przemysł unijny, to nie wydaje się być czynnikiem, który mógłby naruszyć związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a istotną szkodą. Przeciwnie, wielkość przywozu z Chin powinna była ulec zmniejszeniu równoległe ze spadkiem konsumpcji, tak jak to się stało w przypadku przywozu z innych państw trzecich, a w szczególności w przypadku sprzedaży dokonywanej przez przemysł UE (która, należy przypomnieć, zmniejszyła się w proporcjonalnie do wzrostu przywozu z Chin).

3.3. Skutki zmian w wynikach eksportowych przemysłu unijnego

(145) Działalność wywozowa producentów unijnych utrzymywała się na niskim poziomie w okresie badanym (mniej niż 2 % łącznej sprzedaży producentów UE objętych próbą). Nie mogła zatem wyrzucić żadnego negatywnego wpływu na słabą sytuację przemysłu unijnego i naruszyć związku przyczynowego.

3.4. Konkurencja między producentami unijnymi oraz koncentracja na rynku UE

(146) Liczba producentów aluminiowych kół jezdnych (około trzydziestu) działających na rynku UE wskazuje, że rynek UE jest bardzo konkurencyjny, choć cechuje go także wysoki poziom koncentracji przemysłu: 3 największe przedsiębiorstwa skupiają 60 % udziału w łącznej produkcji, 2 inne około 8 % i 4 kolejne około 4 %. Dostępne dane dotyczące wielkości produkcji wskazują, że pozostali producenci to małe lub średnie przedsiębiorstwa.

(147) Należy zaznaczyć, że wielu mniejszych producentów zakończyło produkcję przed 2008 r., w 2008 r. oraz w OD. To może sugerować, że konkurencja pomiędzy producentami unijnymi – oraz wyraźnie zachodzący proces koncentracji – przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł unijny. Dane z dochodzenia pokazują jednak, że szkodę ponieśli nie tylko mali producenci. W rzeczywistości zaistniałe zmiany w podobny sposób dotknęły zarówno wielkich, jak i małych producentów.

Dlatego nie można uznać, że konkurencja pomiędzy producentami unijnymi przyczyniła się w jakikolwiek znaczący sposób do istotnej szkody poniesionej przez przemysł unijny.

3.5. Preferencje konsumentów względem stalowych i aluminiowych kół jezdnych

(148) Argumentowano, że spadek popytu na aluminiowe koła jezdne mógł być wynikiem związanej z kryzysem gospodarczym zmiany preferencji konsumentów, którzy zaczęli kupować tańsze koła stalowe. Nie dostarczono jednak niczego na poparcie tego twierdzenia. Wobec braku danych na poparcie tego argumentu, na tym etapie nie da się potwierdzić takiej tendencji.

3.6. Asortyment produktów

(149) Niektóre strony twierdziły, że zwiększenie przywozu z Chin było spowodowane rosnącym popytem na określone rodzaje kół o wysokiej jakości technologii produkowanych w ChRL (np. koła kute lub kształtowane obrotowo w technologii flow-forming), które nie mogły być (w żadnej znaczącej ilości) wyprodukowane w UE. Z tego względu przywóz z ChRL nie mógł spowodować szkody dla przemysłu unijnego. W toku dochodzenia stwierdzono jednak, że przywóz ten stanowił jedynie bardzo małą część łącznego przywozu z ChRL. Argument ten musiał zatem zostać odrzucony.

4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

(150) Należy przypomnieć, że w tym przypadku stwierdzono, iż doszło do znacznego zmniejszenia produkcji i sprzedaży, spadku udziałów w rynku oraz obniżenia cen, co spowodowało straty dla przemysłu unijnego. Wielkość przywozu z ChRL, który podciął znacząco ceny przemysłu unijnego, a także jego udziały w rynku, zwiększyły się w tym samym czasie.

(151) Komisja przeanalizowała także wszystkie inne czynniki, które mogły się przyczynić do istotnej szkody poniesionej przez przemysł unijny. W tym względzie stwierdzono, że kryzys gospodarczy, przywóz z Turcji oraz konkurencja pomiędzy producentami unijnymi prowadząca do procesu koncentracji mogły mieć pewien wpływ na okoliczności szkody. Tymczasowo stwierdzono jednak, że ich wpływ nie narusza związku przyczynowego pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a stwierdzoną szkodą, jak szczegółowo wyjaśniono powyżej.

