

V

(Akty przyjęte od dnia 1 grudnia 2009 r. na mocy Traktatu o Unii Europejskiej, Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej i Traktatu EURATOM)

AKTY, KTÓRYCH PUBLIKACJA JEST OBOWIĄZKOWA

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE RADY (UE) Nr 1294/2009

z dnia 22 grudnia 2009 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami pochodzącego z Wietnamu i pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej, rozszerzone na przywóz niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami wysyłanego ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, zgłoszonego lub niezgłoszonego jako pochodzące ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, w następstwie przeglądu wygaśnięcia zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 384/96

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9 ust. 4 i art. 11 ust. 2,

uwzględniając wniosek Komisji przedstawiony po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA

1. OBOWIĄZUJĄCE ŚRODKI

- (1) W dniu 5 października 2006 r. Rada nałożyła rozporządzeniem (WE) nr 1472/2006⁽²⁾ („rozporządzenie pierwotne”) ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL” lub „Chiny”) i Wietnamu („państwa, których dotyczy postępowanie”). Ustalone poziomy cła wynosiły od 9,7 % do 16,5 % w przypadku ChRL i 10 % w przypadku Wietnamu. Nałożono środki na okres dwóch lat. Dochodzenie, które doprowadziło do wprowadzenia wspomnianych środków będzie nazywane dalej „dochodzeniem pierwotnym”.

- (2) Rada rozszerzyła rozporządzeniem (WE) nr 388/2008⁽³⁾ („rozporządzenie rozszerzające”) ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami pochodzącego z ChRL na przywóz ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, zgłoszonego lub niezgłoszonego jako pochodzące ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau. Rozszerzenia dokonano w następstwie dochodzenia dotyczącego obejścia środków przeprowadzonego zgodnie z art. 13 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

2. OBECNE DOCHODZENIE

2.1. Wniosek o dokonanie przeglądu

- (3) Wniosek został złożony przez Europejską Konfederację Producentów Obuwia (CEC, „wnioskodawca”) w imieniu producentów reprezentujących znaczną część, w tym przypadku powyżej 35 %, ogólnej produkcji unijnej, niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami.
- (4) W ramach badania reprezentatywności kilka krajowych zrzeszeń producentów obuwia w państwach członkowskich wyraziło swoje opinie na temat wszczęcia przeglądu wygaśnięcia i wniosło o zachowanie poufności ich nazw z obawy przed retorsjami handlowymi ze strony niektórych klientów wobec spółek członkowskich. Inne strony zakwestionowały zachowanie poufności nazw i stanowisk zrzeszeń sprzeciwiających się i popierających. Komisja ponownie zwróciła się do zrzeszeń z wyraźnym pytaniem, czy mogą zgodzić się na ujawnienie swoich nazw i stanowisk. Cztery zrzeszenia zgodziły się na ujawnienie swoich nazw i stanowisk, natomiast pozostałe sprzeciwiły się temu, odnosząc się po raz kolejny do swojej obawy przed retorsjami handlowymi przeciwko ich spółkom członkowskim. Komisja uznała, że w przypadku tych producentów istotnie istnieje duża możliwość retorsji handlowych w postaci utraty sprzedaży i zgodziła się na nieujawnianie ich nazw.

⁽¹⁾ Dz.U. L 56 z 6.3.1996, s. 1.

⁽²⁾ Dz.U. L 275 z 6.10.2006, s. 1.

⁽³⁾ Dz.U. L 117 z 1.5.2008, s. 1.

