

II

(Akty o charakterze nieustawodawczym)

ROZPORZĄDZENIA

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2023/99

z dnia 11 stycznia 2023 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego 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. 9 ust. 4,

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 postępowania”).
- (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. Środki tymczasowe

- (3) 17 czerwca 2022 r., zgodnie z art. 19a rozporządzenia podstawowego, Komisja przedstawiła stronom streszczenie proponowanych cel oraz szczegóły dotyczące obliczania marginesów dumpingu i marginesów odpowiednich do usunięcia szkody dla przemysłu Unii. Zainteresowane strony poproszono o przedstawienie uwag na temat poprawności obliczeń w ciągu trzech dni roboczych. Nie przedstawiono żadnych uwag dotyczących poprawności obliczeń.

⁽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).

- (4) 15 lipca 2022 r. Komisja opublikowała w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* 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 ⁽³⁾ („rozporządzenie w sprawie ceł tymczasowych”).

1.3. Dalsze postępowanie

- (5) Po ujawnieniu istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których nałożono tymczasowe cło antydumpingowe („ujawnienie tymczasowych ustaleń”), Dika Morocco Africa S.A.R.L („Dika”), Hands 8 S.A. („Hands”), Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów („ACEA”) i EUWA złożyły oświadczenia pisemne przedstawiające ich opinie w sprawie tymczasowych ustaleń, w terminie określonym w art. 2 ust. 1 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Ponadto po upływie terminu składania uwag dotyczących ujawnienia tymczasowych ustaleń rząd Maroka złożył pismo popierające argumenty innych stron dotyczące dumpingu i szkody.
- (6) Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, umożliwiono przedstawienie swoich argumentów. W posiedzeniach wyjaśniających wzięły udział Dika, Hands, ACEA i EUWA. Ponadto w następstwie wniosku złożonego przez Dika w dniu 7 lipca 2022 r. odbyło się posiedzenie wyjaśniające z udziałem rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu.
- (7) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji, które uznała za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń. Odbyła się jedna wizyta weryfikacyjna w siedzibie użytkownika. Po poczynieniu ostatecznych ustaleń Komisja przeanalizowała uwagi przedstawione przez zainteresowane strony i w stosownych przypadkach dokonała przeglądu swoich tymczasowych wniosków.
- (8) 17 października 2022 r. Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Maroka („ujawnienie ostatecznych ustaleń”). Wszystkim stronom wyznaczono okres, w którym mogły zgłaszać uwagi na temat ujawnienia ostatecznych ustaleń.
- (9) Po ostatecznym ujawnieniu uwagi przedstawili: ACEA, Dika, EUWA, Hands i rząd Maroka.
- (10) 21 listopada 2022 r. Komisja przesłała przedsiębiorstwu Hands dodatkowe ostateczne ujawnienie dotyczące określonych korekt i wyjaśnień w odniesieniu do poczynionych przez nią obliczeń dumpingu („dodatkowe ostateczne ujawnienie”) i wyznaczyła termin na przedstawienie ewentualnych uwag przez to przedsiębiorstwo. Ponadto wszystkie zainteresowane strony otrzymały wyjaśnienie podstawy kwot kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych wykorzystanej przy konstruowaniu wartości normalnej w przypadku Hands. Przedsiębiorstwo Hands przedstawiło uwagi, do których odniesiono się w rozporządzeniu.
- (11) Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, umożliwiono również przedstawienie swoich argumentów. W posiedzeniach wyjaśniających wzięły udział ACEA, Dika, EUWA i Hands.

1.4. Argumenty przedstawione po wszczęciu postępowania

- (12) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń żadna z zainteresowanych stron nie przedstawiła innych argumentów lub uwag niż te, o których mowa w sekcji 1.4 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Komisja potwierdziła zatem swoje ustalenia i wnioski przedstawione w motywach 6–28 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

1.5. Kontrola wyrzykowa

- (13) Nie zgłoszono żadnych uwag w odniesieniu do kontroli wyrzykowej. Komisja potwierdziła zatem informacje przedstawione w motywach 29–34 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

1.6. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i wizyty weryfikacyjne

- (14) Jak podano w motywie 35 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, Komisja rozesłała kwestionariusze do trzech producentów unijnych, skarżącego, dwóch znanych użytkowników oraz dwóch producentów eksportujących w państwie, którego dotyczy postępowanie.

⁽³⁾ 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 (Dz.U. L 188 z 15.7.2022, s. 114).

- (15) Jak wyjaśniono w motywach 36 i 37 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu poddano kontroli krzyżowej albo zweryfikowano w siedzibie danej strony udzielającej odpowiedzi.
- (16) Wizyta weryfikacyjna przeprowadzona na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego miała miejsce w siedzibie jednego użytkownika. Nazwa tego użytkownika nie zostaje ujawniona ze względu na zasadę zachowania poufności zgodnie z motywem 5 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

1.7. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (17) Jak wskazano w motywie 38 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, dochodzenie w sprawie dumpingu i powstałej szkody objęło 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”).

1.8. Rejestracja

- (18) Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2022/934 ⁽⁴⁾ („rozporządzenie w sprawie rejestracji”) Komisja podała rejestracji przywóz produktu objętego postępowaniem.
- (19) Hands twierdziło, że decyzja dotycząca rejestracji przywozu była bezpodstawna, ponieważ nie spełniono warunków wynikających z art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (20) Komisja przypomniała, że podstawą prawną rejestracji jest art. 14 ust. 5a rozporządzenia podstawowego, zgodnie z którym Komisja rejestruje przywóz produktu objętego postępowaniem w okresie wcześniejszego informowania zgodnie z art. 19a rozporządzenia podstawowego, chyba że są wystarczające dowody na to, że wymogi określone w art. 10 ust. 4 lit. c) i d) nie są spełnione. W związku z tym Komisja stwierdziła, że nie ma jednoznacznych dowodów na to, że rejestracja przywozu produktu objętego postępowaniem w okresie wcześniejszego informowania była w tym przypadku nieuzasadniona. Istotnie wynika to z faktu, że po publikacji zawiadomienia o wszczęciu, gdy producenci eksportujący byli świadomi lub powinni być świadomi domniemanego dumpingu i szkody, przywóz produktu objętego postępowaniem jeszcze wzrósł w sposób, który może poważnie osłabić skutki naprawcze ceł antidumpingowych również w okresie wcześniejszego informowania. W związku z powyższym Komisja odrzuciła te argumenty.
- (21) Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że publikując rozporządzenie w sprawie rejestracji, Komisja naruszyła zasadę dobrej administracji. Zdaniem strony przed opublikowaniem rozporządzenia w sprawie rejestracji i wejściem w życie rejestracji przywozu nie przekazano jej informacji o tym, że Komisja zamierza poddać rejestracji przywóz produktu objętego dochodzeniem, a taki środek w zakresie rejestracji ma potencjalnie negatywny wpływ na interesy strony. Nie przekazując przedsiębiorstwu Hands niezbędnej informacji o ewentualnym poddaniu przywozu rejestracji we właściwym czasie, skutecznie i w sposób indywidualny przed przyjęciem takiego środka w zakresie rejestracji oraz nie zapewniając przedsiębiorstwu Hands możliwości przedstawienia swego stanowiska i bycia wysłuchanym, w sytuacji gdy środek ten ma bezpośredni wpływ na to przedsiębiorstwo, Komisja naruszyła podstawowe prawo przedsiębiorstwa Hands do obrony. W związku z tym rozporządzenie w sprawie rejestracji jest nieważne i powinno zostać uchylone.
- (22) Komisja uznała, że rejestracja jest jedynie przygotowawczym krokiem administracyjnym, który na etapie ostatecznym może, ale nie musi prowadzić do nałożenia ceł z mocą wsteczną. Rejestracja sama w sobie nie powoduje żadnych negatywnych skutków dla importerów i nie można twierdzić, że ma wpływ na ich interesy ⁽⁵⁾. Samo przedsiębiorstwo Hands nie wskazało na żadne konkretne negatywne skutki, powołując się jedynie na skutki „potencjalne”. Jedynym skutkiem rejestracji jest wydanie przez Komisję polecenia krajowym organom celnym, aby dokonywały rejestracji przywozu do Unii produktu objętego dochodzeniem. Ponadto ani art. 14 ust. 5a, ani inne przepisy rozporządzenia podstawowego nie zawierają wymogu proceduralnego dotyczącego przeprowadzenia konsultacji z importerami lub innymi stronami przed wprowadzeniem rejestracji. Określony w art. 10 ust. 4 lit. b) rozporządzenia podstawowego wymóg umożliwienia stronom przedstawienia swoich uwag ma zastosowanie jedynie w przypadku decyzji o pobraniu ceł z mocą wsteczną po dokonaniu rejestracji, ale nie w przypadku samej rejestracji. Wynika to jednoznacznie z faktu, że art. 14 ust. 5a rozporządzenia podstawowego zawiera jedynie odniesienie do art. 10 ust. 4 lit. c) i d), które muszą być spełnione w celu dokonania rejestracji na podstawie tego przepisu, ale celowo nie zawiera odniesienia do art. 10 ust. 4 lit. b). Jest to zgodne z omówionym powyżej skutkiem takiej rejestracji. Komisja nie jest zatem zobowiązana do umożliwienia importerom przedstawienia uwag przed wydaniem organom celnym polecenia dokonywania rejestracji przywozu. W związku z tym argument ten został odrzucony.

⁽⁴⁾ 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).

⁽⁵⁾ Postanowienie Sądu z dnia 28 września 2021 r., Airoidi Metalli SpA, T-611/20, ECLI:EU:T:2021:641, pkt 48 i 49.

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (23) Komisja przypomniała, że zgodnie z motywem 39 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych 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”).
- (24) Aluminiowe koła jezdne są tradycyjnie sprzedawane w Unii za pośrednictwem dwóch kanałów dystrybucji i sprzedaży: kanał producentów oryginalnego sprzętu („OEM”), na który składają się głównie producenci samochodów, oraz kanał rynków wtórnych, który obejmuje na przykład dystrybutorów, sprzedawców detalicznych, 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

- (25) Ze względu na brak uwag, potwierdzono wnioski określone w motywach 39–42 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

3. DUMPING

3.1. Współpraca producentów eksportujących

- (26) Jak wyjaśniono w motywach 43–51 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, Komisja uznała, że przedsiębiorstwo Dika nie współpracowało z Komisją w toku tego dochodzenia, i tymczasowo określiła margines dumpingu tego przedsiębiorstwa na podstawie faktów dostępnych zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (27) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń przedsiębiorstwo Dika utrzymywało, że w pełni współpracowało z Komisją i że powinien zostać dla niego ustalony indywidualnie obliczony margines dumpingu. Przedsiębiorstwo przedstawiło następujące argumenty.
- (28) Po pierwsze, przedsiębiorstwo Dika powtórzyło, że jego zdaniem zestawienia sprzedaży nie zawierają błędów, ponieważ łączne wartości zestawień sprzedaży można potwierdzić w jego systemie księgowym. Ponadto zestawienia sprzedaży sporządzano zgodnie z międzynarodowymi standardami sprawozdawczości finansowej („MSSF”). Przedsiębiorstwo Dika argumentowało również, że Komisja miała wystarczająco dużo czasu na kontrolę krzyżową skorygowanych zestawień sprzedaży przedstawionych przez jego przedsiębiorstwo powiązane CITIC Dicastal Co., Ltd („CITIC”) i mogła ją przeprowadzić przed nałożeniem ostatecznych środków antidumpingowych.
- (29) Argument przedstawiony przez przedsiębiorstwo Dika był zbliżony do tego, który został przedstawiony na etapie tymczasowym, natomiast przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych nowych informacji. Na etapie tymczasowym Komisja stwierdziła, że zestawienia sprzedaży nie były sporządzane na podstawie faktur, że różnica między wartością faktury a kwotą faktycznie otrzymaną nie była systematycznie odzwierciedlana w zestawieniach sprzedaży przedsiębiorstwa oraz że skorygowane zestawienia nie mogły być poddane kontroli krzyżowej. To, że zestawienia sprzedaży były sporządzane przez przedsiębiorstwo zgodnie z MSSF, nie zmienia faktu, że przedsiębiorstwo nie dostarczyło informacji wymaganych przez Komisję.
- (30) Ponadto CITIC przedstawiło w trakcie dochodzenia kilka (co najmniej cztery) różnych i niekompletnych wersji zestawień sprzedaży. Ostatnia wersja, dostarczona wraz z odpowiedzią przedsiębiorstwa Dika na pismo Komisji dotyczące art. 18 z 5 maja 2022 r., była nadal niekompletna i zawierała szereg transakcji, w których albo pole otrzymanej kwoty było niewypełnione, a jedynie opatrzone adnotacją „kwota pozostająca do zapłaty w dniu sporządzenia zestawienia”, albo nadal występowała niezgodność kwoty zafakturowanej i otrzymanej. Takie niekompletne dane nie mogą być wiarygodną podstawą kontroli krzyżowej ani weryfikacji. Ponadto, jak stwierdzono również w motywie 48 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, dodatkowa zdalna kontrola krzyżowa nie powinna być środkiem służącym do zrekompensowania braku terminowości lub błędów stwierdzonych podczas zdalnej kontroli krzyżowej, która już się odbyła w wyznaczonym terminie. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

- (31) Po drugie, przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że dane dotyczące konkretnych transakcji w zakresie dat i kwot płatności, o które wnioskowała Komisja, nie stanowią „niezbędnych informacji” w rozumieniu art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, art. 6 ust. 8 i załącznika II do porozumienia antydumpingowego WTO ⁽⁶⁾. Zdaniem przedsiębiorstwa Dika Komisja nie wnioskowała o przekazanie tych informacji w kwestionariuszu lub w pismach w sprawie uzupełnienia braków – nie były one też wymagane do obliczenia marginesu dumpingu. Ponadto przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych przyjęto inną podstawę zastosowania faktów dostępnych niż podstawa określona w piśmie Komisji w sprawie stosowania art. 18 z 5 maja 2022 r. („pismo dotyczące art. 18”).
- (32) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Od początku zwracała się ona do przedsiębiorstwa o dostarczenie danych dotyczących konkretnych transakcji na podstawie daty faktury. Na przykład w sekcji E kwestionariusza dotyczącego ceł antydumpingowych wysłanego do przedsiębiorstwa Dika i jego przedsiębiorstwa powiązanego CITIC stwierdzono w pierwszej części, że respondenci powinni „jako datę sprzedaży przyjmować datę wystawienia faktury”. Nie chodzi jednak (tylko) o datę, w której dokonano sprzedaży, ale o kwotę, która została faktycznie zapłacona przedsiębiorstwu przez klientów. To jest kwestia, która została wyjaśniona w piśmie dotyczącym art. 18 i która została określona w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych. Nie można zaakceptować twierdzenia przedsiębiorstwa Dika, że powody przedstawione w piśmie były „zupełnie inne” niż te zawarte w rozporządzeniu podstawowym. W obu przypadkach Komisja wyjaśniła, że uznaje zestawienia sprzedaży za niewiarygodne, ponieważ zawierają one szereg błędów i rozbieżności.
- (33) Dane dotyczące sprzedaży dostarczone pierwotnie przez przedsiębiorstwo nie pokrywały się z kwotami faktycznie otrzymanymi tytułem zapłaty. Ponadto CITIC wyjaśniło podczas zdalnej kontroli krzyżowej, że różnica między kwotą na fakturze a kwotą faktycznie otrzymaną jest zazwyczaj ujmowana w zestawieniach sprzedaży jako upust, rabat, nota uznaniowa lub w inny sposób. Jak wskazano w motywie 47 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych oraz w motywie 29 powyżej, przedsiębiorstwo nie robiło tego jednak systematycznie. Z tego względu zestawienia sprzedaży nie mogły posłużyć jako wiarygodne źródło do ustalenia wartości normalnej lub ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 1 i 8 rozporządzenia podstawowego, które stanowią, że „podstawą obliczenia wartości normalnej są zwykle ceny uiszczane lub należne”. Logicznym wnioskiem jest, że skoro nie można było ustalić wartości normalnej ani ceny eksportowej dla przedsiębiorstwa Dika na podstawie jego własnych danych, nie można było również obliczyć marginesu dumpingu. Zestawienia sprzedaży były zatem nie tylko niezbędne, ale wręcz zasadnicze dla dochodzenia. Nie posiadając wiarygodnych zestawień sprzedaży (w tym pełnego wykazu transakcji sprzedaży wszystkich rodzajów produktów i ich cen), Komisja nie może dokonać dostatecznie dokładnych ustaleń w odniesieniu do dumpingu.
- (34) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Dika ponownie twierdziło, że ponieważ jego zestawienia sprzedaży były zgodne z MSSF, Komisja nie może twierdzić, że były one niekompletne i nie można było ich zweryfikować. Ponadto wskazała ono, że art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego stanowi, iż cena eksportowa zwykle opiera się na „cenie zapłaconej lub należnej”, w związku z czym zestawienia sprzedaży były prawidłowe, gdyż odzwierciedlały ceny należne. I wreszcie, przedsiębiorstwo to ponownie twierdziło, że dane dotyczące płatności nie kwalifikują się jako „niezbędne” zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (35) To, czy zestawienia sprzedaży zgłoszono, ogólnie rzecz biorąc, zgodnie z MSSF, było nieistotne w kontekście problemów stwierdzonych w związku ze zgłoszonymi cenami. Komisja już kilkakrotnie wskazała, że problem dotyczący zestawień sprzedaży krajowej i unijnej pojawia się na poziomie transakcji. Zgodnie ze stwierdzeniami przedsiębiorstwa Dika na posiedzeniu wyjaśniającym po wprowadzeniu środków tymczasowych, powtórzonymi w uwagach dotyczących ostatecznego ujawnienia, w przypadku około 20 % transakcji w zestawieniach sprzedaży unijnej kwota płatności nie odpowiadała zgłoszonej kwocie zafakturowanej. Termin „cena należna” oznacza całą płatność, która została lub zostanie dokonana przez nabywcę na rzecz sprzedawcy, w tym w sytuacjach, w których na przykład towary zostały sprzedane, ale klient jeszcze za nie nie zapłacił. Nie miało to miejsca w przypadku większości transakcji widniejących w zestawieniu sprzedaży unijnej. W praktyce cena zapłacona już przez klienta różniła się w tych przypadkach od ceny rejestrowanej jako cena należna w momencie fakturowania.
- (36) Tak jak wskazały przedsiębiorstwo Dika i jego przedsiębiorstwo powiązane w toku zdalnej kontroli krzyżowej, weryfikacji na miejscu i w odpowiedzi na pismo dotyczące art. 18, różnice te ujęte zostałyby w normalnej sytuacji w zestawieniach sprzedaży jako upust, rabat, nota uznaniowa lub w inny sposób, co również wskazano w motywie 33. Takie postępowanie przyjęto w przypadku wielu transakcji widniejących w zestawieniach sprzedaży, ale nie było ono systematycznie przyjmowane w przypadku wszystkich transakcji. Stwierdzenie, że jest to postępowanie w normalnej sytuacji, oznacza, że cena ujmowana jako należna staje się z reguły ceną równą cenie ostatecznie uiszczonej po przeprowadzeniu określonych działań związanych z wyżej wskazanymi notami uznaniowymi, rabatami itp. Takie wyjaśnienie przedstawiło samo przedsiębiorstwo Dika i w ten sposób wprowadzono korekty w systemie SAP przedsiębiorstwa po tym, jak realizowane były płatności. Niemniej jednak w niektórych przypadkach ceny ujmowane w zestawieniach sprzedaży krajowej i unijnej korygowano w ten sposób, ale w innych przypadkach już tego nie robiono. Różnice między cenami ostatecznie uiszczonymi a cenami ujętymi jako należne były zarówno różnicami w górę, jak i w dół i nie były odnotowywane w rachunkach, co oznacza, że w niektórych przypadkach przedsiębiorstwo otrzymywało kwotę większą a w innych – kwotę mniejszą od kwoty zafakturowanej.

⁽⁶⁾ Porozumienie WTO o stosowaniu artykułu VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu 1994.