(152) Na podstawie powyższej analizy wpływu wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego, stwierdza się zatem tymczasowo, że istnieje związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z ChRL a istotną szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

F. INTERES UNII

1. Interes przemysłu unijnego

- (153) W tym przypadku odnotowano wysoki poziom współpracy i wsparcia ze strony producentów unijnych (ponad 70 %). To wskazuje, że wprowadzenie środków najwyraźniej leży w interesie producentów UE.
- (154) Dochodzenie pokazało, że przemysł unijny ponosi istotną szkodę na skutek przywozu po cenach dumpingowych, które podcinają ceny przemysłu unijnego, jak szczegółowo opisano w motywie 93 i następnym.
- (155) Można się spodziewać, że przemysł unijny odniesie korzyści z wprowadzenia środków, które prawdopodobnie zapobiegą dalszemu wzrostowi przywozu po niskich cenach dumpingowych.
- (156) Jeśli środki nie zostaną wprowadzone, można oczekiwać, że wzrost przywozu tanich aluminiowych kół jezdnych po cenach dumpingowych, zwłaszcza w segmencie rynku wtórnego, będzie się utrzymywał, jeśli nie zwiększał. Nie można też wykluczyć, że rosnąca presja cenowa oraz penetracja segmentu rynku wtórnego będą miały co najmniej pośredni wpływ na sytuację segmentu producentów oryginalnego sprzętu. W tym względzie stwierdzono, że niektórzy producenci w kraju objętym postępowaniem przenoszą się lub już się przenieśli do środkowego i najwyższego odcinka segmentu rynku wtórnego oraz dalej do segmentu producentów oryginalnego sprzętu – z bardzo niskimi cenami. Można oczekiwać, że ta tendencja będzie się utrzymywała i z kolei bardzo prawdopodobnie zagrozi także dużej grupie producentów unijnych działających w segmencie producentów oryginalnego sprzętu. Jako że sytuacja finansowa i rentowność tych producentów nie są wystarczająco mocne, by wytrzymać dalszą presję cenową wywieraną przez przywóz po cenach dumpingowych, który znacząco podcina ich ceny, bardzo prawdopodobne jest, że dojdzie do stopniowego upadku dużej liczby, jeśli nie wszystkich, producentów unijnych.

2. Interes importerów

- (157) W kontroli wrywkowej (zob. motyw (13) powyżej) na podstawie wielkości przywozu wybrano 5 importerów niepowiązanych i 2 użytkowników importujących.
- (158) Współpracujący importerzy niepowiązani stanowią ogółem mniej niż 10 % łącznej wielkości przywozu z ChRL.
- (159) Dochodzenie wykazało, że większość importerów to przedsiębiorstwa handlowe specjalizujące się w częściach do samochodów. Wśród nich można wyróżnić dwie kategorie. Jedną kategorię stanowią przedsiębiorstwa, które przywożą i odsprzedają aluminiowe koła jezdne własnej marki, produkowane w ramach outsourcingu w ChRL. Nie są one jednak powiązane z eksporterami z Chin. Ta kategoria importerów

prowadzi zwykle działalność o znacznej wartości dodanej w UE (np. projektowanie, badania i rozwój), a czasami dysponuje też własną siecią dystrybucji, czemu odpowiada stosowny poziom zatrudnienia. Druga kategoria składa się z importerów/dystrybutorów będących przedsiębiorstwami handlowymi, które skupiają się bardziej na ilości niż marce. Importerzy ci ponoszą zazwyczaj niższe koszty strukturalne i prowadzą działalność o mniejszej wartości dodanej w Unii.

- (160) Niższy poziom współpracy importerów niepowiązanych wskazuje, że wprowadzenie środków nie będzie miało znacznego wpływu na ich działalność. Rzeczywiście, w przypadku współpracujących importerów/dystrybutorów stwierdzono, że odsprzedaż aluminiowych kół jezdnych z Chin stanowiła między 1 % a 6 % ich łącznych obrotów. Sytuacja przedsiębiorstw zlecających produkcję w ramach outsourcingu jest bardziej skomplikowana, ponieważ odsprzedaż aluminiowych kół jezdnych z Chin może stanowić prawie całą ich działalność. Środki, jeśli wprowadzone, z pewnością miałyby wpływ na ich działalność – nawet jeśli na tym etapie trudno jest ocenić dokładnie w jakim stopniu. Kwestia ta będzie dalej badana.