- (5) Niektóre strony argumentowały, że Komisja nie powinna była wszczynać przeglądu wygaśnięcia, ponieważ art. 3 rozporządzenia pierwotnego stanowi, że rozporządzenie to obowiązuje przez okres 2 lat od momentu jego wejścia w życie. W motywie (326) rozporządzenia pierwotnego wyjaśnia się jednak, że niezależnie od krótszego okresu obowiązywania środków, przepisy art. 11 rozporządzenia podstawowego będą stosowane z uwzględnieniem niezbędnych zmian. Zgodnie z tym motywem w tekście zawiadomienia o zbliżającym się wygaśnięciu środków⁽¹⁾ podano, że środki wygasną w dniu 7 października 2008 r., chyba że zostanie wszczęty przegląd zgodnie z zasadami art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Ponieważ przegląd wygaśnięcia środków antydumpingowych został istotnie wszczęty, środki te nadal obowiązują do czasu zakończenia tego przeglądu.
- (6) W uzasadnieniu wniosku o dokonanie przeglądu wygaśnięcia podano, że w związku z wygaśnięciem środków istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu i szkody dla przemysłu unijnego.

2.2. Wszczęcie postępowania

- (7) Po konsultacji z Komitetem Doradczym Komisja ustaliła, że istnieją wystarczające dowody uzasadniające wszczęcie przeglądu wygaśnięcia i ogłosiła, w drodze zawiadomienia o wszczęciu przeglądu opublikowanego w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej⁽²⁾ w dniu 3 października 2008 r. („zawiadomienie o wszczęciu przeglądu”), wszczęcie przeglądu wygaśnięcia zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (8) Dochodzenie dotyczące prawdopodobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu i szkody objęło okres od dnia 1 lipca 2007 r. do dnia 30 czerwca 2008 r. („okres objęty dochodzeniem przeglądowym” lub „ODP”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny prawdopodobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia 2006 r. do końca ODP („okres badany”). W stosownych przypadkach dokonano również odniesienia do roku 2005 oraz do okresu objętego pierwotnym dochodzeniem, który trwał od dnia 1 kwietnia 2004 r. do dnia 31 marca 2005 („okres objęty pierwotnym dochodzeniem” lub „OPD”).

3. STRONY, KTÓRYCH DOTYCZY NINIEJSZE DOCHODZENIE

- (9) Komisja oficjalnie powiadomiła wnioskodawcę, producentów unijnych wymienionych we wniosku, wszelkich

innych znanych producentów unijnych, znanych importerów i ich zrzeszenia, znanych sprzedawców detalicznych/dystrybutorów i ich zrzeszenia, znane organizacje konsumenckie, znanych producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie i ich zrzeszenia oraz władze państw, których dotyczy postępowanie, o wszczęciu przeglądu wygaśnięcia.

- (10) Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu przeglądu.
- (11) Wszystkie zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególnie powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

4. KONTROLA WYRYWKOWA

- (12) Ze względu na dużą liczbę producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, producentów i importerów unijnych, których dotyczyło dochodzenie, w zawiadomieniu o wszczęciu przeglądu przewidziano zastosowanie kontroli wyrywkowej zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
- (13) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji w sprawie konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej oraz, jeśli konieczność ta zostanie stwierdzona, aby umożliwić dobór próby, producenci eksportujący i przedstawiciele działający w ich imieniu, producenci i importerzy unijni zostali poproszeni o ujawnienie się i dostarczenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu przeglądu.

4.1. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących z Chińskiej Republiki Ludowej i Wietnamu

4.1.1. Chińska Republika Ludowa

- (14) Łącznie zgłosiło się i przedstawiło wymagane informacje w wyznaczonym terminie 58 przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw powiązanych („grupy”) z ChRL. Wspomniane 58 przedsiębiorstw lub grup prowadziło produkcję lub wywóz produktu objętego postępowaniem na rynek unijny w okresie objętym dochodzeniem i wyraziło gotowość włączenia ich do próby. Zostały one uznane za współpracujące przedsiębiorstwa i wzięto je pod uwagę podczas doboru próby. Poziom współpracy ze strony ChRL, tj. procent wywozu do Unii przez chińskie współpracujące przedsiębiorstwa w porównaniu z całym chińskim wywozem do Unii, wyniósł około 22 %.

⁽¹⁾ Dz.U. C 75 z 26.3.2008, s. 25.

⁽²⁾ Dz.U. C 251 z 3.10.2008, s. 21.

