

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2022/1221**z dnia 14 lipca 2022 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Maroka**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej ⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) W dniu 17 listopada 2021 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Maroka („państwo, którego dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej 4 października 2021 r. przez stowarzyszenie europejskich producentów kół („skarżący” lub „EUWA” – Association of European Wheel Manufacturers). Skargę złożono w imieniu przemysłu Unii w rozumieniu art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

1.2. Rejestracja

- (3) Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2022/934 ⁽³⁾ („rozporządzenie w sprawie rejestracji”) Komisja podała rejestracji przywóz produktu objętego postępowaniem.

1.3. Zainteresowane strony i wnioski o zachowanie anonimowości

- (4) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do skontaktowania się z nią w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego i znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących oraz władze Maroka, znanych importerów, użytkowników i stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nim udziału.
- (5) Skarżący i dwaj współpracujący użytkownicy wystąpili o zachowanie poufności ich nazw z obawy przed odwetem ze strony klientów. Komisja uznała, że faktycznie istnieje poważne ryzyko odwetu, i przyjęła, że nie należy ujawniać nazw skarżących i obu współpracujących użytkowników. W celu skutecznego zapewnienia anonimowości nazwy innych producentów unijnych również zostały potraktowane jako poufne, aby uniknąć identyfikacji nazw skarżących przez dedukcję.

1.4. Uwagi dotyczące wszczęcia postępowania

- (6) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz złożenia wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu.

⁽¹⁾ Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

⁽²⁾ Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Maroka (Dz.U. C 464 z 17.11.2021, s. 19).

⁽³⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2022/934 z dnia 16 czerwca 2022 r. poddające rejestracji przywóz niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Maroka (Dz.U. L 162 z 17.6.2022, s. 27).

- (7) Z wnioskiem o zorganizowanie posiedzenia wyjaśniającego z udziałem przedstawicieli służb Komisji wystąpiły cztery strony: Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów („ACEA”), EUWA, Dika Morocco Africa S.A. R.L („Dika”) oraz Hands 8 S.A. („Hands”); ich wniosek został uwzględniony.
- (8) Przedsiębiorstwo Dika i władze marokańskie twierdziły, że dane liczbowe podane w skardze są nieaktualne, ponieważ między okresem objętym dochodzeniem a datą wszczęcia dochodzenia upłynęło niemal 8 miesięcy. Ponadto okres objęty dochodzeniem wybrany przez skarżącego dokładnie zbiegł się ze szczytem pandemii COVID-19. Co więcej, wskazany przez skarżącego okres badany był o jeden rok dłuższy niż wynikałoby ze zwykłej praktyki Komisji, jak opisano w odpowiednim przewodniku ⁽⁴⁾. Przedsiębiorstwo Dika uznało, że decyzję tę można uznać za niesprawiedliwą i stronniczą, a wykorzystanie nieaktualnych danych liczbowych nie może stanowić dowodu *prima facie* na istnienie dumpingu, szkody ani związku przyczynowego, zgodnie z wymogami określonymi w art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (9) Komisja po pierwsze zauważyła, że w przewodniku, na który powołuje się przedsiębiorstwo Dika, wyraźnie wskazano, że jego celem jest przekazanie ogólnych porad, ale nie jest on dokumentem prawnie wiążącym i stosowanie się do jego treści nie jest obowiązkowe ⁽⁵⁾. Ponadto art. 5 rozporządzenia podstawowego nie zawiera żadnego szczegółowego przepisu dotyczącego upływu czasu między złożeniem skargi a przekazaniem danych. W każdym razie okres objęty dochodzeniem określony w skardze zakończył się 31 marca 2021 r., podczas gdy skargę złożono 4 października 2021 r. Ponadto skarżący przedłożył również dodatkowe dane dotyczące szkody za okres do 30 czerwca 2021 r. ⁽⁶⁾. W związku z tym dane przekazane przez skarżącego były aktualne i dotyczyły okresu możliwie najbardziej zbliżonego do daty złożenia skargi. Jeśli chodzi o wniosek dotyczący okresu badanego i okresu objętego dochodzeniem, praktyką Komisji jest wybieranie okresu dochodzenia obejmującego jeden rok i poprzednie trzy lat kalendarzowe w celu zbadania tendencji istotnych dla oceny szkody. Fakt, że w skardze przekazano informacje dotyczące jednego dodatkowego roku, nie oznacza, że wykorzystano nieaktualne dane, co czyniłoby ocenę niesprawiedliwą lub stronniczą. Wręcz przeciwnie, skarga zawierała informacje dotyczące najbardziej aktualnego dostępnego okresu, tj. do 31 marca 2021 r. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (10) Przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że skarga nie zawierała dowodów uzasadniających zastosowanie konstruowanej wartości normalnej, zgodnie z wymogami określonymi w art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Ponadto strona ta utrzymywała, że obliczenia konstruowanej wartości normalnej były błędne. Komisja powinna była zatem uznać, że w skardze nie przedstawiono wystarczających dowodów istnienia dumpingu, i należało oddalić skargę zgodnie z art. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (11) Przedsiębiorstwo Dika stwierdziło, że skarżący nie zastosował marokańskiej krajowej ceny sprzedaży aluminiowych kół jezdnych, chociaż mógł znać takie ceny w świetle faktu, że przemysł Unii sam dokonuje wywozu aluminiowych kół jezdnych do Maroka. Ponadto przedsiębiorstwo Dika zarzuciło, że skarżący wykorzystał sprawozdania finansowe producentów eksportujących za lata 2018 i 2019, aby stwierdzić brak sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym, podczas gdy sprawozdania te pochodziły z okresu poprzedzającego okres objęty dochodzeniem wybrany w skardze.
- (12) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. Skarżącym w tym dochodzeniu jest EUWA, a nie jego poszczególni członkowie. Ponieważ skarżący nie jest ani producentem, ani eksporterem, nie miał dostępu do takich danych. Ponadto faktury zasadniczo uznaje się za poufne informacje handlowe. Skarżący musiał więc polegać na ogólnodostępnych informacjach dotyczących cen sprzedaży krajowej w Maroku, które nie były dostępne w chwili składania skargi. Jeśli chodzi o wykorzystanie sprawozdań finansowych marokańskich producentów eksportujących za lata 2018 i 2019, były to jedyne sprawozdania, którymi dysponował skarżący w chwili składania skargi. W związku z tym skarżący mógł jedynie stwierdzić, że – na podstawie rozsądnie dostępnych informacji – znani marokańscy producenci eksportujący nie prowadzili sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym. Dlatego uzasadnione było skonstruowanie wartości normalnej. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (13) Przedsiębiorstwo Dika wysunęło również argumenty dotyczące domniemanych podstawowych błędów w określeniu wartości normalnej. Argumenty te dotyczą wyboru rozmiaru koła, zastosowania cen wlewków aluminiowych na podstawie przywozu z Chin, zastosowania struktury kosztów producenta unijnego, wyłączenia niektórych czynników kosztów z obliczenia oraz zastosowania stopy zysku w wysokości 6 %.

⁽⁴⁾ Komisja, „Jak złożyć skargę antydumpingową – Przewodnik”, s. 7–8, ale także s. 13, 27, 29, 52, 59 i 67, dostępny pod adresem: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_112295.pdf.

⁽⁵⁾ Tamże, s. 3.

⁽⁶⁾ Zob. pkt 108 skargi i załącznik D2 do niej.

- (14) Komisja nie zgodziła się z tymi argumentami. Założenia, które skarżący przyjął w celu skonstruowania wartości normalnej, były oparte na doświadczeniu rynkowym i wiedzy skarżącego, jak również na publicznie dostępnych informacjach. Fakt, że zainteresowana strona nie zgadza się z takimi założeniami, nie podważa ich do celów skonstruowania wartości normalnej w skardze. Dane liczbowe, na których oparto wartość normalną, zostały poparte wystarczającymi dowodami i potwierdzone w wyniku analizy tych dowodów przeprowadzonej przez służby Komisji. Nawet przy dokonaniu pewnych korekt zgodnie z sugestią zainteresowanej strony, co Komisja uczyniła przy ocenie skargi, pozostały wystarczające dowody istnienia dumpingu.
- (15) Przedsiębiorstwo Dika i władze marokańskie twierdziły, że skarżący pominął w swojej analizie szkody fakt, że rynek jest podzielony na segmenty producentów oryginalnego wyposażenia („OEM”) i rynków wtórnych, a w ramach każdego rynku na różne rodzaje kół, tj. segmenty niższej i wyższej klasy.
- (16) Komisja zauważyła, że chociaż koła aluminiowe OEM i koła aluminiowe na rynkach wtórnych są sprzedawane za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji i sprzedaży, posiadają te same właściwości fizyczne i techniczne i mogą być stosowane zamiennie. OEM i rynki wtórne należy zatem uznać za różne kanały sprzedaży, a nie za różne segmenty.
- (17) Jeżeli chodzi o te dwa kanały sprzedaży, skarżący oszacował, że marokański wywóz prawdopodobnie trafiał niemal wyłącznie do klientów OEM. Komisja potwierdziła to w późniejszej analizie posiadanych przez siebie informacji. Taka sytuacja miała miejsce również w przypadku objętych próbą producentów unijnych, którzy sprzedawali niemal wyłącznie klientom OEM (ok. 99,6 %).
- (18) Jeżeli chodzi o poszczególne rodzaje kół, Komisja zauważyła, że chociaż w skardze nie uwzględniono pełnej analizy szkody w podziale na poszczególne rodzaje aluminiowych kół jezdnych, zawarto w niej obliczenia podcięcia cenowego i zaniżania cen dla dziesięciu reprezentatywnych rodzajów kół.
- (19) W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (20) Przedsiębiorstwa Dika i Hands oraz władze marokańskie twierdziły, że zmiany w przywozie z Maroka nie mogą powodować szkody (ani grozić wyrządzeniem szkód) dla przemysłu Unii, ponieważ dotyczą jedynie 2,8 % unijnego rynku w okresie od 1 kwietnia 2020 r. do 31 marca 2021 r. i nie powodują zaniżania ani tłumienia cen.
- (21) Szczegółowa analiza szkody zawartej w skardze wykazała, że istniały wystarczające dowody wskazujące na zwiększoną penetrację rynku Unii (zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i względnym) przez przywóz z Maroka po cenach, które podcinają i znacznie zaniżają ceny własne przemysłu Unii. Wydaje się, że spowodowało to istotną szkodę dla przemysłu Unii, czego dowodem jest na przykład spadek jego sprzedaży i udziału w rynku, pogorszenie się wyników finansowych lub poziom cen stosowanych przez przemysł Unii. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (22) Dika twierdziła, że niektóre wskaźniki szkody, takie jak moce produkcyjne, ceny unijne i konsumpcja w Unii, zawarte w skardze nie uzasadniały ustalenia szkody w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych nie jest możliwe w przypadku producenta aluminiowych kół jezdnych z uwagi na modele łańcucha dostaw „dokładnie na czas” wdrożone przez producentów samochodów w Unii Europejskiej, które wymagają od producentów takich kół elastyczności i dysponowania wolnymi mocami produkcyjnymi, aby móc zareagować na zapotrzebowanie zgłoszone na ostatnią chwilę.
- (23) Komisja przypomina, że ustalenie istotnej szkody konieczne do wszczęcia dochodzenia wymaga zbadania m.in. odpowiednich czynników opisanych w rozporządzeniu podstawowym. W art. 5 rozporządzenia podstawowego nie wymaga się jednak wyraźnie, by wszystkie czynniki szkody wymienione w art. 3 ust. 5 wykazywały pogorszenie w stopniu wystarczającym dla uzasadnienia istotnej szkody na potrzeby wszczęcia dochodzenia. Art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego stanowi, że skarga musi zawierać informacje na temat zmian w wielkości przywozu, w odniesieniu do którego zarzuca się przywóz towarów po cenach dumpingowych, jego wpływu na ceny produktu podobnego na rynku Unii i wpływu na przemysł Unii, zgodnie z istotnymi (niekoniecznie wszystkimi) czynnikami. Skarga zawierała te informacje, co wskazywało na istnienie szkody. W związku z tym Komisja uznała, że skarga zawiera wystarczające dowody na wystąpienie szkody, i odrzuciła ten argument.