3. Interes użytkowników

3.1. Informacje ogólne

- (161) Kwestionariusze przeznaczone dla użytkowników rozesłano do około 20 znanych użytkowników. 13 producentów samochodów współpracowało w dochodzeniu. Współpracę podjęły także dwa stowarzyszenia reprezentujące użytkowników i importerów aluminiowych kół jezdnych w segmentach producentów oryginalnego sprzętu oraz rynku wtórnego.
- (162) Według danych Eurostatu przywóz dokonywany przez współpracujących użytkowników stanowi 19 % łącznego przywozu z ChRL. Dane Eurostatu nie pozwalają na dokładne ustalenie, czy przywożone produkty sprzedawano producentom oryginalnego sprzętu czy segmentowi rynku wtórnego. Jak wspomniano powyżej w motywie (132) możliwe jest jednak rozróżnienie segmentów producentów oryginalnego sprzętu i rynku wtórnego i wykazanie, że segment producentów oryginalnego sprzętu stanowi między 20 % a 30 % łącznego przywozu z ChRL. Na tej podstawie uzasadnione jest założenie, że poziom współpracy ze strony segmentu producentów oryginalnego sprzętu był bardzo wysoki.
- (163) Producenci samochodów na ogół wydają się polegać na dostawach z Chin tylko w ograniczonym zakresie. Biorąc pod uwagę poszczególnych współpracujących producentów samochodów, okazuje się, że stosują oni różne modele działalności gospodarczej. Niektórzy w ogóle nie prowadzą przywozu z Chin, inni importują mniej niż 5 %, ale niektórzy zaspokajają w ten sposób do 30 % swoich potrzeb.

(164) Zarówno importujący, jak i nieimportujący użytkownicy są przeciwni stosowaniu środków. Jednym z ich głównych argumentów jest to, że w interesie producentów samochodów leży utrzymanie różnych źródeł dostaw i czerpanie korzyści z konkurencji na rynku kół. Środki sprawiłyby, że staliby się zbyt zaleźni od ograniczonej liczby europejskich producentów. Argument ten nie wydaje się jednak decydujący ze względu na istnienie znaczącego przywozu z innych państw trzecich.

3.2. Koszty wynikające z wprowadzenia środków

(165) Aluminiowe koła jezdne stanowią około 1 % kosztów samochodu. Nałożenie na aluminiowe koła jezdne środków o wartości 20 % spowodowałoby zatem zwiększenie kosztów o 0,2 %. W przypadku producentów samochodów, którzy przywożą najwyżej 5 % swoich aluminiowych kół jezdnych z Chin, łączny przyrost kosztów w odniesieniu do całej produkcji samochodów wyniósłby 5 % z 0,2 %, tj. o 0,01 %. Nawet w przypadku producentów samochodów, którzy importują do 30 % swoich aluminiowych kół jezdnych z Chin, koszty zwiększyłyby się w sumie o 30 % z 0,2 %, tj. o 0,06 %. Wprowadzenie środków miałyby zatem bardzo ograniczony wpływ na koszty. Na dodatek, wydaje się, że nierzadką praktyką jest sprzedaż aluminiowych kół jezdnych importowanych po określonej cenie (dla przykładu 50 euro) konsumentowi końcowemu za cenę trzy- lub czterokrotnie wyższą (tj. 200 euro).

3.3. Koszty zmiany dostawcy

(166) Jak wyjaśniono powyżej, aluminiowe koła jezdne przeznaczone dla producentów oryginalnego sprzętu są na ogół przygotowywane na 2 lata przed wprowadzeniem nowego modelu samochodu. Każda zmiana dostawcy wymaga czasu (co najmniej 6 miesięcy) i może również spowodować dodatkowe koszty oprzyrządowania. Z dochodzenia wynika jednak, że większość producentów samochodów automatycznie dywersyfikuje swoje źródła dostaw, to znaczy dzieli produkcję określonego rodzaju aluminiowych kół jezdnych pomiędzy dwóch (lub więcej) producentów. Zaopatrywanie się z dwóch źródeł podejmowane jest także w przypadku modeli, które są przywożone z ChRL, aby zapewnić bezpieczeństwo dostaw. Wydaje się więc, że ryzyko zmiany dostawcy jest już wliczone w decyzję o przywozie z ChRL. Na dodatek umowy zebrane podczas dochodzenia wskazują, że producenci samochodów mogą rozwiązać umowę w dowolnym czasie bez żadnej kary.