(15) Próba została dobrana w porozumieniu z władzami chińskimi, przyjmując za kryterium wielkość wywozu oraz rozmieszczenie geograficzne współpracujących przedsiębiorstw. Siedem przedsiębiorstw objętych próbą reprezentowało około 56 % wywozu do Unii realizowanego przez 58 współpracujących przedsiębiorstw i 13 % całego wywozu z ChRL do Unii. Wszystkie te przedsiębiorstwa odpowiedziały na kwestionariusze w wyznaczonych terminach.

(16) Niektórzy chińscy eksporterzy nieobjęci próbą stwierdzili, że skoro nie zostali wybrani do próby, nie są w stanie bronić swoich interesów. Elementem zasady kontroli wrywkowej jest jednak wybór reprezentatywnej liczby producentów eksportujących i możliwość uznania wyników tej próby za reprezentatywne również w przypadku pozostałych współpracujących eksporterów. Należy również zauważyć, że wszystkie zainteresowane strony miały możliwość uczestniczenia w dochodzeniu i przedstawienia swoich opinii. Dlatego argument ten odrzucono.

4.1.2. Wietnam

(17) Łącznie zgłosiło się i przedstawiło wymagane informacje w wyznaczonym terminie 51 przedsiębiorstw lub grup z Wietnamu. Wspomniane 51 przedsiębiorstw lub grup prowadziło produkcję lub wywóz produktu objętego postępowaniem na rynek unijny w okresie objętym dochodzeniem i wyraziło gotowość włączenia ich do próby. Zostały one uznane za współpracujące przedsiębiorstwa i wzięto je pod uwagę podczas doboru próby. Poziom współpracy ze strony Wietnamu, tj. procent udziału wywozu do Unii przez wietnamskie współpracujące przedsiębiorstwa w porównaniu z całym wywozem z Wietnamu do Unii wyniósł około 82 %.

(18) Próba została dobrana w porozumieniu z władzami Wietnamu na podstawie wielkości wywozu. Trzy przedsiębiorstwa objęte próbą reprezentowały około 27 % wywozu do Unii realizowanego przez 51 współpracujących przedsiębiorstw i 22 % całego wywozu z Wietnamu do Unii. Wszystkie te przedsiębiorstwa odpowiedziały na kwestionariusze w wyznaczonych terminach.

4.2. Kontrola wrywkowa producentów unijnych

(19) Procedura mająca na celu uzyskanie informacji niezbędnych do doboru próby producentów unijnych była następująca. CEC, działająca w imieniu wszystkich skarżących, potwierdziła, że wszyscy skarżący producenci są gotowi do współpracy i uczestnictwa w kontroli wrywkowej. Dzięki szczegółowym i obszernym informacjom dostępnym w aktach sprawy (wynikającym m.in. ze skargi, badania sytuacji oraz uwag CEC), nie było konieczności przesyłania formularza kontroli wrywkowej do poszczególnych producentów skarżących. Dodatkowo w zawiadomieniu o wszczęciu przeglądu poproszono o zgłoszenie się producentów, którzy pragną

współpracować podczas postępowania. Poza skarżącymi, po wszczęciu przeglądu zgłosiło się pięć kolejnych przedsiębiorstw, które wystąpiły o ich uwzględnienie w kontroli wrywkowej. Do wszystkich tych przedsiębiorstw przesłano przygotowane wcześniej dla skarżących formularze dotyczące próby z prośbą o podanie informacji. Tylko dwa z pięciu przedsiębiorstw odesłały wypełnione formularze. Te dwa przedsiębiorstwa nie zostały jednak uwzględnione, ponieważ były wyłączone z definicji przemysłu unijnego (zob. motyw (198)).

(20) Produkcja unijna produktu objętego postępowaniem skupia się w dużej mierze w trzech państwach członkowskich, które realizują ok. 2/3 całej produkcji. Pozostała część produkcji jest rozłożona pomiędzy pozostałe państwa członkowskie. Jak wynika z motywu (202) i kolejnych, modele działalności gospodarczej producentów unijnych charakteryzują się różnicami dotyczącymi przede wszystkim asortymentu produktów/zakresu jakości, kanałów dystrybucji oraz ewentualnym grupowaniem działań i zlecaniem podwykonawstwa części procesu produkcji w obrębie Unii lub poza jej granicami.