- (24) Przedsiębiorstwa Dika i Hands utrzymywały, że wprowadzenie środków antidumpingowych nie może leżeć w interesie Unii.
- (25) W odniesieniu do tego ostatniego interes Unii nie jest istotnym kryterium oceny, czy skarga uzasadnia wszczęcie postępowania antidumpingowego na mocy art. 5 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym uwag tych nie uwzględniono w odniesieniu do wniosków dotyczących wszczęcia postępowania.
- (26) Przedsiębiorstwa Dika i Hands oraz władze marokańskie twierdziły, że skarżący nie wziął pod uwagę innych czynników, takich jak: domniemany brak konkurencji między aluminiowymi kołami jezdnymi z Unii i aluminiowymi kołami jezdnymi z Maroka ze względu na segmentację rynku; przywóz z państw trzecich; skutki pandemii COVID-19.
- (27) Analiza skargi przeprowadzona przez Komisję potwierdziła, że wymienione elementy były nieuzasadnione, niezgodne z faktami lub niewystarczające do zakwestionowania wniosku, że skarga zawierała wystarczające dowody wskazujące na to, że przywóz produktu objętego postępowaniem do Unii odbywał się po cenach dumpingowych i prawdopodobnie powodował istotną szkodę dla producentów unijnych. Aspekty te zostały ustalone na podstawie najlepszych dowodów dostępnych skarżącemu w tym czasie i były wystarczająco reprezentatywne i wiarygodne. Ponadto argumenty przedstawione przez przedsiębiorstwo Dika, władze marokańskie i ACEA zostały szczegółowo zbadane w toku dochodzenia i omówiono je poniżej.
- (28) Na podstawie powyższych ustaleń Komisja potwierdziła, że skarżący przedstawił wystarczające dowody istnienia dumpingu, szkody i związku przyczynowego, spełniając tym samym wymogi określone w art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

1.5. Kontrola wyrywkowa

- (29) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać kontroli wyrywkowej zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.

1.5.1. Kontrola wyrywkowa producentów unijnych

- (30) W zawiadomieniu o wszczęciu Komisja ogłosiła, że wstępnie wybrała próbę producentów unijnych. Komisja wybrała ostateczną próbę składającą się z trzech producentów unijnych. Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego kryterium wyboru próby stanowiły największe reprezentatywne wielkości produkcji produktu podobnego w Unii w okresie objętym dochodzeniem, tj. od 1 października 2020 r. do 30 września 2021 r. Wstępnie dobrana próba składała się z trzech producentów unijnych z siedzibą w trzech różnych państwach członkowskich. Próba odpowiadała za blisko 20 % całkowitej wielkości produkcji produktu podobnego w Unii, co zapewnia odpowiedni zakres geograficzny. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag w sprawie wstępnie dobranej próby, jednak uwag nie zgłoszono.

1.5.2. Kontrola wyrywkowa importerów

- (31) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (32) Żaden ze znanych niepowiązanych importerów nie dostarczył wymaganych informacji ani nie wyraził zgody na włączenie go do próby.

1.5.3. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w Maroku

- (33) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja wezwała wszystkich producentów eksportujących w Maroku do udzielenia informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu przeglądu. Ponadto Komisja zwróciła się do misji Królestwa Maroka o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy ewentualnie byłoby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (34) Tylko dwóch producentów eksportujących z państwa, którego dotyczy postępowanie, odpowiadających za praktycznie cały przywóz aluminiowych kół jezdnych z Maroka, przedstawiło wymagane informacje. W związku z powyższym Komisja postanowiła, iż kontrola wyrywkowa nie jest konieczna.

1.6. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i wizyty weryfikacyjne

- (35) Komisja rozesłała kwestionariusze do trzech producentów unijnych, skarżącego i dwóch znanych użytkowników oraz dwóch producentów eksportujących w państwie, którego dotyczy postępowanie. Kwestionariusze te udostępniono również w internecie ⁽⁷⁾ w dniu wszczęcia postępowania.
- (36) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za niezbędne do tymczasowego stwierdzenia dumpingu oraz określenia szkody oraz interesu Unii. Z uwagi na wybuch pandemii COVID-19 i środki izolacji wprowadzone przez różne państwa, Komisja nie mogła przeprowadzić wszystkich wizyt weryfikacyjnych zgodnie z art. 16 rozporządzenia podstawowego.
- Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się na terenie dwóch objętych próbą producentów unijnych, jednego użytkownika ⁽⁸⁾ oraz na terenie następujących producentów eksportujących w Maroku: HANDS 8 S.A. („Hands”)
 - DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L („Dika”)
- (37) Ponadto Komisja przeprowadziła, zgodnie z zawiadomieniem w sprawie skutków, jakie pandemia COVID-19 ma na dochodzenia antydumpingowe i antysubsydyjne ⁽⁹⁾, zdalne kontrole krzyżowe w odniesieniu do przedsiębiorstwa powiązanego z przedsiębiorstwem Dika, tj. CITIC Dicastal Co., Ltd („CITIC”), i jednego producenta unijnego.

1.7. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (38) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody obejmowało okres od 1 października 2020 r. do 30 września 2021 r. („okres objęty dochodzeniem”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od 1 stycznia 2018 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (39) Produktem objętym postępowaniem są aluminiowe koła jezdne do pojazdów silnikowych objętych pozycjami HS 8701 do 8705, nawet z akcesoriami oraz z oponami, pochodzące z Maroka, obecnie objęte kodami CN ex 8708 70 10 i ex 8708 70 50 (kody TARIC 8708 70 10 15, 8708 70 10 50, 8708 70 50 15 i 8708 70 50 50) („produkt objęty postępowaniem”).
- (40) Aluminiowe koła jezdne są tradycyjnie sprzedawane w Unii za pośrednictwem dwóch kanałów dystrybucji i sprzedaży: kanał OEM, na który składają się głównie producenci samochodów, oraz kanał rynków wtórnych, do którego należą na przykład dystrybutorzy, sprzedawcy detaliczni, warsztaty naprawcze itd. W okresie badanym produkt objęty postępowaniem z Maroka był sprzedawany wyłącznie za pośrednictwem kanału OEM. W ramach kanału dystrybucji OEM producenci samochodów organizują przetargi na aluminiowe koła jezdne i są często zaangażowani w proces tworzenia nowego koła związanego z ich marką. Zarówno producenci unijni, jak i marokańscy eksporterzy mogą konkurować w tych samych przetargach.

2.2. Produkt podobny

- (41) W toku dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, a także te same podstawowe zastosowania:
- produkt objęty postępowaniem,
 - produkt produkowany i sprzedawany na rynku krajowym Maroka, oraz
 - produkt wytwarzany i sprzedawany w Unii przez przemysł Unii.
- (42) Komisja uznała zatem na tym etapie, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

⁽⁷⁾ https://trade.ec.europa.eu/tdi/case_details.cfm?id=2563.

⁽⁸⁾ Jak wyjaśniono w motywie 5, nazwy producentów unijnych i dwóch użytkowników nie zostały ujawnione ze względu na wymóg poufności.

⁽⁹⁾ Dz.U. C 86 z 16.3.2020, s. 6.

3. DUMPING

3.1. Maroko

3.1.1. Współpraca producentów eksportujących

- (43) Jak określono w motywie 34 powyżej, w toku dochodzenia zgłosiło się dwóch marokańskich producentów eksportujących, przedsiębiorstwa Dika i Hands, które przekazały odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Dika posiada przedsiębiorstwo powiązane, CITIC, które jest chińskim producentem aluminiowych kół jezdnych. CITIC kupuje aluminiowe koła jezdne od Dika i sprzedaje je do Unii, Maroka i innych państw trzecich. W toku zdalnej kontroli krzyżowej z CITIC wykryto szereg błędów, które wzbudziły poważne wątpliwości odnośnie do wiarygodności zestawień sprzedaży krajowej i do UE. Błędy te dotyczyły głównie różnic między cenami zapisanymi w zestawieniach sprzedaży, cenami na fakturach i kwotami faktycznie zapłaconymi.
- (44) 1 kwietnia 2022 r., podczas weryfikacji na miejscu u przedsiębiorstwa Dika i po zakończeniu zdalnej kontroli krzyżowej z CITIC, przedsiębiorstwo przekazało skorygowaną wersję zestawień sprzedaży wraz z wyjaśnieniem wykrytych rozbieżności. Na tym etapie nie było możliwości zweryfikowania ani kontroli krzyżowej skorygowanych zestawień sprzedaży. Wstępna kontrola nowych przekazanych danych wykazała ponadto, że korekty wprowadzone przez przedsiębiorstwo nie doprowadziły do usunięcia wszystkich rozbieżności stwierdzonych podczas zdalnej kontroli krzyżowej, chociaż łączna liczba korekt była znacznie wyższa niż oczekiwano na podstawie wyników zdalnej kontroli krzyżowej. Charakter i liczba błędów – z których część pozostała po korekcie – sprawiły, że Komisja nie mogła polegać na prawidłowości zestawień sprzedaży. W związku z tym Komisja nie była w stanie zweryfikować informacji niezbędnych do ustalenia marginesu dumpingu dla przedsiębiorstwa.
- (45) Zgodnie z art. 18 ust. 4 rozporządzenia podstawowego pismem z 5 maja 2022 r. powiadomiono przedsiębiorstwo Dika i jego przedsiębiorstwo powiązane o przyczynach zamiaru pominięcia przez Komisję przedstawionych danych i zapewniono im możliwość udzielenia dalszych wyjaśnień („pismo wystosowane na podstawie art. 18”).
- (46) Przedsiębiorstwo odpowiedziało na pismo Komisji 12 maja 2022 r. W przekazanej odpowiedzi przedsiębiorstwo wyjaśniło, że zarejestrowało sprzedaż w zestawieniach sprzedaży zgodnie z jego zasadami rachunkowości. W przeciwieństwie do oświadczeń złożonych w toku zdalnej kontroli krzyżowej i wizyty weryfikacyjnej na miejscu przedsiębiorstwo utrzymywało w niej, że pierwotne zestawienia sprzedaży, której łączne wartości można było uzgodnić z systemem rachunkowości SAP przedsiębiorstwa, były kompletne i prawidłowe, nie zawierały błędów i nie wymagały korekt. Co więcej, korekty, których przedsiębiorstwo dokonało w następstwie zdalnej kontroli krzyżowej, zostały rzekomo przekazane Komisji jedynie w celu wykazania pełnej współpracy ze strony CITIC w toku dochodzenia. Przedsiębiorstwo stwierdziło zatem, że Komisja powinna wykorzystać pierwotną, nieskorygowaną wersję zestawień sprzedaży. Przedsiębiorstwo stwierdziło, że Komisja mogłaby również wykorzystać skorygowane zestawienia sprzedaży, przedłożone wraz z pismem, ponieważ braki te rzekomo nie są na tyle znaczące, aby spowodować nadmierne trudności w dokonaniu ustaleń o uzasadnionej dokładności. Te zestawienia sprzedaży były podobne do zestawień przedstawionych podczas weryfikacji na miejscu, do których dodano wcześniej brakujące dane, w których poprawiono niektóre błędy i udzielono dodatkowych wyjaśnień. Nadal jednak pozostało kilka błędów, w przypadku wielu transakcji nadal nie podano faktycznie otrzymanej kwoty, a Komisja nie była w stanie przeprowadzić kontroli krzyżowej ani zweryfikować poprawionych zestawień sprzedaży dostarczonych wraz z odpowiedzią przedsiębiorstwa na pismo wystosowane na podstawie art. 18. Przedsiębiorstwo stwierdziło również, że w przypadku gdyby Komisja nalegała na zastosowanie art. 18 rozporządzenia podstawowego, powinna wykorzystać sprawozdania finansowe CITIC jako dostępne fakty częściowe.
- (47) Komisja nie zgodziła się z argumentami przedstawionymi przez przedsiębiorstwo w odpowiedzi na jej pismo wystosowane na podstawie art. 18. W kwestionariuszu dotyczącym ceł antydumpingowych przeznaczonym dla producentów eksportujących wyraźnie zwrócono się o przedstawienie zestawień sprzedaży z wskazaniem poszczególnych transakcji. We wzorach tabel dostarczonych wraz z kwestionariuszem jednoznacznie wskazano, że należy podać dane w taki sposób, jak na wystawionej fakturze (ilość i wartość jak na fakturze, powiązane noty kredytowe itp.). Przedsiębiorstwo samo przyznało, że nie sporządziło zestawień sprzedaży na podstawie faktur. Zastosowało natomiast własne praktyki rachunkowe. Ponadto przedsiębiorstwo argumentowało, że wszelkie różnice między wartością na fakturze a ceną faktycznie otrzymaną są zwykle odnotowywane w zestawieniach sprzedaży jako upust, rabat, nota kredytowa albo w inny sposób. Stwierdzono jednak, że różnice te nie były systematycznie uwzględniane w zestawieniach sprzedaży przedsiębiorstwa.