- (37) Wiarygodne zestawienia sprzedaży (obejmujące pełny wykaz transakcji dotyczących wszystkich rodzajów sprzedanych produktów wraz z ich cenami) zawierające prawidłowe i możliwe do sprawdzenia dane mają zasadnicze znaczenie dla ustalenia marginesu dumpingu, a tym samym kwalifikują się jako niezbędne informacje w rozumieniu art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Ponieważ różnica między cenami faktycznie uiszczonymi a cenami ujętymi jako należne dotyczyła znacznej liczby transakcji widniejących w zestawieniu sprzedaży unijnej, tego zestawienia nie można było wykorzystać do ustalenia wiarygodnej ceny eksportowej ani na poziomie transakcji, ani na poziomie produktu. W związku z powyższym Komisja odrzuciła te argumenty.
- (38) Po trzecie, przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że ponieważ Komisja zweryfikowała jego koszty produkcji i nie stwierdziła rozbieżności, wartość normalna powinna być skonstruowana dla przedsiębiorstwa Dika na podstawie zweryfikowanych kosztów produkcji. Zdaniem przedsiębiorstwa Dika Komisja popełniła błąd, stwierdzając, że zestawienia sprzedaży krajowej i unijnej są kluczowe dla określenia wartości normalnej i ceny eksportowej, ponieważ zestawienia sprzedaży krajowej i tak nie zostałyby wykorzystane do skonstruowania wartości normalnej. Dlatego też, zgodnie z art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, Komisja powinna była wykorzystać dane własne przedsiębiorstwa Dika i na tej podstawie obliczyć indywidualny margines dumpingu.
- (39) W rzeczywistości Komisja stwierdziła w motywie 60 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, że przedsiębiorstwo Dika nie prowadziło zestawień sprzedaży krajowej w celu skonstruowania wartości normalnej, ponieważ sprzedaż przedsiębiorstwa Dika w Maroku była dokonywana między strefami ekonomicznymi, a towary nigdy nie weszły na obszar celny Maroka. W związku z tym, wobec braku zastosowania faktów dostępnych, skonstruowanie wartości normalnej dla przedsiębiorstwa Dika było możliwe. Jednak w celu ustalenia marginesu dumpingu taką wartość normalną należałoby porównać z ceną eksportową. Cena eksportowa nie mogła być jednak obliczona ze względu na niewiarygodność zestawień sprzedaży przedsiębiorstwa Dika.
- (40) Podczas posiedzenia wyjaśniającego, które odbyło się 6 września 2022 r., przedsiębiorstwo Dika zaproponowało, żeby Komisja ustaliła cenę eksportową, wykorzystując te transakcje z zestawień sprzedaży unijnej, w przypadku których (według przedsiębiorstwa) kwoty na fakturze pokrywały się z kwotami płatności. Przedsiębiorstwo twierdziło, że taki stan rzeczy występuje w około 80 % wszystkich transakcji. Przedsiębiorstwo Dika zaproponowało, żeby w odniesieniu do pozostałych 20 % Komisja zastosowała cło rezydualne obliczone dla Hands. Zdaniem przedsiębiorstwa Dika takie podejście byłoby zgodne z podejściem przyjętym przez Komisję w niedawnym dochodzeniu dotyczącym przywozu stali odpornych na korozję z Rosji i Turcji (⁷).
- (41) Niezależnie od faktu, że przedsiębiorstwo Dika potwierdziło podczas posiedzenia wyjaśniającego, że istniały rozbieżności w zestawieniu sprzedaży w odniesieniu do jednej piątej sprzedaży do Unii w okresie objętym dochodzeniem, skorygowanych zestawień sprzedaży nie poddano – i nie można było poddać – kontroli krzyżowej (jak wyjaśniono w motywach 29 i 30), a zatem nie można było ich wykorzystać do ustalenia ceny eksportowej. Ponadto w dochodzeniu w sprawie stali odpornych na korozję pochodzących z Rosji i Turcji występował zupełnie inny zestaw faktów. W tamtym przypadku rosyjski producent twierdził, że nie jest powiązany z jednym z dwóch przedsiębiorstw handlowych, za pośrednictwem których sprzedawał swoje produkty do UE. To konkretne przedsiębiorstwo handlowe nie współpracowało w toku dochodzenia. Komisja nie zgodziła się z twierdzeniem rosyjskiego przedsiębiorstwa i uznała, że wspomniane przedsiębiorstwo handlowe było podmiotem powiązaniem z producentem. Jednak z uwagi na to, że wspomniane przedsiębiorstwo handlowe nie współpracowało w toku dochodzenia, nie uzyskano informacji na temat stosowanych przez nie cen odsprzedaży. Komisja postanowiła zatem wykorzystać informacje uzyskane od drugiego współpracującego przedsiębiorstwa handlowego jako fakty dostępne na mocy art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (42) Struktura przedsiębiorstwa i kanałów sprzedaży w tamtym przypadku jest jednak inna niż w przypadku przedmiotowym. Podczas gdy w przypadku stali odpornych na korozję z Rosji i z Turcji istniały dwa kanały sprzedaży, w przedmiotowym przypadku cała sprzedaż odbywała się za pośrednictwem tego samego podmiotu powiązanego, a mianowicie CITIC. Komisja nie dysponowała zatem żadnym alternatywnym, wiarygodnym zestawem danych do obliczenia ceny eksportowej dla przedsiębiorstwa Dika. Jest to sytuacja zdecydowanie odmienna od dochodzenia, na które powoływało się przedsiębiorstwo Dika, w którym sprzedaż eksportową dokonywaną za pośrednictwem pozostałego przedsiębiorstwa handlowego poddano kontroli krzyżowej i uznano za wiarygodną. W przedmiotowym dochodzeniu nie występowała cena eksportowa, którą można by porównać z wartością normalną, niezależnie od sposobu, w jaki dokonano by obliczenia wartości normalnej dla przedsiębiorstwa Dika.

(⁷) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2022/1395 z dnia 11 sierpnia 2022 r. nakładające ostateczne cło antidumpingowe na przywóz niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Rosji i Turcji (Dz.U. L 211 z 12.8.2022, s. 127).

- (43) Art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego stanowi, że „w przypadku gdy zainteresowana strona przekaże informacje, które nie są idealne pod każdym względem, nie zostaną one pomimo to pominięte, pod warunkiem że braki te nie spowodują nadmiernych trudności w dokonywaniu dostatecznie dokładnych ustaleń oraz są one właściwie i terminowo przekazane oraz weryfikowalne”. Jak wyjaśniono w motywach 32 i 33, braki dotyczące zestawień sprzedaży przedstawionych przez przedsiębiorstwo Dika uniemożliwiały dokonanie na ich podstawie dostatecznie dokładnych ustaleń. Ponadto, jak wspomniano w motywie 30, zestawień sprzedaży nie można było zweryfikować, ponieważ nawet ich ostatnia wersja nadal zawierała rozbieżności i brakowało w niej danych, a ponadto nie została złożona terminowo. Ponieważ nie można było określić ceny eksportowej, bezcelowe byłoby także konstruowanie wartości normalnej dla przedsiębiorstwa Dika na jakiegokolwiek podstawie. Jest to również zgodne z wyrokiem Sądu w sprawie felg stalowych pochodzących z Chin, w którym stwierdzono, że „jakiegokolwiek ustalenie wartości normalnej byłoby zbędne, ponieważ niemożliwe było ustalenie jakiegokolwiek marginesu dumpingu w braku możliwości ustalenia ceny eksportowej”⁽⁸⁾. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (44) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Maroka i przedsiębiorstwo Dika twierdziły, że zarówno podejście Komisji, jak i wyrok Sądu przywołany w motywie 43 naruszają wymogi porozumienia antydumpingowego WTO, zgodnie z którymi wszystkie dane przedstawione przez eksportera należy wykorzystać w stopniu, w jakim są one zgodne z wymogami art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Ponadto przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że przywołany wyrok Sądu nie ma zastosowania w świetle okoliczności przedmiotowej sprawy. W przeciwieństwie do okoliczności sprawy będącej przedmiotem wspomnianego wyroku Sądu przedsiębiorstwu Dika przydzielono indywidualny margines dumpingu i (według Dika) można było z całą pewnością stwierdzić, które produkty przedsiębiorstwo to wywoziło do Unii.
- (45) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Jak już stwierdzono w motywie 50 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych i w motywie 43 powyżej, wartości normalnej nie skonstruowano na podstawie danych Dika zwyczajnie dlatego, że było to bezcelowe ze względu na brak ceny eksportowej, z którą można by ją porównać. To, czy podstawowe fakty w wyżej wskazanym wyroku Sądu były inne niż w tej sprawie, czy też nie, nie ma wpływu na wniosek, że ustanowienie wartości normalnej w sytuacji braku ceny eksportowej byłoby zbędne. Nie stanowi to naruszenia porozumienia antydumpingowego WTO, ponieważ nie wymaga się w nim od organów prowadzących dochodzenie dokonywania obliczeń, których nie można wykorzystać do ustalenia marginesu dumpingu. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (46) Przedsiębiorstwo Dika twierdziło w szczególności, że okoliczności sprawy będącej przedmiotem przywołanego wyroku Sądu są inne niż w sprawie przedmiotowej, ponieważ przedsiębiorstwu Dika przypisano indywidualny margines dumpingu. Argument ten wynika jednak z nieporozumienia. W żadnym momencie przedmiotowego dochodzenia przedsiębiorstwu Dika nie przypisano indywidualnego marginesu dumpingu. Jak wyjaśniono w motywie 98 poniżej, w momencie ostatecznego ujawnienia Komisja postanowiła ustanowić indywidualną stawkę celną dla Dika poprzez indywidualne wskazanie tego przedsiębiorstwa i jego stawki celnej w odpowiednich częściach niniejszego rozporządzenia. Tę indywidualną stawkę celną ustalono na poziomie rezydualnego cła antydumpingowego, którego wysokość nie opierała się na danych własnych przedsiębiorstwa Dika. Podobnie marginesy dumpingu i szkody mające zastosowanie do Dika i wymienione w tym rozporządzeniu ustalono na poziomie rezydualnych marginesów dumpingu i szkody, a nie na podstawie danych własnych przedsiębiorstwa Dika. W związku z tym argument przedsiębiorstwa Dika został odrzucony.
- (47) Przedsiębiorstwo Dika twierdziło również, że zamiast zastosować wobec niego rezydualne cło antydumpingowe, Komisja powinna była skonstruować wartość normalną na podstawie kosztów produkcji Dika i składu specyficznego dla typu produktu, a następnie porównać ją ze zweryfikowaną ceną eksportową Hands w celu obliczenia marginesu dumpingu dla Dika.
- (48) Nie można zaakceptować tej metodyki. Po pierwsze, przez porównanie konstruowanej wartości normalnej odnoszącej się do jednego przedsiębiorstwa z ceną eksportową stosowaną przez drugie przedsiębiorstwo nie można uzyskać dokładnego marginesu dumpingu. Oznaczałoby to porównanie wartości na podstawie danych jednego przedsiębiorstwa z ceną eksportową innego przedsiębiorstwa. Po drugie, nawet gdyby Komisja przyjęła tę metodę, nie byłoby możliwe zastosowanie jej na poziomie rodzaju produktu. Rodzaje produktów sprzedawanych przez przedsiębiorstwo Dika pokrywały się wprawdzie w dużym stopniu z produktami sprzedawanymi przez przedsiębiorstwo Hands, produkty te nie odpowiadały sobie jednak w stu procentach. Przedsiębiorstwo Dika nie prowadziło sprzedaży niektórych rodzajów produktów, które sprzedawało Hands, i odwrotnie. Zastosowanie takiej metody nie doprowadziłoby zatem do uzyskania dokładnego marginesu dumpingu, który byłby zgodny z rzeczywistą sytuacją w kontekście transakcji wywozowych realizowanych przez przedsiębiorstwo Dika⁽⁹⁾. Ponadto takie podejście

⁽⁸⁾ Sprawa T-278/20, Zhejiang Hangtong Machinery Manufacture Co. Ltd i Ningbo Hi-Tech Zone Tongcheng Auto Parts Co. Ltd/Komisja [2022], ECLI:EU:T:2022:417, pkt 97.

⁽⁹⁾ Zgodnie z wyrokiem w sprawie T-278/20 przywołanym w motywie 92, na który powołuje się Dika w swoich uwagach.

byłoby sprzeczne z wymogiem określonym w art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego, który wyraźnie stanowi, że przy obliczaniu marginesu dumpingu i bez względu na wybraną metodę porównania wartości normalnej i ceny eksportowej należy uwzględnić „ceny wszystkich transakcji wywozowych”⁽¹⁰⁾. Ponadto zastosowanie tej metody wiązałoby się z ujawnieniem przedsiębiorstwu Dika poufnych danych przedsiębiorstwa Hands, dotyczących zarówno rodzajów sprzedawanych produktów, jak i ceny eksportowej. Nie można tego zaakceptować, ponieważ przedsiębiorstwo Hands jest jedynym innym znanym producentem aluminiowych kół jezdnych w Maroku i konkuruje bezpośrednio z Dika. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

3.2. Wartość normalna

- (49) Jak określono w motywach 52–65 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, Komisja skonstruowała wartość normalną na podstawie art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego ze względu na brak sprzedaży krajowej produktu podobnego przez przedsiębiorstwo Hands. Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń EUWA stwierdziło, że sprzedaż krajowa w rzeczywistości miała miejsce i zapowiedziało, że przedstawi na to dowody podczas posiedzenia wyjaśniającego. Tym niemniej informacje dostarczone następnie przez EUWA nie potwierdziły stwierdzenia, że sprzedaż dokonywana przez przedsiębiorstwa marokańskie w Maroku można uznać za sprzedaż krajową. Z uwagi na poufność danych dotyczących przedsiębiorstw EUWA nie posiadało odpowiednich informacji dotyczących terminów, ilości lub cen sprzedaży dokonywanej przez marokańskie przedsiębiorstwa ani dokładnej lokalizacji klientów, na rzecz których miała ona być dokonywana.
- (50) Ponadto ani Komisja, ani żadna z zainteresowanych stron nie zaprzeczyły, że przedsiębiorstwo Hands prowadziło sprzedaż aluminiowych kół jezdnych w Maroku. Powodem nieuwzględnienia tej sprzedaży jako sprzedaży krajowej był fakt, że zarówno przedsiębiorstwo Hands, jak i klienci mieli siedziby w strefach ekonomicznych, jak stwierdzono w motywie 60 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Ponadto żadna część tej sprzedaży nie była dokonywana w zwykłym obrocie handlowym i w żadnym wypadku nie mogła być wykorzystana do ustalenia wartości normalnej. Z drugiej strony przedsiębiorstwo Hands przyznało, że nie prowadziło sprzedaży krajowej i że konieczne jest skonstruowanie wartości normalnej. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (51) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Maroka stwierdził, że Komisja błędnie uznała, że sprzedaż w strefach ekonomicznych nie stanowi sprzedaży krajowej. Na poparcie tego twierdzenia rząd Maroka stwierdził, że ponieważ aluminiowe koła jezdne były sprzedawane przedsiębiorstwom w strefach ekonomicznych w celu wykorzystania ich do produkcji nowych pojazdów w UE albo w Maroku, a zatem byłyby używane w UE albo w Maroku, taką sprzedaż w strefach ekonomicznych w Maroku należy uznać za sprzedaż krajową. Jest to rzekomo zgodne z podejściem przyjętym przez Departament Handlu Stanów Zjednoczonych, który uznaje sprzedaż w strefach ekonomicznych w celu wykorzystania w produkcji, który będzie ostatecznie eksportowany poza Stany Zjednoczone, za konsumpcję na rynku krajowym.
- (52) Jak już jednak wyjaśniono w motywach 53 i 54 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, nie jest to podejście, które Komisja przyjęła w obecnym lub poprzednim dochodzeniu. Kwestia, czy Stany Zjednoczone przyjmują inne podejście w swoich ustaleniach, nie ma znaczenia w przedmiotowej sprawie. Komisja nie uznaje sprzedaży między strefami ekonomicznymi za sprzedaż krajową do celów obliczania dumpingu, ponieważ w momencie sprzedaży nie wiadomo, czy produkt zostanie dopuszczony do swobodnego obrotu na rynku krajowym, czy też będzie przeznaczony na wywóz (zob. motywy 53 i 54 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych). W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (53) Rząd Maroka twierdził również, że podejście Komisji jest sprzeczne z jej sposobem traktowania sprzedaży w wyłącznych strefach ekonomicznych UE, które mogą podlegać cłom antydumpingowym⁽¹¹⁾, jak również z jej praktyką uwzględniania realizowanego do stref ekonomicznych przywozu do celów uszlachetniania czynnego i biernego w statystykach dotyczących przywozu, które są wykorzystywane na potrzeby analizy szkody w dochodzeniach antydumpingowych.

⁽¹⁰⁾ Zob. sprawy C-376/15 P i C-377/15 P, Changshu City Standard Parts Factory i Ningbo Jinding Fastener Co. Ltd/Rada Unii Europejskiej, ECLI:EU:C:2017:269, pkt 53.

⁽¹¹⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/1131 z dnia 2 lipca 2019 r. ustanawiające narzędzie celne w celu wykonania art. 14a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 oraz art. 24a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1037 (Dz.U. L 179 z 3.7.2019, s. 12).

- (54) Po pierwsze odniesienie do wyłącznych stref ekonomicznych nie ma znaczenia w przedmiotowej sprawie. Wyłączne strefy ekonomiczne to strefy, które państwo członkowskie uznaje za takie podstawie Konwencji Narodów Zjednoczonych o prawie morza. Strefy ekonomiczne, o których mowa w przedmiotowej sprawie, nie są takimi wyłącznymi strefami ekonomicznymi i nie podlegają przepisom przywołanym przez rząd Maroka ⁽¹²⁾.
- (55) Po drugie, realizowany do stref ekonomicznych UE przywóz do celów uszlachetniania czynnego i biernego uwzględniany w analizie szkody, ponieważ przywożone towary „nie są jedynie przewożone tranzytem przez Unię, ale są również poddawane w Unii operacjom przetwarzania zapewniającym wartość dodaną, takim jak montaż i przetwarzanie. W związku z tym przywóz ten wyraźnie konkuruje z produktami wytwarzanymi przez przemysł Unii” ⁽¹³⁾. Sprzedaży do stref ekonomicznych lub pomiędzy nimi nie można było jednak uznać za sprzedaż krajową, ponieważ nie było wiadomo, czy produkt zostanie dopuszczony do obrotu na rynku krajowym, czy też będzie przeznaczony na wywóz. W związku z powyższym Komisja odrzuciła te argumenty.
- (56) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń zarówno przedsiębiorstwo Dika, jak i Hands zakwestionowały wykorzystanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku przedsiębiorstw z Brazylii do skonstruowania wartości normalnej. Przedsiębiorstwo Hands argumentowało, że dane dotyczące przedsiębiorstw brazylijskich nie powinny być wykorzystywane do ustalenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku w celu skonstruowania wartości normalnej. Przedsiębiorstwo stwierdziło, że Komisja nie przedstawiła dowodów, które potwierdzałyby, iż dane z Brazylii są odpowiednie do skonstruowania wartości normalnej. Zamiast tego przedsiębiorstwo Hands zaproponowało wykorzystanie znacznie niższych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku koreańskich producentów aluminiowych kół jezdnych. Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że byłoby to podejście bardziej odpowiednie, ponieważ Hands należy do koreańskiego producenta aluminiowych kół jezdnych, a otrzymane w ten sposób koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk byłyby zgodne z wykorzystanymi przez Komisję danymi dotyczącymi jednego z dwóch przedsiębiorstw brazylijskich.
- (57) Przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że dane jednego z przedsiębiorstw brazylijskich powinny zostać pominięte, ponieważ Komisja korzystała ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych, które zawierały wyniki spółek zależnych w innych krajach i dotyczyły innych produktów niż aluminiowe koła jezdne. Przedsiębiorstwa Hands i Dika twierdziły, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne jednego z przedsiębiorstw brazylijskich zostały nieprawidłowo obliczone.
- (58) W świetle przedstawionych argumentów dotyczących wykorzystania danych brazylijskich do skonstruowania wartości normalnej Komisja poddała ponownej ocenie metodę, którą zastosowała na etapie tymczasowym. Komisja nie zgodziła się z przedsiębiorstwem Hands, że Korea Południowa byłaby dla Maroka bardziej odpowiednią alternatywą niż Brazylia. W art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego przyjęto zasadę stosowania uzasadnionej metody w celu znalezienia wskaźnika zastępczego dla kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku producenta eksportującego objętego dochodzeniem. Formuła wprowadzająca art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, jak również lit. a) i b) tego artykułu, wskazują, że zdecydowanie preferowane są dane dotyczące produkcji i sprzedaży na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia. Zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozsądną alternatywą dla rynku wewnętrznego byłby zatem rynek do niego zbliżony, na przykład pod względem rozwoju gospodarczego, ponieważ ma on wpływ na poziom kosztów i zysków przedsiębiorstw. O ile Brazylia została uznana za kraj o nieco wyższym poziomie rozwoju gospodarczego niż Maroko, to Korea jako gospodarka wysoko rozwinięta nie mogła być uznana za rozsądną alternatywę dla Maroka ⁽¹⁴⁾.
- (59) Komisja uznała jednak, że zamiast korzystać z danych dotyczących brazylijskich producentów aluminiowych kół jezdnych, bardziej zasadne jest wykorzystanie dostępnych danych dotyczących współpracującego producenta – przedsiębiorstwa Hands. Koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne przedsiębiorstwa Hands nie mogły zostać wykorzystane do skonstruowania wartości normalnej zgodnie z formułą wprowadzającą art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, ponieważ przedmiotowe przedsiębiorstwo nie prowadziło sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym. Jednakże jako wskaźnik zastępczy dla kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych związanych ze sprzedażą krajową przedsiębiorstwa Hands, Komisja uznała, że rozsądną alternatywą byłyby koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne związane z całą sprzedażą tego przedsiębiorstwa. Ponadto w dochodzeniu nie wykazano różnic między kosztami sprzedaży, kosztami ogólnymi i administracyjnymi w przypadku sprzedaży krajowej i eksportowej, ponieważ wszystkie istotne koszty zostały przypisane do obrotu. Co więcej, liczba transakcji sprzedaży dokonanych w Maroku przez przedsiębiorstwo Hands była tak mała, że nie można

⁽¹²⁾ Przepisy określone w rozporządzeniu (UE) 2019/1131 przywołane w przypisie 11.