(21) W oparciu o uzyskanie informacji Komisja dokonała doboru próby, przyjmując za kryterium największe reprezentatywne wielkości produkcji i sprzedaży w Unii, które mogły zostać objęte dochodzeniem w dostępnym okresie. Niemniej jednak, jak przedstawiono szczegółowo powyżej, przemysł ten nie jest całkowicie jednorodny i aby ocenić reprezentatywność wybranych przedsiębiorstw uwzględniono również rozmieszczenie geograficzne producentów w państwach członkowskich⁽¹⁾ oraz segment, do którego należą ich produkty. W rezultacie wybrano osiem przedsiębiorstw prowadzących działalność w czterech państwach członkowskich. Wybrane przedsiębiorstwa reprezentują również wszystkie najważniejsze modele prowadzenia działalności gospodarczej występujące w Unii w zakresie sposobu produkcji danego produktu, sposobu jego dystrybucji oraz specjalizacji produktowej. W odniesieniu do specjalizacji produkcyjnej wybrane przedsiębiorstwa prowadziły produkcję we wszystkich najważniejszych segmentach cenowych (przedział cen niskich, średnich, wysokich) oraz we wszystkich segmentach według płci i wieku (obuwie damskie, męskie, uniseks, dziecięce). W odniesieniu do dystrybucji produktów wybrane przedsiębiorstwa działały na wszystkich najważniejszych poziomach dystrybucji (hurtowników, sprzedawców detalicznych oraz bezpośredniej sprzedaży detalicznej). W odniesieniu do produkcji wybrane przedsiębiorstwa obejmowały przedsiębiorstwa prowadzące pełną produkcję wewnątrzzakładową na wszystkich głównych etapach procesu produkcji oraz przedsiębiorstwa, które zlecały podwykonawstwo niektórych części procesu produkcyjnego (zarówno w obrębie Unii, jak i poza jej granicami).

⁽¹⁾ Biorąc pod uwagę, że wewnątrzunijne zlecenie podwykonawstwa całej produkcji lub jej części jest w Unii powszechną praktyką, konieczne było wzięcie pod uwagę również względów geograficznych w zakresie, w jakim własność procesu produkcji jest przenoszona na przedsiębiorstwa w danym państwie członkowskim, lub jeżeli produkcja opierała się raczej na zleceniu podwykonawstwa lub umowach o przerobienie, w ramach których własność wyrobów gotowych pozostaje w rękach strony zamawiającej usługę.