- (48) Jak wspomniano w motywie 44 powyżej, skorygowanych zestawień sprzedaży nie można było poddać kontroli krzyżowej ani zweryfikować w odpowiednim czasie. Jak wyjaśniono przedsiębiorstwu w piśmie poprzedzającym zdalną kontrolę krzyżową i weryfikację, wysłanym 11 marca 2022 r., oraz zgodnie z zawiadomieniem w sprawie skutków, jakie pandemia COVID-19 ma na dochodzenia antydumpingowe i antysubsydyjne⁽¹⁰⁾, celem zdalnej kontroli krzyżowej było uzyskanie pewności w odniesieniu do informacji przedstawionych przez przedsiębiorstwo w jego odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Takich zapewnień nie uzyskano podczas zdalnej kontroli krzyżowej w odniesieniu do zestawień sprzedaży. Dodatkowa zdalna kontrola krzyżowa z CITIC, zaproponowana przez przedsiębiorstwo w jego odpowiedzi na pismo wystosowane na podstawie art. 18, nie powinna być środkiem służącym do zrekompensowania braku terminowości lub błędów stwierdzonych podczas zdalnej kontroli krzyżowej, która już się odbyła w wyznaczonym terminie.
- (49) Ponadto w skorygowanych tabelach nie uwzględniono niektórych zmian, które omawiano podczas zdalnej kontroli krzyżowej. W odpowiedzi na pismo wystosowane na podstawie art. 18 przedsiębiorstwo przekazało nowe skorygowane zestawienie sprzedaży, w którym wprowadzono dodatkowe zmiany, których również nie można było poddać kontroli krzyżowej ani zweryfikować. Komisja uznała zatem, że przedsiębiorstwo nie dostarczyło wymaganych informacji w terminie określonym w dochodzeniu. Zaproponowane przez przedsiębiorstwo rozwiązanie alternatywne, polegające na wykorzystaniu sprawozdań finansowych CITIC jako dostępnych faktów częściowych, było nie do przyjęcia. Wykorzystanie sprawozdań finansowych nie pozwoliłoby Komisji na ustalenie wartości normalnej i ceny eksportowej na poziomie szczegółowości i dokładności wymaganym w rozporządzeniu podstawowym, ponieważ nie umożliwiłoby przeprowadzenia analizy według produktów lub transakcji.
- (50) Ponieważ przedsiębiorstwo Dika i jego przedsiębiorstwo powiązane CITIC nie przekazały informacji, które umożliwiłyby Komisji dokonanie ustaleń o uzasadnionej dokładności, oraz ponieważ nie przedłożono możliwych do sprawdzenia informacji, które mogłyby umożliwić dokonanie takiego ustalenia, Komisja postanowiła nie brać pod uwagę informacji przedstawionych przez przedsiębiorstwo w odniesieniu do zestawień sprzedaży krajowej i do UE. Ponieważ informacje te mają zasadnicze znaczenie dla określenia wartości normalnej i ceny eksportowej, Komisja nie była w stanie obliczyć indywidualnego marginesu dumpingu dla tego przedsiębiorstwa.
- (51) Wobec tego Komisja tymczasowo nie brała po uwagę informacji przedstawionych przez przedmiotowego producenta eksportującego i potwierdziła wykorzystanie faktów dostępnych w odniesieniu do tego producenta eksportującego na podstawie art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

3.1.2. Wartość normalna

- (52) Ze względu na zastosowanie art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, jak opisano w sekcji 3.1.1 powyżej, poniższy opis obliczenia marginesu dumpingu dotyczył jedynie drugiego marokańskiego producenta eksportującego, przedsiębiorstwa Hands.
- (53) Zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego podstawą obliczenia wartości normalnej są ceny uiszczone lub należne w zwykłym obrocie handlowym przez niezależnych nabywców w kraju wywozu. Komisja ustaliła jednak, że współpracujący producent eksportujący nie prowadził sprzedaży krajowej. Stwierdzona niewielka liczba transakcji sprzedaży aluminiowych kół jezdnych klientom w Maroku w okresie objętym dochodzeniem została dokonana na rzecz jednego producenta samochodów, mającego siedzibę w ekonomicznej strefie wolnocłowej (*zone d'accélération industrielle*, wcześniej nazywanej także *zone franche* lub *zone franche d'exportation*), podobnej do strefy ekonomicznej, w której miał siedzibę współpracujący producent. Ten producent samochodów zakupił aluminiowe koła jezdne do wykorzystania przy montażu samochodu. Następnie samochód, a nie aluminiowe koła jezdne, był wysyłany ze strefy wolnocłowej z przeznaczeniem albo do sprzedaży krajowej, albo na wywóz. Ostatecznym miejscem przeznaczenia samochodu najprawdopodobniej nie był jednak rynek krajowy. Badanie przeprowadzone w 2020 r. wykazało, że 90 % wszystkich samochodów produkowanych w Maroku jest przeznaczonych na rynek eksportowy⁽¹¹⁾, co potwierdzają również informacje otrzymane od marokańskich producentów samochodów⁽¹²⁾. Ponadto, zgodnie z ustawą 19-94 regulującą strefy wolnego handlu, przedsiębiorstwa mające siedziby w takich strefach muszą osiągać co najmniej 70 % swoich obrotów z wywozu⁽¹³⁾.

⁽¹⁰⁾ Dz.U. C 86 z 16.3.2020, s. 6.

⁽¹¹⁾ Henri-Louis Védie, „L'automobile: une filière marocaine stratégique, leader du secteur en Afrique”, Policy Center for the New South, dokument programowy 20/34, listopad 2020 r. (dostępny pod adresem: https://www.policycenter.ma/sites/default/files/2021-01/PP%20-%2020-34%20%28Henri-louis%20Vedie%29_0.pdf).

⁽¹²⁾ Na przykład Grupa Renault przeznaczyła na wywóz ponad 95 % produkcji w zakładzie w Tangerze (zob. <https://www.tac.ma/news/english-1m-vehicles-exported-from-tangermed/>).

⁽¹³⁾ Zob. „LA LOI N° 19-94 RELATIVE AUX ZONES FRANCHES D'EXPORTATION”, Bulletin Officiel, 15.02.1995, nr 4294, s. 117–121.

- (54) Jak wyjaśniono powyżej, sprzedaż aluminiowych kół jezdnych przez współpracującego producenta eksportującego temu klientowi w Maroku była sprzedażą z jednej strefy ekonomicznej do drugiej. Przedsiębiorstwa mające siedzibę w takich strefach ekonomicznych w Maroku są zwolnione z ustawowych i wykonawczych przepisów celnych, które normalnie obowiązują na terytorium Maroka, a towary wprowadzane do strefy ekonomicznej są uważane za wywóz⁽¹⁴⁾. Ponieważ aluminiowe koła jezdne zostały wyprodukowane w strefie ekonomicznej, a następnie sprzedane i wysłane do innej strefy ekonomicznej, aluminiowe koła jezdne nigdy nie zostały wprowadzone na obszar celny Maroka, a zatem nie można ich uznać za sprzedaż krajową.
- (55) W każdym razie, nawet gdyby sprzedaż w ekonomicznej strefie wolnocłowej w Maroku została uznana za sprzedaż krajową, nie była ona reprezentatywna ani dokonywana w zwykłym obrocie handlowym, zgodnie z wymogami określonymi w art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (56) W tym kontekście Komisja przeanalizowała najpierw, czy całkowita wielkość sprzedaży krajowej w przypadku współpracującego producenta eksportującego jest reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie sprzedaż współpracującego producenta eksportującego dokonana w Maroku nie była reprezentatywna.
- (57) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową. Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że żadna sprzedaż krajowa nie przynosiła zysku, a zatem nie odbywała się w zwykłym obrocie handlowym.
- (58) Ze względu na brak sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (59) Art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego stanowi, że w przypadku gdy sprzedaż krajowa produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie istnieje, wartość normalną produktu podobnego oblicza się w oparciu o koszt produkcji w kraju pochodzenia, powiększony o uzasadnione koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz kwotę zysku. Art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego stanowi, że koszty produkcji, koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk „ustala się w oparciu o faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży produktów podobnych przez producenta lub eksportera objętego postępowaniem w zwykłym obrocie handlowym”. Niemniej w sytuacji braku sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym, tak jak w przypadku przedsiębiorstwa Hands, co wyjaśniono powyżej, w art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego przewidziano trzy alternatywne metody:
- średnią ważoną faktycznych wielkości określonych dla innych eksporterów lub producentów objętych postępowaniem w odniesieniu do produkcji i sprzedaży produktu podobnego na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia;
 - faktyczne wielkości stosowane do produkcji i sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym tej samej ogólnej kategorii produktów danego eksportera lub producenta na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia;
 - inną uzasadnioną metodę, pod warunkiem że ustalona przy jej stosowaniu kwota zysku nie przekroczy zysku zwykle uzyskiwanego przez innych eksporterów lub producentów przy sprzedaży tej samej kategorii produktów na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia.
- (60) Jeżeli chodzi o art. 2 ust. 6 lit. a), w Maroku był tylko jeden inny producent eksportujący aluminiowe koła jezdne – przedsiębiorstwo Dika. Przedsiębiorstwo Dika sprzedawało również całą swoją produkcję aluminiowych kół jezdnych w Maroku producentom samochodów mającym siedziby w strefach ekonomicznych. Jak wyjaśniono w motywach 53 i 54 powyżej, sprzedaż takiej nie uznano za sprzedaż krajową. Ponadto średnia, o której mowa w art. 2 ust. 6 lit. a), musi być średnią ważoną co najmniej dwóch producentów eksportujących⁽¹⁵⁾. Dlatego też nie można było wykorzystać danych przedsiębiorstwa Dika, nawet gdyby jego sprzedaż uznano za wiarygodną. Nie można było zatem zastosować art. 2 ust. 6 lit. a).