⁽¹³⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2021/2012 z dnia 17 listopada 2021 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z Indii i Indonezji (Dz.U. L 410 z 18.11.2021, s. 153), motyw 136.

⁽¹⁴⁾ W bazie danych Banku Światowego wyróżnia się następujące klasyfikacje na 2021 r. w oparciu o dochód narodowy brutto („DNB”) na mieszkańca: kraj o średnim niższym dochodzie – od 1 086 USD do 4 255 USD, kraj o wyższym średnim dochodzie – od 4 256 USD do 13 205 USD, kraj o wysokim dochodzie – ponad 13 205 USD. Według tej klasyfikacji Maroko uznaje się za kraj o średnim niższym dochodzie (DNB na 2021 r. na poziomie 3 350 USD), Brazylia za kraj o wyższym średnim dochodzie (DNB na 2021 r. na poziomie 7 720 USD), a Korea za kraj o wysokim dochodzie (DNB na 2021 r. na poziomie 34 980 USD). Zob. <https://databank.worldbank.org/home.aspx>.

tu było dokonać żadnego wiarygodnego porównania. Dane Hands zostały zweryfikowane i dotyczyły sprzedaży przez przedsiębiorstwo z siedzibą w Maroku, które produkuje i sprzedaje wyłącznie aluminiowe koła jezdne. Ponadto dane te dotyczyły wyłącznie okresu objętego dochodzeniem. Komisja uważa, że wykorzystanie danych brazylijskich jest mniej uzasadnione, ponieważ dostępne informacje pochodziły z 2019 r. i dotyczyły wielu produktów i zakładów produkcyjnych w kilku krajach. Koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne ustalone w ten sposób na podstawie danych własnych przedsiębiorstwa Hands, skorygowane o pozycje niezwiązane bezpośrednio z wytwarzaniem produktu objętego postępowaniem oraz pozycje niezrealizowane, wyniosły [12–16 %].

- (60) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Hands powtórzyło swój argument, że najwłaściwszym wyborem do określenia poziomu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku w celu skonstruowania wartości normalnej przedsiębiorstwa Hands byłaby Korea, ponieważ dane te dotyczą koreańskiej spółki dominującej przedsiębiorstwa Hands. Fakt, że Korea nie wykazywała podobnego poziomu rozwoju gospodarczego jak Maroko, był zdaniem przedsiębiorstwa Hands nieistotny, ponieważ rozwój gospodarczy kraju alternatywnego jest istotny jedynie wówczas, gdy art. 2 ust. 6a lit. a) rozporządzenia podstawowego ma zastosowanie w przypadku znaczących zakłóceń, co nie dotyczy Maroka.
- (61) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Mimo że w art. 2 ust. 6a lit. a) rozporządzenia podstawowego rzeczywiście użyto stwierdzenia „podobny poziom rozwoju gospodarczego”, nie oznacza to, że poziom rozwoju gospodarczego nie może być istotnym czynnikiem przy ustalaniu, czy kraj inny niż Maroko byłby odpowiedni do celów określenia właściwego poziomu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych na podstawie art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Komisja uznała, że wykorzystanie danych od producentów aluminiowych kół jezdnych z krajów o wysoko rozwiniętej gospodarce byłoby mniej zasadne niż wykorzystanie danych z kraju, który byłby bardziej podobny pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, jak wyjaśniono w motywie 58.
- (62) Przedsiębiorstwo Hands twierdziło również, że Komisja nie odniosła się do żadnego z jego argumentów dotyczących danych brazylijskich, wykorzystanych w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych. Ponieważ jednak wykorzystano dane własne przedsiębiorstwa Hands zamiast danych brazylijskich, argumenty te stały się bezprzedmiotowe. Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że jedynym powodem zastosowania danych własnych przedsiębiorstwa Hands zamiast danych brazylijskich był fakt, że takie rozwiązanie było wygodniejsze dla Komisji. Jak jednak wyjaśniono w motywie 59, Komisja ustaliła, że wykorzystanie danych własnych przedsiębiorstwa Hands jest bardziej uzasadnione – nie zaś wygodniejsze – niż wykorzystanie danych brazylijskich. W związku z tym Komisja odrzuciła te argumenty.
- (63) Po ostatecznym ujawnieniu władze Maroka, przedsiębiorstwo Dika i przedsiębiorstwo Hands nie zgodziły się na wykorzystanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych do skonstruowania wartości normalnej.
- (64) W swoich uwagach dotyczących ostatecznego ujawnienia władze Maroka i przedsiębiorstwo Dika twierdziły, że wykorzystanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa Hands jest niezgodne z art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO. Obie strony zauważyły, że „jakakolwiek inna właściwa metoda”, o której mowa w art. 2.2.2 ppkt (iii) porozumienia antydumpingowego WTO, obejmuje badanie, czy kwota zysku jest zbliżona do marży zysku, jaką osiągnięto by, gdyby produkt objęty postępowaniem był sprzedawany w zwykłym obrocie handlowym w państwie wywozu. Strony zauważyły również, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne wykorzystane przez Komisję odnosiły się wyłącznie do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych związanych z wywozem, które zdaniem przedsiębiorstwa Dika z definicji nie mogły być zbliżone do marży zysku, która zostałaby osiągnięta, gdyby produkt objęty postępowaniem był sprzedawany w zwykłym obrocie handlowym w Maroku. Ponadto przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że fakt, iż koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne przedsiębiorstwa Hands związane z wywozem stanowiły uzasadnioną podstawę jego sprzedaży krajowej, nie mógł zostać zweryfikowany pod względem merytorycznym, ponieważ przedsiębiorstwo Hands nie prowadziło sprzedaży krajowej.
- (65) W swoich uwagach dotyczących ostatecznego ujawnienia przedsiębiorstwo Hands zasadniczo twierdziło, że wykorzystanie jego własnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych jest sprzeczne z literą i wykładnią art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, ponieważ przedmiotowe przedsiębiorstwo nie prowadzi sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym. Zdaniem przedsiębiorstwa Hands Komisja wykorzystała zastosowanie art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, aby obejść fakt, że nie może odwołać się do ogólnego przepisu określonego w art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, zgodnie z którym sprzedaż musi odbywać się w zwykłym obrocie handlowym.
- (66) Komisja zwróciła uwagę, że ogólną funkcją art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego (oraz art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO) jest określenie w przybliżeniu wysokości marży zysku oraz kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, jakie byłyby osiągane w przypadku produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym państwa wywozu. „Jakakolwiek inna właściwa metoda”, o której mowa w art. 2.2.2 ppkt (iii) porozumienia antydumpingowego WTO, obejmuje zbadanie, czy określenie kwoty zysku i kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych jest wynikiem uzasadnionego uwzględnienia dostępnych dowodów. W tym względzie, wbrew twierdzeniom przedsiębiorstw Dika i Hands, Komisja zwróciła również uwagę, że w procesie uwzględniania wszystkich dostępnych dowodów nie wykorzystała ona ani kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w odniesieniu do sprzedaży eksportowej, ani kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w odniesieniu do sprzedaży krajowej, które nie występowały przy zwykłych kosztach obrotu; zamiast tego Komisja wykorzystała jako uzasadniony wskaźnik zastępczy koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne dotyczące całej sprzedaży przedsiębiorstwa Hands.

- (67) Komisja uznała za zasadne, w rozumieniu art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego (oraz art. 2.2.2 ppkt (iii) porozumienia antydumpingowego WTO), wykorzystanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w odniesieniu do całej sprzedaży przedsiębiorstwa Hands jako wskaźnika zastępczego dla kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, które wystąpiłyby w przypadku produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym państwa wywozu, z kilku powodów.
- (68) Po pierwsze, samo przedsiębiorstwo Hands nie zakwestionowało faktu, że koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne w odniesieniu do wszystkich jego transakcji byłyby podobne do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w przypadku sprzedaży krajowej, gdyby taką sprzedaż prowadziło. Przeciwnie, poprzez przypisanie całkowitych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych w związku z obrotem, jak wyjaśniono w pkt 45 dokumentu dotyczącego ostatecznego ujawnienia, przedsiębiorstwo Hands uznało, że koszty te są identyczne niezależnie od różnych rynków geograficznych, na których prowadzona jest sprzedaż.
- (69) Po drugie, sposób, w jaki faktycznie utworzono przedsiębiorstwo Hands i jak radziło sobie ono ze sprzedażą na rynku opartym na przetargach, również potwierdził, że zgłoszony podział kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (na podstawie obrotu bez względu na geograficzne miejsce przeznaczenia produktu) odzwierciedlał rzeczywistość. W okresie objętym dochodzeniem nie odnotowano żadnego zróżnicowania procesu sprzedaży i związanych z nim kosztów pomiędzy rynkami, podczas gdy część tego procesu realizowała spółka dominująca Hands w Korei.
- (70) Po trzecie, przetargi na aluminiowe koła jezdne, również te, w których uczestniczyło przedsiębiorstwo Hands, nie były podzielone według rynków, lecz raczej według klientów (np. wszelkie przetargi na aluminiowe koła jezdne sprzedawane producentowi samochodów X, niezależnie od tego, czy zostały ostatecznie dostarczone w Unii czy w Maroku, rozpatrywano w siedzibie głównej producenta samochodów X). Komisja stwierdziła zatem, że z punktu widzenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa Hands nie ma znaczenia, czy przedmiot transakcji był przeznaczony do konsumpcji w Maroku czy np. we Francji. W związku z tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne poniesione przez przedsiębiorstwo Hands w odniesieniu do wszystkich transakcji stanowiły rozsądne przybliżenie tego, jakie byłyby te koszty w zwykłym obrocie handlowym w Maroku.
- (71) Po dodatkowym ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Hands argumentowało, że do obrotu przypisano nie wszystkie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, ponieważ, przykładowo, podstawę kosztów związanych z transportem stanowiły koszty rzeczywiste dla danego rynku. Ponadto, z tego samego powodu, odniesienie do procedur udzielania zamówień publicznych i składania ofert było rzekomo nieuzasadnione, ponieważ nie uwzględniono w nim poszczególnych warunków dostawy i transportu, które mogą być różne w zależności od rynku. Co więcej, przedsiębiorstwo Hands argumentowało, że działalność handlowa może być różna w przypadku każdego rynku. W związku z tym przedsiębiorstwo Hands argumentowało, że Komisja naruszyła rozporządzenie podstawowe, wybierając własne dane Hands jako racjonalne do celów skonstruowania wartości normalnej tego przedsiębiorstwa.
- (72) W argumencie tym nie wspomniano, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne przedsiębiorstwa Hands we wszystkich transakcjach dostosowano w taki sposób, aby były zbliżone do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, jakie przedsiębiorstwo to poniosłoby w przypadku produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym państwa wywozu. Jak wyjaśniono w dodatkowym ostatecznym ujawnieniu i co zostało przyjęte przez przedsiębiorstwo Hands w późniejszych uwagach, koszty związane z transportem odjęto zarówno od sprzedaży netto, jak i od całkowitych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, a zatem nie uwzględniono ich w obliczeniach kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Koszty związane z transportem były jedyną pozycją kosztów zidentyfikowaną przez przedsiębiorstwo Hands w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych jako pozycja specyficzna dla rynków geograficznych. W przypadku innych kosztów związanych ze sprzedażą nie można było dostrzec żadnej istotnej różnicy między rynkami. Fakt, że niektóre inne koszty związane ze sprzedażą nie były bezpośrednio skorelowane z procedurami przetargowymi, jak twierdzi przedsiębiorstwo Hands, nie oznacza, że na koszty te nie miała wpływu organizacja procedur przetargowych i relacje z klientami. Jak przedstawiono w motywach powyżej, Komisja ustaliła, że niektóre koszty, takie jak koszty transportu, miały związek z rynkiem, a następnie usunęła takie koszty. Inne koszty nie miały związku z rynkiem z powodu rynku opartego na przetargach lub dlatego, że miały związek z operacjami (płacowymi, finansowymi lub innymi), które z natury i z powodu struktury danego przedsiębiorstwa nie były zróżnicowane według rynków geograficznych. Ponadto samo przedsiębiorstwo przypisało wszystkie koszty niezwiązane z transportem do obrotu bez rozróżnienia na rynki geograficzne.
- (73) W uwagach do dodatkowego ostatecznego ujawnienia przedsiębiorstwo Hands, oprócz argumentów dotyczących zrozumienia przez Komisję sposobu zgłaszania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, które omówiono powyżej, nie uzasadniło dalej swojego argumentu o naruszeniu rozporządzenia podstawowego. W szczególności przedsiębiorstwo Hands nie przedstawiło żadnych uwag do wyjaśnienia Komisji przedstawionego w motywie 74, odnoszącego się do tej części uwag wspomnianego przedsiębiorstwa dotyczących ostatecznego ujawnienia. Przedsiębiorstwo Hands nie wyjaśniło również, dlaczego wartość kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych zastosowana przez Komisję, która nie obejmowała kosztów związanych z transportem, była nieuzasadnionym przybliżeniem tego, ile wyniosłyby koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne tego przedsiębiorstwa w przypadku produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym państwa wywozu. Oprócz tego przedsiębiorstwo Hands nie tylko nie zgodziło się z podejściem Komisji w uwagach do dodatkowego ostatecznego ujawnienia, ale także nie wskazało bardziej rozsądnej alternatywy. W szczególności ani przedsiębiorstwo Hands, ani żadna inna zainteresowana strona nie przedstawiły żadnych uwag do wyjaśnienia Komisji, podanego w motywie 75, odnośnie do tego, dlaczego alternatywne rozwiązania rozważane w trakcie dochodzenia nie były bardziej racjonalne niż dane własne przedsiębiorstwa Hands. W związku z powyższym Komisja odrzuciła te argumenty.

- (74) Żadna z zainteresowanych stron nie dostarczyła przekonujących dowodów na to, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne w odniesieniu do całej sprzedaży nie były racjonalnym wskaźnikiem zastępczym. W odniesieniu do braku porównywalnej sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym Komisja zauważyła, że celem art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego (jak również art. 2.2.2 ppkt (iii) porozumienia antydumpingowego WTO) jest przybliżone określenie, jakie byłyby takie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne właśnie dlatego, że taka sprzedaż nie występuje. Biorąc pod uwagę szczególną sytuację, w jakiej przedsiębiorstwo Hands sprzedawało swoje aluminiowe koła jezdne i przydzielało swoje koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, a także sposób funkcjonowania rynku, na którym działało, Komisja zastosowała właściwy wskaźnik zastępczy.
- (75) Żadna z zainteresowanych stron nie przedstawiła innego, bardziej racjonalnego rozwiązania alternatywnego. W rzeczywistości rozwiązania alternatywne, obejmujące IOCHPE MAXION S.A. w Brazylii lub Hands Corporation w Korei, nie były lepszymi wskaźnikami zastępczymi w stosunku do tego, ile wyniosłyby koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne w przypadku produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym państwa wywozu. Inaczej niż w przypadku kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa Hands, tego rodzaju koszty zaczerpnięte z Brazylii byłyby znacznie oddalone od produktu podobnego (dotyczyłyby głównie sprzedaży produktów innych niż aluminiowe koła jezdne). Ma to szczególne znaczenie, gdy ma się do czynienia z produktem sprzedawanym w bardzo szczególny sposób, jak to ma miejsce w omawianym przypadku, do tego stopnia, że takie rozwiązania alternatywne należy zdyskwalifikować. Jeżeli chodzi o rozwiązanie alternatywne na podstawie danych koreańskich, Komisja wyjaśniła już, że takie dane mogą nie być racjonalnym rozwiązaniem alternatywnym ze względu na różnice między Marokiem a Koreą pod względem rozwoju gospodarczego, co może mieć wpływ na poziom kosztów i zysków przedsiębiorstw.
- (76) Co więcej, odniesienie się przedsiębiorstwa Dika do marży zysku wykorzystanej przy ustalaniu konstruowanej wartości normalnej wydawało się nieistotne. Podstawy marży zysku nie stanowiła sprzedaż przedsiębiorstwa Hands, lecz raczej zysk docelowy ustalony dla przemysłu Unii i ograniczony przez zysk zwykle uzyskiwany przez innych eksporterów lub producentów przy sprzedaży tej samej kategorii produktów na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- (77) Przedsiębiorstwo Hands przedstawiło także kilka argumentów dotyczących błędów w obliczeniach jego kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Komisja przyjęła jeden argument związany z odliczeniem prowizji od sprzedaży od kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa Hands i odrzuciła pozostałe argumenty. Odpowiednio ponownie obliczono margines dumpingu. Powody odrzucenia niektórych argumentów przedstawiono przedsiębiorstwu Hands w dodatkowym ostatecznym ujawnieniu. W oświadczeniu złożonym przez przedsiębiorstwo Hands po dodatkowym ostatecznym ujawnieniu nie przedstawiono żadnych nowych informacji odnoszących się do wspomnianych argumentów.
- (78) Po dodatkowym ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Hands odniosło się również do swoich wcześniejszych uwag dotyczących ostatecznego ujawnienia, w których twierdziło, że Komisja nie powinna była stosować wzoru do przeliczenia wskaźnika kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych według obrotu na wskaźnik tych kosztów według kosztu sprzedanych towarów, ale zamiast tego powinna była bezpośrednio obliczyć koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne na podstawie rzeczywistego zweryfikowanego kosztu sprzedanych towarów przedsiębiorstwa Hands. Było to jednak oparte na nieporozumieniu, ponieważ Komisja nie obliczyła kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych na podstawie kosztu sprzedanych towarów, ale na podstawie kosztów produkcji. Ponadto przedsiębiorstwo Hands nie przedstawiło żadnego wyjaśnienia, dlaczego zastosowanie kosztów produkcji, w przeciwieństwie do zastosowania kosztu sprzedanych towarów, nie było właściwe. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument. Odpowiednie obliczenia przedstawiono w ostatecznym ujawnieniu i wyjaśniono w dodatkowym ostatecznym ujawnieniu. Po pierwsze, Komisja określiła na podstawie rzeczywistych kosztów przedsiębiorstwa Hands całkowitą kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, którą następnie wyrażono jako odsetek całkowitej wartości sprzedaży. Następnie odsetek kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, wraz z odsetkiem zysku, dodano do kosztów produkcji w celu skonstruowania wartości normalnej.
- (79) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń EUWA zakwestionowało metodę zastosowaną do skonstruowania wartości normalnej, ponieważ ustalone na jej podstawie cło dumpingowe nie usunęłoby skutków dumpingu wyrządzającego szkodę przemysłowi Unii. EUWA twierdziło natomiast, że przy obliczaniu dumpingu należy zastosować zysk docelowy producentów unijnych określony w motywie 160 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, ponieważ doprowadziłoby to do uzyskania bardziej uzasadnionej wartości normalnej.
- (80) Komisja nie podzieliła stanowiska EUWA, że wynik obliczeń uzasadnia konieczność zastosowania wyższego zysku do skonstruowania wartości normalnej. Komisja postanowiła jednak zaprzestać wykorzystywania danych brazylijskich na potrzeby swoich obliczeń, co wyjaśniono w motywach 44 i 45 powyżej, i powrócić do własnych zweryfikowanych danych przedsiębiorstwa Hands w celu obliczenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w Maroku. Z kolei rozsądnego zysku dla przedsiębiorstwa Hands nie można było określić w oparciu o zweryfikowane dane, ponieważ w okresie objętym dochodzeniem sprzedaż przedsiębiorstwa nie przynosiła zysku. Z powodów przedstawionych w dalszej części Komisja postanowiła w zamian wykorzystać jako rozsądną alternatywę zysk podstawowy ustalony dla przemysłu Unii w normalnych warunkach konkurencji.

- (81) Zarówno unijni, jak i marokańscy producenci aluminiowych kół jezdnych sprzedają ten produkt tym samym klientom na jednorodnym rynku, na którym konkurują w tych samych przetargach, posiadają zakłady o podobnej strukturze oraz zbliżonych kosztach. Należy zatem oczekiwać, że w porównywalnych okolicznościach osiągną oni porównywalne zyski. Do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) Komisja zastosowała zatem zysk podstawowy w wysokości 7,9 % określony w motywie 158 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych; do tego zysku Komisja zastosowała górną granicę zysku zgodnie z wymogami art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- (82) W tym względzie EUWA stwierdziło, że art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego daje Komisji swobodę uznania w zakresie niestosowania górnej granicy zysku w świetle szczególnych okoliczności sprawy. Zdaniem EUWA Komisja nie posłużyła się produktem należącym do tej samej ogólnej kategorii co aluminiowe koła jezdne w – w celu zastosowania górnej granicy zysku. Kategoria produktów wykorzystana w tym celu przez Komisję jest przeznaczona do dalszego przetwarzania przez przemysł niższego szczebla, czego dowodzi fakt, że aluminiowe koła jezdne i produkty wykorzystane przez Komisję są sklasyfikowane w nomenklaturze statystycznej w różnych działach. Zdaniem EUWA nie można było zatem uznać, że należą one do tej samej ogólnej kategorii produktów. W istocie EUWA twierdziło, że sprzedaż produktów należących do tej samej kategorii ogólnej co aluminiowe koła jezdne w ogóle nie jest w Maroku prowadzona.
- (83) EUWA argumentowało następnie, że Komisja nie ma obowiązku stosowania górnej granicy zysku w sytuacji, gdy na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia nie jest prowadzona sprzedaż produktów należących do tej samej kategorii ogólnej. Ponadto stowarzyszenie argumentowało, że stosowanie górnej granicy zysku ma na celu jedynie uniknięcie stosowania nadmiernie wysokich poziomów zysku w obliczeniach wartości normalnej. EUWA stwierdziło, że w jego opinii poziom zysku w wysokości 8,3 % (niewyrządzający szkody zysk docelowy ustanowiony w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych) nie byłby nadmierny, natomiast zastosowana przez Komisję górna granica zysku w wysokości 4,16 % była niewystarczająca.
- (84) Komisja odrzuciła ten argument, ponieważ wymóg stosowania górnej granicy zysku jest określony w rozporządzeniu podstawowym, a także potwierdzony w kilku sprawozdaniach zespołu orzekającego Organu Rozstrzygania Sporów WTO⁽¹⁵⁾. Tym samym, wbrew twierdzeniu EUWA, Komisja nie dysponuje swobodą uznania, jeżeli chodzi o podejmowanie decyzji o niestosowaniu górnej granicy zysku.
- (85) Wypełniając obowiązek stosowania górnej granicy zysku, Komisja ma jednak szeroki margines swobody w określaniu tej granicy. EUWA zgłosiło uwagę co do adekwatności ogólnej kategorii zastosowanej przez Komisję w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych, ale nie zaproponowało żadnej alternatywy, a tym bardziej takiej, która byłaby bardziej odpowiednia. Sam fakt, że górna granica zysku jest w opinii przemysłu Unii niedostatecznie wysoka, nie oznacza, że jej określenie nie jest uzasadnione, właściwe lub prawidłowe. Dlatego też, wobec niezaproponowania przez strony bardziej odpowiednich alternatyw, Komisja utrzymała górną granicę zysku w wysokości 4,16 %, jak określono w motywie 64 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (86) Po ostatecznym ujawnieniu EUWA powtórzyło swój argument, że przy konstruowaniu wartości normalnej zastosowano zbyt niski poziom zysku (górną granicę zysku). Ponieważ jednak EUWA nie dostarczyło żadnych nowych informacji ani nie zaproponowało żadnej alternatywnej metody ustalenia górnej granicy zysku, Komisja odrzuciła ten argument.

3.3. Cena eksportowa

- (87) Szczegóły dotyczące obliczania ceny eksportowej przedstawiono w motywach 66–68 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Wobec braku uwag do przyjętej metodyki Komisja potwierdziła swoje tymczasowe wnioski.

3.4. Porównanie

- (88) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń żadna z zainteresowanych stron nie zgłosiła uwag na temat metodyki zastosowanej w celu porównania ceny eksportowej z konstruowaną wartością normalną. Komisja potwierdziła zatem informacje przedstawione w motywach 69 i 70 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

⁽¹⁵⁾ WTO, Sprawozdanie zespołu orzekającego, WT/DS480/R, 25 stycznia 2018 r., pkt 7.51 i WT/DS405/R, 28 października 2011 r., pkt 7.300.

3.4.1. Margines dumpingu

- (89) Po otrzymaniu argumentów zainteresowanych stron Komisja dokonała weryfikacji marginesów dumpingu, zgodnie z wyjaśnieniami zawartymi w motywach 57–59 i 77. Oprócz tych argumentów zarówno przedsiębiorstwo Dika, jak i EUWA zakwestionowały metodę, jaką Komisja zastosowała w celu ustalenia cła rezydualnego.
- (90) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że cło rezydualne ustalono na zbyt wysokim poziomie. Komisja ukarała przedsiębiorstwo Dika za brak współpracy, przyjmując najwyższe marginesy dumpingu za fakty dostępne. Zdaniem przedsiębiorstwa Dika zabrania tego art. 18 rozporządzenia podstawowego, jak również odpowiednie przepisy WTO.
- (91) Jednakże zespół orzekający w innym sporze przed WTO (Kanada – Rury spawane) stwierdził, że „granica między zachęcaniem do współpracy i zapobieganiem obchodzeniu przepisów z jednej strony a karaniem niewspółpracujących eksporterów z drugiej może być cienka” ⁽¹⁶⁾. W tym względzie nie można „wykraczać poza to, co właściwe i niezbędne do osiągnięcia celów polegających na zachęcaniu do współpracy i zapobieganiu obchodzenia przepisów” ⁽¹⁷⁾. W opinii Komisji taki właśnie jest cel metody zastosowanej w rozporządzeniu w sprawie celów tymczasowych. W motywie 73 tego rozporządzenia wyjaśniono, że Komisja zastosowała najwyższy margines dumpingu ustalony dla rodzajów produktów sprzedawanych w reprezentatywnych ilościach przez przedsiębiorstwo Hands, które stanowią około 50 % całego wywozu dokonywanego przez to przedsiębiorstwo do Unii.
- (92) Dokonując wyboru rodzajów produktów stanowiących 50 % wywozu dokonywanego przez przedsiębiorstwo Hands do Unii, Komisja zastosowała uzasadnioną metodę opartą na ocenie wszystkich dostępnych informacji. Jest to również zgodne z wcześniejszymi dochodzeniami i stanowiskiem Sądu wyrażonym w wyroku dotyczącym felg stalowych pochodzących z Chin: „choćby skarżący określają rezydualny margines dumpingu jako »represyjny«, kwestią bezsporną jest, że margines ten został ustalony przez Komisję nie w sposób arbitralny lub represyjny, lecz po stwierdzeniu, że kontrola wyrywkowa nie przyniosła rezultatów, i po właściwym zastosowaniu art. 18 rozporządzenia podstawowego wobec skarżących. Ten margines rezydualny został ustalony na podstawie znaczącej części wywozu dokonywanego przez jednego producenta eksportującego, tak więc stosowanie takiej klasyfikacji w odniesieniu do tego marginesu, niezależnie od jego wysokości, nie jest uzasadnione” ⁽¹⁸⁾. Poziom 50 % wielkości wywozu, przyjęty w motywie 57 powyżej, jest reprezentatywny w stopniu zbliżonym do poziomu przyjmowanego w innych dochodzeniach antydumpingowych lub wyższym ⁽¹⁹⁾.
- (93) Komisja obliczyła cło rezydualne na podstawie ustalonej metodyki z wykorzystaniem zweryfikowanych danych, zgodnie z poprzednimi dochodzeniami, jak wyjaśniono w motywie 58 powyżej. Ponadto dane wykorzystane do ustalenia cła rezydualnego były reprezentatywne w świetle informacji uzyskanych na podstawie rodzajów produktów przywożonych przez przedsiębiorstwa marokańskie. Fakt, że wynik jest niższy niż ten, jakiego życzyłyby sobie EUWA, lub niż cło nałożone na przywóz z Chin, nie podważa tej metody.
- (94) Komisja odrzuciła zatem zarówno argument przedsiębiorstwa Dika, że cło rezydualne ma charakter represyjny i jest zbyt wysokie, jak i argument EUWA, że cło rezydualne jest zbyt niskie i stanowi formę premiowania braku współpracy.
- (95) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Dika powtórzyło swój argument, że metoda ustalania cła rezydualnego miała charakter represyjny i że Komisja nie wyjaśniła, w jaki sposób ustaliła, że zastosowana metoda była właściwa lub wykorzystwała najlepiej dopasowane informacje do ustalenia stawki celnej dla Dika. Ponadto przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że zespół orzekający WTO zakazał stosowania tej metody w sprawie Chin – GOES, gdzie stwierdzono, że „odwołanie się do dostępnych faktów nie ma na celu doprowadzenia do nadmiernych marginesów dumpingu, aby zachęcić zainteresowane strony do współpracy”. Rząd Maroka przedstawił podobne argumenty.

⁽¹⁶⁾ WTO, Sprawozdanie zespołu orzekającego, WT/DS482/R, 25 stycznia 2016 r., pkt 7.143.

⁽¹⁷⁾ Tamże.

⁽¹⁸⁾ Sprawa T-278/20, Zhejiang Hangtong Machinery Manufacture Co. Ltd i Ningbo Hi-Tech Zone Tongcheng Auto Parts Co. Ltd/Komisja Europejska [2022], ECLI:EU:T:2022:417, pkt 134.

⁽¹⁹⁾ Na przykład cło rezydualne w wysokości 29 % ustanowione w motywie 186 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2019/1693 z dnia 9 października 2019 r. nakładającego tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz felg stalowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 259 z 10.10.2019, s. 15), lub w wysokości 50 % ustanowione w motywie 290 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2021/2239 z dnia 15 grudnia 2021 r. nakładającego ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych przemysłowych stalowych wież wiatrowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 450 z 16.12.2021, s. 59).

- (96) Cło rezydualne ustalone w przedmiotowym przypadku nie prowadziło jednak do żadnych „nadmiernych marginesów dumpingu”. Powyższą metodę zastosowaną do ustalenia cła rezydualnego uznano za rozsądną, ponieważ jej podstawą były marginesy dumpingu dla rodzajów produktów, które stanowiły 50 % wywozu przedsiębiorstwa Hands, a zatem były wysoce reprezentatywne. Ponadto te rodzaje produktów stanowiły niemal 25 % wywozu przedsiębiorstwa Dika. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (97) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń przedsiębiorstwo Dika twierdziło również, że dla przedsiębiorstwa należy obliczyć indywidualne marginesy dumpingu i szkody, ponieważ art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego i art. 6 ust. 10 porozumienia antydumpingowego WTO wskazują, że takie indywidualne marginesy powinny być obliczane dla każdego dostawcy niezależnie od stopnia współpracy.
- (98) Chociaż obliczenie indywidualnych marginesów na podstawie własnych danych przedsiębiorstwa nie było możliwe, jak wyjaśniono powyżej w motywach 26–48, Dika jest znanym Komisji producentem marokańskim, który zostanie objęty indywidualnym cłem antydumpingowym na poziomie cła rezydualnego. Komisja przyjęła zatem argument w ograniczonym zakresie i postanowiła ustanowić indywidualną stawkę celną dla Dika poprzez indywidualne wskazanie tego przedsiębiorstwa i jego stawki celnej w odpowiednich częściach niniejszego rozporządzenia.
- (99) W uwagach dotyczących ostatecznego ujawnienia przedsiębiorstwo Dika ponowiło także swój wniosek o otrzymanie obliczeń marginesów dumpingu i szkody, jak również obliczeń podcięcia cenowego i tłumienia cen odnoszących się do Dika. Wobec braku takiego ujawnienia przedsiębiorstwo Dika twierdziło, że uniemożliwiono mu przedłożenie oferty dotyczącej zobowiązań cenowych i odebrano możliwość konstruktywnego skomentowania ustaleń Komisji.
- (100) Jednak z tych samych powodów, które określono w motywach 46 i 48, oraz jak wyjaśniono przedsiębiorstwu Dika w następstwie takich wniosków o ujawnienie informacji zarówno po ujawnieniu tymczasowych ustaleń, jak i ostatecznym ujawnieniu, konkretne ujawnienie na rzecz tego przedsiębiorstwa nie było możliwe. Ponieważ nie obliczono żadnego indywidualnego marginesu dumpingu ani szkody dla przedsiębiorstwa Dika, nie było obliczeń, które należało ujawnić. Co więcej, obliczenia mające na celu określenie cła rezydualnego (mającego zastosowanie do przedsiębiorstwa Dika) opierały się na zweryfikowanych danych przedsiębiorstwa Hands, których nie można było ujawnić przedsiębiorstwu Dika ze względu na ich poufność. Rozporządzenie w sprawie ceł tymczasowych, informacje przekazane przedsiębiorstwu Dika po ujawnieniu tymczasowych ustaleń⁽²⁰⁾, dokument dotyczący ostatecznego ujawnienia i obecne rozporządzenie zawierały wszystkie fakty i ustalenia, na których Komisja oparła swój wniosek i decyzję o nałożeniu tymczasowych i ostatecznych środków antydumpingowych na aluminiowe koła jezdne z Maroka, jak również metodę zastosowaną do obliczenia cła rezydualnego mającego zastosowanie do przedsiębiorstwa Dika. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (101) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF (koszt, ubezpieczenie, fracht) na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
HANDS 8 S.A.	9,01 %
DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L	17,54 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	17,54 %

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (102) Wobec braku jakichkolwiek powiązanych argumentów lub uwag wnioski przedstawione w motywach 75 i 76 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostały potwierdzone.

⁽²⁰⁾ Przedsiębiorstwo Dika zwróciło się o informacje i otrzymało je (pocztą elektroniczną 22 lipca 2022 r.) w odniesieniu do rozsądnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku wykorzystanych w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych, górnej granicy zysku, kosztów przestrzegania przepisów, inwestycji, badań i rozwoju oraz innowacji, jak również danych Eurostatu na poziomie TARIC.

4.2. Konsumpcja w Unii

- (103) ACEA twierdziło, że przelicznik stosowany zgodnie z motywem 78 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych do ustalenia konsumpcji w Unii został w przypadku Maroka ustalony nieprawidłowo na podstawie dostarczonych przez przedsiębiorstwo Hands i użytkownika A informacji dotyczących przywozu z Maroka. Użytkownik A był jednym z dwóch użytkowników współpracujących przy dochodzeniu, którego wniosek o anonimowość przyjęła Komisja. Zdaniem ACEA przelicznik powinien wynosić 13,5 kg na jednostkę. Zgodnie z obliczeniami ACEA w przypadku Turcji przelicznik powinien wynosić 9,3 kg na pozycję. Podstawę tych obliczeń stanowiły informacje dostarczone przez członka ACEA, który nie współpracował przy dochodzeniu („użytkownik niewspółpracujący”) i nigdy nie przesłał odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.
- (104) W celu ustalenia przelicznika Komisja wykorzystwała odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, przedstawione przez przedsiębiorstwa Hands i Dika oraz trzech objętych próbą producentów unijnych. Średnią ważoną masę na pozycję w przypadku kół pochodzących z Maroka ustalono zatem na podstawie informacji przekazanych przez dwóch producentów, tj. Hands i Dika. Ustalony przelicznik wyniósł 11,3 kg na pozycję. Ponadto Komisja zauważyła, że ACEA nie przedstawiło żadnych dowodów potwierdzających wartość przelicznika, przekazaną mu rzekomo przez przedsiębiorstwo Hands. W każdym razie przelicznik ten nie pokrywał się z informacjami przedstawionymi przez przedsiębiorstwo Hands w zweryfikowanej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (105) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA stwierdziło, że powyższy przelicznik nie powinien zawierać danych przedsiębiorstwa Dika, ponieważ dane dotyczące sprzedaży eksportowej tego przedsiębiorstwa odrzucono na podstawie art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (106) Komisja wyłączyła dane od przedsiębiorstwa Dika w celu ustalenia wspomnianego przelicznika. W rezultacie wartość 11,3 kg na sztukę pozostała niezmienną. Wynika to ze stosunkowo niskiej wagi danych przedsiębiorstwa Dika w ogólnym zbiorze danych, który obejmował nie tylko przedsiębiorstwo Hands, ale także trzech objętych próbą producentów unijnych. Przedsiębiorstwo Dika reprezentowało jedynie [10 %–15 %] całkowitej liczby pozycji objętych postępowaniem. Potwierdzono zatem przelicznik obliczony na etapie tymczasowym.
- (107) W odniesieniu do Turcji Komisja zauważyła, że przelicznik obliczony przez ACEA bazował na łącznej masie około 1 680 ton, która stanowiła jedynie około 1,7 % łącznego przywozu z Turcji (około 94 000 ton w okresie objętym dochodzeniem). Komisja nie uznała zatem tego obliczenia za wystarczająco dokładne.
- (108) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA odniosło się do dowodu rzeczowego zebranego na miejscu od użytkownika B oraz przedstawiła dodatkowe informacje od użytkownika B na poparcie swojego argumentu. Użytkownik B był jednym z dwóch użytkowników współpracujących przy dochodzeniu, którego wniosek o anonimowość przyjęła Komisja. ACEA oszacowało, na podstawie danych od użytkownika B oraz danych pochodzących od użytkownika niewspółpracującego, że masa na sztukę wykorzystana przez Komisję jako przelicznik powinna być niższa niż 11,3 kg.
- (109) Komisja zbadała przedłożone informacje pochodzące od użytkownika B. Użytkownik B dostarczył wykaz [30–45] rodzajów produktów, w którym wymieniono całkowitą ilość i masę każdego rodzaju produktu. Komisja zauważyła, że tylko w przypadku jednego rodzaju produktu przedłożono dokument potwierdzający jego masę. Jeżeli chodzi o dodatkowe informacje dostarczone przez ACEA w odniesieniu do użytkownika B, Komisja nie była w stanie ich zweryfikować ze względu na ich późne dostarczenie. W odniesieniu do informacji dostarczonych przez użytkownika niewspółpracującego, które składały się z arkusza kalkulacyjnego, Komisja nie była w stanie ich zweryfikować ze względu na ogólny brak współpracy ze strony tego użytkownika, a zatem nie można było uwzględnić ich do celów niniejszego dochodzenia. W każdym razie podstawą zmienionego całkowitego przelicznika obliczonego przez ACEA była łączna masa około 3 900 ton, która stanowiła jedynie około 4 % łącznego przywozu z Turcji.
- (110) Dlatego też Komisja stwierdziła, że poszczególne wielkości wykorzystane przez ACEA do ustalenia przelicznika, zarówno przed ostatecznym ujawnieniem, jak i po nim, nie mogły być uznane za reprezentatywne dla całego przywozu. Co więcej, jak wskazano w motywie 78 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, tendencją rynkową jest coraz większa średnica koła, co powoduje wzrost masy w przypadku jednej pozycji. Tendencję tę potwierdziła wartość przelicznika obliczona na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (111) W związku z powyższym, wobec braku innych uwag potwierdzono motywy 77–80 i 137 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

4.3. Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie

4.3.1. Ceny przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe

- (112) Jak wskazano w motywie 110 powyżej, argument dotyczący wielkości został odrzucony, a zatem potwierdzono ceny importowe.
- (113) W związku z tym, wobec braku innych uwag dotyczących łącznej wartości przywozu, potwierdzono informacje przedstawione w motywach 81–86 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (114) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA powtórzyło, że Komisja zignorowała warunki konkurencji na unijnym rynku aluminiowych kół jezdnych, pomijając fakt, że koła OEM wytwarza się na zamówienie, oraz skupiając się na rzeczywistej sprzedaży dokonanej przez unijnych i marokańskich producentów aluminiowych kół jezdnych w okresie objętym dochodzeniem, zamiast analizować konkurencję cenową i utraconą sprzedaż, która miała miejsce w ramach przetargów. Natomiast w poprzednim dochodzeniu ⁽²¹⁾ dotyczącym przywozu aluminiowych kół jezdnych Komisja zastosowała podejście, o które wnioskowało ACEA. W związku z tym ACEA twierdziło, że wszystkie analizy cen, w tym podjęcia cenowego i zaniżania cen, należy przeprowadzać na poziomie przetargów.
- (115) Komisja odniosła się do podobnego argumentu w motywie 192 poniżej w odniesieniu do obliczeń zaniżania cen. W rzeczywistości wybór danych z poszczególnych przetargów nie mógł zastąpić przeprowadzonej przez Komisję analizy, ponieważ analiza ta opierała się na kompletnych i należyście zweryfikowanych aktualnych danych dotyczących sprzedaży, a mianowicie na podstawie wykazu transakcji sprzedaży i porównania cen dla poszczególnych rodzajów przedstawionych przez producentów unijnych i producentów eksportujących objętych próbą. Wykaz ten zawierał rzeczywiste wartości dotyczące ilości sprzedanej i zafakturowanej w okresie objętym dochodzeniem, które – jak wyjaśniono w motywie 136 – często ostatecznie odbiegają od wartości określonych w warunkach przetargu. W przeciwieństwie do tych ostatnich dane dotyczące rzeczywistej sprzedaży uwzględniają upusty i rabaty – bez względu na to czy były odroczone – których w rzeczywistości udzielono i które dotyczyły okresu objętego dochodzeniem. Analiza oparta na warunkach przetargu nie odzwierciedlałaby zatem dokładnie warunków konkurencji na rynku aluminiowych kół jezdnych. Ponadto ACEA nie zakwestionowało faktu, że aluminiowe koła jezdne produkowane w Maroku mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, a także podstawowe zastosowania jak aluminiowe koła jezdne produkowane przez przemysł Unii. W związku z tym, w przeciwieństwie do analizy opartej na warunkach przetargu, porównanie według rodzajów produktów prawidłowo odzwierciedlało konkurencję pod względem cen i wielkości między przywozem z Maroka a sprzedażą przemysłu Unii do celów ustalenia podjęcia cenowego i zaniżania cen. Jak wskazano w uwagach, ACEA wyjaśniło, że w umowach przetargowych określa się w przybliżeniu liczbę kół, które należy dostarczyć, natomiast dokładną ich liczbę uzgadnia się zazwyczaj w terminie kilku tygodni przed terminem dostawy, oraz że popyt na dany model samochodu zależy od konsumentów, a zatem od wielkości produkcji aluminiowych kół jezdnych. Do każdego modelu samochodu można zaferować kilka rodzajów aluminiowych kół jezdnych, a producenci samochodów nie mogą przewidzieć wartości całkowitej sprzedaży każdego rodzaju w całym okresie produkcji danego modelu samochodu. Nawet gdyby Komisja miała uwzględnić efekty cenowe na poziomie przetargów, stwierdziłaby, że otrzymane dane dotyczące przetargów były niekompletne, ponieważ pochodziły tylko od dwóch użytkowników współpracujących i nie można było ich w pełni porównać z danymi dostarczonymi przez przemysł Unii. Ponadto jeden z największych użytkowników nie podjął współpracy w ramach dochodzenia i nie można było zweryfikować częściowych danych przekazanych w jego imieniu przez ACEA. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (116) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń ACEA twierdziło, że aluminiowe koła jezdne o tych samych specyfikacjach nie są wzajemnie zamiennie, ponieważ każde aluminiowe koło jezdne jest projektowane na zamówienie producenta samochodów do konkretnego modelu samochodu. Zarówno konstrukcja, jak i parametry oraz wykończenie są określane przez nabywcę. Każde koło jest unikalne dla producenta samochodów, który je zamówił: aluminiowe koła jezdne przeznaczone dla różnych producentów samochodów nie są wzajemnie zamiennie.
- (117) Komisja uznała, że wszystkie aluminiowe koła jezdne – pochodzące z przemysłu Unii, Maroka albo innych państw trzecich – mają te same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Jak ustalono podczas dochodzenia i jak wyjaśniło ACEA po ostatecznym ujawnieniu, wszyscy producenci certyfikowani działający na rzecz określonych producentów samochodów mogą konkurować i dostarczać producentom samochodów dokładnie ten sam rodzaj kół. Na przykład w dokumencie przedstawionym przez ACEA wskazano, że wielu certyfikowanych producentów z siedzibą w Unii, Maroku, Turcji i innych państwach trzecich konkurowało ze sobą o ten sam rodzaj aluminiowych kół jezdnych. W razie potrzeby w danym modelu samochodu można zamontować różne rodzaje kół, a nie tylko aluminiowe koła jezdne określone w przetargach. W związku z tym argument ten został odrzucony.

⁽²¹⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 404/2010 z dnia 10 maja 2010 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych aluminiowych kół pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 117 z 11.5.2010, s. 64), motywy 175–179.

- (118) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA powtórzyło argument o braku możliwości zamiany różnych rodzajów kół, ponieważ przedmiotem dochodzenia są koła OEM, a OEM z definicji odnosi się do koła produkowanego przez producenta dla konkretnej marki samochodu i noszącego jej znak towarowy chroniony prawem własności intelektualnej. Aluminiowe koła jezdne są integralną częścią ogólnego wyglądu i projektu samochodu i muszą być spójne w każdym samochodzie danego modelu.
- (119) ACEA twierdziło również, że Komisja nie dysponuje dowodami potwierdzającymi, że w danym modelu samochodu można zamontować różne rodzaje kół, a nie tylko aluminiowe koła jezdne określone w przetargach. Aluminiowe koła jezdne są integralną częścią ogólnego wyglądu i projektu samochodu i muszą być spójne w każdym samochodzie danego modelu. Jeżeli konsumenci wymieniają aluminiowe koła jezdne na części nie pochodzące od OEM, zazwyczaj tracą gwarancję. Na poparcie swojego argumentu dotyczącego gwarancji ACEA przedstawiła dwa dokumenty wydane przez dwóch producentów samochodów.
- (120) Komisja zauważyła, że ACEA nie twierdziła ani nie przedstawiła dodatkowych dowodów na to, że wszystkie aluminiowe koła jezdne – pochodzące od przemysłu Unii, Maroka albo innych państw trzecich – nie miały tych samych podstawowych właściwości fizycznych, chemicznych i technicznych w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Komisja stwierdziła również, że chociaż mogą istnieć pewne ograniczenia techniczne uniemożliwiające montaż wszystkich rodzajów kół we wszystkich rodzajach samochodów, można dostrzec pewien stopień wymienności między aluminiowymi kołami jezdnymi stosowanymi w różnych modelach samochodów. Na przykład producent samochodów może zdecydować się na przeróbkę modelu samochodu, udoskonalając jego zewnętrzne części, co może obejmować model projektowy aluminiowych kół jezdnych. Większość specyfikacji technicznych platformy danego samochodu pozostaje jednak identyczna. W razie potrzeby producent samochodów może zatem zamontować w tym samochodzie starszą wersję modelu projektowego aluminiowych kół jezdnych. W związku z tym producenci aluminiowych kół jezdnych mają obowiązek przechowywania starszej formy na terenie zakładu przez wiele lat po zakończeniu produkcji. Potwierdzili to objęci próbą producenci unijni, którzy wygrali przetarg na dostarczenie aluminiowych kół jezdnych do określonego modelu samochodu, a następnie do tego samego modelu po modyfikacji projektu.
- (121) W odniesieniu do argumentu dotyczącego gwarancji Komisja zauważyła, że – po pierwsze – jedno z przedstawionych wyłączeń z odpowiedzialności z tytułu gwarancji nie zawierało żadnego wymogu dotyczącego rodzaju kół, które należy stosować. Po drugie, przedstawione dowody dotyczyły wyłącznie okresu gwarancji, a nie całego okresu używalności samochodu. Po trzecie, fakt istnienia również kanału sprzedaży wtórnej aluminiowych kół jezdnych wskazywał na to, że wymóg używania do napraw części OEM nie był stale stosowany po zakończeniu okresu gwarancyjnego i był dopuszczalny z technicznego i prawnego punktu widzenia. Ponadto jeden z dwóch dokumentów przedstawionych przez ACEA dotyczył rynku amerykańskiego, natomiast w przypadku drugiego nie było jasne, czy dotyczy on rynku unijnego. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (122) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA twierdziło, że w specyfikacjach rodzaju produktów (tzw. „numer kontrolny produktu” lub „PCN”) nie uwzględniono wszystkich właściwości konkretnego projektu aluminiowych kół jezdnych ani wszystkich aspektów finansowych konkretnego przetargu. W rezultacie numer kontrolny produktu nie zapewniał porównywalności porównywanych kół, a tym samym podważał dokładność odpowiedniej analizy wielkości i ceny.
- (123) Komisja uznała, że definicja numeru kontrolnego produktu odzwierciedla główne właściwości aluminiowego koła jezdne: proces produkcji (standardowe koła odlewane bez wyoblania kształtowego lub koła kształtowane obrotowo, koła kute lub dwu- lub trzyczęściowe), średnicę i ciężar, czy zastosowano obróbką cieplną, rodzaj wykończenia, czy koło posiada wkładkę i czy jest wyposażone w oponę. W toku postępowania żadna ze współpracujących stron nie zgłosiła uwag dotyczących definicji numeru kontrolnego produktu. ACEA nie wyjaśniło, którą dodatkową właściwość należy uwzględnić. Ponadto, jak wskazano powyżej w motywie 115, Komisja stwierdziła, że oferty przetargowe nie zawierały informacji niezbędnych do ustalenia cenowych i ilościowych efektów przywozu towarów po cenach dumpingowych. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (124) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA argumentowało, że w aktach nieopatrzonych klauzulą poufności ani w dokumencie ujawniającym informacje nie można znaleźć żadnego potwierdzenia stwierdzonego znacznego podcięcia cenowego oraz tłumienia cen. Komisja zauważyła, że motywy 90 i 91 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zawierają analizy Komisji dotyczące podcięcia cenowego i jego oszacowanie, a także ustalenia Komisji dotyczące tłumienia cen. Ponadto współpracującym producentom eksportującym ujawniono szczegółowe wyciszczenie podcięcia cenowego i zapewniono im możliwość zgłaszania uwag dotyczących dokładności tego wyciszczenia. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

- (125) Wobec braku innych argumentów dotyczących podcięcia cenowego i efektów cenowych potwierdzono informacje przedstawione w motywach 87–91 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

4.4.1. Uwagi ogólne

- (126) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 92–96 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (127) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 97–99 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (128) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 100–102 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

- (129) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 103 i 104 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2.4. Wzrost

- (130) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 105–107 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (131) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 108–110 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (132) W odniesieniu do motywu 113 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych ACEA stwierdziło, że ceny z pewnością odgrywają rolę, ale przy wyborze dostawcy aluminiowych kół jezdnych równie ważne są inne względy. Ponadto ACEA twierdziło, że zasadniczym błędem jest założenie, że producenci unijni muszą dostosować się do cen producentów marokańskich w ramach procedury przetargowej.

- (133) Komisja zauważyła, że występuje brak równowagi w sile przetargowej między producentami samochodów a producentami aluminiowych kół jezdnych. Liczba producentów samochodów jest ograniczona i dodatkowo zmniejszyła się w styczniu 2021 r. wraz z powstaniem grupy Stellantis. O sile przetargowej producentów samochodów świadczą korzystne dla nich warunki przetargów. Na przykład producenci samochodów nie dają producentom aluminiowych kół jezdnych gwarancji co do wymaganych wielkości dostaw, a tym samym wielkości produkcji, i nie zapewniają możliwości korekty ceny sprzedaży w górę (z wyjątkiem kosztów aluminium, które są indeksowane) w okresie realizacji projektu. Warunki te mają negatywny wpływ na producentów aluminiowych kół jezdnych, ponieważ nie są oni w stanie zoptymalizować obciążenia zakładów produkcyjnych, a w rezultacie osiągnąć optymalnej ekonomii skali w celu maksymalizacji swojej rentowności. Na korzystną pozycję producentów samochodów wpływa również nadwyżka mocy produkcyjnych odnotowana na rynku aluminiowych kół jezdnych, jak wyjaśniono w motywie 122, spowodowana rozpoczęciem działalności przez producentów marokańskich.

- (134) Ponadto w trakcie dochodzenia Komisja otrzymała od producentów samochodów informacje, że kluczową rolę odgrywa cena. Użytkownik B wyjaśnił, że głównym kryterium pozostaje cena i że po otrzymaniu ofert rozpoczyna się proces negocjacji skoncentrowany przede wszystkim na cenach, podczas którego producenci mogą korygować swoje oferty. EUWA wyjaśniło, że w trakcie procedury przetargowej często dochodzi do negocjacji cenowych w celu dokonania korekt cenowych, które mogą być dokonywane zarówno w górę, jak i w dół. Podobnie użytkownik A wyjaśnił, że inne czynniki takie jak jakość, badania i rozwój oraz potencjał w zakresie realizacji dostaw oferowane przez dostawców aluminiowych kół jezdnych są bardzo zbliżone i dlatego kluczowym kryterium decydującym o wyborze dostawcy aluminiowych kół jezdnych jest cena. Ponadto podczas posiedzenia wyjaśniającego z udziałem ACEA jeden użytkownik niewspółpracujący potwierdził w swojej prezentacji, że odbywa się kilka rund negocjacji z dostawcami, podczas których weryfikowane są ich możliwości techniczne, klasa jakości, logistyka, moce produkcyjne itp., ale producenci muszą przede wszystkim przedstawić najbardziej konkurencyjną ofertę pod względem ceny. Ponadto, jak ustalono w motywach 90 i 91 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przemysł Unii nie mógł podnieść cen pomimo wzrostu kosztów w kontekście znacznego podcięcia cenowego i tłumienia cen, co świadczy o tym, że w okresie objętym dochodzeniem marokańscy producenci eksportujący wywierali presję cenową na producentów unijnych. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (135) ACEA twierdziło, że w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych błędnie zasugerowano, że umowy są renegowane co roku i że unijni producenci aluminiowych kół jezdnych mogą w pewnym stopniu podnieść swoje ceny, aby uwzględnić wzrost cen surowców. ACEA wyjaśniło, że mechanizm ustalania cen w ramach umów na zakup aluminiowych kół jezdnych opierał się na formule, w której zmiennym elementem była jedynie zmiana kosztów wlewka aluminiowego. Tym samym faktury sprzedaży nie odzwierciedlały warunków rynkowych, a raczej warunki umowne.
- (136) Komisja potwierdziła, że umowy zwykle nie przewidywały możliwości podniesienia cen w okresie realizacji projektu w celu pokrycia kosztów, z wyjątkiem kosztu wlewków aluminiowych, a tym samym poprawy rentowności dostawcy. W motywie 113 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych Komisja nie twierdziła, że producenci aluminiowych kół jezdnych mogą podnieść ceny sprzedaży w okresie realizacji projektu, lecz wyjaśniła, że producenci aluminiowych kół jezdnych nie mogli podnieść cen przy negocjowaniu nowych ofert przetargowych w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto Komisja zebrała od użytkowników i producentów unijnych dowody świadczące o tym, że producenci samochodów negocjowali różnego rodzaju upusty i rabaty w okresie realizacji projektu, takie jak zniżki obliczane na podstawie całkowitego rocznego obrotu itp. Dlatego też twierdzenie, że ceny są stałe (z wyjątkiem indeksacji kosztów aluminium) przez cały okres realizacji projektu, nie jest prawdziwe. W rzeczywistości zmiany cen mogłyby wynikać z indeksacji kosztów aluminium, ale nie byłoby możliwe dalsze podnoszenie cen w celu uwzględnienia innych kosztów, takich jak koszty pracy, energii, surowców lub koszty ogólne. Ponadto rzeczywiste ceny sprzedaży mogą być obniżane w okresie realizacji projektu ze względu na różne zastosowane upusty i rabaty. W przypadku jednego użytkownika stwierdzono, że wysokość rabatów lub upustów uzyskanych od producenta aluminiowych kół jezdnych jest znacząca. Tak więc ceny są ustalane nie tylko na podstawie umowy w jej pierwotnym brzmieniu. W związku z tym argument ten odrzucono.
- (137) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA powtórzyło swój argument, że ceny ustalano tylko na podstawie umowy w jej pierwotnym brzmieniu, ponieważ upusty z tytułu wydajności ustalono w umowie, a poza ustaleniami umownymi nie przyznawano żadnych upustów z tego tytułu. Ponadto ACEA twierdziło, że Komisja nie zebrała w aktach dowodów na to, że ceny były określone nie tylko w pierwotnej umowie ACEA twierdziło również, że zebrane od użytkowników dowody nie potwierdzają tego wniosku oraz że w szczególności dowody wskazane w motywie powyżej to niepotwierdzone noty uznaniowe wystawione przez dostawcę z państwa trzeciego na koła pochodzące z państwa trzeciego.
- (138) Po pierwsze, Komisja zauważyła, że żaden z objętych próbą producentów unijnych ani użytkowników współpracujących nie zgłosił uwag do ostatecznego ujawnienia, a zatem nie zakwestionował opisanej w motywie 136 oceny, która opierała się na zweryfikowanych dowodach uzyskanych od tych podmiotów.
- (139) Po drugie, na podstawie przedstawionych przez ACEA uwag i dokumentów Komisja zauważyła, że ACEA powołuje się w swoich uwagach na poufną wersję sprawozdań z misji u użytkowników współpracujących, członków ACEA, a tym samym do dowodów zebranych podczas wizyt weryfikacyjnych u tych użytkowników. Świadczą o tym obecne w uwagach ACEA poszczególne odniesienia do poufnych sprawozdań z misji u przedmiotowych użytkowników. W szczególności Komisja powołała się na księgi rachunkowe pobrane z systemu użytkownika B, w których znajdował się wykaz różnych rodzajów rabatów/upustów. Podczas wizyty weryfikacyjnej użytkownik B wyjaśnił, że obniżki cen stosuje się bezpośrednio w odniesieniu do ceny sprzedaży. W związku z tym wszelkie inne rodzaje rabatów/upustów zaksięgowane w rachunkach należy uznać za dodatkowe rabaty/upusty.

- (140) Ponadto Komisja zebrała od objętych próbą producentów unijnych dowody świadczące o tym, że użytkownicy wnioskowali o różnego rodzaju rabaty/upusty, takie jak roczne oszczędności itp. Komisja uznała, że nie można ujawnić bardziej szczegółowych informacji, ponieważ informacje zebrane zarówno od użytkowników, jak i od przemysłu Unii dotyczyły konkretnych transakcji indywidualnych, stanowiących dane, których streszczenie nie jest możliwe w rozumieniu art. 19 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (141) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA utrzymywało, że przedstawiono wystarczające dowody na to, że dostawcom aluminiowych kół jezdnych udziela się zamówień na wskazane przez nich wielkości dostaw w ramach przetargów oraz że poza przetargami nie udziela się zamówień na żadne dostawy. Zdaniem tej strony w żadnym przypadku akta nie zawierają żadnych dowodów – i dowody takie nie istnieją – na to, że po rozstrzygnięciu przetargu i w trakcie realizacji umowy podpisanej w wyniku takiego przetargu wielkości zamówień udzielonych producentowi unijnemu udzielono ponownie dostawcy marokańskiemu. ACEA twierdziło, że podczas weryfikacji na miejscu u jednego użytkownika współpracującego przedstawiono dowody wskazujące na to, że wielkość dostaw uzgodniona w umowie zawartej po rozstrzygnięciu przetargu była ogólnie dobrym wskaźnikiem rzeczywistej wielkości przyszłych dostaw.
- (142) Komisja uznała, że ACEA potwierdziło ustalenia opisane w motywie 157, że „producenci ci nie mają gwarancji co do wielkości dostaw, na które ostatecznie otrzymają zamówienie”. Jak ACEA wskazało w swoich uwagach i w oparciu o sprawozdanie z weryfikacji użytkownika A „dostawcy składają ofertę na daną wielkość: wielkości nie są zabezpieczone, ale dostawcy wiedzą, jakie wielkości są przedmiotem oferty. Jeżeli po zakończeniu realizacji projektu (kilka lat) wielkości okażą się znacznie niższe niż oczekiwano, dostawcy mogą ubiegać się o rekompensatę z tytułu niezamortyzowanego sprzętu”. Choć wskazano wielkości referencyjne, w standardowej umowie nie wyznaczono dokładnej daty dostawy ani planowanej wielkości sprzedaży. Jak stwierdziło ACEA w swoich uwagach: „dokładną liczbę kół, która ma zostać dostarczona, ustala się zazwyczaj w ciągu 4–8 tygodni przed terminem dostawy do linii produkcyjnej”. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (143) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA utrzymywało, że – jak potwierdziło EUWA – powszechniejszą praktyką jest udzielanie zamówienia związanego z konkretnym projektem dotyczącym aluminiowych kół jezdnych jednemu dostawcy, a nie dwóm dostawcom lub większej ich liczbie. Biorąc pod uwagę postępowania o udzielenie zamówienia przeprowadzone przez trzech członków ACEA w okresie objętym dochodzeniem (użytkownik niewspółpracujący i dwóch użytkowników współpracujących), liczba zamówień udzielonych jednocześnie dwóm dostawcom była ograniczona. Większości zamówień udzielono wyłącznie jednemu dostawcy, który otrzyma tym samym przybliżoną ilość towaru określoną w zamówieniu. W przypadku udzielenia zamówienia jednemu dostawcy brak jest możliwości przeniesienia dostaw na jakiegokolwiek innego dostawcę.
- (144) Komisja zbadała podsumowujący arkusz kalkulacyjny przekazany przez ACEA w tym względzie. Po pierwsze, wykaz udzielonych zamówień obejmował wyłącznie zamówienia udzielone w okresie objętym dochodzeniem, a zatem w ramach tych zamówień nie doszło do faktycznej realizacji dostaw w okresie objętym dochodzeniem, ponieważ szacowany termin rozpoczęcia dostaw w ramach omawianych zamówień zaplanowano na okres przypadający po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem. Po drugie, Komisja zwróciła uwagę na fakt, że większość (około 85 %) postępowań przetargowych wyszczególnionych w arkuszu kalkulacyjnym została zgłoszona przez użytkownika niewspółpracującego. Z uwagi na brak współpracy ze strony użytkowników Komisja nie była w stanie zweryfikować prawidłowości danych zawartych we wspomnianym wykazie ani ustalić, czy uwzględniono w nim wszystkie przetargi i czy mógł on zaspokajać roczne zapotrzebowanie przedmiotowego producenta samochodów. Niemniej, niezależnie od powyższego, Komisja zbadała przekazane jej dane.
- (145) Z wykazu przetargów przekazanego przez użytkownika niewspółpracującego wynika, że większości tych zamówień udzielono wyłącznie jednemu dostawcy. Średnia ważona wielkość referencyjna była jednak stosunkowo niska i wynosiła około 50 000 pozycji na przetarg obejmujący cały cykl życia projektu, co tłumaczyło, dlaczego wspomnianych zamówień udzielono wyłącznie jednemu dostawcy. Komisja zwróciła jednak uwagę, że realizację jednego projektu powierzono dwóm dostawcom „z uwagi na znaczną wielkość”, o czym wspomniano podczas posiedzenia wyjaśniającego z udziałem przedstawicieli ACEA. Po trzecie, informacje na temat przetargów przekazane przez użytkowników współpracujących dotyczyły trzech postępowań przetargowych. Z danych dotyczących użytkownika B wynikało, że podzielił on zamówienie o wielkości przekraczającej 1 mln między dwóch dostawców. Ponadto przekazane przez ACEA dane dotyczące użytkownika A były ze sobą sprzeczne. Z jednej strony wynikało z nich, że przeprowadzono jeden przetarg, w ramach którego udzielono zamówienia jednemu dostawcy, natomiast z drugiej strony w odrębnej tabeli dotyczącej ofert wskazano, że wielkości odpowiadające wielkościom przewidzianym we wspomnianym przetargu rozbito na dwa zamówienia. W związku z powyższym Komisja uznała, że informacje przekazane przez ACEA nie stoją w sprzeczności z ustaleniami dokonanyymi w motywie 157, z których wynika, że zamówienia mogą być udzielane szeregowi dostawców w zależności od wielkości referencyjnych, co z kolei podaje w wątpliwość rzeczywistą wielkość dostaw realizowanych przez poszczególnych dostawców przez cały cykl życia projektu. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 115 powyżej, ACEA potwierdziło fakt, że łączna wielkość, która ma zostać dostarczona, może zależeć również od popularności określonego modelu produkowanego samochodu.

- (146) W związku z tym argument ten odrzucono.
- (147) Wobec braku innych uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 111 i 113 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.3.2. Koszty pracy

- (148) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 114 i 115 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.3.3. Zapasy

- (149) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 116 i 117 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

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

- (150) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 118–123 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.4. Wnioski dotyczące szkody

- (151) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 124–129 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

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

- (152) Wobec braku uwag Komisja potwierdziła swoje wnioski zawarte w motywach 131–136 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

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

- (153) ACEA twierdziło, po ujawnieniu zarówno tymczasowych, jak i ostatecznych ustaleń, że przywóz z Maroka sprzedawany w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem odbywał się na podstawie procedur przetargowych przeprowadzonych w latach 2018–2019. W związku z tym nie mógł mieć wpływu na cenę w 2020 r. ani w okresie objętym dochodzeniem, ponieważ nie spowodował utraty sprzedaży w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem, ale raczej wcześniej, na etapie procedur przetargowych.
- (154) Komisja uznała, że zysk lub straty wystąpiły w momencie produkcji lub sprzedaży, a nie podczas negocjowania ofert. Jak wyjaśniono dalej w motywie 89, w okresie realizacji projektu możliwe są zmiany cen i wielkości produkcji, które wykraczają poza warunki danego przetargu. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 113 i motywach 146–148 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, Komisja uznała, że wpływ producentów marokańskich nie wynika jedynie z ilości utraconych w wyniku przetargów wygranych przez marokańskich producentów eksportujących, ale również z ogólnej presji cenowej we wszystkich przetargach, w których uczestniczyli. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (155) ACEA twierdziło, po ujawnieniu zarówno tymczasowych, jak i ostatecznych ustaleń, że analiza cen, o której mowa w pkt 4.4.3.1 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, powinna być przeprowadzona na poziomie przetargów, a w tym scenariuszu nie było różnicy między cenami unijnymi a marokańskimi, jak podano w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych.
- (156) ACEA twierdziło również, po ujawnieniu zarówno tymczasowych, jak i ostatecznych ustaleń, że konkurencja cenowa między dostawcami miała miejsce na etapie przetargów. Dlatego też podcięcie cenowe, tłumienie cen i marżenie zaniżania cen powinny być obliczane na poziomie ofert, a nie na etapie dostaw. Sprzedaż i dostawy nie odzwierciedlały aktualnych warunków konkurencji. Ponadto wielkość dostaw nie zależała od dostawców, ale raczej od względnego popytu na konkretny model samochodu, a tym samym – od poziomu produkcji.

- (157) Komisja zauważyła, że z informacji dostarczonych przez zainteresowane strony wynika, że ceny nie pozostały na niezmiennym poziomie przez cały okres realizacji danego przetargu. Jak wyjaśniono w motywie 79, negocjując oferty przetargowe, producenci aluminiowych kół jezdnych muszą zaoferować system rabatów na cały okres realizacji danego projektu. Ponadto w trakcie realizacji projektu producenci samochodów mogą wystąpić o udzielenie dodatkowych rabatów. Co więcej, producenci aluminiowych kół jezdnych nie mają gwarancji co do wielkości sprzedaży. Producenci samochodów mogą wybrać do danego projektu kilku producentów, ale producenci ci nie mają gwarancji co do wielkości dostaw, które zostaną im ostatecznie przydzielone. W przypadku każdego producenta aluminiowych kół jezdnych wielkość dostaw zależała nie tylko od względnego popytu na konkretny model samochodu, ale także od decyzji producentów samochodów w sprawie podziału tej wielkości między wybranych producentów. Jak wskazano w motywie 115, wybór danych z poszczególnych przetargów nie mógł zatem zastąpić przeprowadzonej przez Komisję analizy na podstawie kompletnych danych, a mianowicie na podstawie wykazu transakcji sprzedaży i porównań cen dla poszczególnych rodzajów. Takie porównanie odzwierciedla największą możliwą ilość danych o faktycznie zrealizowanych transakcjach sprzedaży.
- (158) W związku z powyższym Komisja uznała, że w tym przypadku przetargi dają niepełny obraz sytuacji, natomiast wpływ na ceny można w pełni ustalić jedynie poprzez porównanie całego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz całej sprzedaży przemysłu Unii, jaka miała miejsce w okresie objętym dochodzeniem, w podziale na rodzaje produktów. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (159) ACEA i przedsiębiorstwo Hands twierdziły, że nawet przy braku przywozu z Maroka przemysł Unii poniósłby szkodę, co dowodzi, że przywóz z Maroka nie był przyczyną istotnej szkody. Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń ACEA powtórzyło ten argument. W szczególności sprzedaż przemysłu Unii w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem pozostałaby znacznie poniżej poziomów z 2019 r. – zarówno w 2020 r. (-22 % w 2020 r. z uwzględnieniem przywozu z Maroka i -20 % bez uwzględnienia przywozu z Maroka), jak i w okresie objętym dochodzeniem (-18 % w okresie objętym dochodzeniem z uwzględnieniem przywozu z Maroka i -14 % bez uwzględnienia przywozu z Maroka). Szkada w okresie objętym dochodzeniem nie mogła być przypisana przywozowi z Maroka, ponieważ w okresie objętym dochodzeniem przemysł Unii faktycznie zwiększył swoją sprzedaż (o 2 281 tys. pozycji) w większym stopniu niż marokańscy producenci eksportujący (o 1 478 tys. pozycji) w porównaniu z 2020 r. Tym samym przywóz z Maroka nie miał wpływu na wielkość sprzedaży. Ponadto przywóz z Maroka nie mógł mieć wpływu na ceny w okresie objętym dochodzeniem, ponieważ w przetargach zakończonych w okresie objętym dochodzeniem nie odnotowano znaczącego podcięcia cenowego, a ceny sprzedaży przywozu z Maroka odnotowane w okresie objętym dochodzeniem nie mogły mieć negatywnego wpływu na równoczesną sprzedaż przemysłu Unii.
- (160) ACEA twierdziło również, po ujawnieniu zarówno tymczasowych, jak i ostatecznych ustaleń, że na rentowność przemysłu Unii miała wpływ niższa produkcja i sprzedaż wynikająca z dużego spadku produkcji samochodów w Unii w latach 2020 i 2021, co z kolei spowodowało wzrost kosztów stałych.
- (161) Komisja uznała, że przemysł Unii nie mógł przenieść tych wyższych kosztów stałych na producentów samochodów, ponieważ, jak określono powyżej, w ramach długoterminowych umów z producentami samochodów nie było możliwe podniesienie ceny w związku ze wzrostem kosztów stałych, z wyjątkiem indeksacji kosztów wlewków aluminiowych.
- (162) Jak wskazano w motywach 140–142 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, Komisja przyznała, że w 2020 r. doszło do spadku konsumpcji, czego powodem była głównie pandemia COVID-19. Przywóz z Maroka miał jednak wyraźnie negatywny wpływ na przemysł Unii w 2020 r., a zwłaszcza w okresie objętym dochodzeniem, kiedy to wielkość tego przywozu wzrosła w sposób wykładniczy. Kiedy zatem w okresie objętym dochodzeniem konsumpcja zaczęła wzrastać, przemysł Unii był zmuszony – ze względu na przywóz po cenach dumpingowych z Maroka, który podciął ceny przemysłu Unii o 26,9 % – do utrzymywania cen na niskim poziomie pomimo wzrostu kosztów produkcji. W rezultacie z powodu tłumienia cen przemysł Unii prowadził sprzedaż po cenach, które nie pokrywały nawet kosztów produkcji, nie mówiąc już o zwyczajowej marży zysku. Wniosek ten był słuszny nawet przy założeniu, że ceny były ustalone (głównie) w umowach długoterminowych, ponieważ negatywne skutki niższych cen przywozu z Maroka wystąpiły, gdy w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem rozpoczęły się właściwe dostawy wynikające z umów wynegocjowanych na wcześniejszym etapie. Ponadto udział producentów marokańskich w procedurach przetargowych i ich polityka cenowa wywarły dalszą presję cenową na rynku, który obecnie charakteryzuje się nadwyżką podaży. Mimo że w okresie objętym dochodzeniem wielkość sprzedaży przemysłu Unii wzrosła, nadal tracił on udział w rynku z powodu przywozu z Maroka, w wyniku czego jego sytuacja finansowa uległa dalszemu znacznemu pogorszeniu. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

- (163) Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że ewentualna szkoda poniesiona przez przemysł Unii nie mogła być spowodowana dokonywanym przez Hands wywozem z Maroka do Unii. Jak twierdziło przedsiębiorstwo, większość wskaźników szkody (np. konsumpcja w Unii, wielkość produkcji, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, cena sprzedaży) zaczęła się pogarszać już w latach 2018–2019; pogarszających się wskaźników nie można było przypisać działalności prowadzonej przez Hands, ponieważ produkcja rozpoczęła się w styczniu 2020 r. Przedsiębiorstwo Hands argumentowało, że zakład zbudowano również w celu zaspokojenia rosnącego popytu na rynku marokańskim i rynkach pozaunijnych, a nie tylko w celu zaopatrywania rynku UE. Ponadto przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że część jego wywozu do Unii była powiązana z przeniesieniem produkcji z Korei Południowej do Maroka.
- (164) Pomimo tego, że w latach 2018 i 2019 konsumpcja w Unii oraz sprzedaż i produkcja przemysłu Unii spadły, przemysł Unii zwiększył swoją rentowność z 7,5 % do 8,2 %. W związku z tym w odniesieniu do tych lat nie stwierdzono szkody. Szkoda zaczęła natomiast urzeczywistniać się w 2020 r., w tym samym czasie, gdy do Unii zaczął napływać przywóz dokonywany przez przedsiębiorstwo Hands, wraz z innym przywozem z Maroka. W tym względzie należało zauważyć, że zgodnie z art. 3 rozporządzenia podstawowego Komisja przeanalizowała skutki całego przywozu po cenach dumpingowych z Maroka, a nie tylko przywozu dokonywanego przez przedsiębiorstwo Hands. W każdym razie przywóz dokonywany przez przedsiębiorstwo Hands podcinał ceny przemysłu Unii, a jego marginesy dumpingu i szkody w okresie objętym dochodzeniem były znaczne. W związku z tym nie można było twierdzić, że przywóz dokonywany przez Hands nie przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (165) Hands twierdziło również, że ustalenia zawarte w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych nie uzasadniały stwierdzenia istotnej szkody spowodowanej przez przywóz aluminiowych kół jezdnych z Maroka. Analiza została oparta na niejasnych danych i bezpodstawnych zarzutach, które nie znajdują potwierdzenia w dokumentacji dochodzenia, a w istocie także w realiach handlowych rynku aluminiowych kół jezdnych.
- (166) Analizując ten argument, Komisja nie była w stanie określić, jaka część przeprowadzonej przez nią analizy szkody była niejasna, bezpodstawna lub stanowiła jedynie domniemanie. Ustalenia Komisji zostały oparte na dowodach zebranych w trakcie dochodzenia, które udostępniono wszystkim zainteresowanym stronom w aktach sprawy i opisano w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

5.1.3. Wielkość przywozu po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie

- (167) ACEA twierdziło, że nie nastąpił znaczny wzrost przywozu z Maroka w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, a przywóz z Maroka zajął niszę, którą producenci unijni dobrowolnie opuścili, i nie wywarł negatywnego wpływu na wielkość sprzedaży przemysłu Unii.
- (168) Jak wyjaśniono w motywie 83 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przywóz z Maroka osiągnął w okresie objętym dochodzeniem 2,5 mln pozycji, podczas gdy w 2018 r. był zerowy, a w 2019 r. nadal prawie nie występował. W rezultacie udział w rynku w okresie objętym dochodzeniem wyniósł 3,9 %. W odniesieniu do udziału w rynku przywozu z Maroka Komisja zauważyła, że ACEA zaprzeczyło swojemu argumentowi przedstawionemu w motywie 191, zgodnie z którym marginesy zaniżania cen powinny być obliczane na poziomie przetargów, w których występuje konkurencja między producentami marokańskimi a producentami unijnymi, wykazując, że istniała bezpośrednia konkurencja między przywozem z Maroka a produkcją unijną. Komisja uznała zatem, że przywóz był znaczny w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i w stosunku do konsumpcji w Unii. W świetle ustalonych poziomów cen przywóz ten miał negatywny wpływ na ceny przemysłu Unii w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument i potwierdziła swoje ustalenia przedstawione w motywach 131–136 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (169) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA ponownie podkreśliło, że przywóz z Maroka nie miał negatywnego wpływu na przemysł Unii, jeżeli chodzi o wielkość. Ponadto ACEA argumentowało, że Komisja nie wyjaśniła, w jaki sposób przywóz aluminiowych kół jezdnych z Maroka, którego udział w rynku kształtował się na poziomie 3,9 %, doprowadził w okresie badanym do spadku wielkości produkcji i sprzedaży w Unii o 17 % (produkcja) i 21 % (sprzedaż).
- (170) Komisja zwróciła uwagę na fakt, że w swojej analizie ACEA odniosło się do okresu badanego, podczas gdy – jak wspomniano w motywie 162 powyżej – spadek wielkości produkcji w Unii w latach 2018–2020 był spowodowany głównie kryzysem związanym z COVID-19. Jeżeli chodzi o późniejszy okres przypadający na 2020 r. i okres objęty dochodzeniem, kiedy konsumpcja w Unii wzrosła o +8,0 %, przywóz z Maroka zwiększył się znacząco (o 244 %), podczas gdy wielkość sprzedaży przemysłu Unii wzrosła o zaledwie 5,2 %. Co więcej, wzrost udziału przywozu z Maroka w rynku od 2020 r. do okresu objętego dochodzeniem wyniósł około 2,1 punktu procentowego, podczas

gdy udział przemysłu Unii w rynku zmniejszył się o 1,8 punktu procentowego. Dodatkowo, analizując wszystkie inne kraje pochodzenia przywozu poza Marokiem, Komisja zwróciła uwagę na fakt, że wzrost wielkości przywozu plasował się na poziomie około 6,6 % od 2020 r. do okresu objętego dochodzeniem. Było to spowodowane wzrostem wielkości przywozu z Turcji (o 19 %), któremu w tym samym okresie towarzyszył jednoczesny spadek wielkości przywozu ze wszystkich innych państw w ujęciu ogólnym. Jak opisano jednak w motywach 171–174 poniżej, Komisja stwierdziła, że przywóz z Turcji nie osłabił stwierdzonego związku przyczynowego między przywozem z Maroka a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii. Dlatego też Komisja powtórzyła swoje ustalenia przedstawione w motywie 168 powyżej, zgodnie z którymi wielkości przywozu z Maroka miały negatywny wpływ na ceny przemysłu Unii w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym argument ten odrzucono.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Przywóz z państw trzecich

- (171) Przedsiębiorstwo Hands i ACEA twierdziły, że należy odpowiednio zbadać wpływ przywozu z państw trzecich: stanowił on niemal 90 % łącznego przywozu, a udział państw trzecich w rynku wynosił około 25 %. W szczególności swój udział w rynku w okresie badanym zwiększyła Turcja: z 10,3 % do 13,0 %.
- (172) Komisja przeanalizowała przywóz z państw trzecich. Jeśli chodzi o Turcję, główny kraj dokonujący przywozu, Komisja podkreśliła, że jak wskazano w motywie 138 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, średnie ceny produktów przywożonych z Turcji były znacznie wyższe w porównaniu z cenami importowymi produktów pochodzących z Maroka (+ 14 %), a nawet nieco wyższe w porównaniu z cenami przemysłu Unii (+ 1,0 %). Ponadto średnia cena przywozu z Turcji była wyższa od kosztów produkcji przemysłu Unii w latach 2018, 2019 i 2020. Tylko w okresie objętym dochodzeniem cena ta nieco spadła – o niecały 1 %. Ponadto w 2020 r. i w okresie objętym dochodzeniem, kiedy rentowność przemysłu Unii znacznie spadła, ceny przywozu z Turcji były wyższe niż ceny przemysłu Unii. Dlatego przywóz ten nie osłabił stwierdzonego związku przyczynowego między przywozem z Maroka a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii. W związku z tym argument ten odrzucono.
- (173) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo Hands, odnosząc się do przywozu z Turcji, powtórzyło swoje twierdzenie, zgodnie z którym Komisja nie wzięła pod uwagę szkodliwych skutków przywozu z Turcji i po prostu pominęła te skutki. Komisja rzekomo nie przeprowadziła bardziej szczegółowej analizy w oparciu o dane zgromadzone przez przedsiębiorstwo Hands, z których wynika, że oferty cenowe tego przedsiębiorstwa w przetargach nie zawsze były najniższe i że przyznawano mu zaledwie niewielki ułamek wszystkich zamówień. ACEA przedstawiło zbliżony argument dotyczący tego samego producenta.
- (174) Komisja odrzuciła argumentację przedsiębiorstwa Hands z szeregu powodów. Po pierwsze, Komisja odnotowała, że – jak wyjaśniono w motywie 90 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych – przy porównywaniu faktycznego poziomu sprzedaży w podziale na rodzaje produktu w okresie objętym dochodzeniem stwierdziła występowanie znacznego marginesu podcięcia cenowego wynoszącego 26,9 %, który obejmował sprzedaż przedsiębiorstwa Hands. Po drugie, jak wyjaśniono w motywach 115 i 192, Komisja odrzuciła argument ACEA, zgodnie z którym efekty cenowe powinny być analizowane na poziomie przetargów. Po trzecie, przedsiębiorstwo Hands nie utrzymywało, że oferty cenowe składane przez nie w przetargach w sposób nieunikniony opiewały na wyższe kwoty niż oferty tureckich producentów eksportujących. Twierdziło tylko ogólnie, że były one wyższe od ofert „innych producentów aluminiowych kół jezdnych”. Ponadto, nawet przy założeniu, że oferty cenowe przedsiębiorstwa Hands niekoniecznie były najtańsze, Komisja zbadała efekty cenowe na podstawie całości przywozu z Maroka, w którym udział drugiego producenta eksportującego – przedsiębiorstwa Dika – był znaczący (odpowiadał około [60–70] % rynku). Co więcej, jak odnotowano w motywie 172 powyżej, ceny importowe z Turcji były wyższe niż średnia cena przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (175) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA podtrzymało swój argument przedstawiony w motywie 159, zgodnie z którym na podstawie danych dotyczących przetargów podcięcie cenowe wywołane przywozem z Maroka (wynoszące 3,7 %) nie było znaczące, w szczególności w porównaniu z obliczonym przez ACEA podcięciem cenowym wywołanym przywozem z Turcji lub Tajlandii, które oscyloowało odpowiednio na poziomie około 10 % i 1 %.
- (176) Po pierwsze, Komisja oceniła przekazany przez ACEA podsumowujący arkusz kalkulacyjny zawierający informacje na temat ofert cenowych. Wspomniany arkusz kalkulacyjny obejmował 15 przetargów i zawierał dane dostarczone przez trzech członków ACEA (tj. użytkownika niewspółpracującego i dwóch użytkowników współpracujących). Udostępniono w nim następujące informacje: nazwę użytkownika, ilość oraz cenę za pozycję oferowaną przez każdego z dostawców. Komisja odnotowała jednak brak wewnętrznej numeracji poszczególnych przetargów, co uniemożliwiło jej porównanie przedstawionych danych ze zweryfikowanymi informacjami przekazanymi już w toku dochodzenia przez dwóch użytkowników współpracujących. Ponadto nie uwzględniono niektórych elementów cen

(takich jak planowane upusty roczne, określane również mianem „upustów z tytułu wydajności”), przez co nie można było ustalić, czy wszystkie z nich zostały uwzględnione w zaoferowanej cenie za pozycję. Co istotniejsze, większość ofert cenowych dotyczyła użytkownika niewspółpracującego. Jak wspomniano w motywie 109, ze względu na ogólny brak współpracy ze strony tego użytkownika ograniczone informacje, które zostały przez niego przekazane, nie mogły zostać uwzględnione do celów niniejszego dochodzenia. Jeżeli chodzi o dodatkowe informacje dostarczone przez ACEA w odniesieniu do użytkownika A i użytkownika B, dotyczyły one ofert cenowych, których Komisja nie mogła zweryfikować ze względu na ich późne dostarczenie. W szczególności Komisja nie była w stanie ustalić, czy przekazany zbiór danych miał wyczerpujący charakter, czy też nie. W każdym razie we wspomnianym zbiorze danych wyszczególniono 14 ofert marokańskich na 15 przetargów oraz po 5 ofert tureckich i tajlandzkich. Obliczenia podjęcia cenowego przeprowadzonych przez ACEA opierały się na cenie referencyjnej⁽²²⁾. Komisja stwierdziła, że z obliczeń własnych przeprowadzonych przez ACEA wynika, że oferty cenowe producentów marokańskich były niższe niż oferty przemysłu Unii. Ponadto, porównując wielkość przywozu zgłoszoną⁽²³⁾ we wspomnianym arkuszu kalkulacyjnym z łączną wielkością przywozu ustaloną dla Turcji i Tajlandii na podstawie danych Eurostatu (zob. tabela 11 w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych), można było odnieść wrażenie, że w szczególności wielkości zgłoszone dla Turcji nie były reprezentatywne (poniżej 5 %). W związku z tym z informacji przekazanych przez ACEA nie można było wyciągnąć żadnego znaczącego wniosku. Co więcej, Komisja stwierdziła już w motywie 139 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, że przywóz z Tajlandii i Turcji nie osłabił stwierdzonego związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Maroka a szkodą poniesioną przez przemysł Unii. W związku z powyższym argumenty te zostały odrzucone.

5.2.2. *Pandemia COVID-19*

- (177) Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że popyt na aluminiowe koła jezdne w Unii zmniejszył się w 2020 r. o 14 mln pozycji, co stanowi 20-krotność wielkości przywozu aluminiowych kół jezdnych z Maroka. Wpływ pandemii był zatem tak znaczny, że Komisja powinna uznać, iż zerwał on wszelki związek przyczynowy, jaki mógł istnieć między przywozem aluminiowych kół jezdnych z Maroka a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.
- (178) Jak wskazano w motywach 140–142 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, Komisja uwzględniła wpływ COVID-19 na przemysł Unii. Ponieważ jednak okres objęty dochodzeniem obejmował również okres ożywienia po pandemii COVID-19, Komisja ustaliła, jak wyjaśniono w motywie 94 powyżej, że kiedy rynek ożywił się, przemysł Unii nie odniósł korzyści ze względu na zwiększony przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie, po cenach dumpingowych. Wręcz przeciwnie – w okresie objętym dochodzeniem sytuacja przemysłu Unii uległa dalszemu pogorszeniu. W związku z tym negatywnego wpływu pandemii COVID-19 nie można było uznać za jedyną przyczynę szkody poniesionej przez przemysł Unii w stopniu, w którym osłabiłby on związek przyczynowy między taką szkodą a przywozem towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (179) Przedsiębiorstwo Hands ponownie stwierdziło, że kwestia ta wymaga zadowalającego i szczegółowego wyjaśnienia, zważywszy na fakt, że Komisja wprost uznała, że pandemia COVID-19 wywarła negatywny wpływ na przemysł Unii.
- (180) Wobec braku precyzyjnie określonego i bardziej konkretnego wniosku, Komisja uznała wyjaśnienia przedstawione w tej sekcji za wystarczające do tego, aby przedsiębiorstwo mogło zrozumieć sposób argumentowania Komisji i skoryzować z przysługującego mu prawa do obrony. Dlatego też odrzuciła to twierdzenie.

5.2.3. *Wyniki wywozu przemysłu Unii*

- (181) Wobec braku uwag motywy 143–145 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostają potwierdzone.

5.2.4. *Skutki umów wieloletnich i zmian kosztów produkcji*

- (182) Wobec braku uwag motywy 146–148 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostają potwierdzone.

⁽²²⁾ Cena referencyjna lub cena ofertowa to cena, jaką każdy uczestnik postępowania przetargowego zaproponował przy składaniu oferty.

⁽²³⁾ Wobec braku innych informacji Komisja przyjęła, że wielkości zgłoszone w arkuszu kalkulacyjnym dotyczyły ogólnej wielkości referencyjnej w przewidywanym cyklu życia poszczególnych projektów. Zgłoszone wielkości przyporządkowano przy założeniu, że średni okres realizacji projektu wynosi 5 lat.

5.2.5. Konsumpcja

(183) Wobec braku uwag motywy 146–148 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych zostały potwierdzone.

5.2.6. Konkurencja w przetargach

- (184) ACEA twierdziło, że Komisja powinna była zbadać konkurencję wewnątrz Unii. ACEA zebrało informacje od swoich członków i ustaliło, że z 45 przetargów producenci unijni wygrali 31, dostawcy z Maroka i z Tajlandii – po 5, a dostawcy z Turcji – 4, chociaż pod względem liczby pozycji dostawcy z Turcji wygrali większość przetargów.
- (185) Na wstępie Komisja przypominała, że ACEA nie kwestionowała reprezentatywności próby producentów unijnych, utworzonej zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. ACEA nie może zatem zasadnie utrzymywać, że Komisja miała obowiązek zbadać, czy domniemany wpływ przywozu po cenach dumpingowych na ceny nie wynikał z konkurencji cenowej ze strony producentów unijnych niewłączonych do próby⁽²⁴⁾. Ponadto, jak wskazano w tabeli 5 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, w latach 2018–2019 producenci unijni wykazali zdolność do utrzymania udziału w rynku wynoszącego ponad 70 %, a także rentowności na poziomie około 8 %. Osiągnięto to na bardzo konkurencyjnym rynku, opartym na przetargach organizowanych przez producentów samochodów, na którym wszyscy producenci unijni i producenci z innych państw trzecich mogli konkurować w tych samych przetargach. Oznaczało to, że producenci unijni byli konkurencyjni w normalnych i uczciwych warunkach rynkowych, a przemysł jako całość nie poniósł szkody. Ponadto Komisja zauważyła, że podstawę argumentu ACEA stanowiło 45 ofert przetargowych złożonych przez trzech członków ACEA (4 umowy zgłoszone przez dwóch użytkowników współpracujących i 41 od jednego użytkownika niewspółpracującego). Informacje ograniczały się jedynie do zwycięzcy przetargu, szacowanych ilości oraz pochodzenia pozostałych oferentów spoza Unii (Maroko, Tajlandia lub Turcja). Ponadto informacje te nie były poparte żadnymi dowodami potwierdzającymi ich poprawność i wiarygodność. Nie podano nawet numerów przetargów. W związku z tym argument ten odrzucono.
- (186) ACEA twierdziło również, że nawet zakładając, iż prawdą jest, że uczestnicy przetargu muszą dostosować się do oferenta oferującego najniższą cenę, według ACEA istnieją niepodważalne dowody na to, że takie dostosowanie jest podejmowane przede wszystkim w odniesieniu do najtańszego producenta unijnego, a w drugiej kolejności w odniesieniu do przywozu z państw trzecich, przy czym ewentualne dostosowanie do ofert dostawców marokańskich zajmuje odległe trzecie miejsce (tylko 5 przypadków).
- (187) Komisja zauważyła, że analiza przeprowadzona przez ACEA opierała się na ograniczonej liczbie przetargów (tj. 15), a informacje dostarczone przez ACEA składały się z tabeli zawierającej 15 ofert cenowych obejmujących wszystkie główne źródła pochodzenia produktu objętego postępowaniem (producenci unijni i wszyscy główni producenci z państw trzecich), przedstawionych przez trzech członków ACEA. 4 umowy były zgłoszone przez dwóch użytkowników współpracujących, a 11 pochodziło od jednego użytkownika niewspółpracującego. Ponadto, podobnie jak w przypadku poprzedniego argumentu, informacje te nie były poparte żadnymi dowodami potwierdzającymi ich poprawność i wiarygodność. Nie podano nawet numerów przetargów. Na przykład nie podano informacji, czy podana cena obejmowała wszystkie koszty dodatkowe i rabaty zawarte w ofertach. Ponadto nie dostarczono dokumentacji dotyczącej przedmiotowych przetargów, w związku z czym Komisja nie była w stanie zweryfikować przedstawionych informacji – a zatem argument ten został odrzucony. Komisja zauważyła, że – nawet gdyby miała wziąć pod uwagę te informacje – całkowita wielkość przywołanych ofert stanowiła około 5 % całkowitej konsumpcji w Unii, a zatem nie została uznana za reprezentatywną. Ponadto we wszystkich przypadkach z wyjątkiem dwóch oferty cenowe złożone przez producentów marokańskich były niższe od ofert złożonych przez producentów unijnych. W związku z tym Komisja uznała, że ACEA nie przedstawiło dowodów na to, że uczestnicy przetargu musieli dostosować się do najtańszych producentów unijnych oraz że dostawcy marokańscy nie obniżali cen.
- (188) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA argumentowało, że Komisja sama zwróciła się do członków ACEA o przekazanie tego rodzaju danych na temat wartości referencyjnych w przetargach opierających się na okresie rozpoczęcia produkcji i że ACEA przekazało następnie te dane zgodnie z żądaniem Komisji. ACEA udostępniło również dodatkowe dokumenty przekazane przez użytkownika B. Ponadto ACEA uznało ten zbiór danych za reprezentatywny, ponieważ bazował on na 29 przetargach, składał się w niemal 100 % z zakupów marokańskich aluminiowych kół jezdnych i był oparty dowodami.

⁽²⁴⁾ Zob. wyrok Sądu z dnia 14 września 2022 r., Nevinnomysskiy Azot i NAK „Azot”/Komisja, T-865/19, ECLI:EU:T:2022:559, pkt 283–286.

- (189) Komisja podkreśliła, że zwróciła się o przekazanie informacji na temat przetargów wyłącznie do dwóch użytkowników, którzy w pełni współpracowali z nią w toku prowadzonego dochodzenia, którzy udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i których dane zostały zweryfikowane. Przekazane przez ACEA na późniejszym etapie dane dotyczące użytkownika niewspółpracującego zostały uznane za niekompletne, niewiarygodne i niemożliwe do zweryfikowania z uwagi na brak współpracy ze strony tego użytkownika. Komisja zwróciła uwagę na fakt, że ACEA oparło swoją analizę głównie na danych dotyczących użytkownika niewspółpracującego. Ponadto, mimo że ACEA argumentowało, że przedstawiony przez nie zbiór danych był poparty dowodami, Komisja stwierdziła, że w skład wspomnianego zbioru wchodziły głównie podsumowujące arkusze kalkulacyjne i że odniesienia do przetargów, na które powoływało się ACEA, były tak naprawdę numerami wewnętrznymi poszczególnych przetargów. Nie przekazano natomiast pełnej dokumentacji przetargowej takiej jak kopie specyfikacji istotnych warunków zamówienia, faktycznie otrzymane oferty itp. W związku z tym argument ten został odrzucony.

5.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (190) Wobec braku jakichkolwiek innych uwag dotyczących związku przyczynowego Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 152–154 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

6. POZIOM ŚRODKÓW

6.1. Obliczenie marginesu zaniżania cen

- (191) ACEA twierdziło, po ujawnieniu zarówno tymczasowych, jak i ostatecznych ustaleń, że Komisja powinna była przeprowadzić obliczenia marginesu zaniżania cen na poziomie przetargów, tak jak w pierwotnym dochodzeniu w sprawie przywozu aluminiowych kół jezdnych z Chin ⁽²⁵⁾.
- (192) Komisja zbadała ten argument i stwierdziła, że podobny argument został przedstawiony i odrzucony podczas dochodzenia w sprawie przeglądu wygaśnięcia dotyczącego wyżej wymienionych środków ⁽²⁶⁾. W motywie 115 powyżej Komisja wyjaśniła, że wybór danych z poszczególnych przetargów nie może zastąpić przeprowadzonej przez Komisję analizy cen i ilości na podstawie kompletnych danych, a mianowicie na podstawie wykazu transakcji sprzedaży i porównań cen dla poszczególnych rodzajów. Takie porównanie odzwierciedla największą możliwą ilość danych o faktycznie zrealizowanych transakcjach sprzedaży. Ponadto margines zaniżania cen wyrażono jako odsetek ceny eksportowej w okresie objętym dochodzeniem. Analiza przeprowadzona na podstawie kompletnych danych pochodzących od objętych próbą producentów eksportujących i producentów unijnych wykazała zaniżanie cen o 44 % w przypadku przedsiębiorstwa Hands i o 51,6 % w przypadku innych producentów marokańskich. Argument ten został zatem odrzucony.
- (193) Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że dostosowania Komisji związane z przyszłymi kosztami środowiskowymi są arbitralne i spekulacyjne oraz wpływają na porównywalność cen, a także zakłócają porównywalność cen między sprzedażą unijną a marokańską. Przedsiębiorstwo Hands nawiązało do Nowego Modelu Rozwoju Maroka, który został wprowadzony w kwietniu 2021 r. i obejmuje inwestycje w zrównoważoną zieloną energię w celu zapewnienia konkurencyjności w niskoemisyjnych gałęziach przemysłu; kraj ten zobowiązał się do pozyskiwania ponad 50 % energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych do 2030 r. Jest zatem jasne, że Komisja nie wzięła pod uwagę kosztów, jakie przedsiębiorstwo Hands poniosłoby w przyszłości w okresie stosowania środków, w tym kosztów związanych z działaniami na rzecz dekarbonizacji w Maroku.
- (194) Komisja podkreśliła, że włączenie przyszłych kosztów środowiskowych do ceny docelowej dla przemysłu Unii było zgodne z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego. Uwzględnienie tych kosztów nie wynikało z czystej spekulacji, ale z konkretnych dowodów na rzeczywiste planowane inwestycje. To, czy Maroko będzie dokonywać inwestycji w zrównoważoną zieloną energię, nie ma znaczenia dla stosowania odpowiednich przepisów rozporządzenia podstawowego dotyczących ustalenia unijnej ceny docelowej, w której należy uwzględnić przyszłe koszty środowiskowe. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (195) Przedsiębiorstwo Hands twierdziło, że Komisja nie przedstawiła żadnego wyjaśnienia na temat dokonanych obliczeń przyszłych kosztów, pozbawiając w ten sposób przedsiębiorstwo Hands i inne zainteresowane strony prawa do obrony.

⁽²⁵⁾ Rozporządzenie (UE) nr 404/2010, motywy 175–179.

⁽²⁶⁾ 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), motywy 125 i 126.

- (196) Na wniosek przedsiębiorstwa Dika Komisja przedstawiła informacje dotyczące przyszłych kosztów. Odpowiedź została opublikowana w dokumentacji udostępnionej do wglądu wszystkim stronom. Tym samym prawo do obrony nie zostało naruszone.