- (22) Osiem przedsiębiorstw, które zostały wybrane do próby, uznano zatem za reprezentatywne dla całej grupy producentów w Unii i reprezentowały one 8,2 % produkcji skarżących producentów unijnych oraz 3,1 % ogólnej produkcji unijnej. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, w sprawie doboru próby zasięgnięto opinii CEC, która nie zgłosiła sprzeciwu.
- (23) Dochodzenie wykazało, że jeden z producentów unijnych objętych próbą stopniowo zaprzestawał produkcji w Unii w ODP, przenosząc całą swoją działalność produkcyjną poza Unię. Należy zauważyć, że waga tego przedsiębiorstwa nie była na tyle duża, aby miała znaczący, przynajmniej z ilościowego punktu widzenia, wpływ na sytuację przedsiębiorstw objętych próbą jako całości - w tym na ich reprezentatywność. W przypadku wykluczenia tego przedsiębiorstwa ustalenia ilościowe dotyczące szkody nie różniłyby się w znaczący sposób. W tym kontekście, a także biorąc pod uwagę, że (i) w ODP prowadziło ono produkcję w Unii oraz że (ii) zleca podwykonawstwo dużej części swojej produkcji, co stanowi model prowadzenia działalności, który zdaniem wielu stron ma znaczenie dla Unii, podjęto decyzję, że przedsiębiorstwo to nie zostanie formalnie wykluczone z próby. Dzięki temu pod względem jakościowym próba odzwierciedla również w możliwie jak największym stopniu realia sektora. Ponadto, zważywszy, że przegląd wygaśnięcia wymaga analizy kontynuacji/ponownego wystąpienia szkody, może to pomóc w lepszym przewidywaniu ewentualnego rozwoju sytuacji na rynku unijnym w przypadku braku kontynuacji środków. Wyraźnie wykorzystano jednak tylko dane dotyczące działalności tego przedsiębiorstwa jako producenta unijnego.
- (24) Instytucje unijne rozważały, czy biorąc pod uwagę fakt, iż stwierdzono, że produkcja i sprzedaż unijna tego przedsiębiorstwa w ODP była niższa niż podano początkowo na etapie doboru próby, należało analogicznie obniżyć produkcję i sprzedaż przemysłu unijnego jako całości - tj. czy będący tego konsekwencją wpływ na próbę należy przetransponować na całą populację. Stwierdzono jednak, że wydaje się, iż błąd ten został popełniony w dobrej wierze przez to przedsiębiorstwo, które omyłkowo zaliczyło zlecenie podwykonawstwa w kraju sąsiadującym z Unią do produkcji unijnej. W tym świetle należy zauważyć po pierwsze, że próba jest wykorzystywana przede wszystkim do oceny wskaźników szkody, które nie mogą zostać uzyskane w normalnych okolicznościach dla przemysłu unijnego jako całości. Dane na temat produkcji i sprzedaży przemysłu unijnego zostały uzyskane na poziomie zagregowanym, dlatego argument ten nie jest istotny. Ponadto informacje znajdujące się w aktach sprawy, w tym informacje zgromadzone równoległe w drodze dodatkowej analizy zrzeszeń krajowych przeprowadzonej w ramach niniejszego dochodzenia, nie wskazują na potrzebę takiej korekty. Wreszcie przyjmując czysto teoretycznie, że pełne dane dotyczące produkcji i sprzedaży przemysłu unijnego w ODP zostały obniżone na potrzeby przetransponowania niższych danych próby, nie miałyby to wpływu ani na reprezentatywność próby, ani na ogólne wnioski dotyczące szkody.
- (25) Różne zainteresowane strony stwierdziły naruszenie art. 17 rozporządzenia podstawowego, utrzymując, że próba producentów unijnych nie jest reprezentatywna jeżeli chodzi o procent objętej nią produkcji pod względem zakresu produkcji, cen sprzedaży, stosunku produkcji do sprzedaży, rozmieszczenia geograficznego oraz rentowności i efektywności. Twierdzono również, że próba nie uwzględnia dużej liczby producentów zlecających podwykonawstwo produkcji w państwach trzecich.
- (26) Zarzuty te zostały uważnie przeanalizowane, po czym, również wobec złożoności tej sprawy, przesłano, przetworzono i zweryfikowano na miejscu dodatkowe kwestionariusze, nie tylko w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw, ale również stowarzyszeń krajowych. W tym kontekście liczba przedsiębiorstw wybranych do próby musiała zostać ograniczona do liczby, która może zostać właściwie zbadana w dostępnym okresie, tj. do ośmiu przedsiębiorstw.
- (27) Ponadto biorąc pod uwagę, że w tym przypadku przemysł unijny ma wyjątkowo rozdrobnioną strukturę, nie można uniknąć sytuacji, w której przedsiębiorstwa objęte próbą będą stanowiły stosunkowo mały odsetek całkowitej produkcji unijnej. Rozdrobnienie to, a także fakt, że do próby zostali wybrani więksi producenci oznacza, że dalsze zwiększenie liczby przedsiębiorstw nie miałyby tak czy inaczej żadnego znaczącego wpływu na udział procentowy próby w całkowitej produkcji unijnej.
- (28) Jak wyjaśniono powyżej w motywie (21), dokonując doboru próby Komisja wzięła pod uwagę rozmieszczenie geograficzne. Należy podkreślić, że z natury rzeczy próba, aby była reprezentatywna, nie musi odzwierciedlać dokładnego rozmieszczenia geograficznego (ani dokładnej dystrybucji czy podziału jakiegokolwiek innego kryterium) całej populacji. Wystarczy, jak to ma miejsce w przypadku obecnej próby, która obejmuje cztery państwa członkowskie, aby odzwierciedlała odpowiednie proporcje najważniejszych państw produkujących, których dotyczy dochodzenie. Każde inne podejście byłoby nierealne z administracyjnego punktu widzenia, zwłaszcza gdyby w celu zapewnienia reprezentatywności konieczne było uwzględnienie kilku różnych kryteriów. W rzeczywistości twierdzenie to oznaczałoby wreszcie, że próba byłaby wystarczająco reprezentatywna tylko wówczas, gdy obejmowałaby całą populację. W dochodzeniu podkreśla się zatem, że próba obejmująca cztery państwa członkowskie, w tym trzy państwa ze zdecydowanie największą produkcją, jest w dużej mierze reprezentatywna dla całej produkcji unijnej, zwłaszcza w przypadku uwzględnienia produkcji, która opiera się na umowach o przerobie i w związku z tym powinna zostać rozliczona w państwie członkowskim przedsiębiorstwa zamawiającego usługę przerobu.