⁽¹⁴⁾ Zob. „LA LOI N° 19-94 RELATIVE AUX ZONES FRANCHES D'EXPORTATION”, Bulletin Officiel, 15.02.1995, nr 4294, s. 117–121, zmieniona następnie ustawą 14.21, którą zmieniono określenie *zone franche* na *zone d'accélération industrielle*. Zob. również „Code des douanes et impôts indirects relevant de l'administration des douanes et impôts indirects approuvé par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 chaoual 1397 (9 octobre 1977), tel. qu'il a été modifié et complete”.

⁽¹⁵⁾ WE – Cła antydumpingowe na przywóz bawełnianej bielizny pościelowej z Indii (WT/DS141/R, 30.10.2000, pkt 74–77).

- (61) Art. 2 ust. 6 lit. b) zawiera wymóg dotyczący produkcji i sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym tej samej ogólnej kategorii produktów danego eksportera lub producenta na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia. Przedsiębiorstwo Hands produkowało jednak wyłącznie aluminiowe koła jezdne i żadna część sprzedaży nie była dokonywana w zwykłym obrocie handlowym. Nie można było zatem zastosować również art. 2 ust. 6 lit. b).
- (62) W art. 2 ust. 6 lit. c) jest mowa o „innej uzasadnionej metodzie” ustalania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kwoty zysku. Wobec braku innych producentów aluminiowych kół jezdnych w Maroku Komisja uznała za rozsądne zastosowanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kwoty zysku ustalonych dla producentów aluminiowych kół jezdnych w Brazylii. Brazylia została zaproponowana jako odpowiedni reprezentatywny kraj we wniosku o dokonanie przeglądu, który był podstawą trwającego dochodzenia w sprawie przeglądu wygaśnięcia dotyczącego aluminiowych kół jezdnych z Chin ⁽¹⁶⁾. Ustalono, że średnie ważone koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne wyniosły 11,49 %, zaś średni ważony zysk – 4,89 %.
- (63) W art. 2 ust. 6 lit. c) nałożono również obowiązek ustalenia górnej granicy kwoty zysku zastosowanej na podstawie tej metody w celu zapewnienia, aby zastosowana kwota zysku nie przekroczyła zysku zwykle uzyskiwanego przez innych eksporterów lub producentów przy sprzedaży tej samej kategorii produktów na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia. Nie było innych marokańskich producentów aluminiowych kół jezdnych poza przedsiębiorstwami Dika i Hands, których zysk nie mógł zostać wykorzystany, ponieważ nie prowadziły one sprzedaży na krajowym rynku marokańskim. Ponadto Komisja nie dysponowała żadnymi informacjami dotyczącymi zysku osiągniętego przez ewentualnych producentów lub eksporterów aluminiowych części samochodowych lub jakichkolwiek produktów z aluminium związanych z przemysłem motoryzacyjnym w Maroku.
- (64) Komisja uznała, że aluminiowe koła jezdne należą do tej samej ogólnej kategorii co inne produkty z aluminium, takie jak elementy wyciskane z aluminium czy profile aluminiowe. W takich produktach wykorzystuje się ten sam główny surowiec (aluminium), który stanowi główną część ich kosztów produkcji. Ponadto poszczególne procesy produkcji obejmują topienie lub podgrzewanie aluminium w celu nadania mu pożądanego kształtu. Średni ważony zysk osiągnięty przez siedmiu marokańskich producentów takich produktów z aluminium, dla których dostępne były dane finansowe za rok 2020, wynosił 4,16 %. Tę wartość procentową wykorzystano jako górną granicę zysku brazylijskich producentów aluminiowych kół jezdnych.
- (65) Wartość normalna została następnie skonstruowana przez dodanie do kosztów produkcji przedsiębiorstwa Hands brazylijskich kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, o których mowa w motywie 62, ale ograniczonych do 4,16 %.

3.1.3. Cena eksportowa

- (66) Współpracujący producent eksportujący prowadził wywóz do Unii albo bezpośrednio do niezależnych klientów, albo za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego w charakterze importera.
- (67) W odniesieniu do sprzedaży bezpośrednio niezależnym klientom w Unii cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty dochodzeniem przy jego wywozie do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (68) W przypadku sprzedaży dokonywanej na wywóz do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego jako importer, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedaniem, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, oraz osiągnięte zyski. Zyski oparto na zyskach zwykle osiągniętych przez importerów niepowiązanych, ponieważ faktyczny zysk powiązanego importera nie został uznany za wiarygodny ze względu na powiązania między współpracującym producentem eksportującym a powiązanim importerem. Biorąc pod uwagę, że żaden importer niepowiązany nie współpracował z Komisją w toku tego dochodzenia, Komisja zastosowała zysk ustalony w ostatnim dochodzeniu w sprawie przeglądu wygaśnięcia dotyczącym aluminiowych kół jezdnych z Chin ⁽¹⁷⁾.

3.1.4. Porównanie

- (69) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową współpracującego producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.

⁽¹⁶⁾ Zawiadomienie o wszczęciu przeglądu wygaśnięcia środków antydumpingowych stosowanych względem przywozu niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. C 29 z 20.1.2022, s. 34).

⁽¹⁷⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/109 z dnia 23 stycznia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej w następstwie przeglądu wygaśnięcia zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 (Dz.U. L 18 z 24.1.2017, s. 1).

- (70) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztów pakowania, kosztów kredytu, rabatów oraz innych świadczeń.

3.1.5. Margines dumpingu

- (71) W przypadku współpracującego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (72) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Maroku Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie bazy danych Comext Eurostatu.
- (73) Jak wyjaśniono w sekcji 3.1.1 powyżej, istniał tylko jeden współpracujący marokański producent eksportujący. Ponieważ wywóz aluminiowych kół jezdnych dokonywany przez to przedsiębiorstwo stanowił mniej niż 50 % całkowitego przywozu aluminiowych kół jezdnych do Unii w okresie objętym dochodzeniem, poziom współpracy w tym przypadku uznano za niski. Na tej podstawie Komisja uznała za stosowne ustalenie rezydualnego marginesu dumpingu na poziomie najwyższego marginesu dumpingu ustalonego dla rodzajów produktów sprzedawanych w reprezentatywnych ilościach przez współpracującego producenta eksportującego. Sprzedaż eksportowa tych rodzajów produktu stanowiła około 50 % całkowitej wielkości wywozu do Unii dokonanej przez współpracującego producenta eksportującego.
- (74) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
HANDS 8 S.A.	8,0 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	16,5 %

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (75) Produkt podobny był wytwarzany w okresie objętym dochodzeniem przez ok. 30 producentów w Unii. Producenci ci reprezentują przemysł Unii w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (76) Według szacunków całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 64,3 mln szt. Komisja ustaliła tę wartość na podstawie wszystkich dostępnych informacji dotyczących przemysłu Unii, takich jak odpowiedź udzielona na pytania zawarte w kwestionariuszu makroekonomicznym przesłana przez skarżącego. Jak wskazano w motywie 30, objęci próbą producenci unijni odpowiadali za blisko 20 % całkowitej wielkości produkcji produktu podobnego znanych producentów unijnych.

4.2. Konsumpcja w Unii

(77) Konsumpcja w Unii kształtowała się następująco:

Tabela 1

Konsumpcja w Unii (w szt.)

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita konsumpcja (w tys. szt.)	77 873	73 797	59 530	64 311
Indeks (2018 = 100)	100	95	76	83

Źródło: Baza danych Comext Eurostatu, EUWA i zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (78) Komisja ustaliła poziom konsumpcji w Unii na podstawie łącznej sprzedaży przemysłu Unii w Unii powiększonej o łączny przywóz z państw trzecich do Unii. Dane dotyczące sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym uzyskano ze skargi i skorygowano je w oparciu o dane zawarte w odpowiedziach przesłanych przez producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem. W odniesieniu do przywozu Komisja oparła się na bazie danych Comext Eurostatu. Ponieważ jednak baza danych Comext Eurostatu zawiera jedynie informacje o wadze przywozu, a nie o liczbie przywiezionych sztuk aluminiowych kół jezdnych, konieczne było przeliczenie wagi na sztuki. W skardze skarżący zastosował przelicznik wykorzystany w ostatnim dochodzeniu w odniesieniu do tego samego produktu ⁽¹⁸⁾ (tj. 10,9 kg na sztukę). Ważność tego przelicznika zweryfikowano na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez objętych próbą producentów marokańskich i unijnych. Dochodzenie wykazało, że obecnie stosowana średnia ważona masa na sztukę wynosi 11,3 kg na sztukę, ponieważ tendencją rynkową jest coraz większa średnica koła, co powoduje wzrost masy na koło. W związku z tym zastosowano ten przelicznik przy ustalaniu konsumpcji w Unii w przeliczeniu na sztukę.
- (79) Jak wspomniano powyżej w motywie 16, rynek unijny jest nierównomiernie podzielony między dwa kanały dystrybucji, tj. OEM i rynku wtórnego. Większość sprzedaży dotyczy kanału OEM, który odpowiada za 90 % udziału w rynku. Kanał rynku wtórnego, którego udział w sprzedaży wynosi ok. 10 %, ma zatem ograniczony wpływ na ogólną ocenę rynku unijnego. Jego wpływ jest jeszcze bardziej ograniczony ze względu na fakt, że producenci marokańscy prowadzili sprzedaż wyłącznie za pośrednictwem kanału OEM, co miało miejsce również w przypadku trzech objętych próbą producentów unijnych. Ci ostatni prowadzili sprzedaż niemal wyłącznie za pośrednictwem kanału OEM (około 99,6 % ich sprzedaży). W związku z tym nie miało to wpływu na analizę porównania cen w przedmiotowej sprawie, którą przeprowadzono na poziomie mikroekonomicznym na podstawie danych dostarczonych przez producentów eksportujących i objętych próbą producentów unijnych. W związku z tym Komisja tymczasowo postanowiła nie dzielić konsumpcji między dwa kanały sprzedaży do celów niniejszego dochodzenia.
- (80) Konsumpcja w Unii spadła o 5 % w latach 2018–2019 i o 19 % w latach 2019–2020. W 2020 r. produkcja przemysłu motoryzacyjnego spadła o około 4,2 mln pojazdów z powodu pandemii COVID-19, co miało bezpośredni wpływ na dostawców wyższego szczebla, ponieważ sprzedaż aluminiowych kół jezdnych zmniejszyła się o 14 mln w 2020 r. w porównaniu z rokiem 2019. W II kw. 2020 r. odnotowano szczególnie duży spadek produkcji, ale w kolejnych miesiącach nastąpiło ożywienie na rynku. Odnotowano wzrost o 5 mln kół: z 59 mln w 2020 r. do 64 mln w okresie objętym dochodzeniem. Konsumpcja nie osiągnęła jednak poziomu z 2019 r. z powodu niedoboru półprzewodników wykorzystywanych przez producentów samochodów.

4.3. Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie

4.3.1. Wielkość i udział w rynku przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie

(81) Komisja ustaliła wielkość przywozu na podstawie bazy danych Comext Eurostatu. Udział przywozu w rynku ustalono na podstawie udziału tego przywozu w całkowitej konsumpcji w Unii.

⁽¹⁸⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/109.

- (82) Przywóz do Unii z państwa, którego dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Tabela 2

Wielkość przywozu (w szt.) i udział w rynku

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość przywozu z Maroka (w tys. szt.)	0	15,7	1 038	2 516
Indeks (2019 = 100)	-	100	6 611	16 025
Udział w rynku (%)	-	0,0	1,7	3,9
Indeks (2019 = 100)	-	100	8 196	18 389

Źródło: Baza danych Comext Eurostatu.