3.4. Dodatkowe argumenty wysuwane przez strony

(167) Niektóre strony twierdziły, że nałożenie ceł na aluminiowe koła jezdne pochodzące z ChRL dałoby przewagę producentom samochodów z Korei Południowej, oprócz 0 % cła na samochody przewidzianej w mającej wkrótce wejść w życie Umowie o wolnym handlu (Free Trade Agreement, FTA). Zgodnie z tym argumentem, producenci samochodów z Korei Południowej nadal mieliby dostęp aluminiowych kół jezdnych z Chin po niskich cenach, a na dodatek mogliby występować o zwrot ceł na samochody przywożone do UE (cło płacone przy przywozie niektórych części samochodu jest zwracane w momencie wywozu tego samochodu). Środki anty-

dumpingowe nałożone na aluminiowe koła jezdne z Chin postawiłyby europejskich producentów samochodów w niekorzystnej sytuacji w odniesieniu do samochodów przywożonych do UE z Korei Południowej przy 0 % stawce cła.

(168) W tym względzie należy zaznaczyć, że udział w rynku samochodów pochodzących z Korei Południowej wynosi obecnie zaledwie 3 % rynku samochodowego UE. Choć trudno przewidzieć, jak będzie się kształtował przywóz samochodów z Korei, biorąc pod uwagę bardzo ograniczony bezpośredni wpływ środków na koszty ponoszone przez producentów samochodów w UE, nie można na tym etapie uznać, że wprowadzenie środków antydumpingowych w odniesieniu do aluminiowych kół jezdnych z Chin odegra w tym względzie jakąkolwiek znaczącą rolę.

4. Interes konsumentów

(169) Nie wysunięto żadnego argumentu w odniesieniu do wpływu środków na konsumenta końcowego. Fakt ten w połączeniu z niewielkim wpływem środków na koszty oraz strategiami cenowymi producentów samochodów stwierdzonymi w toku dochodzenia rzeczywiście przemawia przeciwko prawdopodobieństwu wystąpienia jakiegokolwiek znaczącego wpływu na ceny konsumpcyjne.

5. Interes dostawców

(170) Pięciu dostawców surowców/sprzętu dla producentów aluminiowych kół jezdnych w Unii odpowiedziało na kwestionariusz dla dostawców. Dostarczają oni aluminiowe/pierwotne wlewki odlewnicze, farby/podkłady lub maszyny niskociśnieniowe. W przypadku dostawców wlewków sprzedaż dla przemysłu unijnego stanowi tylko niewielką część ich działalności (mniej niż 6 % łącznych obrotów), co świadczy o ich stosunkowo umiarkowanym interesie w nałożeniu środków antydumpingowych na aluminiowe koła jezdne z Chin. W przypadku pozostałych dostawców (urządzeń lub farb bądź maszyn niskociśnieniowych) sprzedaż dla przemysłu unijnego wynosi od 30 % do 50 % ich łącznych obrotów. Biorąc pod uwagę, że są to małe i średnie przedsiębiorstwa, rentowność przemysłu unijnego ma zasadnicze znaczenie dla ich działalności.

6. Podsumowanie dotyczące interesów Unii

(171) W związku z powyższym tymczasowo uznano, na podstawie dostępnych informacji dotyczących interesu Unii, że ogólnie nie ma istotnych argumentów przeciwko wprowadzeniu tymczasowych środków w odniesieniu do przywozu aluminiowych kół jezdnych pochodzących z ChRL.

G. ŚRODKI TYMCZASOWE

1. Poziom usuwający szkodę

(172) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić środki tymczasowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz po cenach dumpingowych z ChRL.