7. INTERES UNII

7.1. Interes przemysłu Unii

- (197) Wobec braku uwag potwierdzono motywy 165 i 166 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

7.2. Interes użytkowników

- (198) ACEA powtórzyło swój argument, po ujawnieniu zarówno tymczasowych, jak i ostatecznych ustaleń, opisany w motywie 170 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, że unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych nie był w stanie zaspokoić popytu. Zdaniem ACEA od ponad 15 lat na rynku Unii występowały niedostateczne moce produkcyjne i niedobory z powodu niewystarczających inwestycji dokonywanych przez producentów unijnych. Jak twierdzi ACEA, unijni producenci aluminiowych kół jezdnych konsekwentnie nie wypełniają swojego zobowiązania do zwiększenia mocy produkcyjnych i zapewnienia bezpieczeństwa dostaw w Unii. ACEA przypomniało, że w kontekście dochodzenia antydumpingowego Komisji w sprawie aluminiowych kół jezdnych pochodzących z Chin producenci unijni mieli rzekomo zobowiązać się do zwiększenia mocy produkcyjnych, a Komisja miała rzekomo przedłużyć okres obowiązywania środka antydumpingowego pod warunkiem zwiększenia mocy produkcyjnych. Według ACEA między 2006 r. a okresem objętym dochodzeniem moce produkcyjne Unii wzrosły o 14 %, natomiast konsumpcja w tym samym okresie wzrosła o 33 %.
- (199) Komisja zauważyła, że argument ten omówiono już w motywie 171 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych i że nie przedstawiono żadnych nowych elementów ani dowodów. Komisja zauważyła, że w razie potrzeby unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych mógłby zwiększyć swoje moce produkcyjne w stosunkowo krótkim czasie, ponieważ odnośne inwestycje, na które powołują się użytkownicy, nie dotyczą pieców czy kabin lakierniczych, ale raczej maszyn odlewniczych, które można łatwo zainstalować. A zatem jeżeli unijni producenci aluminiowych kół jezdnych nie inwestowali w dodatkowe moce produkcyjne, wynikało to raczej z ich trudnej sytuacji ekonomicznej i 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.
- (200) Ponadto konsumpcja w Unii w okresie objętym dochodzeniem wyniosła 64,31 mln pozycji. Całkowite moce produkcyjne przemysłu Unii wynosiły 61,29 mln pozycji, podczas gdy całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wynosiła 48,75 mln pozycji, a wywóz przemysłu Unii – 2,71 mln pozycji; niewykorzystane pozostały zatem moce produkcyjne wynoszące 9,83 mln pozycji. A zatem przemysł Unii dysponował już wystarczającymi mocami produkcyjnymi, aby zaspokoić niemal całkowity popyt na aluminiowe koła jezdne w Unii. Ponadto rynek unijny mógłby być dalej zaopatrywany przez producentów eksportujących z państw trzecich. Wraz z pojawieniem się producentów marokańskich łączne światowe moce produkcyjne aluminiowych kół jezdnych jeszcze się zwiększyły. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (201) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA utrzymywało, że zarzut Komisji, zgodnie z którym odnośne inwestycje nie dotyczą pieców czy kabin lakierniczych, ale raczej maszyn odlewniczych, które można łatwo zainstalować, nie był poparty żadnymi dowodami. ACEA argumentowało, że użytkownicy współpracujący wykazali, że to właśnie brak wystarczającej liczby kabin lakierniczych stanowi jedno z głównych wąskich gardeł ograniczających moce produkcyjne Unii.
- (202) Komisja stwierdziła, że dowody przekazane przez użytkownika A dotyczyły niedoboru mocy produkcyjnych jednego producenta unijnego w latach 2015–2016, a więc przed okresem badanym. Ponadto użytkownik A nie przedstawił żadnych dokumentów świadczących o tym, że doświadczał on problemów związanych z mocami produkcyjnymi w okresie badanym. Również w przypadku użytkownika B przekazane dokumenty pochodziły z okresu poprzedzającego okres badany (większość z nich została sporządzona w 2016 r.). Podczas wizyty weryfikacyjnej użytkownik B stwierdził jednak, że „w typowym roku, takim, jakim był rok 2018/2019, nie odnotowano niedoboru kół aluminiowych”. Ani ACEA, ani inni użytkownicy nie przedstawili żadnych dowodów wskazujących na niedobory spowodowane brakiem wystarczającej liczby kabin lakierniczych w okresie badanym.

- (203) W toku dochodzenia Komisja zgromadziła dowody świadczące o tym, że przemysł Unii zainwestował w kabiny lakiernicze, gdy odnotowano wzrost popytu na koła cięte diamentem, które wymagają dwukrotnego poddania procedurze pokrywania lakierem na liniach lakierniczych. Jeżeli chodzi o inwestycje w kabiny lakiernicze i maszyny odlewnicze, Komisja zebrała kopie faktur zakupu wskazujące, że przemysł Unii był w stanie zwiększyć swoje moce produkcyjne w przeszłości, gdy miał pewność w kwestii popytu na jego wyroby. Komisja uznała, że nie może ujawnić bardziej szczegółowych informacji w aktach nieobjętych klauzulą poufności, ponieważ przedmiotowe informacje dotyczyły konkretnych transakcji indywidualnych stanowiących dane, których streszczenie w rozumieniu art. 19 ust. 2 rozporządzenia podstawowego nie jest możliwe. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (204) ACEA twierdziło, że w czasie, gdy marokańscy dostawcy wygrywali przetargi na dostawy kół do Unii, przemysł Unii nie dysponował wolnymi mocami produkcyjnymi, a zatem przywóz ten zaspokajał strategiczne potrzeby producentów samochodów.
- (205) Komisja zauważyła, że ACEA nie przedstawiło dowodów na poparcie tego twierdzenia, na przykład w odniesieniu do przetargów, w których nie było żadnej oferty cenowej ze strony producentów unijnych, w szczególności w odniesieniu do przetargów wygranych przez producentów marokańskich. Komisja zauważyła również, że nie dostarczono dowodów na to, iż w okresie badanym unijny przemysł aluminiowych kół jezdnych nie zrealizował zamówień producentów samochodów na ten produkt ⁽²⁷⁾. Jak już wspomniano powyżej, moce produkcyjne przemysłu Unii wraz z mocami producentów eksportujących z państw trzecich są zasadniczo wystarczające do zaspokojenia potrzeb przemysłu motoryzacyjnego. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (206) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA argumentowało, że żaden z producentów unijnych nie zdecydował się zainwestować w zwiększenie zdolności produkcyjnych, mimo że od 2013 r. w Unii można było zaobserwować ustawiczny wzrost produkcji samochodów.
- (207) Komisja stwierdziła jednak, że w okresie tym moce produkcyjne przemysłu Unii zwiększyły się o około 10,8 mln artykułów (51,644 mln artykułów ⁽²⁸⁾ w 2013 r. w porównaniu z 62,475 mln artykułów ⁽²⁹⁾ w 2019 r.). Dlatego też uznano, że argumentu tego nie poparto żadnymi dowodami, wskutek czego został on odrzucony.
- (208) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA ponownie argumentowało, że przemysł Unii nie jest w stanie zaspokoić popytu w UE, nawet w warunkach zakłóceń w funkcjonowaniu rynku i największego spadku popytu w historii.
- (209) Komisja odnotowała, że wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem wyniosło 80 %. W związku z powyższym przemysł Unii dysponował dodatkowymi wolnymi mocami produkcyjnymi na zaspokojenie popytu. Ponadto nie ustanowiono żadnego wymogu zobowiązującego przemysł Unii do dysponowania mocami pozwalającymi mu zaspokoić całość popytu. Użytkownicy mogliby również przywozić aluminiowe koła jezdne z dowolnego z państw trzecich zajmujących się ich produkcją. W związku z tym argument ten odrzucono.
- (210) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA utrzymywało, że przekazało dowody świadczące o tym, że przemysł Unii nie dysponował wolnymi mocami produkcyjnymi, a zatem przywóz z Maroka zaspokajał strategiczne potrzeby producentów samochodów. Ponadto ACEA przedstawiło dowody dotyczące niedoborów w poziomie produkcji przemysłu Unii w 2016 r.
- (211) Komisja uznała, że twierdzenie to nie zostało poparte wystarczającymi dowodami. Na przykład ACEA nie przedstawiło dowodu potwierdzającego, że dostawcy marokańscy wygrali jakikolwiek przetarg w sytuacji, w której producenci unijni nie brali udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia. Jeżeli chodzi o niedobory w poziomie produkcji, ACEA nie przekazało dowodów świadczących o istnieniu problemu o charakterze systemowym w tym zakresie, ponieważ przekazane dowody dotyczyły okresu wcześniejszego niż okres badany. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (212) ACEA twierdziło, że Komisja nie odniosła się do faktu, iż koszty producentów samochodów wzrosły z powodu skumulowanych skutków środków antidumpingowych stosowanych w odniesieniu do innych surowców, części i komponentów wykorzystywanych do produkcji samochodów.

⁽²⁷⁾ Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń użytkownik A poinformował, że w 2014 r. w przypadku jednego projektu producent unijny nie był w stanie dostarczyć 100 %, a jedynie 85 % wymaganej ilości. Użytkownik nadal jednak uważa tego producenta unijnego za swojego głównego dostawcę i nie zgłosił twierdzeń ani nie przedstawił dowodów na to, że takie ograniczenie podaży przez producenta unijnego miało miejsce w okresie badanym.

⁽²⁸⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/109, motyw 136.

⁽²⁹⁾ Motyw 97 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

- (213) Komisja zauważyła, że ACEA nie dostarczyło żadnych dowodów potwierdzających to twierdzenie. Nawet jeśli koszty ich dostawców wzrosły i zostały przeniesione, w całości lub w części, na producentów samochodów, wydaje się, że nie miało to negatywnego wpływu na ich sytuację ekonomiczną. Jak wskazano w motywie 175 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, producenci samochodów opublikowali wyniki finansowe za 2021 r., które przekroczyły zwykle zyski zgłaszane w poprzednich latach. Ponadto, jak już określono w motywie 169 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, procentowy udział kosztów aluminiowych kół jezdnych w produkcji samochodu jest niewielki i wynosi około 0,5 %. W związku z tym wpływ środków na producentów samochodów był bardzo ograniczony i argument ten został odrzucony.
- (214) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA zakwestionowało wyniki oceny przeprowadzonej przez Komisję, przedstawione w powyższym motywie. W opinii ACEA cła antydumpingowe będą stanowiły dodatkowy koszt rzędu 241–413 mln EUR. Kwotę tę należy uznać za znaczną dla producentów samochodów działających w sektorze, który nieustannie boryka się z trudnościami wynikającymi z niskiego poziomu produkcji samochodów w Unii i który musi jednocześnie ponosić dodatkowe koszty środowiskowe.
- (215) Komisja odnotowała, że ACEA nie podważyło ustaleń Komisji, z których wynikało, że udział kosztów związanych z aluminiowymi kołami jezdnych w łącznych kosztach produkcji samochodu jest marginalny – około 0,5 % – i że ustalone na stosunkowo niskim poziomie cło antydumpingowe stanowiłoby zaledwie ułamek wspomnianego 0,5 %. Nie przedstawiono żadnych dowodów świadczących o tym, że producenci samochodów nie będą w stanie ponieść tego rodzaju kosztów. Ponadto, niezależnie od prawidłowości szacunków dotyczących dodatkowych kosztów sporządzonych przez ACEA, szacunki te bazowały na unijnej cenie docelowej, a zatem są powiązane z ustalonymi marginesami szkody. Stawkę cła obliczono jednak na podstawie marginesów dumpingu, które były niższe niż ustalone marginesy szkody – w rezultacie wpływ cła antydumpingowego byłby niższy niż wynikałoby to z kwot oszacowanych przez ACEA. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (216) ACEA twierdziło, że niektórzy z jego członków szacują, iż dostawcy marokańscy są coraz bardziej zaangażowani w monitorowanie wpływu łańcuchów dostaw na emisję CO₂. Zatem przeniesienie źródła dostaw do innych państw trzecich miałyby znaczny wpływ na zdolność producentów samochodów do osiągnięcia celów w zakresie redukcji CO₂.
- (217) Komisja zauważyła, że ACEA nie przedstawiło żadnych dowodów potwierdzających ten argument, natomiast informacje uzyskane podczas wizyty weryfikacyjnej u jednego z użytkowników współpracujących ujawniły, że w przypadku przywozu z Maroka występuje podobny problem wpływu na cele producentów samochodów w zakresie redukcji CO₂, którego powodem jest odległość między zakładami w Maroku a zakładami producentów samochodów na terenie Unii. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (218) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA powołało się na swój 10-punktowy plan służący wsparciu procesu wdrażania Europejskiego Zielonego Ładu⁽³⁰⁾, a także na fakt, że po wizycie weryfikacyjnej użytkownik B przedstawił dowody świadczące o tym, że przywóz z Maroka ma istotny wpływ, jeżeli chodzi o emisję CO₂, z uwagi na niewielką odległość geograficzną między zakładami marokańskimi a zakładami produkcji samochodów.
- (219) Komisja odnotowała, że w 10-punktowym planie nie wspomniano ani o wpływie przywozu kół w ujęciu ogólnym, ani w szczególności o przywozie kół z Maroka. Z tego względu planu nie można uznać za odpowiedni dowód na potwierdzenie argumentu przedstawionego w motywie 216 powyżej. Ponadto użytkownik B faktycznie poinformował, że uzupełnił procedurę wyboru dostawców o kryterium związane z poziomem emisji CO₂ oraz że jego celem jest zmniejszenie odległości między zakładami a dostawcami, a tym samym ograniczenie śladu węglowego. Użytkownik B stwierdził jednak również, że konkurencyjność pozostaje niezwykle istotnym czynnikiem w procesie wyboru dostawcy. Co więcej, Komisja nie znalazła żadnych dowodów świadczących o tym, że użytkownik B faktycznie wziął wspomniane kryterium pod uwagę w toku postępowania o udzielenie zamówienia ani o tym, że producent został pominięty ze względu na kryteria związane z poziomem emisji CO₂. Dodatkowo, nawet jeżeli wspomniane kryterium miałyby odgrywać kluczową rolę w przyszłości, celem środków antydumpingowych nie jest całkowite wstrzymanie przywozu z Maroka, ale raczej zagwarantowanie wwożenia towarów z tego państwa do Unii po uczciwych cenach. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (220) ACEA twierdziło, że niemiecki Federalny Urząd Ochrony Konkurencji wszczął w marcu 2022 r. dochodzenie przeciwko producentowi unijnemu w oparciu o zarzuty dotyczące postępowania ograniczającego konkurencję. Komisja zwróciła jednak uwagę, że nie przedstawiono argumentów dotyczących możliwego wpływu takiego domniemanego zachowania na ustalenia dochodzenia. W każdym razie to dochodzenie wciąż trwa i nie zapadły w nim jeszcze żadne ustalenia. W związku z tym argument ten został odrzucony.

⁽³⁰⁾ https://www.acea.auto/files/ACEA_10-point_plan_European_Green_Deal.pdf

- (221) Po ostatecznym ujawnieniu ACEA argumentowało, że ze względu na tak nadzwyczajne okoliczności oraz zgodnie z zasadami dobrej administracji i dobrą praktyką administracyjną wypracowaną w sprawie dotyczącej rur bez szwu środki antydumpingowe nie powinny zostać nałożone do chwili zakończenia dochodzenia prowadzonego przez niemiecki Federalny Urząd Ochrony Konkurencji ⁽³¹⁾.
- (222) Jak już wyjaśniono w motywie 220 powyżej, organy administracji krajowej nie podjęły jeszcze żadnej decyzji w tym zakresie. Natomiast w sprawie dotyczącej rur bez szwu nałożenie ceł nastąpiło dopiero po wydaniu ostatecznej decyzji nakładającej sankcje z tytułu dopuszczania się praktyk antykonkurencyjnych i gdy stało się jasne, że tego rodzaju praktyk dopuszczano się w okresie badanym w toku dochodzenia i gdy potwierdzono, że dotyczyły one produktu objętego postępowaniem. W przedmiotowej sprawie nie doszło do spełnienia żadnego z tych warunków. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

7.3. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (223) Na podstawie powyższego i wobec braku innych uwag wnioski zawarte w motywie 177 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostały potwierdzone.

8. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

8.1. Środki ostateczne

- (224) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego, poziomu środków i interesu Unii oraz uwzględniając art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych.
- (225) Jak wskazano w motywie 63, marginesy dumpingu zostały nieznacznie zmienione na etapie ostatecznym.
- (226) W związku z powyższym stawki ostatecznego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Ostateczne cło antydumpingowe (%)
Maroko	HANDS 8 S.A.	9,01	44,0	9,0
	DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L	17,54	51,6	17,5
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	17,54	51,6	17,5

- (227) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację dotyczącą tych przedsiębiorstw ustaloną w toku dochodzenia. Powyższe stawki celne mają zatem zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione osoby prawne. Przywóz produktu objętego postępowaniem wytwarzanego przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, którego nie wymieniono w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez jednostki powiązane z wymienionymi przedsiębiorstwami, nie może korzystać z tych stawek i powinien podlegać stawce celnej mającej zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.

⁽³¹⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1322/2004 z dnia 16 lipca 2004 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 2320/97 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych rur i przewodów bez szwu z żelaza lub stali niestopowej pochodzących między innymi z Rosji i Rumunii (Dz.U. L 246 z 20.7.2004, s. 10).

- (228) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany jego nazwy. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji ⁽³²⁾. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeżeli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej mającej wobec niego zastosowanie, w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* opublikowane zostanie rozporządzenie w sprawie zmiany nazwy.
- (229) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z różnicą w stawkach celnych potrzebne są środki szczególnie gwarantujące odpowiednie stosowanie 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”.
- (230) 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 powinny 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 celu weryfikacji dokładności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania stawki należności celnej zgodnie z prawem celnym.
- (231) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu, w szczególności 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 można wszcząć dochodzenie w sprawie obejścia środków, o ile spełnione zostaną odpowiednie warunki. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych i nałożenia w związku z tym cła ogólnokrajowego.
- (232) 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.
- (233) Statystyki dotyczące aluminiowych kół jezdnych do pojazdów silnikowych objętych pozycjami od 8701 do 8705, nawet z akcesoriami oraz z oponami, są często wyrażane w liczbie sztuk. Taka jednostka uzupełniająca dla aluminiowych kół jezdnych do pojazdów silnikowych objętych pozycjami od 8701 do 8705, nawet z akcesoriami oraz z oponami, nie została jednak określona w Nomenklaturze scalonej zawartej w załączniku I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej ⁽³³⁾. W związku z tym należy ustanowić obowiązek, by w zgłoszeniu o dopuszczenie do obrotu podawana była nie tylko waga wyrażona w kilogramach lub tonach, ale także ilość pozycji w przypadku przywozu produktu objętego postępowaniem. Pozycje powinny być wskazywane dla kodów 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).

8.2. Ostateczne pobranie cła tymczasowego

- (234) Ze względu na ustaloną wysokość marginesów dumpingu oraz zważywszy na poziom szkody, jaką poniósł przemysł Unii, należy dokonać ostatecznego poboru kwot zabezpieczonych w formie tymczasowych ceł antydumpingowych nałożonych rozporządzeniem w sprawie ceł tymczasowych do wysokości ustalonych na mocy niniejszego rozporządzenia.

⁽³²⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Brussels, Belgium.

⁽³³⁾ 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), zmienione rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2021/1832 z dnia 12 października 2021 r. zmieniającym załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz.U. L 385 z 29.10.2021, s. 1).

8.3. Wprowadzanie środków antidumpingowych z mocą wsteczną

- (235) Jak wskazano w sekcji 1.2, Komisja objęła przywóz produktu objętego dochodzeniem obowiązkiem rejestracji.
- (236) Na ostatecznym etapie dochodzenia przeprowadzono ocenę danych zgromadzonych w kontekście rejestracji. Komisja zbadała, czy kryteria zawarte w art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione w odniesieniu do poboru ceł ostatecznych z mocą wsteczną.
- (237) Komisja zauważyła, że wielkość przywozu dokonanego w okresie wcześniejszego informowania (18 czerwca 2022 r. – 16 lipca 2022 r.) wyniosła około 291 000 pozycji, co oznacza spadek o 11 % w porównaniu ze średnią miesięczną wielkością przywozu w okresie po przeprowadzeniu dochodzenia analizowanego w rozporządzeniu w sprawie rejestracji, tj. od 1 grudnia 2021 r. do 30 kwietnia 2022 r. Komisja nie znalazła zatem dowodów na ewentualne gromadzenie zapasów w okresie wcześniejszego informowania. Ponadto ceny importowe wzrosły o 11 % zgodnie ze wzrostem cen 3-miesięcznych na Londyńskiej Giełdzie Metali. W związku z tym nie było dowodów na to, że przywóz osłabił skutki naprawcze ceł.
- (238) Na tej podstawie warunki prawne na mocy art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione, zatem nie należy nakładać ceł z mocą wsteczną w odniesieniu do zarejestrowanego przywozu.

9. PRZEPIS KOŃCOWY

- (239) Zgodnie z art. 109 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046⁽³⁴⁾, gdy kwotę należy zwrócić w następstwie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, do wypłaty należnych odsetek stosuje się stopę oprocentowania stosowaną przez Europejski Bank Centralny w odniesieniu do jego podstawowych operacji refinansujących, opublikowaną w serii C *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, obowiązującą pierwszego kalendarzowego dnia każdego miesiąca.
- (240) Komitet ustanowiony na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2016/1036 nie przedstawił swojej opinii,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

- Nakłada się ostateczne cło antidumpingowe 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.
- Stawka ostatecznego cła antidumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed oczeniem, dla produktów opisanych w ust. 1 i wytwarzanych przez wymienione przedsiębiorstwa, jest następująca:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antidumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Maroko	HANDS 8 S.A.	9,0 %	C873
	DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L	17,5 %	C897
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	17,5 %	C999

⁽³⁴⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 (Dz.U. L 193 z 30.7.2018, s. 1).

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych 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. 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 pozycji przywożonych produktów, bez uszczerbku dla jednostki uzupełniającej określonej w Nomenklaturze scalonej.
5. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

Kwoty zabezpieczone w postaci tymczasowego cła antydumpingowego na podstawie rozporządzenia wykonawczego (UE) 2022/1221 zostają ostatecznie pobrane.

Artykuł 3

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

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

Sporządzono w Brukseli dnia 11 stycznia 2023 r.

W imieniu Komisji
Przewodnicząca
Ursula VON DER LEYEN