- (83) O ile w 2019 r. Maroko dokonało wywozu kilku tysięcy sztuk, o tyle w roku 2020 i w okresie objętym dochodzeniem wywóz przyspieszył z 1 mln do 2,5 mln szt. W rozporządzeniu w sprawie rejestracji wskazano, że w miesiącach następujących po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem wzrost utrzymywał się na tym samym poziomie co w okresie objętym dochodzeniem. Jak wspomniano w motywie 79 powyżej, sprzedaż ta dotyczyła wyłącznie kanału sprzedaży OEM.

4.3.2. Ceny importowe z państwa, którego dotyczy postępowanie: podcięcie cenowe i tłumienie cen

- (84) Komisja ustaliła ceny przywozu na podstawie bazy danych Comext Eurostatu. Podcięcie cenowe w odniesieniu do przywozu określono na podstawie danych pochodzących od współpracujących producentów eksportujących i współpracujących producentów unijnych.
- (85) Średnia ważona cena przywozu do Unii z państwa, którego dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 3

Średnie ceny importowe z Maroka

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
(w EUR/szt.)	-	39,2	42,6	44,7
Indeks (2019 = 100)	-	100	109	114

Źródło: Baza danych Comext Eurostatu.

- (86) Średnia cena przywozu z Maroka wzrosła o ok. 2 EUR na sztukę między 2020 r. a okresem objętym dochodzeniem. Część ceny sprzedaży jest jednak indeksowana do ceny aluminium na Londyńskiej Giełdzie Metali (London Metal Exchange, LME), która to cena znacznie wzrosła, tj. o około 25 %, w tym okresie.
- (87) Komisja określiła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- (88) średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu stosowanych przez objętych próbą producentów unijnych bezpośrednio wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen ex-works (fabryki); oraz
- (89) odpowiednich średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu tylko od Hands na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalonych na podstawie kosztu, ubezpieczenia i frachtu (CIF) z odpowiednimi korektami uwzględniającymi cło i koszty ponoszone po przywozie.

- (90) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio dostosowanych oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek teoretycznych obrotów objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem. Pokazywał on średni ważony margines podjęcia cenowego wynoszący 26,9 % w przywozie na rynek unijny.
- (91) Komisja stwierdziła również istnienie tłumienia cen. W istocie, jak przedstawiono w tabeli 7, w 2020 r. przemysł Unii prowadził sprzedaż po kosztach produkcji, a w okresie objętym dochodzeniem – poniżej kosztów produkcji. W tych właśnie latach odnotowano poważną penetrację ze strony przywozu towarów po cenach dumpingowych, a przemysł Unii stracił udział w rynku. W związku z tym niskie ceny importowe przywozu towarów po cenach dumpingowych uniemożliwiły przemysłowi Unii podwyższenie swych cen sprzedaży, co doprowadziło do strat w okresie objętym dochodzeniem.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

4.4.1. Uwagi ogólne

- (92) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł Unii obejmowała ocenę wszystkich wskaźników gospodarczych oddziałujących na stan przemysłu Unii w okresie badanym.
- (93) Jak wspomniano w motywie 30, w celu określenia potencjalnej szkody poniesionej przez przemysł Unii zastosowano kontrolę wyrwykową.
- (94) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Komisja oceniła wskaźniki makroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu makroekonomicznym. Dane dotyczyły wszystkich producentów unijnych. Komisja oceniła wskaźniki mikroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielonych przez objętych próbą producentów unijnych. Dane dotyczyły producentów unijnych objętych próbą. Oba zestawy danych uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu Unii.
- (95) Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość marginesu dumpingu oraz poprawę sytuacji po wcześniejszym dumpingu.
- (96) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszty pracy, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (97) Całkowita produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 4

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość produkcji (w tys. szt.)	59 182	57 097	44 718	48 752
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	96	76	82
Moce produkcyjne (w tys. szt.)	62 614	62 475	61 619	61 294
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	100	98	98

Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	95	91	73	80
Indeks (2018 = 100)	100	97	77	84

Źródło: EUWA i producenci unijni objęci próbą.

- (98) Ogólnie rzecz biorąc, wielkość produkcji przemysłu unijnego spadła w okresie badanym o 18 %. W latach 2018–2019 zmniejszyła się ona nieznacznie o 4 %. W związku z pandemią COVID-19 produkcja spadła o 12,3 mln szt. w 2020 r., a w okresie objętym dochodzeniem wzrosła o 4 mln szt.
- (99) Podczas gdy moce produkcyjne przemysłu Unii spadły o 2 %, wykorzystanie mocy produkcyjnych wykazywało tę samą negatywną tendencję co produkcja i zmniejszyło się o 15 % w okresie badanym.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (100) Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 5

Wielkość sprzedaży i udział w rynku

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość sprzedaży na rynku unijnym (w tys. szt.)	57 501	55 502	43 110	45 391
Indeks (2018 = 100)	100	97	75	79
Udział w rynku (%)	73,8	75,2	72,4	70,6
Indeks (2018 = 100)	100	102	98	96

Źródło: EUWA i producenci unijni objęci próbą.

- (101) Wielkość sprzedaży przemysłu Unii na rynku unijnym spadła o 21 % w okresie badanym. W latach 2018–2019 zmniejszyła się o 3 %, a następnie odnotowała spadek o 12 mln szt. w 2020 r. W okresie objętym dochodzeniem sprzedaż wzrosła o 2,2 mln szt.
- (102) Udział przemysłu Unii w rynku odnotował nieznaczny wzrost w latach 2018–2019, a następnie spadł w 2020 r. i jeszcze bardziej w okresie objętym dochodzeniem.

4.4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

- (103) Zatrudnienie i wydajność kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 6

Zatrudnienie i wydajność

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Liczba pracowników	17 816	17 866	16 963	16 790
Indeks (2018 = 100)	100	100	95	94

Wydajność (szt./pracownik)	3 322	3 196	2 636	2 904
Indeks (2018 = 100)	100	96	79	87

Źródło: EUWA i objęci próbą producenci unijni.

- (104) W okresie badanym liczba pracowników zmniejszyła się o 6 %, natomiast wydajność spadła o 13 %. Spadek wydajności jest spowodowany głównie zmniejszeniem wielkości produkcji w okresie badanym. Malejąca wydajność wskazuje na wzrost kosztów pracy w przeliczeniu na sztukę wyprodukowanych aluminiowych kół jezdnych.

4.4.2.4. Wzrost

- (105) Jak wyjaśniono w sekcjach 4.4.2.1–4.4.2.3 powyżej, wielkość produkcji i wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu Unii zmniejszyły się odpowiednio o 18 % i 16 % w okresie badanym, co spowodowało wzrost kosztów stałych na jednostkę produkcji i spadek wydajności. Całkowite koszty przemysłu wzrosły w okresie badanym o 1,7 EUR/szt. (+ 3,4 %). Średnia cena sprzedaży przemysłu Unii odnotowała jednak spadek o 3,3 EUR/szt. (-6,1 %).
- (106) Ponadto wielkość sprzedaży na rynku unijnym spadła o 21 %, a udział w rynku – o 5 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem. W związku z tym przemysł Unii odnotował pogorszenie wyników finansowych. Jak wyjaśniono w sekcji 4.4.3.1 poniżej, poniósł on wyższe koszty produkcji, a jednocześnie nie był w stanie odpowiednio dostosować cen sprzedaży.
- (107) Dlatego też perspektywy wzrostu przemysłu Unii są zagrożone.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (108) Wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł Unii był znaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie.
- (109) Aluminiowe koła jezdne są objęte środkami antydumpingowymi wprowadzonymi wobec Chin w 2010 r. ⁽¹⁹⁾. W ostatnim przeglądzie wygaśnięcia ⁽²⁰⁾ Komisja stwierdziła, że przemysł Unii nie ponosi już istotnej szkody, a zatem nastąpiła poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu. Potwierdzono to w latach 2018 i 2019, kiedy sytuacja finansowa przemysłu Unii zdecydowanie się poprawiła, zanim przywóz z Maroka się rozpoczął, a następnie znacznie wzrósł.
- (110) W związku z tym Komisja potwierdziła, że sytuacja przemysłu Unii poprawiła się po wcześniejszym dumpingu ze strony przywozu z Chin, zanim na rynku unijnym pojawiły się towary przywożone po cenach dumpingowych z Maroka.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (111) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży stosowane przez objętych próbą producentów unijnych wobec klientów niepowiązanych w Unii kształtowały się w okresie badanym następująco:

⁽¹⁹⁾ Rozporządzenie wykonawcze Rady (UE) nr 964/2010 z dnia 25 października 2010 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 282 z 28.10.2010, s. 1).

⁽²⁰⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/109, motyw 169.

Tabela 7

Ceny sprzedaży w Unii

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena sprzedaży na rynku unijnym (EUR/szt.)	53,9	52,3	49,3	50,6
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	97	92	94
Jednostkowe koszty produkcji (EUR/szt.)	49,9	48,2	49,3	51,6
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	97	99	104

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (112) Średnie ceny sprzedaży przemysłu Unii spadły o 6 % w okresie badanym, mimo że średnie koszty produkcji wzrosły o 4 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem. Przemysł Unii nie był w stanie podnieść cen sprzedaży, aby pokryć zwiększone koszty produkcji.
- (113) Sprzedaż produktu podobnego przez przemysł Unii na rynku unijnym opierała się na umowach wieloletnich z klientami będącymi producentami samochodów, w których to umowach ustalano ilości i ceny. Producenci samochodów organizują przetargi wymuszające ostrą konkurencję między dostawcami i – po kilku rundach konkursu, podczas których producenci unijni muszą dostosować się między innymi do marokańskich producentów oferujących niskie ceny – wybierają dwóch dostawców oferujących najlepsze warunki. W konsekwencji przemysł Unii nie mógł przemieścić wzrostu kosztów produkcji na klientów. Chociaż przemysł Unii ma minimalny margines umożliwiający podniesienie cen sprzedaży w kontekście wzrostu cen surowców w trakcie obowiązywania umowy rocznej, zasadniczo powinien mieć możliwość podniesienia nakładanych cen sprzedaży podczas negocjowania umów na kolejny rok. Przemysł Unii nie zdołał jednak podnieść cen w okresie badanym ze względu na presję cenową ze strony przywozu. Doprowadziło to do spadku rentowności przemysłu Unii, jak wyjaśniono w sekcji 4.4.3.4 poniżej.

4.4.3.2. Koszty pracy

- (114) Średnie koszty pracy objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 8

Średnie koszty pracy na pracownika

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Średnie koszty pracy na pracownika (w EUR)	35 216	35 700	33 084	35 951
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	101	94	102

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (115) Średni koszt pracy na pracownika w przemyśle Unii nieco się zwiększył (o 2 %) w okresie badanym, z niewielkim wzrostem w 2019 r. i spadkiem o 6 % w 2020 r., głównie z powodu przestoju w produkcji spowodowanych pandemią COVID-19.

4.4.3.3. Zapasy

(116) Stan zapasów objętych próbą producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Tabela 9

Zapasy

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tys. szt.)	556	439	492	776
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	79	88	140
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetek produkcji (%)	0,9	0,8	1,1	1,6
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	89	122	177

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

(117) Zapasy w okresie badanym wzrosły o 40 %. Spadły w 2019 r. o 21 % i w 2020 r. o 12 %, po czym odnotowały wzrost w okresie objętym dochodzeniem o +57 %. Jak wyjaśniono w motywie 113, przemysł aluminiowych kół jezdnych w Unii charakteryzuje się wieloletnimi umowami ramowymi zawieranymi między producentami a klientami, w których to umowach ustala się ilości i ceny. Te umowy ramowe są wykonywane za pomocą zamówień składanych zgodnie z potrzebami klienta. Dzięki temu przemysł Unii może planować produkcję i zapasy. Zapasy nie są natomiast głównym wskaźnikiem oceny wyników przemysłu Unii.