- (173) W celu ustalenia poziomu takich ceł wzięto pod uwagę ustalone marginesy dumpingu, a także kwotę cła niezbędną do likwidacji szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (174) Zgodnie z opisem w motywie (20) rynek aluminiowych kół jezdnych cechuje istnienie dwóch stosunkowo odrębnych segmentów rynkowych. W toku dochodzenia stwierdzono ponadto, że sprzedaż dokonywana przez producentów unijnych skupia się na segmencie producentów oryginalnego sprzętu, który odpowiada 85 % łącznej sprzedaży przemysłu unijnego.
- (175) Uznano zatem, że w celu wprowadzenia środków tymczasowych, właściwe jest oszacowanie poziomu szkody z uwzględnieniem tej szczególnej sytuacji rynkowej.
- (176) W segmencie producentów oryginalnego sprzętu nabywcy aluminiowych kół jezdnych (producenci samochodów) zwykle dokonują zamówień zgodnie z procedurami przetargowymi. W efekcie ten sam model koła przeznaczony do zamontowania w tym samym modelu samochodu może, w znacznej liczbie przypadków, być zamówiony z kilku źródeł, często od dostawcy z Chin i z UE jednocześnie. Tymczasowo uznano, że ten proces przetargowy w dokładny i wiarygodny sposób odzwierciedla przeciętną konkurencję cenową istniejącą w OD między dostawcami z Chin i dostawcami unijnymi rywalizującymi w tym samym przetargu.
- (177) Uznano zatem za właściwe wyliczenie marginesu sprzedaży po zaniżonych cenach na podstawie cen wynikających z danych przedstawionych przez producentów z UE oraz eksporterów z Chin konkurujących w takich przetargach.
- (178) Przy obliczaniu poziomu cła niezbędnego do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że środki powinny umożliwić przemysłowi unijnemu pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie rozsądnych zysków. W przypadku kosztów produkcji dokonano dostosowania uwzględniającego rzeczywiste straty poniesione przez przemysł unijny podczas OD (-5,4%). Uznano ponadto, że rozsądny zysk przed opodatkowaniem, który mógłby zostać osiągnięty przez przemysł tego typu ze sprzedaży podobnych produktów w Unii w normalnych warunkach konkurencji, tj. w sytuacji braku przywozu po cenach dumpingowych, należy oszacować w odniesieniu do rentowności osiągniętej w 2006 r., która wyniosła +3,2%. Rzeczywiście w 2006 r. wielkość przywozu z Chin była jeszcze stosunkowo niewielka. Na tej podstawie obliczono cenę produktu podobnego niewyrządzającego szkody przemysłowi unijnemu.
- (179) Zgodnie z powyższym margines sprzedaży po zaniżonych cenach wynosi 20,6%.
- (180) Ten wynik potwierdziły następnie dodatkowe obliczenia dokonane na podstawie porównania kilku umów przetargowych przedstawionych przez niektórych producentów samochodów w toku dochodzenia. Rzeczywiście

w przypadkach, gdy producenci samochodów zamawiali ten sam model aluminiowych kół jezdnych od producenta z Chin i od producenta z Unii, margines sprzedaży po zaniżonych cenach wyliczony z uwzględnieniem dostosowań wyjaśnionych powyżej w motywach 93 i następnym był tego samego rzędu wielkości, co margines wyliczony w poprzednim motywie.

- (181) Należy zaznaczyć, że ten margines sprzedaży po zaniżonych cenach jest niższy od marginesów dumpingu określonych powyżej w motywach (76) i następnym i z tego względu powinien służyć za podstawę ustalenia poziomu cła zgodnie z zasadą niższego cła.
- (182) Biorąc pod uwagę metodologię zastosowaną w tym przypadku do ustalenia poziomu usuwającego szkodę, uznano za niewykonalne określenie indywidualnych stawek cła antydumpingowego zgodnie z drugim zdaniem art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Jest to spowodowane w szczególności brakiem wiarygodnych danych pozwalających na przeprowadzenie analizy na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw. W rezultacie tymczasowo zdecydowano o nałożeniu ogólnokrajowego cła antydumpingowego na cały przywóz z Chin na poziomie marginesu sprzedaży po zaniżonych cenach równym 20,6%.

2. Środki tymczasowe

- (183) W świetle powyższych informacji stwierdza się, że zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy nałożyć tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz pochodzący z ChRL. W tym przypadku stawka cła powinna zostać odpowiednio określona na poziomie ustalonego marginesu szkody.
- (184) Proponowane cło antydumpingowe wynosi zatem 20,6%.

H. UJAWNIEŃ USTALEŃ

- (185) Powyższe tymczasowe ustalenia zostaną ujawnione wszystkim zainteresowanym stronom, którym zapewniona zostanie możliwość przedstawienia swojego stanowiska na piśmie oraz możliwość złożenia wniosku o przesłuchanie. Ich uwagi zostaną przeanalizowane oraz, o ile będą uzasadnione, zostaną wzięte pod uwagę przed dokonaniem jakichkolwiek ostatecznych ustaleń. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł antydumpingowych dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy dokonywaniu wszelkich ostatecznych ustaleń,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz aluminiowych kół jezdnych pojazdów mechanicznych objętych pozycjami CN 8701 do 8705, nawet z akcesoriami lub z oponami, obecnie objętych kodami CN ex 8708 70 10 i ex 8708 70 50 i pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego stosowana do cen netto na granicy Unii, przed ocenieniem, produktu określonego w ust. 1 wynosi 20,6 %.

3. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaconiem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.

4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

Nie naruszając przepisów art. 20 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na

piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień w ciągu jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009 zainteresowane strony mogą przedstawiać uwagi dotyczące zastosowania niniejszego rozporządzenia przez okres jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

Artykuł 3

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 10 maja 2010 r.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący