

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EU) nr 404/2010

av den 10 maj 2010

om införande av en preliminär antidumpningstull på import av vissa aluminiumhjul med ursprung i Folkrepubliken Kina

EUROPEISKA KOMMISSIONEN HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om Europeiska unionens funktions-sätt,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 1225/2009 av den 30 november 2009 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen ⁽¹⁾ (nedan kallad *grundförordningen*), särskilt artikel 7,

efter att ha hört rådgivande kommittén, och

av följande skäl:

A. FÖRFARANDE

1. Inledande

- (1) Den 13 augusti 2009 meddelade kommissionen, genom ett tillkännagivande i *Europeiska unionens officiella tidning* ⁽²⁾, att ett antidumpningsförfarande skulle inledas beträffande import till unionen av vissa aluminiumhjul med ursprung i Folkrepubliken Kina (nedan kallat *det berörda landet* eller *Kina*).
- (2) Förfarandet inleddes till följd av ett klagomål som ingavs den 30 juni 2009 av Association of European Wheel Manufacturers (EUWA) (nedan kallad *klaganden*) såsom företrädare för tillverkare som svarar för en betydande del – i detta fall mer än 50 % – av unionens samlade produktion av vissa aluminiumhjul. Klagomålet innehöll bevisning för dumpning av produkten i fråga och för därav vållad väsentlig skada, och denna bevisning ansågs tillräcklig för att motivera att ett förfarande inleddes.

2. Parter som berörs av förfarandet

- (3) Kommissionen underrättade officiellt klaganden, de unionstillverkare som omnämns i klagomålet, andra kända tillverkare inom unionen, exporterande tillverkare i Kina, importörer, handlare, användare, leverantörer och organisationer som man visste berördes samt representeranter för Kina om inledandet av förfarandet. De berörda parterna fick möjlighet att lämna skriftliga synpunkter och begära att bli hörda inom den tidsfrist som angavs i tillkännagivandet om inledande.
- (4) Alla berörda parter som begärde att bli hörda, och som visade att det fanns särskilda skäl att höra dem, gavs tillfälle att bli hörda.

- (5) Eftersom det fanns ett stort antal exporterande tillverkare i Kina samt importörer och tillverkare i unionen, förutsågs i tillkännagivandet om inledande ett stickprovsförfarande för fastställande av dumpning och skada enligt artikel 17 i grundförordningen. För att kommissionen skulle kunna besluta om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval ombads alla exporterande tillverkare, importörer och unionstillverkare att ge sig till känna och lämna de uppgifter som begärts i tillkännagivandet om inledande.

- (6) Totalt sett gav sig 36 företag, eller grupper av närstående företag (nedan kallade *grupper*), i Kina till känna och lämnade de begärda uppgifterna inom den angivna tidsfristen. Dessa 36 företag eller grupper tillverkade och/eller exporterade den berörda produkten till Europeiska unionens marknad under undersökningsperioden och förklarade sig villiga att ingå i urvalet. De betraktades som samarbetsvilliga företag och beaktades vid urvalet för stickprovsundersökningen. Samarbetsviljan i Kina, dvs. den procent av exporten till EU som de samarbetsvilliga företagen i Kina svarade för i förhållande till all kinesisk export till EU, låg på över 90 %.

- (7) Efter samråd med de berörda parterna i enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen gjorde kommissionen i enlighet med artikel 17 i grundförordningen ett urval som byggde på den största representativa exportvolymen som rimligen kan undersökas inom den tid som står till förfogande och där även den geografiska spridningen av de samarbetsvilliga företagen eller grupperna beaktades. Urvalet består av fyra (grupper av) företag som står för 47 % av de 36 samarbetsvilliga företagens eller gruppernas export till EU och omkring 43 % av den sammanlagda exporten till EU från Kina. De kinesiska myndigheterna och den kinesiska handelskammaren godkände kommissionens urval men bad att minst två ytterligare (grupper av) företag skulle inkluderas i urvalet. Med tanke på att det urval som ursprungligen gjordes består av 20 företag som tillhör fyra grupper beslutades det emellertid att inga fler företag eller grupper kunde läggas till eftersom det skulle innebära att undersökningarna inte skulle kunna slutföras inom föreskriven tid.

- (8) Fem exporterande tillverkare i Kina som inte ingick i urvalet ansökte om individuell undersökning och lämnade de nödvändiga uppgifterna inom den fastställda tidsfristen, för tillämpning av artiklarna 9.6 och 17.3 i grundförordningen. Med tanke på urvalets storlek (det omfattade fyra grupper med många företag) drog kommissionen i enlighet med artikel 17.3 i grundförordningen slutsatsen att någon individuell undersökning av exporterande tillverkare i Kina som inte ingick i urvalet inte kunde beviljas, eftersom detta skulle bli orimligt betungande och skulle förhindra att undersökningen avslutades i rätt tid.

⁽¹⁾ EUT L 343, 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ EUT C 190, 13.8.2009, s. 22.

- (9) För att de exporterande tillverkare i Kina som så önskade skulle ha möjlighet att ansöka om marknadsekonomisk status eller om individuell undersökning sände kommissionen i enlighet med artikel 17.3 i grundförordningen ansökningsformulär till de kinesiska exporterande tillverkare som uttryckt intresse för detta och till de kinesiska myndigheterna.
- (10) Tillkännagivandet om inledande skickades till omkring 40 unionstillverkare av aluminiumhjul. 17 svar inkom. fem grupper av företag inkluderades i urvalet eftersom de ansågs vara representativa för unionens samlade produktion i fråga om försäljningsvolym och tillverkning i EU (över 75 %), geografisk täckning och verksamhetstyp, dvs. OEM-försäljning (*Original Equipment Manufacturer*) och så kallad eftermarknadsförsäljning, se skälen 19 ff. för ytterligare information. Den största delen av försäljningen från de unionstillverkare som ingick i urvalet avsåg OEM-segmentet, men två av de tillverkare som ingick i urvalet sålde även till eftermarknadssegmentet. Företag som inte ingivit klagomål ingick också i urvalet.
- (11) Under undersökningen lade parterna fram fler argument om påstådda skillnader mellan OEM-segmentet och eftermarknadssegmentet. För att få mer relevanta uppgifter beslutades det att urvalet skulle utökas med ytterligare en (större) tillverkare inom eftermarknadssegmentet.
- (12) De klagande bad att deras namn skulle hemlighållas eftersom de befارade repressalier från kunder eller konkurrenter. Även kommissionen ansåg att det förelåg en stor risk för repressalier och gick därför med på att namnen inte skulle avslöjas. Efter inledandet gick alla samarbetsvilliga företag med på att uppges sina namn i sin roll som samarbetsvilliga, men inte i sin roll som klagande.
- (13) Tillkännagivandet om inledande skickades till omkring 80 importörer och importörer/användare av aluminiumhjul. 40 svar mottogs från företag som stod för omkring en tredjedel av den samlade importen från Kina. Tolv av dessa svar kom från importörer och resten från importerande användare. Sju företag ingick i urvalet (fem importörer och två importerande användare).
- (14) Kommissionen skickade frågeformulär till de sex unionstillverkare som ingick i urvalet, till de exporterande tillverkarna i urvalet för Kina, till dem som ansökt om individuell behandling och till de sju importörer som ingick i urvalet. Dessutom skickades frågeformulär ut till användare och samarbetsvilliga tillverkare.
- (15) Svar på frågeformuläret mottogs från de fyra kinesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet och från fem kinesiska exporterande tillverkare som ansökt om individuell behandling i enlighet med artikel 17.3 i grundförordningen. Svar mottogs även från de sex unionstillverkare som ingick i urvalet, från tre importörer som inte hade någon koppling till en exporterande tillverkare, från nio andra EU-tillverkare och från 13 användare. Skrivelser mottogs också från den kinesiska handelskammaren och från två intresseorganisationer för användare.
- (16) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för ett preliminärt fastställande av dumpning, skada och unionens intresse samt genomförde kontroller på plats hos följande företag:
- a) Unionstillverkare
- Borbet group:
Borbet Solingen GmbH – Tyskland
 - Heyes Lemmerz group:
Heyes Lemmerz Alukola, s.r.o. – Tjeckien
Heyes Lemmerz Italy Holding s.r.l. – Italien
 - Ronal group:
Ronal AG – Schweiz
Ronal Polska Sp. z o.o. – Polen
 - Speedline s.r.l. – Italien
 - Mapsa S. Coop. L. – Spanien
 - AEZ – Tyskland
 - Française de Roues S.A.S.V. – Frankrike
- b) Exporterande tillverkare och deras närstående företag i Kina
- Baoding Lizhong Wheels manufacturing Co.Ltd (Baoding)
 - Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd (Wanfeng).
 - YHI Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd (YHI)
 - CITIC Dicastal Wheel Manufacturing (CITIC)
- c) Närstående företag i unionen
- OZ Deutschland, Biberbach (Tyskland)
 - OZ SpA, Bassano del Grappa (Italien)
- d) Närstående företag i Singapore
- OZ Asia
 - YHI Manufacturing
- e) Användare
- Renault – Frankrike
 - BMW – Tyskland
- (17) Eftersom det var nödvändigt att fastställa ett normalvärde för de exporterande tillverkare som eventuellt inte skulle komma att beviljas marknadsekonomisk status, utfördes ett kontrollbesök på plats hos nedanstående företag i syfte att fastställa normalvärdet på grundval av uppgifter från Turkiet i egenskap av jämförbart land.
- f) Tillverkare i Turkiet
- CMS Jant ve Makina Sanayi A.Ş.
 - Hayes Lemmerz İnci Alüminyum.

3. Undersökningsperiod

- (18) Undersökningen av dumpning och skada omfattade perioden från och med den 1 juli 2008 till och med den 30 juni 2009 (nedan kallad *undersökningsperioden*, *UP* i tabeller). Undersökningen av utvecklingstendenser som är av betydelse för bedömningen av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 2006 till och med slutet av undersökningsperioden (nedan kallad *skadeundersökningsperioden*).

B. BERÖRD PRODUKT OCH LIKADAN PRODUKT

1. Berörd produkt

- (19) Den berörda produkten är aluminiumhjul till motorfordon som omfattas av KN-nummer 8701–8705, med eller utan tillbehör och med eller utan däck, med ursprung i Kina (nedan kallad *den berörda produkten*), som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer ex 8708 70 10 och ex 8708 70 50.
- (20) Den berörda produkten säljs inom unionen via två distributionskanaler: till OEM-segmentet och det så kallade eftermarknadssegmentet. Inom OEM-segmentet anordnar biltillverkare anbudsförfaranden för aluminiumhjul (omkring två år före lanseringen av en ny bilmodell) och är involverade i processen med att utveckla ett nytt hjul med deras varumärkesnamn. Både unionstillverkare och kinesiska exportörer konkurrerar i samma anbud. Inom eftermarknadssektorn utformar och utvecklar tillverkarna aluminiumhjul som förses med varumärke för att därefter säljas till grossister, återförsäljare, tuningföretag, bilverkstäder osv.
- (21) En exportör hävdade att aluminiumhjul för OEM-segmentet bör undantas från produktomfattningen i förfarandet eftersom de endast monteras på nya bilar medan aluminiumhjul för eftermarknadssegmentet är avsedda att ersätta OEM-hjul under en bilmodells livslängd. Argumentet är självmodersäkande eftersom det bekräftar att aluminiumhjul för eftermarknaden tillverkas i syfte att användas och fungera på samma sätt som aluminiumhjul för OEM. Faktum är att aluminiumhjul för eftermarknaden kan tillverkas genom olika tillverkningsprocesser, ⁽¹⁾ med alla diametrar och vikter, med alla olika typer av efterbehandling osv. Den enda skillnaden mellan aluminiumhjul för OEM respektive eftermarknaden är att olika distributionskanaler används inom bilindustrin i processen med att utveckla och utforma hjul. Det har även hävdats att prissättningen av hjul för OEM respektive eftermarknaden skiljer sig åt genom att den förra är kopplad till det föränderliga priset på London Metal Exchange (LME). Biltillverkarna använder en så kallad noll-

baserad prisformel. Den består av tre delar: 1) aluminiumpris (rörligt, kopplat till LME), 2) omvandlingskostnader som ger mervärde, 3) ett fast kvalitetspris. Denna prissättningsmetod anpassas till bilindustrins behov, men kostnadskomponenterna för aluminiumhjul är desamma för OEM-segmentet och eftermarknadssegmentet.

- (22) Det innebär att aluminiumhjul för OEM respektive eftermarknaden har samma fysiska och tekniska egenskaper och är utbytbara trots att de har olika distributionskanaler. De anses därför som en enda homogen produkt. Dessutom säljs och importeras aluminiumhjul från Kina i stora volymer via båda försäljningskanalerna. Mot bakgrund av detta dras den preliminära slutsatsen att det inte är motiverat att undanta aluminiumhjul för eftermarknaden från produktomfattningen i förfarandet.
- (23) En berörd part uppgav att gokarthjul bör undantas eftersom gokarter faller utanför tillämpningsområdet för KN-nummer 8705–8705. Parten lyckades emellertid inte bevisa att gokarter inte bör inkluderas i ovannämnda KN-nummer, och därför avslogs denna begäran preliminärt.
- (24) Samma part hävdade att hjul för terrängfordon också bör undantas från produktomfattningen eftersom dessa hjul i grunden skiljer sig från de hjul som tillverkas för andra motorfordon. Vissa terrängfordon kan emellertid klassificeras under KN-nummer 8705–8705, och därför faller deras hjul inom produktomfattningen i denna undersökning. Som en följd av detta avslogs denna begäran preliminärt.

2. Likadan produkt

- (25) Den berörda produkten och de aluminiumhjul som tillverkas och säljs på Kinas hemmamarknad och på hemmamarknaden i Turkiet, som preliminärt användes som jämförbart land, liksom de aluminiumhjul som tillverkas och säljs i unionen av unionstillverkarna konstaterades ha samma grundläggande fysiska, tekniska och kemiska egenskaper och samma användningsområden. De anses därför preliminärt vara likadana produkter i den mening som avses i artikel 1.4 i grundförordningen.

C. DUMPNING

1. Marknadsekonomisk status

- (26) Vid antidumpningsundersökningar rörande import från Kina ska i enlighet med artikel 2.7 b i grundförordningen ett normalvärde fastställas i enlighet med punkterna 1–6 i samma artikel för de tillverkare som befins uppfylla kriterierna i artikel 2.7 c i grundförordningen. Dessa kriterier är i korthet följande:

⁽¹⁾ Gjutna hjul, hjul i flödesformat stål, smidda hjul och två- eller tredelhjul.

- Företagets beslut fattas som svar på marknadssignaler utan något större statligt inflytande, och dess kostnader återspeglar marknadsvärden.
 - Företagen har en enda uppsättning räkenskaper som är föremål för en självständig revision i överensstämmelse med internationella redovisningsstandarder (IAS) och som tillämpas för alla ändamål.
 - Det förekommer inte några betydande snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet.
 - Lagar om konkurser och ägandeförhållanden garanterar stabilitet och rättssäkerhet.
 - Valutaomräkning sker till marknadskurser.
- (27) I denna undersökning ansökte alla de exporterande grupper av tillverkare som ingick i urvalet om marknadsekonomisk status i enlighet med artikel 2.7 b i grundförordningen och de svarade på frågorna på blanketten för ansökan om marknadsekonomisk status inom tidsfristen.
- (28) När det gäller alla de undersökta företagen inhämtade kommissionen alla uppgifter som ansågs nödvändiga och kontrollerade på plats hos de berörda grupperna de uppgifter som lämnats i ansökningarna om marknadsekonomisk status.
- (29) Undersökningen visade att ingen av de fyra kinesiska företagsgrupperna kunde beviljas marknadsekonomisk status eftersom de inte uppfyllde alla kriterierna i artikel 2.7 c i grundförordningen, av följande skäl:
- Kriterium 1*
- (30) Ingen av de exporterande grupper som ingick i urvalet kunde visa att de uppfyller kriterium 1 på grund av statlig inblandning i beslut som rör den huvudsakliga råvaran (aluminium).
- (31) I alla de grupper som ingick i urvalet förefaller det som om en stor majoritet av det aluminium som används för tillverkning av aluminiumhjul förvärvas på den kinesiska hemmamarknaden utifrån långsiktiga avtal. Priserna baseras på noteringarna på primärt aluminium på de kinesiska spotmarknaderna samt en omvandlingsavgift (och för ett av företagen även på Shanghai Futures Exchange [SHFE]). I detta hänseende måste det påpekas att noteringen på spotmarknaderna sker parallellt med SHFE.
- (32) I detta avseende bör det framhållas att den kinesiska staten har en framträdande roll i prissättningen på primärt aluminium och ständigt utövar sitt inflytande på marknaden med hjälp av flera verktyg.
- (33) För det första är primärt aluminium för export belagt med mervärdesskatt på 17 % (medan mervärdesskatt för export av färdiga varor återbetalas) samt en exportskatt på 15 %.
- (34) För det andra utövar staten sitt inflytande över prissättningsmekanismerna på Shanghai Futures Exchange (SHFE), som är en stängd börs för företag som är registrerade i Kina och kinesiska medborgare. Statens inflytande över prissättningsmekanismerna på SHFE är kopplat till det faktum att den både är säljare av primärt aluminium och köpare via myndigheten State Reserve Bureau och andra statliga organ. Dessutom fastställer staten dagliga prisbegränsningar via SHFE:s regler, som har godkänts av den statliga tillsynsmyndigheten, China Securities Regulatory Commission (CSRC).
- (35) Ett annat exempel på statligt inflytande är den kinesiska regeringens nya stimulanspaket, vars syfte är att begränsa effekterna av den ekonomiska krisen. I slutet av 2008 inrättade State Reserves Bureau ett system för att köpa aluminium från smältverk för att stödja deras verksamhet i takt med att den globala finanskrisen ledde till minskad efterfrågan. I och med dessa statliga inköp absorberades den större delen av lagren på hemmamarknaden, vilket ledde till att priserna drevs upp under det första halvåret 2009.
- (36) Detta betraktades som en underliggande faktor för statligt inflytande över företagens beslut om råvaror. Det nuvarande kinesiska systemet med höga exporttullar och avsaknad av återbetalning av mervärdesskatt för export av primärt aluminium och andra råvaror, i kombination med avsaknad av exportskatter och återbetalning av mervärdesskatt på export av produkter i ett senare led i produktionskedjan och statligt inflytande över prissättningen på SHFE har lett till en situation där de kinesiska aluminiumpriserna fortsätter att avgöras av statligt inflytande. Detta har lett till en situation där priserna på LME historiskt har avvikit kraftigt från priserna på den kinesiska marknaden⁽¹⁾. Mellan första halvåret 2005 och slutet av 2008 har priserna på LME varit betydligt högre än på de kinesiska marknaderna, vilket visar att det inte förekommit arbitrage i någon större utsträckning mellan de kinesiska marknaderna och marknaderna i resten av världen.
- (37) Därmed påverkar de många snedvridningarna av priserna på kinesiskt primärt aluminium från statens sida de kinesiska tillverkarnas beslut om aluminiumhjul vid köp av råvaror. Dessutom gynnas de av dessa snedvridningar i och med att de vanligen gör sina inköp på den kinesiska marknaden från lokala leverantörer som använder kinesiska spotmarknadspriser (eller SHFE) som referens, men även kan köpa vissa kvantiteter till LME-priser när priserna på den kinesiska marknaden är högre som ett resultat av statligt inflytande.
- ⁽¹⁾ Ovanligt nog var så inte fallet under några månader av den aktuella undersökningsperioden. Prisökningen på de kinesiska aluminiummarknaderna är resultatet av ett stimulanspaket från den kinesiska regeringen i syfte att begränsa effekterna av den ekonomiska krisen. (I slutet av 2008 inrättade State Reserves Bureau ett system för att köpa aluminium från smältverk för att stödja deras verksamhet i takt med att den globala finanskrisen ledde till minskad efterfrågan. I och med dessa statliga inköp absorberades den större delen av lagren på hemmamarknaden i mars och april, vilket ledde till att priserna drevs upp under det första halvåret 2009.)

- (38) Förutom den allmänna situation som beskrivs ovan finns det även tre andra grupper som inte uppfyller andra krav i kriterium 1 på grund av påtagligt statligt inflytande i fråga om viktiga affärsbeslut. Ett statligt företag i en av grupperna har i förhållande till sitt aktieinnehav oproporportionerligt stor vetorätt i vissa viktiga beslut i två av dess företag. För de flesta företagen i en annan grupp är vissa viktiga beslut underkastade större statligt inflytande antingen på grund av att företagen helt och hållet ägs av staten eller på grund av att den direktör som företräder den statliga aktieägaren har vetorätt i viktiga företagsbeslut. Trots att företagen hävdar motsatsen visar undersökningen dessutom att det lokala arbetsmarknadsministeriet har vetorätt i fråga om anställning av arbetstagare i två av dessa företag. När det gäller en tredje grupp har den familj som har aktiemajoritet i gruppen kopplingar till det styrande partiet, och ett av företagen i gruppen är underkastat större statligt inflytande i fråga om vissa viktiga beslut i och med att den direktör som företräder den statliga aktieägaren har vetorätt i viktiga företagsbeslut.

Kriterium 2

- (39) I samtliga företag i en av grupperna är det uppenbart att de grundläggande redovisningsprinciperna inte efterlevs. Framför allt efterlevs inte IAS 1 (Utformning av finansiella rapporter), IAS 12 (Inkomstskatter) och IAS 16 (Materiella anläggningstillgångar). Därför anses räkenskaperna inte ha utarbetats och reviderats enligt internationella redovisningsstandarder (IAS). I en annan grupp upptäckte kommissionen att IAS 1 och IAS 31 inte efterlevs.

Kriterium 3

- (40) För en grupp har det skett en tydlig snedvridning i fråga om rätten till markanvändning och förvärv av fasta tillgångar för flera företag. De flesta företagen i gruppen har gynnats av förmånliga skattesystem, skatteåterbetalning och stöd som utgör snedvridning till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet. Denna snedvridning var betydande vid mätning i exempelvis omsättning.
- (41) I en annan grupp som ingick i urvalet har tre av företagen gynnats av förmånliga skattesystem som utgör snedvridning till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet. Denna snedvridning kan betraktas som betydande i fråga om exempelvis omsättning.
- (42) Det förefaller även som om två av företagen i en annan grupp inte uppfyller kriterium 3. Det första företaget har betalat för rätten till markanvändning långt efter förfallodatum utan någon straffavgift, trots att straffavgifter tydligt nämns i avtalet. Detta utgör ett exempel på direktstöd från staten (som är den slutgiltiga ägaren av marken) vid företagets inledningsskede. Det andra företaget etablerades efter ett köp av tillgångar från en statlig tillverkare av aluminiumhjul enligt icke-marknadsekonomiska vill-

kor, vilket innebar en otillbörlig fördel i företagets inledningsskede.

- (43) En grupp hävdade att köpet av tillgångar från en statlig tillverkare skedde enligt marknadsekonomiska villkor. Den berörda parten kunde emellertid inte visa att hela verksamheten kunde betraktas som fri från snedvridning till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet.
- (44) Slutligen gynnades företag i en annan grupp av betydande skattebefrielser och ekonomiskt stöd som hade en tydlig inverkan på deras ekonomiska situation vid mätning i exempelvis omsättning.
- (45) Kommissionen underrättade officiellt de berörda exporterande grupperna i Kina, de kinesiska myndigheterna, den kinesiska handelskammaren och klaganden om resultaten av bedömningen av marknadsekonomisk status. De gavs också tillfälle att skriftligen lämna synpunkter och begära att bli hörda om det fanns särskilda skäl till detta.
- (46) En grupp protesterade mot det faktum att kommissionen underlåtit att besluta om marknadsekonomisk status inom den tidsfrist på tre månader som fastställs i grundförordningen och hävdade att exportörerna vidtagit alla nödvändiga åtgärder innan denna tidsfrist löpte ut för att göra det möjligt för kommissionen att se vilken effekt dess beslut angående status skulle kunna ha på beräkningen av dumpningsmarginal. Med andra ord hävdade man att marknadsekonomisk status bör bedömas inom tidsfristen på tre månader om svar på frågeformulären om antidumpning har tillhandahållits inom denna tidsfrist. Annars finns det en risk att informationen i frågeformuläret om antidumpning kan påverka beslutet att bevilja marknadsekonomisk status.
- (47) Med tanke på omständigheterna i det aktuella fallet bör det emellertid betonas att ett beslut om marknadsekonomisk status inte kunde fattas inom tidsfristen på tre månader eftersom större delen av informationen om marknadsekonomisk status insamlades under kontrollbesöken, som slutfördes efter det att tidsfristen på tre månader löpt ut. Såsom förklaras ovan baserades beslutet att neka de exporterande grupperna i undersökningen marknadsekonomisk status uteslutande på en grundlig bedömning av de fem relevanta kriterierna för marknadsekonomisk status som anges i artikel 2.7 c i grundförordningen.
- (48) När det gäller kriterium 1 har det hävdats att det förekommer arbitrage mellan de kinesiska marknaderna och LME eftersom det har förekommit en mindre mängd export av aluminium till/från Kina under undersökningsperioden. Detta argument kan inte godtas med tanke på avvikelserna i prisnivåerna mellan de kinesiska marknaderna och LME.

- (49) När det gäller kriterium 2 togs flera frågor upp angående oförenligheten med olika internationella redovisningsstandarder som kommissionen funnit i de två företagens räkenskaper. Ingenting i de argument som lagts fram gör det möjligt att dra slutsatsen att något av dessa två företag har en tydlig uppsättning räkenskaper som varit föremål för en oberoende revision i enlighet med internationella redovisningsstandarder.
- (50) När det gäller kriterium 3 har flera argument lagts fram. För det första har det hävdats att effekterna av ekonomiskt stöd, markrättigheter och andra fördelar såsom skattebefrielser inte orsakat betydande snedvridning av företagens ekonomiska situation. Detta argument kan inte godtas eftersom effekterna av dessa faktorer är betydande om de mäts i omsättning.
- (51) För det andra har det påpekats att en rad stödssystem och skattefördelar inte var företagsspecifika och därför inte kan antas ha uppstått till följd av det icke-marknadsekonomiska systemet. Här måste det understrykas att analysen av marknadsekonomisk status handlar om huruvida statligt inflytande har förekommit, oavsett om det är specifikt för ett visst företag. Under alla omständigheter är faktaunderlaget för påståendet felaktigt. De fördelar som företagen i det aktuella fallet gynnas av kan betraktas som företagsspecifika eftersom de riktar sig till en viss typ av företag: t.ex. ett utländskt företag som är etablerat i ett visst område och som har haft särskilda förhandlingar med de lokala myndigheterna för att få stöd, köpa inhemsk utrustning och teknisk uppgradering, delta i mässor, investera i forskning och utveckling osv.
- (52) Slutligen har det anförts att skattebefrielser i fråga om inkomstskatt och avdrag för utländska företag som trädde i kraft 2005 inte utgör snedvridning till följd av det icke-marknadsekonomiska systemet. Denna tolkning kan inte godtas. I kriterium 3 hänvisas det inte till åtgärder som är tidsbegränsade (fram till 1998 när Kina började införa marknadsekonomiska regler) eller begränsade i fråga om tillämpningsområde utan till åtgärder som tyder på att staten har haft inflytande på utformningen av företagsmiljön genom åtgärder som är typiska för ett icke-marknadsekonomiskt system, såsom diskriminerande skattesatser.
- (53) Av ovanstående framgår det att inget av de kinesiska företag som hade ansökt om marknadsekonomisk status kunde visa att de uppfyller alla kriterier i artikel 2.7 c i grundförordningen. Slutsatsen blev därför att alla dessa företag bör förvägras marknadsekonomisk status. Samråd hölls med rådgivande kommittén, som inte hade några invändningar mot kommissionens slutsatser.

2. Individuell behandling

- (54) Enligt artikel 2.7 a i grundförordningen ska det vid behov fastställas en landsomfattande tull för länder som omfattas av artikel 2.7 i samma förordning, utom i de fall där företagen, i enlighet med artikel 9.5 i samma förordning,

kan visa att deras exportpriser, exportkvantiteter och försäljningsvillkor bestäms fritt, att valutaomräkning sker till marknadskurser och att den statliga inblandningen inte är av sådant slag att det är möjligt att kringgå åtgärderna om exportörerna tilldelas olika tullsatser.

- (55) Alla exporterande grupper som hade ansökt om marknadsekonomisk status ansökte också om individuell behandling för den händelse de inte skulle beviljas marknadsekonomisk status. På grundval av de uppgifter som fanns tillgängliga fastställdes det preliminärt att två av de fyra grupper som ingick i urvalet i Kina uppfyller alla kraven för individuell behandling. Två av grupperna i urvalet nekas individuell behandling. Den statliga inblandningen i CITIC Dicastal och Baoding är av sådant slag att det är möjligt att kringgå åtgärderna om enskilda exportörer tilldelas olika tullsatser, framför allt med hänsyn till det faktum att dessa två grupper har två gemensamma samriskföretag som tillverkar den berörda produkten.
- (56) Av de fyra exporterande grupper som ingick i urvalet i Kina bör följande grupper beviljas individuell undersökning:

— Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd

— YHI Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd

3. Normalvärde

3.1 Val av jämförbart land

- (57) Enligt artikel 2.7 a i grundförordningen ska normalvärdet för exporterande tillverkare som inte beviljats marknadsekonomisk status fastställas på grundval av de inhemska priserna eller det konstruerade normalvärdet på hemmamarknaden i ett jämförbart land.
- (58) I tillkännagivandet om inledande angav kommissionen att den hade för avsikt att använda Turkiet som lämpligt jämförbart land för fastställande av normalvärdet och uppmunade berörda parter att lämna synpunkter på detta val.
- (59) Endast en exportör motsatte sig detta och föreslog Malaysia som alternativt land, men uppgav senare att malaysiska företag inte var villiga att samarbeta med kommissionen.
- (60) Kommissionen undersökte huruvida Turkiet var ett rimligt val av jämförbart land. Man kom fram till att Turkiet, som har fem nationella tillverkare och betydande import från tredjeländer, är en marknad där konkurrensen är hård. Dessutom fanns inga betydande skillnader i tillverkningsprocessen mellan tillverkare i Turkiet och Kina. Vid undersökningen upptäcktes därmed inga anledningar till att Turkiet inte skulle kunna betraktas som lämpligt för att fastställa normalvärdet. Dessutom säljer turkiska tillverkare produkttyper som är jämförbara med dem som Kina exporterar.

(61) Två tillverkare i Turkiet svarade på det frågeformulär som sändes till alla tillverkare av aluminiumhjul i Turkiet.

(62) Uppgifterna i de samarbetsvilliga turkiska tillverkarnas svar kontrollerades på plats, och kommissionen drog slutsatsen att de var tillförlitliga och att ett normalvärde kunde baseras på dem.

(63) Den preliminära slutsatsen är därför att Turkiet är ett lämpligt och rimligt jämförbart land i enlighet med artikel 2.7 a i grundförordningen.

3.2 Fastställande av normalvärde

(64) I enlighet med artikel 2.7 a i grundförordningen fastställdes normalvärdet på grundval av kontrollerade uppgifter från tillverkaren i det jämförbara landet enligt följande:

(65) Den berörda produkten såldes i representativa kvantiteter på den turkiska hemmamarknaden.

(66) Det undersöktes huruvida det kunde anses säljas vid normal handel enligt artikel 2.4 i grundförordningen. Detta gjorde man genom att för varje produkttyp fastställa andelen lönsam försäljning på hemmamarknaden till oberoende kunder under undersökningsperioden.

(67) I fall där försäljningsvolymen för en produkttyp, som såldes till nettopriser som var lika höga som eller högre än den beräknade tillverkningskostnaden, var minst 80 % av den sammanlagda försäljningsvolymen för denna typ, och där ett vägt genomsnittspris för denna typ var lika högt som eller högre än tillverkningskostnaden, grundades normalvärdet på det faktiska inhemska priset. Priset beräknades som ett vägt genomsnitt av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden av den typen under undersökningsperioden, oavsett om försäljningen varit lönsam eller inte.

(68) I fall där volymen lönsam försäljning för en produkttyp utgjorde 80 % eller mindre av den totala försäljningsvolymen för denna typ, eller där det vägda genomsnittspriset för denna typ understeg tillverkningskostnaden, grundades normalvärdet på det faktiska inhemska priset, beräknat som ett vägt genomsnitt av den lönsamma försäljningen av enbart denna typ.

(69) För produkttyper där försäljningen inte var lönsam baserades normalvärdet på tillverkningskostnaderna för produkttypen som såldes på hemmamarknaden samt på försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader och en skälig vinst på hemmamarknaden.

(70) Slutligen fastställdes normalvärdet på grundval av normalvärdet för jämförbara produkttyper med anpassningar till fysiska skillnader.

3.3 Exportpriser

(71) I samtliga fall där den berörda produkten exporterades till oberoende kunder i unionen fastställdes exportpriset i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen, dvs. på grundval av de exportpriser som faktiskt betalats eller skulle betalas.

(72) Där försäljningen skedde via en närstående importör eller handlare konstruerades exportpriserna enligt artikel 2.9 i grundförordningen på grundval av de återförsäljningspriser som tillämpas av den närstående importören/importören till de första oberoende kunderna i unionen. Justeringar gjordes för alla kostnader som uppkom mellan import och återförsäljning, inbegripet försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt för vinstmarginal. Beträffande vinstmarginalen användes den vinst som redovisats av en oberoende importör/handlare av den berörda produkten då den närstående importörens/handlaren faktiska vinst inte ansågs vara tillförlitlig på grund av förhållandet mellan de exporterande tillverkarna och den närstående importören/handlaren.

3.4 Jämförelse

(73) Normalvärdet och exportpriserna jämfördes på nivån fritt fabrik. För att jämförelsen mellan normalvärdet och exportpriset skulle bli rättvis tog man i form av justeringar hänsyn till olikheter som påverkade priserna och prisernas jämförbarhet, i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen.

(74) Prisjämförelsen mellan de hjul som exporterades från Kina och de som såldes på den turkiska marknaden av de turkiska samarbetsvilliga tillverkarna skedde genom att en klar åtskillnad gjordes mellan försäljning till OEM och försäljning på eftermarknaden.

(75) Förutom ovanstående beviljades lämpliga justeringar för transport, försäkring, hanteringskostnader och därmed sammanhängande kostnader, förpacknings- och kreditkostnader, indirekt beskattning samt bankavgifter i samtliga fall där dessa konstaterades vara skäliga och korrekta och kunde styrkas med bevisning.

4. Dumpningsmarginaler

4.1 För de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som ingick i urvalet och beviljades individuell behandling

(76) För de två företag som ingick i urvalet och beviljades individuell behandling fastställdes dumpningsmarginalerna genom att det vägda genomsnittliga normalvärdet som fastställts för de turkiska tillverkare som samarbetade fullt ut jämfördes med varje företags vägda genomsnittliga exportpris till unionen i enlighet med artikel 2.11 i grundförordningen.

- (77) Dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av importpriset vid Europeiska unionens gräns, före tull, är följande:

Företag	Dumpningsmarginal
YHI Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd	36,7 %
Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd	61,8 %

4.2 För alla övriga samarbetsvilliga exporterande tillverkare

- (78) Dumpningsmarginalen för de företag som ingick i urvalet och som inte beviljades marknadsekonomisk status eller individuell behandling och för de samarbetsvilliga företag som inte ingick i urvalet beräknades som ett vägt genomsnitt av resultaten för alla företag som ingick i urvalet. För de två företag som inte beviljats marknadsekonomisk status eller individuell behandling gjordes beräkningarna på det sätt som beskrivs i skäl 76. Denna dumpningsmarginal uttryckt i procent av importpriset vid Europeiska unionens gränser före tull är 48,7 %.

4.3 För alla övriga exporterande tillverkare

- (79) Eftersom samarbetsviljan i Kina var mycket hög beräknades den landsomfattande dumpningsmarginal som är tillämplig för alla övriga exportörer i Kina genom att man använde transaktionerna med högst dumpningsmarginal från en samarbetsvillig exporterande tillverkare. Därför är den övriga dumpningsmarginalen uttryckt i procent av importpriset vid Europeiska unionens gränser före tull 69,3 %.

D. SKADA

1. Unionstillverkning

- (80) Aluminiumhjul tillverkas av omkring 30 företag i många EU-länder. De företag som stödde klagomålet och samarbetade i undersökningen stod för över 85 % av unionens samlade produktion under undersökningsperioden.
- (81) Unionens samlade produktion och stöd för undersökningen har fastställts på grundval av all tillgänglig information, däribland information i klagomålet, uppgifter som inhämtats från unionstillverkare före och efter undersökningen och information från de tillverkare som ingick i urvalet och andra samarbetsvilliga tillverkare. Genom denna information kunde även förekomst av och produktionsnivå för tillverkare som inte samarbetade i undersökningen bekräftas.
- (82) En tillverkare som ingick i urvalet visade sig importera den berörda produkten från Kina och sälja den vidare på

unionsmarknaden. I jämförelse med tillverkarens övergripande försäljning är importen emellertid marginell och påverkar inte företagets definition som unionstillverkare.

2. Unionens förbrukning

- (83) Under skadeundersökningsperioden utvecklades förbrukningen i unionen på följande sätt:

Unionens förbrukning	2006	2007	2008	UP
Enheter (i tusental)	58 607	62 442	58 313	49 508
Index (2006 = 100)	100	107	99	84

- (84) Unionens förbrukning ⁽¹⁾ fastställdes genom att import baserat på uppgifter från Eurostat lades till EU-försäljningen från unionstillverkare. Import av aluminiumhjul omfattas av två KN-nummer som även omfattar andra produkter. För att kunna bedöma andelen aluminiumhjul som omfattas av varje KN-nummer fastställdes deras importerade andel som omfattas av KN-nummer 8708 70 10 och 8708 70 50 land för land på grundval av den metod som föreslogs i klagomålet. Eftersom importen rapporterades i vikt skedde även omvandlingen till enheter enligt den metod som föreslogs i klagomålet (med en genomsnittsvikt per enhet). Dessa uppgifter kontrollerades mot och bekräftades av de uppgifter som tillhandahållits av de kinesiska exportörer som ingick i urvalet. EU-leveranserna beräknades genom att leveranserna från de unionstillverkare som ingick i urvalet räknades samman med leveranserna från andra tillverkare (uppgifter samlades in innan undersökningen inleddes och tillhandahölls i klagomålet, vissa beräkningar gjordes på grundval av uppgifter från tillverkare som ingick i urvalet).
- (85) Totalt sett minskade förbrukningen med 15,5 % under skadeundersökningsperioden, men siffrorna varierade. Mellan 2008 och undersökningsperioden skedde en stor minskning på 15,1 %. Förbrukningen ökade från 58,6 miljoner enheter 2006 till 62,4 miljoner enheter 2007 för att därefter minska till 58,3 miljoner enheter 2008 och till 49,5 miljoner enheter under undersökningsperioden.

3. Importen från Kina

3.1 Den berörda importens volym och marknadsandel

- (86) Importen från Kina utvecklades på följande sätt när det gäller volym och marknadsandel:

⁽¹⁾ Två beräkningar av förbrukningen jämfördes med varandra och visade liknande resultat. Eftersom den större delen av tillverkningen sker på beställning har lagren inte någon stor betydelse när det gäller volym i jämförelse med den sammanlagda förbrukningen. I den första beräkningen lades unionstillverkning till importen, och exporten drogs ifrån. I den andra beräkningen räknades import och unionsförsäljning (uppgifter från de tillverkare som ingick i urvalet, mindre frågeformulär och antagande beträffande övriga tillverkare) ihop. Det andra alternativet föredrogs eftersom det ger större precision i detta fall.

Importvolym (tusen enheter)	2006	2007	2008	UP
Kina	3 703	5 144	5 809	6 137
Index (2006 = 100)	100	139	157	166
Marknadsandel (%)	6,3	8,2	10	12,4

Källa: Eurostat och unionstillverkares uppgifter om försäljning i unionen.

- (87) Importen från Kina ökade från 3,7 miljoner enheter 2006 till 5,1 miljoner enheter 2007, till 5,8 miljoner enheter 2008 och till 6,1 miljoner enheter under undersökningsperioden. Därmed ökade den med mer än 66 % mellan 2006 och undersökningsperioden.
- (88) Marknadsandelen för kinesisk import fördubblades. Den ökade från 6,3 % 2006 till 8,2 % 2007, till 10 % 2008 och till 12,4 % under undersökningsperioden. Totalt sett ökade den kinesiska importen med 6,1 procentenheter när det gäller marknadsandelar under skadeundersökningsperioden.

3.2 Priser på importprodukter

- (89) I nedanstående tabell jämförs de genomsnittliga kinesiska importpriserna (baserat på uppgifter från Eurostat eftersom exportörernas frågeformulär endast omfattar undersökningsperioden och inte de föregående åren) med de genomsnittliga försäljningspriserna för de unionstillverkare som ingår i urvalet.

Euro/enhet	2006	2007	2008	UP
Kina	34,7	33,5	31,4	31,9
Unionstillverkare som ingick i urvalet	49,7	49,7	48	46,5
Skillnad	15	16,2	16,6	14,6

- (90) De genomsnittliga importpriserna från Kina sjönk successivt mellan 2006 och 2008 med 9,5 % för att därefter öka med 0,5 % under undersökningsperioden. Under skadeundersökningsperioden minskade dessa priser med 8 %.
- (91) Utifrån denna prisjämförelse kan man dra slutsatsen att de kinesiska importpriserna ständigt var betydligt lägre än de priser som tillverkarna i urvalet tillämpade under skadeundersökningsperioden, vilket tvingade de senare att genomföra betydande sänkningar av de egna priserna.

3.3 Prisunderskridande

3.3.1 Allmänt

- (92) Det aktuella fallet kännetecknas av att segmenten delas upp i två distributionskanaler, dvs. OEM-segmentet och eftermarknadssegmentet. Dessutom är den största delen av unionstillverkarnas försäljning koncentrerad till OEM-segmentet, medan den kinesiska importen främst riktas mot eftermarknadssegmentet (omkring 70 % av importen från Kina). Därigenom uppstår en asymmetri i den segmentsuppdelade kanaliseringen av försäljningen från å ena sidan unionsindustrin och å andra sidan den kinesiska importen.

3.3.2 Underskridande

- (93) En jämförelse av försäljningspriserna på unionsmarknaden mellan de priser som tillämpades av de tillverkare i unionen som ingick i urvalet och priserna på importen från det berörda landet gjordes. Man använde sig därvid av unionsindustrins försäljningspriser till icke-närstående kunder, vid behov justerade till nivån fritt fabrik, dvs. exklusive fraktkostnader i unionen och efter avräkning för rabatter och avdrag.
- (94) Dessa priser jämfördes med de kinesiska exporterande tillverkarnas priser efter rabatter och andra avdrag, vid behov justerade till nivån cif vid unionens gräns, med en lämplig justering för tullklaringskostnader och kostnader efter importen.
- (95) Det framgick av jämförelsen att priserna i unionen för importen av den berörda produkten underskred unionsindustrins priser med 22–37 % (uttryckt i procent av unionsindustrins priser) under undersökningsperioden, enligt uppgifter som lämnats av de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som ingick i urvalet för stickprovsförfarandet. Det framgår tydligt av detta prisunderskridande och den negativa prisutvecklingen för unionsindustrins priser att det har skett en betydande prisnedgång.

- (96) Vissa parter hävdade att prisunderskridandet endast borde beräknas utifrån prisets mervärdeskomponent (exklusive aluminiumkostnaden). Med denna metod skulle prisunderskridandet bli ännu högre. Med tanke på att prisunderskridandet, som beräknats utifrån det fullständiga priset, redan var avsevärt undersöktes emellertid denna metod inte ytterligare.
- (97) Det höga prisunderskridandet i kombination med priset (se skälen 89 ff.) inom unionsindustrin visar den tydliga effekt som dumpning har i detta fall.
- (98) För att förekomma eventuella frågor om skillnader mellan de två segmenten har en separat analys baserat på samma metod som beskrivs ovan genomförts för båda segmenten. Prisunderskridandet förblir avsevärt för båda segmenten (13–30 % för OEM-försäljning och 56–63 % för eftermarknadsförsäljning).

4. Import från andra tredjeländer än Kina

- (99) Nedanstående tabell visar utvecklingen för import från andra tredjeländer än Kina.

Importvolym (tusen enheter)	2006	2007	2008	UP
Turkiet	4 140	4 522	4 021	3 426
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	109	97	83
Marknadsandel (%)	7,1	7,2	6,9	6,9
Norge	1 079	1 210	1 106	520
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	112	102	48
Marknadsandel (%)	1,8	1,9	1,9	1,1
Sydafrika	490	851	790	700
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	173	161	143
Marknadsandel (%)	0,8	1,4	1,4	1,4
Övriga	3 746	4 029	3 690	2 928
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	108	99	78
Marknadsandel (%)	6,4	6,5	6,3	5,9

- (100) Av ovanstående framgår att Turkiet är den näst största importören efter Kina med en stor, men relativt stabil marknadsandel. Marknadsandelen för importen från andra tredjeländer än Kina och Turkiet minskade från 9 % år 2006 till 8,4 % under undersökningsperioden. Dessa importprisers inverkan på unionsindustrins situation diskuteras i skälen 136 ff.

5. Unionsindustrins situation

5.1 Allmänt

- (101) I enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen omfattade undersökningen av den dumpade importens inverkan på unionsindustrin en bedömning av alla ekonomiska faktorer och förhållanden som har betydelse för unionsindustrins tillstånd från och med 2006 till och med undersökningsperioden.
- (102) Såsom förklaras ovan måste bestämmelserna för stickprovsförfarande användas. Vid skadeanalysen analyserades skadeindikatorerna på följande två nivåer:

— De makroekonomiska indikatorerna (produktion, produktionskapacitet, kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym, marknadsandel, sysselsättning, produktivitet, löner och dumpningsmarginalernas storlek) bedömdes utifrån unionens samlade produktion. De hämtas främst från de frågeformulär som lämnats in av de sex företag som ingick i urvalet och från de kompletterande mindre frågeformulären. Frågeformulären avser företag som står för mer än 80 % av unionens samlade produktion. För att täcka unionens samlade produktion har vissa extrapoleringar gjorts för den återstående produktionen, förutom uppgifter från olika källor, i synnerhet från klagomålet och uppgifter som samlats in innan undersökningen inleddes. Där så var möjligt kontrollerades alla dessa

faktorer mot de uppgifter för hela unionen som tillhandahållits genom relevant statistik.

- Analysen av de mikroekonomiska indikatorerna (lager, försäljningspriser, lönsamhet, kassaflöde, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga, investeringar och produktionskostnader) gjordes på företagsnivå, dvs. för de enskilda unionstillverkare som ingick i urvalet.

5.2 Makroekonomiska indikatorer

5.2.1 Produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

- (103) I tabellen nedan visas produktionsutveckling, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande på grundval av de totala produktionen i unionen:

	2006	2007	2008	UP
Produktion (enheter)	49 711	49 511	45 269	37 687
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	100	91	76
Produktionskapacitet (enheter)	53 762	53 378	53 819	51 588
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	99	100	96
Kapacitetsutnyttjande (%)	92,5	92,8	84,1	73,1
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	100	91	79

- (104) Som tabellen ovan visar var produktionen relativt stabil med ca 49,5 miljoner enheter 2006 och 2007, varefter den minskade till 45,2 miljoner enheter 2008 och till 37,6 miljoner enheter under undersökningsperioden, vilket innebär en minskning med 24 % under skadeundersökningsperioden. Kapacitetsutnyttjandet minskade med 19,4 procentenheter under samma period.
- (105) Den främsta orsaken till att kapacitetsutnyttjandet minskade när också kapaciteten minskade är den stora minskningen av produktionen.

5.2.2 Försäljningsvolym och marknadsandel

- (106) Tabellen nedan visar försäljningsvolym, marknadsandel och genomsnittliga försäljningspriser per enhet på grundval av alla tillverkare i unionen.

	2006	2007	2008	UP
Försäljningsvolym för hela unionsindustrin (tusen enheter)	45 447	46 684	42 895	35 794
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	103	94	79
Marknadsandel (%)	78	75	74	72
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	97	95	93

- (107) EU-försäljningen ökade från 45,4 miljoner enheter 2006 till 46,6 miljoner enheter 2007 för att därefter minska till 42,8 miljoner enheter 2008 och till 35,7 miljoner enheter under undersökningsperioden. Sammanlagt minskade EU-försäljningen med 21 % under skadeundersökningsperioden.
- (108) Samtliga EU-tillverkare förlorade successivt marknadsandelar, från 78 % 2006 till 75 % 2007, 74 % 2008 och 72 % under undersökningsperioden. Det innebär en sammanlagd minskning med 6 procentenheter under skadeundersökningsperioden. Samtidigt ökade den kinesiska importens marknadsandel med omkring 6 procentenheter.

5.2.3 Sysselsättning, produktivitet och löner

	2006	2007	2008	UP
Antal anställda	14 204	14 818	14 309	12 981
Index (2006 = 100)	100	104	101	91
Produktivitet (enhet/anställd)	3 500	3 341	3 164	2 903
Index (2006 = 100)	100	95	90	83
Årlig lönekostnad (i euro)	22 371	20 007	18 649	18 420
Index (2006 = 100)	100	89	83	82

- (109) Sysselsättningen ökade från 14 204 anställda i slutet av 2006 till 14 818 i slutet av 2007, och minskade sedan från 14 309 i slutet av 2008 och till 12 981 i slutet av undersökningsperioden. Särskilt anmärkningsvärt är sysselsättningsbortfallet mellan 2008 och undersökningsperioden – en minskning med 1 328 arbetstillfällen, vilket motsvarar mer än en tiondel av arbetsstyrkan, på sex månader.
- (110) Samtidigt utvecklades produktiviteten från 3 500 enheter per anställd 2006 till 3 341 enheter per anställd 2007, 3 164 enheter per anställd 2008 och 2 903 enheter per anställd under undersökningsperioden. Den minskade produktiviteten, särskilt mellan 2008 och undersökningsperioden, beror på att personalen inte minskade i samma takt som produktionen. Detta kan i sin tur förklaras av att möjligheten till omställning eller tillfällig avställning av utrustning är begränsad inom denna industri samt att uppsägningar medför stora personalkostnader. Undersökningen visade att antalet anställda minskade särskilt mellan 2008 och undersökningsperioden. Lönekostnaderna

sjönk under skadeundersökningsperioden. De investeringar unionsindustrin gjorde under undersökningsperioden förväntas höja industrins effektivitet och produktivitet ytterligare på medellång och lång sikt.

5.2.4 Storleken på den faktiska dumpningsmarginalen

- (111) Dumpningsmarginalerna anges i avsnittet om dumpning. Alla fastställda marginaler ligger klart över miniminivån. Med tanke på den dumpade importens volym och pris kan inverkan av den faktiska dumpningsmarginalen inte anses vara försumbar.

5.2.5 Avtalens utformning

- (112) Såsom anges i skälen 20 ff. säljs majoriteten av de unionstillverkade aluminiumhjulen genom anbudsförfaranden som anordnas i genomsnitt två år innan lanseringen av en ny bilmodell. Kommissionen undersökte därför avtal som ingåtts under skadeundersökningsperioden (som skulle verkställas efter undersökningsperioden) för att fastställa om det går att dra några slutsatser om hur unionsindustrins leveranser kommer att utvecklas efter undersökningsperioden. De uppgifter som samlats in räcker emellertid inte för att några välgrundade slutsatser ska kunna dras i detta skede och kommer därför att undersökas vidare.

5.3 Mikroekonomiska indikatorer

5.3.1 Allmänt

- (113) Tre av de sex tillverkare som ingick i urvalet är stora grupper med produktionsanläggningar i flera medlemsstater, medan de tre övriga har mindre strukturer som är koncentrerade till en eller två medlemsstater. Under undersökningsperioden stängdes tre produktionsanläggningar för tillverkarna i urvalet. Den första stängdes 2006, den andra 2008 precis före undersökningsperioden och den sista mot slutet av undersökningsperioden.

5.3.2 Lager

- (114) Siffrorna nedan visar lagervolymen vid utgången av varje period hos de tillverkare i unionen som ingick i urvalet.

	2006	2007	2008	UP
Lager (1000 enheter)	2 204	2 444	2 359	2 173
Index (2006 = 100)	100	111	107	99

- (115) Lagren fortsatte att utgöra mindre än 12 % av produktionen. Man bör notera att denna indikator inte är särskilt relevant eftersom unionsindustrins tillverkning av aluminiumhjul till stor del sker på beställning, och lagret vid en särskild tidpunkt därför mestadels består av varor som sålts men ännu inte levererats.

5.3.3 Försäljningspriser

- (116) Försäljningspriserna per enhet för de EU-tillverkare som ingick i urvalet var stabila under 2006 och 2007 och uppgick till omkring 49 euro per enhet. Under 2008 minskade de emellertid till 48 euro per enhet och under undersökningsperioden till 46,5 euro per enhet. Det motsvarar en minskning med över 6 % under skadeundersökningsperioden och visar dessutom på en mycket kraftig minskning under undersökningsperioden (se tabellen i skäl 89).

5.3.4 Lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga och investeringar

- (117) Lönsamheten för den likadana produkten fastställdes genom att man uttryckte nettovinsten före skatt på försäljningen av den likadana produkten av de företag som ingick i urvalet som en procentsats av omsättningen för denna försäljning. Lönsamheten för 2006 och 2007 låg fortfarande över den kritiska punkten, men situationen förändrades drastiskt under 2008 och undersökningsperioden på grund av en kombination av minskad försäljningsvolym och sänkta försäljningspriser i och med att industrins kostnadsstruktur är oelastisk och har höga fasta kostnader.

	2006	2007	2008	UP
Lönsamhet (i %)	3,2	0,7	- 1,5	- 5,4

- (118) Tendensen när det gäller investeringar i den berörda produkten för de unionstillverkare som ingick i urvalet visas i tabellen nedan.

EUR	2006	2007	2008	UP
Investeringar (i tusental euro)	96 335	99 279	161 803	153 724
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	103	168	160

- (119) Tabellen visar att unionsindustrin har ökat sina investeringar i den berörda produkten, trots den minskade lönsamheten. Investeringarna avsåg främst maskiner, i syfte att öka effektiviteten. Investeringarna visar att industrin fortfarande hade kapitalanskaffningsförmåga.
- (120) Trots dessa ansträngningar minskade den berörda produktens räntabilitet kraftigt under skadeundersökningsperioden, och nådde - 40 % under undersökningsperioden. Detta bekräftar att industrins lönsamhet och förmåga att skapa vinst genom investeringar urholkats.

	2006	2007	2008	UP
Räntabilitet	50,8 %	12,2 %	- 13,5 %	- 40,8 %
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	24	- 27	- 80

	2006	2007	2008	UP
Kassaflöde (i procent av omsättningen)	9,3 %	4,4 %	3,6 %	1,2 %
<i>Index</i> (2006 = 100)	100	47	39	13

- (121) För de tillverkare som ingick i urvalet minskade även verksamhetens kassaflöde med 8,1 procentenheter under skadeundersökningsperioden, vilket till stor del återspeglar den minskade lönsamheten. Denna kraftiga minskning kan inte tillskrivas ökningen av investeringar utan måste vara kopplad till att den operativa verksamheten genererar ett lägre kassaflöde. Eftersom industrin strukturellt kräver kontinuerlig tillförsel av kassaflöde för fasta tillgångar visar det minskade kassaflödet unionsindustrins ökade svaghet och oförmåga att förlita sig på egenfinansiering.

5.3.5 Produktionskostnader och kostnader för råvaror

- (122) I nedanstående tabell visas den berörda produktens genomsnittliga kostnad per ton för de tillverkare som ingick i urvalet.

I euro	2006	2007	2008	UP
Genomsnittlig produktionskostnad (per enhet)	49,3	49,7	50,5	49,2

- (123) Den genomsnittliga kostnaden på omkring 50 euro per enhet var oförändrad under skadeundersökningsperioden.

6. Slutsats om skada

- (124) Mot bakgrund av detta dras preliminärt slutsatsen att unionsindustrin lidit väsentlig skada. Slutsatsen förstärks genom det antal företag eller produktionsanläggningar som skulle ha stängts (fem av dem i OEM-segmentet) eller genomgått konkursförfaranden (21 i eftermarknadssegmentet och fyra i OEM-segmentet) under skadeundersökningsperioden.

E. ORSAKSSAMBAND

1. Inledning

- (125) I enlighet med artikel 3.6 och 3.7 i grundförordningen undersökte kommissionen huruvida den väsentliga skada som unionsindustrin lidit har vållats av den dumpade importen från de berörda länderna. Kommissionen undersökte även andra kända faktorer, utöver den dumpade importen, som kunde ha skadat unionsindustrin, för att säkerställa att skada som eventuellt orsakats av dessa faktorer inte tillskrevs den dumpade importen.

2. Verkningarna av importen från Kina

2.1 Allmänt

- (126) Det finns en tydlig tidsmässig överensstämmelse mellan den dumpade importens ökade marknadsandel (en ökning med 6 procentenheter mellan 2006 och undersökningsperioden), och unionstillverkarnas minskade marknadsandel (en minskning med 6 procentenheter under samma period). Genom undersökningen fastställs även att det förekommer negativa prisseffekter på grund av dumpad import som ständigt underskrider unionstillverkarnas priser.
- (127) En part hävdade att den kinesiska importens marknadsandel är för liten för att orsaka väsentlig skada. En marknadsandel på 12 % på en priskänslig marknad (framför allt i fråga om OEM-segmentet) kan emellertid inte betraktas som liten.
- (128) Importvolymen från Kina ökade med cirka 65 % under skadeundersökningsperioden och den uppskattade marknadsandelen för denna import fördubblades nästan. I skälen 86 ff. förklaras att importpriserna från Kina minskade med 8 % (se skälen 89 ff.) och att prisunderskridandet var väsentligt (se skälen 93 ff.). Det är den kraftiga ökningen av importen och det väsentliga prisunderskridandet som är de viktigaste faktorerna i detta fall.
- (129) Unionsindustrin reagerade på den skadliga dumpningen genom att sänka sina priser sedan 2007. På grund av de kinesiska importörernas prispress kunde unionsindustrin emellertid inte behålla sin marknadsandel ens med sänkta priser. I anbudsprocesserna inom OEM-segmentet har det konstaterats att de kinesiska lågpriserbjudandena har haft en avgörande roll för sänkningen av unionsindustrins priser. Trots att unionsindustrin sänkt priserna förblev emellertid de kinesiska importörernas genomsnittliga försäljningspriser lägre än unionsindustrins priser. Som ett resultat av detta minskade unionsindustrins försäljning kraftigt under skadeundersökningsperioden. Eftersom de kinesiska priserna hade fallit ytterligare under undersökningsperioden i jämförelse med 2006 blev unionsindustrin återigen tvungen att sänka sina priser för att kunna fortsätta att bedriva sin verksamhet. Dess lönsamhet minskade och hamnade under den kritiska punkten. Det innebär att den inte kommer att kunna fortsätta att bedriva sin verksamhet på längre sikt.
- (130) Det är därför tydligt att det finns en stark koppling mellan den stora ökningen i importvolym till ständigt lägre

priser och den skada för unionsindustrin som har konstaterats. Därför kan slutsatsen dras att det i detta skede finns ett orsakssamband mellan kinesisk lågprisimport och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

2.2 Uppdelning efter segment för den berörda produkten

- (131) Det har hävdats att OEM och eftermarknad är två separata försäljningskanaler utan någon betydande samverkan. På grundval av detta har det hävdats att den skada som unionsindustrin, som kanaliserar större delen av sin försäljning till OEM-segmentet (85 % för de tillverkare som ingick i urvalet), lidit inte kan ha orsakats av den kinesiska importen som främst koncentrerar sig på eftermarknadssegmentet och har begränsad aktivitet inom OEM-segmentet.
- (132) Distributionskanalerna är visserligen olika, men kommissionens slutsatser visar att viss samverkan, även om den inte är direkt, trots detta kan förekomma. För att få en så fullständig bild av situationen som möjligt har de två segmenten även beaktats var och ett för sig.
- (133) Inom eftermarknadssegmentet är det uppenbart att den skada som vållats kan tillskrivas de höga volymer av kinesisk lågprisimport som står för upp till 34 % av detta segment. Inom OEM-segmentet, som utgör den största delen av EU:s förbrukning (35 miljoner enheter av omkring 50 miljoner), är den kinesiska närvaron i volym mycket mindre (högst 6 %). Såsom redan har påpekats måste man emellertid hålla i åtanke att den skada som vållats i fråga om OEM-försäljningen orsakas av de låga kinesiska priserna och därför är prisrelaterad. Närmare bestämt finns det tecken som tyder på att biltillverkarna använder de kinesiska erbjudandena som referens, vilket leder till att EU:s aluminiumhjulstillverkares priser pressas ned i anbudsprocesserna. För att behålla sin närvaro på marknaden har unionstillverkarna inget annat val än att ge efter och sänka sina priser.
- (134) Det kan inte heller uteslutas att de nedåtgående pristendenserna inom eftermarknadssegmentet påverkar OEM-priserna. En jämförelse mellan genomsnittliga eftermarknadspriser och OEM-priser visade att de senare i genomsnitt var högre än de förra fram till år 2007, men att detta ändrades under 2008 och undersökningsperioden. Detta visar att prispressen på OEM-segmentet har varit mycket mer uttalad de senaste åren.

- (135) Preliminärt anses därför den kinesiska importen ha vållat unionsindustrin skada, både inom eftermarknadssegmentet och inom OEM-segmentet. Detta kommer att undersökas ytterligare.

3. Verkningar av andra faktorer

3.1 Verkningarna av importen från andra tredjeländer än Kina

3.1.1 Verkningarna av importen från Turkiet

- (136) I skälen 99 ff. visas att Turkiet är den näst största importören efter Kina. Under skadeundersökningsperioden hade den turkiska importen en marknadsandel på omkring 7 % av EU-marknaden. I nedanstående tabell jämförs importpriserna från alla tredjeländer med EU-tillverkarnas importpriser.

I euro/enhet	2006	2007	2008	UP
Turkiet	40,8	42,6	52,4	40,7
Unionstillverkare som ingick i urvalet	49,7	49,7	48	46,5
Kina	34,7	33,5	31,4	31,9
Skillnad mellan turkiska tillverkare och unionstillverkare	8,9	7,1	4,4	5,8
Skillnad mellan kinesiska tillverkare och unionstillverkare	15	16,2	16,6	14,6

- (137) Under skadeundersökningsperioden var de turkiska priserna ständigt lägre än priserna hos de unionstillverkare som ingick i urvalet, utom under 2008. Under undersökningsperioden uppgick prisskillnaden mellan turkiska tillverkares priser och unionstillverkares priser till 5,7 euro (+/- 12,3 % av EU-priserna) medan motsvarande prisskillnad för Kina uppgick till 14,5 euro (+/- 31 %). Mot bakgrund av detta kan den preliminära slutsatsen dras att de lägre priserna på import från Turkiet under undersökningsperioden hade viss negativ inverkan på unionsindustrins situation, men att de inte i betydande omfattning kunde upphäva orsakssambandet mellan dumpad import från Kina och den skada som unionsindustrin lidit.

3.1.2 Verkningarna av importen från andra tredjeländer än Turkiet

- (138) När det gäller import från andra länder än Kina och Turkiet minskade deras samlade marknadsandel från

9 % år 2006 till 8,3 % under undersökningsperioden (se skäl 99). Priserna för denna import fortsatte att ligga nära unionstillverkarnas priser under samma period. Mot bakgrund av detta anses inte import från andra tredjeländer än Kina och Turkiet ha bidragit till den skada som unionsindustrin lidit.

3.2 Verkningarna av den ekonomiska krisen

- (139) Vissa parter hävdade att importen från Kina absorberades av en ökning av EU:s förbrukning under 2007 och att minskningen av förbrukningen 2008 sammanföll med den ekonomiska nedgången och minskade försäljningen inom bilindustrin. Enligt detta argument var dessa faktorer de viktigaste orsakerna till unionsindustrins svaga resultat.

- (140) Den ekonomiska krisen hade verkligen en negativ inverkan på unionsindustrins situation genom minskade förbrukningsnivåer och nedåtgående priseffekter. Mellan 2008 och undersökningsperioden minskade förbrukningen med 14,5 %.

- (141) Tillverkarna av aluminiumhjul bedriver sin verksamhet i nära samverkan med bilindustrin, som drabbades svårt av krisen. I nedanstående tabell visas utvecklingen av produktionsvolymen för bilar i Europa under skadeundersökningsperioden. Bilar har antingen aluminiumhjul eller stål- och aluminiumhjul, men det är svårt att fastställa den exakta fördelningen mellan dessa. Det finns emellertid ingenting som tyder på att andelarna förändrats avsevärt under skadeundersökningsperioden. Därför kan det inte uteslutas att minskningen i produktionsvolymen för bilar, som var mycket kraftig från slutet av 2008 och fram till undersökningsperioden, påverkade aluminiumhjulstillverkarens försäljningsvolym. I nedanstående tabell visas att minskningen av produktionsvolymen överskred 15 % mellan 2008 och undersökningsperioden.

Inom EU-27	2006	2007	2008	UP
Tillverkning i Europa (tusen enheter)	16 198	17 103	15 947	13 443

- (142) Analysen av unionsindustrins ekonomiska indikatorer visar emellertid att den nedåtgående tendensen började långt före den ekonomiska krisen och i tid sammanföll med den period då den kinesiska importens marknadspenetration inleddes. Lönsamhetssiffrorna visar t.ex. att den nedåtgående tendensen började mellan 2006 och 2007 (minskning med 2,5 procentenheter) och fortsatte mellan 2007 och 2008 (en ytterligare minskning med 2,2 procentenheter) för att nå en ytterst stor minskning med 6,9 procentenheter mellan 2008 och undersökningsperioden.

(143) Trots den minskade förbrukningen fortsatte den kinesiska importen dessutom att öka på marknaden och uppgick till 12,4 % under undersökningsperioden. Dess volym och marknadsandel ökade stadigt och priserna underskred unionsindustrins priser. Rimligen borde alla marknadsaktörer ha påverkats på liknande sätt av krisen. Såsom beskrivs ovan ökade emellertid den kinesiska importen med priser som kraftigt underskred unionspriserna. Därför är det inte orimligt att dra slutsatsen att om det inte varit för den ekonomiska krisen så skulle den kinesiska importens volymer och marknadsandel ha ökat ännu mer.

(144) Mot bakgrund av detta är det rimligt att anta att den ekonomiska nedgången inte i sig är en faktor som upphäver orsakssambandet mellan den dumpade importen och den väsentliga skadan, trots att den bidrog till den skada som unionsindustrin led. Tvärtom borde importvolymen från Kina ha minskat i linje med den minskade förbrukningen i likhet med importen från andra tredjeländer och framför allt unionsindustrins försäljning (som minskade lika mycket som den kinesiska importen ökade).

3.3 Verkningarna av förändringar i unionsindustrins export

(145) Unionstillverkarnas exportverksamhet förblev låg under skadeundersökningsperioden (mindre än 2 % av den sammanlagda försäljningen för de unionstillverkare som ingick i urvalet). Därför kunde den inte ha någon negativ inverkan på unionsindustrins svaga situation och inte upphäva orsakssambandet.

3.4 Konkurrens mellan unionstillverkare och koncentration på unionsmarknaden

(146) Antalet tillverkare av aluminiumhjul (omkring trettio) som bedriver verksamhet på unionsmarknaden tyder på att unionsmarknaden är mycket konkurrenskraftig även om den också kännetecknas av en hög industriell koncentration i och med att de tre största företagens andel av tillverkningen uppgår till 60 % av den sammanlagda tillverkningen medan två andra företag har en andel på 8 % och ytterligare fyra har en andel på 4 %. Tillgängliga uppgifter om produktionsvolym visar att de andra tillverkarna är små eller medelstora företag.

(147) Det bör påpekas att flera mindre tillverkare upphörde med sin produktion före 2008, under 2008 och under undersökningsperioden. Detta kan tyda på att konkurrensen mellan unionstillverkare – och den uppenbara pågående koncentrationsprocessen – har bidragit till den skada som unionsindustrin drabbats av. Uppgifterna i undersökningen visar emellertid att det inte bara är de små tillverkarna som påverkas. Större och mindre tillver-

kare påverkas lika mycket av utvecklingen. Därför går det inte att dra slutsatsen att konkurrensen mellan unionstillverkare på ett betydande sätt bidragit till den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

3.5 Konsumenternas preferenser i fråga om stål- och aluminiumhjul

(148) Det har hävdats att den minskade efterfrågan på aluminiumhjul kan vara relaterad till den ekonomiska krisen och bero på att konsumenterna i högre grad föredrar billigare stålhjul. Inga uppgifter till stöd för detta påstående har emellertid tillhandahållits. I detta skede och i avsaknad av uppgifter till stöd för argumentet kunde ingen sådan utveckling bekräftas.

3.6 Produktmix

(149) Vissa parter hävdade att den ökade kinesiska importen berodde på en ökad efterfrågan på specifika exklusiva typer av hjul som tillverkas i Kina (dvs. smidda hjul och hjul i flödesformat stål), men som inte (i någon betydande mängd) tillverkas inom EU. Därför skulle importen från Kina inte ha kunnat vålla unionsindustrin skada. Genom undersökningen har det emellertid fastställts att denna import utgjorde en mycket liten del av den totala importen från Kina. Därför avvisades detta argument.

4. Slutsats om orsakssamband

(150) Det bör påpekas att man i detta fall har konstaterat att tillverkning och försäljning kraftigt minskat, att marknadsandelen minskat och att det förekommit prispress som lett till förluster för unionsindustrin. Kinas importvolym, som kraftigt underskred unionsindustrins priser, och marknadsandel har ökat under samma tidsperiod.

(151) Kommissionen har även analyserat alla andra faktorer som kan ha bidragit till den väsentliga skada som unionsindustrin lidit. Ur detta hänseende konstaterades det att den ekonomiska krisen, importen från Turkiet och konkurrensen mellan unionstillverkare som ledde till en koncentrationsprocess kan ha haft viss inverkan på situationen. Man drar emellertid den preliminära slutsatsen att deras inverkan inte varit av sådant slag att orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som konstaterats i enlighet med vad som beskrivs ovan har upphävts.

(152) På grundval av denna analys av verkningarna av alla kända faktorer för unionsindustrins situation dras preliminärt slutsatsen att det finns ett orsakssamband mellan den dumpade importen från Kina och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

F. UNIONENS INTRESSE

1. Unionsindustrins intresse

- (153) Många av unionstillverkarna visade prov på samarbetsvilja och erbjöd sitt stöd (över 70 %) i detta ärende. Detta tyder på att det ligger i unionstillverkarnas intresse att införa åtgärder.
- (154) Undersökningen visade att unionsindustrin lidit väsentlig skada på grund av dumpad import som underskred dess priser, vilket beskrivs närmare i skälen 93 ff.
- (155) Det kan förväntas att unionsindustrin kommer att gynnas av åtgärderna, som sannolikt kommer att förhindra en ny våg av dumpad lågprisimport.
- (156) Om åtgärder inte införs kan det förväntas att ökningen av dumpade lågprisaluminiumhjul, framför allt inom eftermarknadssegmentet, kommer att fortsätta i samma omfattning eller rentav bli ännu större. Det kan inte heller uteslutas att den ökade prispressen på och penetrationen av eftermarknadssegmentet åtminstone kommer att ha en indirekt inverkan på OEM-segmentets situation. Det har nämligen konstaterats att vissa tillverkare i det berörda landet är på väg att övergå eller redan har övergått till mellanskiktet och det övre skiktet av eftermarknadssegmentet för att därefter gå vidare till OEM-segmentet, med mycket låga priser. Denna utveckling kan förväntas fortsätta och utgör sannolikt en risk för den stora grupp unionstillverkare som bedriver verksamhet inom OEM-segmentet. Eftersom den ekonomiska situationen och lönsamheten för dessa tillverkare inte är tillräckligt stark för att klara ytterligare prispress i form av dumpad import som kraftigt underskrider deras egna priser kommer detta sannolikt att leda till att antalet unionstillverkare gradvis minskar, eller rentav försvinner helt och hållet.

2. Importörernas intresse

- (157) Fem icke-närstående importörer och två importerande användare valdes ut för stickprovsförfarandet (se skäl 13 ovan) på grundval av sin importvolym.
- (158) De icke-närstående importörer som samarbetade stod i allmänhet för mindre än 10 % av den samlade importvolymen från Kina.
- (159) Undersökningen visade att de flesta importörer är handlare som är specialiserade på tillbehör till bilar. Bland dem kan två kategorier urskiljas. En som främst består av företag som importerar och säljer vidare sina egna aluminiumhjul, som tillverkas på entreprenad i Kina.

De är emellertid icke-närstående i förhållande till de kinesiska exportörerna. Denna kategori importörer bedriver verksamhet som tillför ett inte obetydligt mervärde inom EU (t.ex. konstruktion, forskning och utveckling) och har ibland även en egen distributionskedja med motsvarande sysselsättningsnivå. Den andra kategorin består av importörer/distributörer som är handlare och som fokuserar mer på volymen och mindre på varumärket. Dessa importörer har i allmänhet lägre kostnadsstrukturer och mindre verksamhet som tillför ett mervärde i unionen.

- (160) Den låga samarbetsviljan hos icke-närstående importörer tyder på att införandet av åtgärder inte skulle ha någon betydande inverkan på deras verksamhet. Det har konstaterats att återförsäljning av kinesiska aluminiumhjul står för 1–6 % av de samarbetsvilliga importörernas/distributörernas omsättning. Situationen för entreprenadföretag är mer komplex eftersom återförsäljning av kinesiska aluminiumhjul utgör nästan hela deras verksamhet. Eventuella åtgärder skulle definitivt ha en inverkan på deras verksamhet, även om det är svårt att bedöma den exakta omfattningen i detta skede. Denna fråga kommer att undersökas vidare.

3. Användarnas intresse

3.1 Allmänt

- (161) Frågeformulär för användare skickades till omkring 20 fastställda användare. 13 biltillverkare samarbetade i undersökningen. Två organisationer som företräder användare och importörer inom OEM-segmentet och eftermarknadssegmentet samarbetade också.
- (162) Importen från de samarbetsvilliga användarna står för 19 % av den totala importen från Kina, baserat på uppgifter från Eurostat. Siffrorna från Eurostat visar inte om importförsäljningen skedde till OEM-segmentet eller eftermarknadssegmentet. Såsom nämns ovan i skäl 133 undersöktes emellertid OEM-segmentet och eftermarknadssegmentet var och ett för sig. Det visade sig att OEM-segmentet utgör 20–30 % av den totala importen från Kina. Mot bakgrund av detta är det rimligt att anta att samarbetsviljan inom OEM-segmentet var mycket hög.
- (163) Det förefaller som om de flesta biltillverkare endast använder sig av kinesiska leveranser i begränsad omfattning. Vid en jämförelse mellan de samarbetsvilliga biltillverkarna visade det sig att de använder sig av olika affärsmodeller. Vissa importerar inte alls från Kina, andra importerar mindre än 5 %, men vissa importerar upp till 30 % av det de behöver.

- (164) Både de användare som importerar och de som inte importerar motsätter sig åtgärder. Ett av deras huvudargument är att biltillverkare har ett intresse av att ha olika leverantörer och att gynnas av konkurrensen på hjulmarknaden. Om åtgärder infördes skulle de bli alltför beroende av ett begränsat antal europeiska tillverkare. Detta argument förefaller emellertid inte i sig vara avgörande på grund av att importen från andra tredjeländer är stor.