4.4.3.4. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

(118) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 10

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	7,5	8,2	0,4	- 1,6
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	109	5	- 21
Przepływy środków pieniężnych (w tys. EUR)	81 153	82 495	31 805	22 956
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	102	39	28
Inwestycje (w tys. EUR)	37 788	30 757	19 848	21 845
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	81	53	58
Zwrot z inwestycji	12,0	9,1	0,3	- 0,5
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	76	3	- 4

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (119) Komisja określiła rentowność objętych próbą producentów unijnych, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży.
- (120) Rentowność przemysłu Unii wzrosła w latach 2018–2019 z 7,5 % do 8,2 %, po czym gwałtownie spadła w okresie między 2020 r. a okresem objętym dochodzeniem, kiedy to odnotowano straty (-1,6 %). Przemysł Unii nie był w stanie podnieść cen sprzedaży, aby pokryć zwiększone koszty produkcji, w związku z czym zaczął odnotowywać straty.
- (121) Przepływy środków pieniężnych netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Przepływy środków pieniężnych netto wykazywały tendencję spadkową – zmniejszyły się o znacząco o 72 % w okresie badanym. Dlatego też przemysł Unii miał trudności z samofinansowaniem swojej działalności, co dodatkowo wskazuje na jego pogorszoną sytuację finansową.
- (122) Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji. Wykazywał on podobną negatywną tendencję jak rentowność i przepływy środków pieniężnych netto. Zwrot z inwestycji zmniejszył się znacznie między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem, a w okresie objętym dochodzeniem przyjął wartość ujemną. W związku z tym przemysł Unii nie był w stanie wygenerować wystarczających zysków, aby pokryć swoje inwestycje. Co więcej, przemysł Unii utrzymał swoje inwestycje w okresie badanym, głównie ze względu na konieczność spełnienia wymogów prawnych i potrzeby rynku, i nie był w stanie uzyskać zwrotu z tych inwestycji. Negatywne zmiany w zakresie zwrotu z inwestycji w okresie badanym wskazują ponadto, że ogólna sytuacja finansowa przemysłu Unii uległa znacznemu pogorszeniu.
- (123) Na zdolność objętych próbą producentów unijnych do pozyskania kapitału miała wpływ ich gorsza sytuacja finansowa. Znaczący spadek rentowności i przepływów środków pieniężnych netto wskazywał na poważne obawy dotyczące sytuacji płynnościowej przemysłu Unii i jego zdolności do pozyskania kapitału na finansowanie działalności operacyjnej i niezbędnych inwestycji.

4.4.4. Wnioski dotyczące szkody

- (124) W okresie badanym wskaźniki gospodarcze ogólnie pogorszyły się zarówno na poziomie makro-, jak i mikroekonomicznym.
- (125) Moce produkcyjne przemysłu Unii pozostały stabilne, ich wykorzystanie zmniejszyło się jednak o 16 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem, co spowodowało wzrost kosztów stałych na tonę aluminiowych kół jezdnych. Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się zgodnie z tą samą tendencją i spadły w okresie badanym.
- (126) Sytuacja finansowa przemysłu Unii pogorszyła się głównie z powodu wzrostu kosztów produkcji, których nie można było pokryć powiązaniem wzrostem cen sprzedaży.
- (127) Średnie ceny sprzedaży przemysłu Unii spadły o 6 % w okresie badanym, mimo że średnie koszty produkcji wzrosły w tym samym okresie o 9 %. Presja cenowa wynikająca z niższych cen w ramach przywozu towarów po cenach dumpingowych doprowadziła do strat począwszy od 2020 r., a w okresie objętym dochodzeniem straty wzrosły jeszcze bardziej. W okresie badanym odnotowano spadek inwestycji netto o 42 %, natomiast zwrot z inwestycji spadł do wartości ujemnych. Przepływy środków pieniężnych również miały wartości ujemne, co wpłynęło na zdolność przemysłu Unii do samofinansowania swojej działalności. W tym samym okresie liczba pracowników zmalała o 6 %, lecz wydajność zmniejszyła się o 13 %, co spowodowało wzrost kosztów pracy na sztukę aluminiowych kół jezdnych.
- (128) Jak stwierdzono powyżej, wskaźniki ekonomiczne, takie jak rentowność, przepływy środków pieniężnych i zwrot z inwestycji, znacznie się pogorszyły w okresie badanym. Miało to negatywny wpływ na zdolność przemysłu Unii do samofinansowania swojej działalności, dokonywania niezbędnych inwestycji i pozyskiwania kapitału, a tym samym wpłynęło na jego rozwój, a nawet zagrożiło jego przetrwaniu.
- (129) W związku z powyższym Komisja stwierdziła tymczasowo, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (130) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu Unii. Komisja dopilnowała, aby wszelkie szkody spowodowane przez inne czynniki niż przywóz po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, nie były łączone z tym przywozem. Te czynniki to: przywóz z innych państw trzecich, pandemia COVID-19, kształtowanie się kosztów produkcji, wyniki wywozu przemysłu Unii oraz wpływ umów wieloletnich.

5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

5.1.1. Wielkość i udział w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie

- (131) Komisja zbadała zmiany wielkości przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, i jego wpływ na przemysł Unii zgodnie z wymogami określonymi w art. 3 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (132) Wielkość przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, stale rosła w okresie badanym – z 16 376 sztuk w 2019 r. do 1 mln szt. w 2020 r. i do 2,5 mln szt. w okresie objętym dochodzeniem. Ten znaczny wzrost utrzymywał się nawet w czasie pandemii COVID-19.
- (133) Udział przywozu z Maroka w rynku wzrósł z 0,0 % w 2018 r. do 3,9 % w okresie objętym dochodzeniem. W związku z tym nastąpił znaczny wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

5.1.2. Cena produktów przywożonych po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz efekty cenowe

- (134) Średnia cena importowa przywozu z Maroka wzrosła między 2019 r. a okresem objętym dochodzeniem o 14 %. Wzrost ten może jednak tylko częściowo odzwierciedlać odnotowywany na LME w tym samym okresie wzrost ceny aluminium, które jest głównym surowcem do produkcji aluminiowych kół jezdnych. Jak wyjaśniono w motywie 90, przywóz z Maroka podciął ceny przemysłu Unii o 8,0 %. W każdym razie znaczna wielkość przywozu po niskich cenach spowodowała również obniżenie cen przemysłu Unii, ponieważ jak wyjaśniono w motywie 113, przemysł ten był zmuszony do obniżenia cen, aby pozostać konkurencyjnym, do poziomu, w którym ceny nie pokrywały już kosztów produkcji.

5.1.3. Związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Maroka a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii

- (135) Zwiększona wielkość przywozu z Maroka w połączeniu z jego niskimi średnimi cenami sprzedaży miała negatywny wpływ na sytuację finansową przemysłu Unii. Ponadto udział marokańskich producentów w przetargach ogłaszanych przez producentów samochodów spowodował obniżenie ogólnych cen rynkowych. Przemysł Unii nie był w stanie podnieść swoich cen sprzedaży, aby przenieść na klientów rosnące koszty surowców, ponieważ musiał stawić czoła nieuczciwej konkurencji ze strony przywozu produktu objętego postępowaniem. Strategia przemysłu Unii polegała na utrzymywaniu wielkości produkcji i udziału w rynku w celu pokrycia kosztów stałych, ze szkodą dla rentowności. W związku z tym przywóz po niskich cenach z Maroka zahamował wzrost cen przemysłu Unii w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, a tym samym spowodował tłumienie cen.
- (136) Mając na uwadze powyższe, Komisja tymczasowo ustaliła, że istotna szkoda poniesiona przez przemysł Unii została spowodowana przywozem towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Przywóz z państw trzecich

- (137) Wielkość przywozu z pozostałych państw trzecich kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 11

Przywóz z państw trzecich

Państwo		2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Turcja	Wielkość przywozu (w tys. szt.)	7 983	7 632	7 010	8 364
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	96	88	105
	Udział w rynku (%)	10,3	10,3	11,8	13,0
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	101	115	126
	Średnia cena (EUR/szt.)	53,6	51,9	49,7	51,1
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	97	93	95
Chiny	Wielkość przywozu (w tys. szt.)	3 734	3 493	2 230	2 205
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	94	60	59
	Udział w rynku (%)	4,8	4,7	3,7	3,4
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	98	77	71
	Średnia cena (EUR/szt.)	50,1	50,3	49,3	53,9
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	100	98	108
Tajlandia	Wielkość przywozu (w tys. szt.)	2 228	1 911	1 527	1 487
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	86	69	67
	Udział w rynku (%)	2,9	2,6	2,6	2,3
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	90	90	79
	Średnia cena (EUR/szt.)	52,3	50,8	49,0	50,3
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	97	94	96
Korea Południowa	Wielkość przywozu (w tys. szt.)	1 813	1 577	1 460	1 065
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	87	81	59
	Udział w rynku (%)	2,3	2,1	2,5	1,7
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	91	109	74
	Średnia cena (EUR/szt.)	52,2	52,9	50,9	53,5
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	101	97	102
Pozostałe państwa trzecie	Wielkość przywozu (w tys. szt.)	4 612	3 663	3 151	3 279
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	79	68	71
	Udział w rynku (%)	5,9	5,0	5,3	5,1
	<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	85	90	86

	Średnia cena (EUR/szt.)	69,1	74,9	71,1	75,9
	Indeks (2018 = 100)	100	108	103	110
Państwa trzecie ogółem, z wyjątkiem Maroka	Wielkość przywozu (w tys. szt.)	20 372	18 278	15 380	16 402
	Indeks (2018 = 100)	100	90	75	81
	Udział w rynku (%)	26,2	24,8	25,8	25,5
	Indeks (2018 = 100)	100	95	98	97
	Średnia cena (EUR/szt.)	56,2	56,1	54,1	56,5
	Indeks (2018 = 100)	100	100	96	101

Źródło: Baza danych Comext Eurostatu.

- (138) Udział w rynku przywozu z innych państw trzecich wynosił 26,2 % w 2018 r. i 25,5 % w okresie objętym dochodzeniem. Wielkość tego przywozu zmniejszyła się w okresie badanym o 19 %, a jego udział w rynku wykazywał częściowo tę samą tendencję, tj. spadł o 3 %. Średnia cena importowa tego przywozu wzrosła o 1 % i była wyższa w porównaniu ze średnią ceną przemysłu Unii (+ 12 %) oraz znacznie wyższa w porównaniu ze średnią ceną importową z państwa, którego dotyczy postępowanie (+ 26 %). Jedynym państwem, które w okresie badanym zwiększyło swój udział w rynku z 10,3 % do 13,0 %, była Turcja. Średnie ceny przywozu z Turcji były jednak nieco wyższe w porównaniu z cenami przemysłu Unii (+ 1,0 %) i znacznie wyższe w porównaniu z cenami importowymi z państwa, którego dotyczy postępowanie (+ 14 %).
- (139) Komisja stwierdziła zatem tymczasowo, że przywóz z innych państw trzecich nie przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.