3.2 Kostnad för åtgärder

- (165) Aluminiumhjul utgör omkring 1 % av kostnaden för en bil. En åtgärd på 20 % för aluminiumhjul skulle därmed leda till en kostnadsökning på 0,2 %. För de biltillverkare som importerar högst 5 % av sina aluminiumhjul från Kina skulle den totala kostnadsökningen för den övergripande biltillverkningen därmed uppgå till 5 % av 0,2 %, dvs. 0,01 %. För de biltillverkare som importerar upp till 30 % av sina aluminiumhjul från Kina skulle den totala kostnadsökningen inte vara högre än 30 % av 0,2 %, dvs. 0,06 %. Därigenom skulle åtgärderna ha en mycket begränsad inverkan på kostnaderna. Dessutom är det uppenbarligen inte ovanligt att aluminiumhjul som importeras av biltillverkare till ett fast pris (exempelvis 50 euro) säljs till slutkunden till ett pris som är tre till fyra gånger så högt (dvs. 200 euro).

3.3 Kostnaden för att byta leverantör

- (166) Såsom förklaras ovan utvecklas aluminiumhjul för OEM-segmentet vanligtvis två år före lanseringen av en ny bilmodell. Ett eventuellt byte av leverantör kräver tid (minst sex månader) och kan även medföra ytterligare kostnader för bearbetning. Undersökningen visar emellertid att det är en självklarhet för de flesta biltillverkare att använda sig av flera olika leverantörer, dvs. de delar upp tillverkningen av ett specifikt aluminiumhjul mellan två eller fler tillverkare. Rutinen att använda sig av två leverantörer används också för de modeller som köps från Kina för att trygga leveransen. Det förefaller därför som om risken för att behöva byta leverantör redan är en faktor i beslutet att köpa från Kina. De avtal som samlats in under undersökningen visar dessutom att biltillverkare i allmänhet kan säga upp avtalet när som helst utan straffavgift.

3.4 Ytterligare argument som parterna tagit upp

- (167) Vissa parter hävdade att införandet av tullar på aluminiumhjul med ursprung i Kina skulle innebära en fördel för sydkoreanska biltillverkare utöver den nollprocentiga tullen på bilar som det kommande frihandelsavtalet omfattar. Enligt detta argument skulle de sydkoreanska biltillverkarna fortsätta att ha tillgång till kinesiska lågprisaluminiumhjul och skulle även kunna begära restitution av tull för bilar som exporteras till EU (tull på import av

vissa bildelar kan återkrävas vid export av bilen). En antidumpningsåtgärd för kinesiska aluminiumhjul skulle innebära konkurrensnackdelar för de europeiska biltillverkarna i och med att sydkoreanska bilar får importeras till EU med nollprocentig tull.

- (168) I detta avseende bör det framhållas att marknadsandelen för bilar med ursprung i Sydkorea för närvarande endast utgör 3 % av EU:s bilmarknad. Även om det är svårt att förutse hur importen av koreanska bilar kommer att utvecklas går det, med hänsyn till den mycket begränsade direkta inverkan på unionstillverkarnas kostnader som åtgärderna skulle innebära, inte att i detta skede dra slutsatsen att införandet av en antidumpningstull för aluminiumhjul från Kina skulle få en stor betydelse.

4. Konsumenternas intresse

- (169) Inget argument om åtgärdernas inverkan på slutkonsumenterna har tagits upp. Detta faktum samt den låga inverkan på kostnaderna och biltillverkarnas prissättningsstrategier som konstaterades i undersökningen talar för att åtgärderna sannolikt inte skulle ha någon betydande inverkan på konsumentpriserna.

5. Leverantörernas intresse

- (170) Fem leverantörer av råvaror/utrustning till tillverkare av aluminiumhjul i unionen svarade på frågeformuläret för leverantörer. De levererar aluminiumgöt/gjutjärnsgöt, målarfärg/grundfärg eller lågtrycksmaskiner. När det gäller leverantörer av göt utgör försäljningen till unionsindustrin endast en liten del av verksamheten (mindre än 6 % av deras totala omsättning), vilket visar deras relativt måttliga intresse för att införa antidumpningsåtgärder för aluminiumhjul från Kina. För andra leverantörer (av maskiner, målarfärg eller lågtrycksmaskiner) uppgår försäljningen till unionsindustrin till 30–50 % av den totala omsättningen. Med tanke på att dessa företag är små och medelstora företag är lönsamheten i unionsindustrin nödvändig för verksamheten.

6. Slutsats beträffande unionens intresse

- (171) Av ovanstående skäl drogs preliminärt slutsatsen att det på grundval av de tillgängliga uppgifterna om unionens intresse inte finns några tvingande skäl som talar emot införandet av provisoriska åtgärder i fråga om import av aluminiumhjul med ursprung i Kina.

G. PROVISORISKA ÅTGÄRDER

1. Nivå för undanröjande av skada

- (172) Mot bakgrund av slutsatserna beträffande dumpning, skada, orsakssamband och unionens intresse bör provisoriska åtgärder införas i syfte att förhindra att dumpad import vållar unionsindustrin ytterligare skada.

- (173) Vid fastställandet av nivån på tullen måste hänsyn tas till de dumpningsmarginaler som konstaterats och det tullbelopp som är nödvändigt för att undanröja den skada som unionsindustrin lidit.
- (174) Såsom anges i skäl 20 kännetecknas marknaden för aluminiumhjul av att det finns två marknadssegment som sinsemellan är relativt olika. I undersökningen konstaterades vidare att unionstillverkarnas försäljning var koncentrerad till OEM-segmentet, där den stod för 85 % av all försäljning från unionsindustrin.
- (175) När det gäller provisoriska åtgärder ansågs det därför lämpligt att ange en skademarginal som beaktar denna specifika marknadssituation.
- (176) Inom OEM-segmentet lägger köpare av aluminiumhjul (biltillverkare) normalt sina order efter anbudsförfaranden. Som ett resultat av detta kan samma hjulmodell, som är avsedd att monteras på samma bilmodell, i ett inte obetydligt antal fall beställas från flera olika källor, ofta från en kinesisk leverantör och en unionsleverantör samtidigt. Det ansågs att denna anbudsprocess gav en noggrann och tillförlitlig bild av den genomsnittliga pris-konkurrensen under undersökningsperioden mellan de kinesiska leverantörerna och unionsleverantörerna vid konkurrens om samma anbud.
- (177) Därför ansågs det lämpligt att beräkna målprisunderskridandemarginalen utifrån de priser som EU-tillverkare och kinesiska exportörer uppgett vid konkurrens om sådana anbud.
- (178) Vid beräkningen av hur hög tull det skulle krävas för att undanröja verkningarna av den skadevållande dumpningen ansågs det att åtgärderna borde göra det möjligt för unionsindustrin att täcka sina produktionskostnader och uppnå en rimlig lönsamhet. När det gäller produktionskostnad gjordes justeringar utifrån den faktiska förlust som unionen drabbats av under undersökningsperioden (– 5,4 %). Vidare ansågs det att en rimlig vinst före skatt på den nivå som en industri av denna typ rimligen skulle kunna uppnå under normala konkurrensförhållanden, dvs. i avsaknad av dumpad import, för försäljning av den likadana produkten i unionen borde bedömas med hänsyn till lönsamheten under 2006, som uppgick till + 3,2 %. Detta år var importvolymen från Kina fortfarande relativt låg. På grundval av detta beräknades ett icke-skadevållande pris för unionsindustrins likadana produkt.
- (179) Målprisunderskridandemarginalen i enlighet med detta är 20,6 %.
- (180) Detta resultat bekräftades även genom en annan beräkning, som baserades på en jämförelse av vissa anbud från biltillverkare under undersökningens gång. När biltillver-

kare beställde samma aluminiumhjulmodell från både en kinesisk tillverkare och en unionstillverkare var den målprisunderskridandemarginal som konstaterades, efter kontojusteringar i enlighet med beskrivningen i skälen 93 ff., i samma storleksordning som den som konstaterades i föregående skäl.

- (181) Det konstateras att denna prisunderskridandemarginal är lägre än de dumpningsmarginaler som fastställs ovan i skälen 76 ff. och att den därför bör utgöra underlag vid fastställandet av tull i enlighet med regeln om lägsta tull.
- (182) Med tanke på den metod som tillämpas i detta fall för att fastställa nivån för undanröjande av skada anses det opraktiskt att i enlighet med den andra meningen i artikel 9.5 i grundförordningen ange enskilda antidumpningstullsats. Detta beror framför allt på avsaknaden av tillförlitliga uppgifter för att utföra analysen på företags-specifik basis. Det bestäms preliminärt att en landsomfattande antidumpningstull ska införas på all import från Kina till prisunderskridandemarginalen 20,6 %.

2. Provisoriska åtgärder

- (183) Mot bakgrund av ovanstående anser kommissionen att en preliminär antidumpningstull bör införas på import med ursprung i Kina, i enlighet med artikel 7.2 i grundförordningen. I detta fall bör tullsatsen därför fastställas till en nivå som motsvarar den konstaterade skademarginalen.
- (184) Den antidumpningstull som föreslås är därför 20,6 %.

H. MEDDELANDE AV UPPGIFTER

- (185) De ovannämnda preliminära resultaten kommer att meddelas alla berörda parter, som inbjuds att lämna skriftliga synpunkter och kan begära att bli hörda. Deras synpunkter kommer att analyseras och där det är berättigat beaktas innan slutliga avgöranden görs. Det bör också anges att de resultat av undersökningen om införande av antidumpningstullar som redovisas i denna förordning är provisoriska och kan komma att behöva omprövas i samband med de slutliga resultaten.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. Härigenom införs en preliminär antidumpningstull på import av aluminiumhjul till motorfordon som omfattas av KN-nummer 8701–8705, med eller utan tillbehör och med eller utan däck, som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer ex 8708 70 10 och ex 8708 70 50 (Taric-nummer 8708 70 10 10 och 8708 70 50 10), med ursprung i Folkrepubliken Kina.

2. Den preliminära antidumpningstullsats som ska tillämpas på nettopriset fritt unionens gräns, före tull, för den produkt som beskrivs i punkt 1 ska vara 20,6 %.

3. Övergång till fri omsättning i unionen av den produkt som avses i punkt 1 ska förutsätta att det lämnas en säkerhet som motsvarar nivån på den preliminära tullen.

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

Artikel 2

Utan att det påverkar tillämpningen av artikel 20 i förordning (EG) nr 1225/2009 får berörda parter inom en månad efter den

här förordningens ikraftträdande begära att bli underrättade om de viktigaste omständigheter och överväganden som ligger till grund för dess antagande, lämna synpunkter skriftligen och begära att bli hörda av kommissionen.

Berörda parter får enligt artikel 21.4 i rådets förordning (EG) nr 1225/2009 lämna synpunkter på tillämpningen av denna förordning inom en månad efter det att den trätt i kraft.

Artikel 3

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

Artikel 1 i denna förordning ska tillämpas i sex månader.

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

Utfärdad i Bryssel den 10 maj 2010.

På kommissionens vägnar
José Manuel BARROSO
Ordförande