5.2.2. Pandemia COVID-19

- (140) W 2020 r. produkcja przemysłu motoryzacyjnego spadła o około 4,2 mln pojazdów z powodu pandemii COVID-19, co miało bezpośredni wpływ na dostawców wyższego szczebla. Sprzedaż aluminiowych kół jezdnych zmniejszyła się bowiem o 14 mln w 2020 r. w porównaniu z rokiem 2019. W II kw. 2020 r. odnotowano szczególnie duży spadek produkcji, ale w kolejnych miesiącach nastąpiło ożywienie na rynku. Odnotowano wzrost o 5 mln kół: z 60 mln w 2020 r. do 65 mln w okresie objętym dochodzeniem. Konsumpcja nie osiągnęła jednak poziomu z 2019 r., głównie z powodu niedoboru półprzewodników wykorzystywanych przez producentów samochodów. Wzrost popytu w okresie objętym dochodzeniem nie przyniósł korzyści przemysłowi Unii, lecz głównie przywozowi z Maroka (2,6 mln przywiezionych sztuk w okresie objętym dochodzeniem i udział w rynku na poziomie 4 %). Poza przejściem części sprzedaży przywóz z Maroka spowodował presję na obniżenie cen i utrudnił producentom unijnym przeniesienie wzrostu kosztów na klientów, co doprowadziło do znacznego spadku obrotów i jeszcze większych strat w porównaniu z rokiem 2020.
- (141) W tym zakresie pandemia COVID-19 istotnie miała negatywny wpływ na przemysł Unii, zwłaszcza w 2020 r., kiedy to zakłady produkcyjne przemysłu Unii musiały zostać tymczasowo zamknięte. Kiedy jednak rynek ożywił się po pandemii COVID-19, przemysł Unii nie odniósł korzyści ze względu na zwiększony przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie, po cenach dumpingowych.
- (142) W związku z tym Komisja tymczasowo stwierdziła, że pandemia COVID-19 nie osłabiła związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.2.3. Wyniki wywozu przemysłu Unii

- (143) Wielkość wywozu objętych próbą producentów unijnych kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 12

Wyniki wywozu objętych próbą producentów unijnych

	2018	2019	2020	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość wywozu (w tys. szt.)	3 454	2 892	2 138	2 719
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	84	62	79
Średnia cena (EUR/szt.)	67,3	68,7	60,6	66,5
<i>Indeks (2018 = 100)</i>	100	102	90	99

Źródło: EUWA w odniesieniu do wielkości wywozu, zaś średnia cena ze zweryfikowanych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (144) Sprzedaż eksportowa do klientów niepowiązanych stanowiła 5,6 % całkowitej produkcji przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem. W okresie badanym wielkość wywozu ulegała wahaniom – najpierw spadła w latach 2018–2020 o 38 %, a następnie wzrosła w okresie objętym dochodzeniem. Ogółem sprzedaż eksportowa zmniejszyła się w okresie badanym o 21 %. Jednostkowa cena eksportowa była znacznie wyższa w porównaniu z cenami unijnymi w okresie badanym.
- (145) W okresie objętym dochodzeniem przemysł Unii sprzedawał ponad 95 % swojej produkcji na rynku unijnym. W związku z tym, mimo że pogorszenie wyników wywozu mogło przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii, Komisja tymczasowo stwierdziła, że biorąc pod uwagę wysoki udział sprzedaży unijnej w porównaniu ze sprzedażą eksportową, pogorszenie to nie osłabiło związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.2.4. Skutki umów wieloletnich i zmian kosztów produkcji

- (146) Sprzedaż produktu podobnego przez przemysł Unii na rynku unijnym opierała się na umowach wieloletnich z klientami będącymi producentami samochodów, w których to umowach ustalano ceny na czas produkcji określonego typu samochodów. Przemysł Unii ma minimalny margines umożliwiający podniesienie cen sprzedaży w kontekście wzrostu cen surowców w trakcie obowiązywania umowy rocznej. Zasadniczo przemysł Unii powinien mieć jednak możliwość podniesienia nakładanych cen sprzedaży podczas negocjowania umów na następny rok. Jak wyjaśniono w sekcji 4.4.3.1 powyżej, podczas gdy średni koszt produkcji przemysłu Unii wzrósł o 9 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem, średnia cena sprzedaży przemysłu Unii na rynku unijnym pozostała niezmienną.
- (147) Jak przedstawiono w tabeli 7 powyżej, przemysł Unii nie miał trudności, pomimo umów rocznych, ze sprzedażą po cenach pokrywających jego koszty produkcji w latach 2018 i 2019, kiedy nie istniał przywóz z Maroka. Kiedy jednak w 2020 r. rozpoczął się przywóz, który znacznie wzrósł w okresie objętym dochodzeniem, ze względu na wywieraną przez niego presję cenową przemysł Unii nie był już w stanie w wystarczającym stopniu dostosować swoich cen sprzedaży w ostatnich umowach rocznych, aby pokryć rosnące koszty produkcji. W rezultacie przemysł Unii osiągnął bardzo niskie zyski dopiero w 2020 r., a w okresie objętym dochodzeniem zaczął przynosić straty.
- (148) Nie wydaje się zatem, aby odstęp czasowy między wzrostem kosztów surowców a wzrostem cen sprzedaży wynikającym z umów rocznych uniemożliwił przemysłowi Unii dostosowanie cen sprzedaży do rosnących kosztów produkcji w okresie badanym. W rezultacie Komisja tymczasowo stwierdziła, że ustalenie cen sprzedaży w umowach rocznych nie osłabiło związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a stwierdzoną szkodą.

5.2.5. Konsumpcja

- (149) W opinii użytkowników szkodę dla przemysłu Unii spowodowała recesja na unijnym rynku aluminiowych kół jezdnych.

- (150) Jak wspomniano w motywie 139, w okresie badanym konsumpcja w Unii spadła o 13 mln szt., tj. o 17 %. Dane dotyczące sprzedaży unijnej odzwierciedlały tendencję dotyczącą konsumpcji w Unii. Kiedy jednak konsumpcja ożywiła się w okresie objętym dochodzeniem i wzrosła o 8 % w porównaniu z 2020 r., przemysł Unii nie mógł na tym skorzystać ze względu na przywóz z Maroka. Udział przemysłu Unii w rynku zmniejszył się o 2,9 %, z 71,7 % w 2020 r. do 68,8 % w okresie objętym dochodzeniem, natomiast udział w rynku przywozu z Maroka wzrósł o 129 %, z 1,7 % w 2020 r. do 3,9 % w okresie objętym dochodzeniem. Przyczyną szkody dla przemysłu Unii było zatem tłumienie cen przez przywóz tanich towarów po cenach dumpingowych, a nie spadek wielkości spowodowany spadkiem konsumpcji.
- (151) W związku z tym Komisja tymczasowo stwierdziła, że nie można uznać zmniejszenia popytu na rynku o 17 % za przyczynę szkody osłabiającą związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych a stwierdzoną szkodą.

5.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (152) Pogorszenie się sytuacji finansowej przemysłu Unii zbiegło się w czasie z rosnącą wielkością przywozu aluminiowych kół jezdnych z państwa, którego dotyczy postępowanie, po cenach dumpingowych.
- (153) Komisja wyróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu Unii od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Uwzględniono wpływ przywozu z innych państw trzecich, pandemii COVID-19 i spadku popytu, kształtowania się kosztów produkcji, wyników wywozu przemysłu Unii oraz umów wieloletnich.
- (154) Uwzględniając powyższe, Komisja wstępnie stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, wyrządził istotną szkodę przemysłowi Unii, a pozostałe czynniki – pojedynczo lub łącznie – nie naruszyły związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą.

6. POZIOM ŚRODKÓW

- (155) W celu określenia poziomu środków Komisja zbadała, czy cło niższe od marginesu dumpingu będzie wystarczające do usunięcia szkody dla przemysłu Unii spowodowanej przez przywóz po cenach dumpingowych.

6.1. Margines szkody

- (156) Szkoda zostałaby usunięta, gdyby przemysł Unii był w stanie osiągnąć zysk docelowy dzięki sprzedaży po cenie docelowej w rozumieniu art. 7 ust. 2c i art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego.
- (157) Zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego przy ustalaniu zysku docelowego Komisja wzięła pod uwagę następujące czynniki: poziom zyskowności przed wzrostem przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, poziom zyskowności potrzebny do pokrycia pełnych kosztów i inwestycji, działalności badawczo-rozwojowej i innowacji oraz poziom zyskowności spodziewany w normalnych warunkach konkurencji. Taka marża zysku nie powinna być niższa niż 6 %.
- (158) Na pierwszym etapie Komisja ustaliła zysk podstawowy pokrywający pełne koszty w normalnych warunkach konkurencji. Komisja wzięła pod uwagę zyski osiągnięte przez producentów unijnych objętych próbą zanim zwiększyła się skala nieuczciwego przywozu z Maroka, który zaczął wyrządzać szkodę przemysłowi Unii. Odpowiednią marżę zysku ustalono na poziomie 7,9 %, co odpowiada średniemu zyskowi osiągniętemu przez przemysł Unii w latach 2018–2019.
- (159) Przemysł Unii dostarczył dowody, że jego poziom inwestycji, badań i rozwoju oraz innowacji w okresie badanym byłby wyższy w normalnych warunkach konkurencji. Twierdzenia przemysłu Unii uznano za uzasadnione. Aby odzwierciedlić to w zysku docelowym, Komisja obliczyła różnicę między wydatkami na inwestycje, badania i rozwój oraz innowacje w normalnych warunkach konkurencji, przedstawionymi przez przemysł Unii i zweryfikowanymi przez Komisję, a faktycznymi wydatkami na te cele w okresie badanym. Różnica ta, wyrażona jako odsetek obrotów, wyniosła 0,4 %.

- (160) Tę wartość procentową dodano do zysku podstawowego wynoszącego 7,9 %, o którym mowa w motywie 158, co dało zysk docelowy w wysokości 8,3 %.
- (161) Na koniec, zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego, Komisja oceniła przyszłe koszty wynikające z wielostronnych umów środowiskowych i protokołów do tych umów, których Unia jest stroną, oraz konwencji MOP wymienionych w załączniku Ia, które to koszty przemysł Unii poniesie w okresie stosowania środka zgodnie z art. 11 ust. 2. Na podstawie dostępnych dowodów Komisja ustaliła koszty dodatkowe w wysokości 0,5 EUR/szt. Te koszty dodatkowe dodano do ceny niewyrządzającej szkody, o której mowa w powyższym motywie.
- (162) Na tej podstawie Komisja obliczyła średnią ważoną niewyrządzającej szkody ceny produktu podobnego dla przemysłu Unii wynoszącą 55,9 EUR/szt., dodając wyżej wspomnianą docelową marżę zysku do kosztów produkcji producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem, a następnie dodając dostosowania przewidziane w art. 7 ust. 2d dla poszczególnych rodzajów produktu.
- (163) Komisja ustaliła następnie poziom marginesu szkody poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących objętych próbą w Maroku, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, ze średnią ważoną ceny niewyrządzającej szkody produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej ważonej wartości importowej CIF.
- (164) Poziom usuwający szkodę dla „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw” ustalono w ten sam sposób co margines dumpingu dla tych przedsiębiorstw (zob. motyw 73).

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)
Maroko	Hands	8,0	44,0
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	16,5	51,6

7. INTERES UNII

7.1. Interes przemysłu Unii

- (165) Wpływ wprowadzenia środków antidumpingowych będzie pozytywny dla producentów unijnych, ponieważ środki te umożliwią przemysłowi Unii dostosowanie cen sprzedaży w celu pokrycia zwiększonych kosztów produkcji. Tym samym przemysł Unii mógłby ustabilizować swoją sytuację, co umożliwiłoby mu dokonywanie przyszłych inwestycji, w szczególności w celu spełnienia wymogów środowiskowych i społecznych.
- (166) W przypadku niewprowadzenia żadnych środków przemysł Unii będzie nadal ponosił istotną szkodę, a jego sytuacja finansowa, w szczególności pod względem zyskowności, zwrotu z inwestycji i przepływów środków pieniężnych, prawdopodobnie ulegnie dalszemu pogorszeniu – w szczególności w związku ze wzrostem przywozu towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, utrzymującym się po okresie objętym dochodzeniem – co będzie stanowiło zagrożenie dla jego rentowności.

7.2. Interes importerów niepowiązanych i użytkowników

- (167) Po wszczęciu postępowania skontaktowano się z importerami. Żaden z nich nie współpracował jednak w toku dochodzenia.
- (168) Jeżeli chodzi o użytkowników, współpracowało dwóch producentów samochodów i ich stowarzyszenie, tj. producenci samochodów („ACEA”).

- (169) Producenci samochodów są klientami unijnego przemysłu aluminiowych kół jezdnych. Zaspokajają oni już około 70 % swojego zapotrzebowania na aluminiowe koła jezdne, nabywając je od przemysłu Unii. Udział przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, w rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem wynosił 3,9 %, a udział w rynku przywozu z innych państw trzecich wynosił 25,5 % przy wyższych poziomach cen od cen stosowanych przez przemysł Unii. W związku z tym producenci samochodów dysponują również innymi źródłami dostaw niż przemysł Unii i Maroko. Potwierdza to również fakt, że zakupy aluminiowych kół jezdnych z Maroka stanowiły około 30 % całkowitych zakupów aluminiowych kół jezdnych dokonanych przez obu użytkowników w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto, jak wynika z danych przekazanych przez obu użytkowników, którzy udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, aluminiowe koła jezdne stanowiły około 0,5 % ich kosztów produkcji. W związku z tym Komisja tymczasowo stwierdziła, że wpływ środków na aluminiowe koła jezdne jest ograniczony w przypadku producentów samochodów.
- (170) ACEA twierdziło, że przywóz z Maroka zaspokaja strategiczne potrzeby unijnych producentów samochodów, których unijni producenci aluminiowych kół jezdnych nie mogą zaspokoić, ponieważ ci ostatni celowo nie zwiększają swoich mocy produkcyjnych. Dlatego producenci samochodów nie mają innego wyboru, jak tylko dywersyfikować swoje dostawy, w tym polegając na różnych źródłach przywozu.
- (171) Jak wspomniano w motywie 40, unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych jest dostawcą producentów samochodów, a jego działalność zależy od przetargów ogłaszanych przez te duże przedsiębiorstwa. Wyznaczenie dostawców aluminiowych kół jezdnych, a tym samym faktyczna dostawa kół, odbywa się na wiele lat przed rozpoczęciem produkcji samochodów, co powinno dać przemysłowi aluminiowych kół jezdnych czas na dostosowanie swojej produkcji przemysłowej. W razie potrzeby unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych mógłby zwiększyć swoje moce produkcyjne w stosunkowo krótkim czasie, ponieważ wymagane inwestycje nie dotyczą pieców czy kabin lakierniczych, ale raczej maszyn odlewniczych, które można łatwo zainstalować. Dlatego też, jeżeli unijni producenci aluminiowych kół jezdnych nie inwestowali w dodatkowe moce produkcyjne, wynikało to raczej z braku wystarczających przyszłych zamówień ze strony producentów samochodów. Przemysł Unii nie miał zatem wystarczającej zachęty do inwestowania w dodatkowe moce produkcyjne wobec braku przewidywanego wzrostu popytu na jego produkcję. Ponadto konsumpcja w Unii w okresie objętym dochodzeniem wyniosła 64,31 mln szt. Całkowite moce produkcyjne przemysłu Unii wynosiły 61,29 mln szt., podczas gdy całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wynosiła 48,75 mln szt., a wywóz przemysłu Unii – 2,71 mln szt. A zatem przemysł Unii dysponuje już wystarczającymi mocami produkcyjnymi, aby zaspokoić niemal całkowity popyt na aluminiowe koła jezdne w Unii. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (172) ACEA utrzymywało, że unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych nie spełniał wymogów dotyczących wolnych mocy produkcyjnych określonych przez producentów samochodów (przemysł Unii zgłosił wysoki poziom wykorzystania mocy produkcyjnych, przekraczający 95 %), co zmusiło producentów samochodów do dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia, w szczególności do nabywania towarów przywożonych z Maroka.
- (173) Komisja zauważyła, że nie przedstawiono żadnych dowodów wskazujących na to, że unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych przegrał przetargi z powodu problemu z mocami produkcyjnymi ani że unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych nie zrealizował zamówień handlowych producentów samochodów na dostawę aluminiowych kół jezdnych. Ponadto wykorzystanie mocy produkcyjnych ustalone dla okresu objętego dochodzeniem wynosiło 80 %. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (174) ACEA twierdziło, że skutki pandemii COVID-19 zakłóciły łańcuchy dostaw oraz że producenci samochodów poważnie ucierpieli wskutek tej pandemii, tracąc łącznie 4,2 mln pojazdów, co stanowi 22,9 % produkcji unijnej w 2019 r. Rentowność producentów samochodów spadła. Odbiło się to również na dostawcach przemysłu motoryzacyjnego.
- (175) Komisja zauważyła, że większość producentów samochodów zgłosiła zyski za rok obrotowy 2021, które przekroczyły zwykłą wartość procentową zgłaszaną w poprzednich latach ⁽²¹⁾.
- (176) Dokumentacja nie zawiera żadnych innych informacji wskazujących, że środki miałyby istotny niekorzystny wpływ na użytkowników, który przewyższyłby pozytywny wpływ środków na przemysł Unii.

⁽²¹⁾ Uwagi do dokumentacji dotyczącej sprawozdań rocznych za rok 2021 opublikowanych przez niektórych producentów samochodów.

7.3. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (177) Na podstawie powyższego Komisja doszła do wstępnego wniosku, że na obecnym etapie dochodzenia nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Maroka nie leży w interesie Unii.

8. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (178) Biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego, poziomu środków i interesu Unii, należy wprowadzić środki tymczasowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzeniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.
- (179) W związku z powyższym stawki tymczasowego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe
Maroko	HANDS 8 S.A.	8,0 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	16,5 %

- (180) Indywidualna stawka cła antydumpingowego dla danego przedsiębiorstwa określona w niniejszym rozporządzeniu została ustanowiona na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedla ona zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tego przedsiębiorstwa. Ta stawka należności celnej ma zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienioną osobę prawną. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez dowolne inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwem konkretnie wymienionym, podlegają stawce cła stosowanej względem „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.
- (181) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antydumpingowych cło antydumpingowe dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach niniejszego dochodzenia, ale również do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.
- (182) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególnie środki gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antydumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antydumpingowe, muszą przedstawić ważną fakturę handlową organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antydumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (183) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem brany pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich muszą bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach mogą one żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celów weryfikacji dokładności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania stawki należności celnej zgodnie z prawem celnym.
- (184) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po wprowadzeniu przedmiotowych środków, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę struktury handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach oraz pod warunkiem spełnienia określonych wymagań może zostać wszczęte dochodzenie w sprawie obejścia środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło ogólnokrajowe.

- (185) Statystyki dotyczące aluminiowych kół jezdnych są często wyrażone liczbą sztuk. Jednak w Nomenklaturze scalonej zawartej w załączniku I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 ⁽²²⁾ w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej nie określono takiej dodatkowej jednostki uzupełniającej dla aluminiowych kół jezdnych. W związku z tym należy ustanowić obowiązek, by w zgłoszeniu o dopuszczeniu do obrotu podawana była nie tylko waga wyrażona w kilogramach lub tonach, ale także liczba sztuk w przypadku przywozu produktu objętego postępowaniem.

9. REJESTRACJA

- (186) Jak wspomniano w motywie 3, Komisja objęła przywóz produktu objętego postępowaniem obowiązkiem rejestracji. Rejestracja miała miejsce w celu ewentualnego pobrania ceł z mocą wsteczną zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (187) W świetle ustaleń dokonanych na etapie tymczasowym należy zaprzestać rejestracji przywozu.
- (188) Na obecnym etapie postępowania nie podjęto decyzji o ewentualnym wprowadzeniu środków antydumpingowych z mocą wsteczną.

10. INFORMACJE NA ETAPIE TYMCZASOWYM

- (189) Zgodnie z art. 19a rozporządzenia podstawowego Komisja poinformowała zainteresowane strony o planowanym nałożeniu ceł tymczasowych. Informacje te zostały również udostępnione ogółowi społeczeństwa za pośrednictwem strony internetowej DG ds. Handlu. Zainteresowane strony miały trzy dni robocze na przedstawienie uwag dotyczących dokładności obliczeń, które zostały im ujawnione. Komisja nie otrzymała żadnych uwag ze strony zainteresowanych. Uwagi dotyczące innych aspektów dochodzenia niezwiązanych z dokładnością obliczeń zgłoszone w okresie wcześniejszego informowania zostaną rozpatrzone na ostatecznym etapie dochodzenia.

11. PRZEPIS KOŃCOWY

- (190) W interesie dobrej administracji Komisja zwróci się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie pisemnych uwag lub o złożenie wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją w określonym terminie. Zainteresowane strony mogą również złożyć wniosek o posiedzenie wyjaśniające przed rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu.
- (191) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

- Nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz aluminiowych kół jezdnych do pojazdów silnikowych objętych pozycjami 8701 do 8705, nawet z akcesoriami oraz z oponami, obecnie objętych kodami CN ex 8708 70 10 i ex 8708 70 50 (kody TARIC 8708 70 10 15, 8708 70 10 50, 8708 70 50 15 i 8708 70 50 50) i pochodzących z Maroka.
- Stawki tymczasowego cła antydumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, dla produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez wymienione przedsiębiorstwa, są następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Maroko	HANDS 8 S.A.	8,0 %	C873
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	16,5 %	C999

⁽²²⁾ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz.U. L 256 z 7.9.1987, s. 1).

3. Stosowanie indywidualnej stawki celnej ustalonej dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać opatrzone datą oświadczenie podpisane przez pracownika podmiotu wystawiającego taką fakturę, z podaniem jego imienia, nazwiska i stanowiska, przy czym takie oświadczenie sporządza się w sposób następujący: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) (produkt objęty postępowaniem) sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez (nazwa i adres przedsiębiorstwa) (dodatkový kod TARIC) w Maroku. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.”. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.
4. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaconiem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.
5. W przypadku przedstawienia zgłoszenia o dopuszczenie do swobodnego obrotu w odniesieniu do produktu, o którym mowa w ust. 1, w odpowiednie pole takiego zgłoszenia wprowadza się liczbę sztuk przywożonych produktów, bez uszczerbku dla jednostki uzupełniającej określonej w Nomenklaturze scalonej.
6. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

1. Zainteresowane strony przedkładają Komisji uwagi na piśmie dotyczące niniejszego rozporządzenia w ciągu 15 dni kalendarzowych od daty jego wejścia w życie.
2. Zainteresowane strony pragnące wystąpić z wnioskiem o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją czynią to w ciągu pięciu dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.
3. Zainteresowane strony pragnące wystąpić z wnioskiem o posiedzenie wyjaśniające przed rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu czynią to w ciągu pięciu dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia. Rzecznik praw stron rozpatruje wnioski złożone poza tym terminem i, w stosownych przypadkach, może podjąć decyzję w sprawie przyjęcia takich wniosków.

Artykuł 3

1. Niniejszym poleca się organom celnym zaprzestanie rejestracji przywozu ustanowionej zgodnie z art. 1 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2022/934.
2. Dane zebrane na temat produktów, które dopuszczono do konsumpcji w UE nie później niż 90 dni przed datą wejścia w życie niniejszego rozporządzenia, są przechowywane do czasu wejścia w życie ewentualnych środków ostatecznych lub zakończenia niniejszego postępowania.

Artykuł 4

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

Art. 1 stosuje się przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 14 lipca 2022 r.

W imieniu Komisji
Przewodnicząca
Ursula VON DER LEYEN