- (29) Przedsiębiorstwa objęte próbą obejmowały również przekrój asortymentu produktów, który odzwierciedlał odpowiednio rzędy wielkości produkcji unijnej. Dodatkowo asortyment produktów objęty dochodzeniem odpowiada asortymentowi wywozu chińskiego i wietnamskiego.
- (30) Jeżeli chodzi o ceny sprzedaży stwierdzono również, że średnie ceny sprzedaży w próbie nie są reprezentatywne w odniesieniu do cen sprzedaży wskazanych we wniosku o przeprowadzenie przeglądu. W tym kontekście należy jednak zauważyć, że wbrew temu twierdzeniu dochodzenie wykazało, że średnie ceny sprzedaży w próbie odpowiadają cenom podanym we wniosku. W każdym razie, nawet jeśli nie miałyby to miejsca w tym przypadku, średnie ceny sprzedaży w próbie nie musiałyby być dokładnie takie same, jak ceny podane we wniosku, o ile stwierdzonoby, że odzwierciedlają ceny sprzedaży w całej populacji producentów.
- (31) W odniesieniu do reprezentatywności w kontekście stosunku produkcji do sprzedaży należy przypomnieć, że produkcja w całym sektorze jest realizowana zwykle na zamówienie i w dużym stopniu odzwierciedla tendencje w modzie. Dlatego wielkość zapasów nie jest najtrafniejszym wskaźnikiem, a produkcja jest bardzo zbliżona do sprzedaży. Zostało to potwierdzone na etapie składania skargi, jak również w trakcie dochodzenia w odniesieniu do przedsiębiorstw objętych próbą oraz całego przemysłu unijnego.
- (32) Poza przedstawionymi wyżej względami przypomina się, że w każdym przypadku art. 17 rozporządzenia podstawowego stanowi, że dochodzenia mogą być ograniczone do prób, które są bądź statystycznie reprezentatywne, bądź stanowią największą reprezentatywną wielkość produkcji, sprzedaży lub wywozu, która może zostać właściwie zbadana. Z treści tego przepisu wyraźnie wynika, że nie istnieje ilościowy wskaźnik ani próg określający poziom wielkości reprezentatywnej. Jedynym wskazaniem jest to, że wielkość taka powinna ograniczać się do wielkości, która może zostać właściwie zbadana w dostępnym okresie.
- (33) Ze względów opisanych powyżej zarzuty wysunięte przez różne strony zostały odrzucone, a zatem ważność próby zostaje niniejszym potwierdzona, ponieważ jest ona reprezentatywna i została dobrana w pełnej zgodności z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
- kało, że reprezentują oni 12 % przywozu produktu objętego przeglądem z ChRL i 40 % przywozu danego produktu z Wietnamu (w ODP).
- (35) Pięciu największych importerów (Adidas, Clarks, Nike, Puma i Timberland) miało udział ok. 18 % w przywozie objętym postępowaniem, ponieważ wszyscy ci importerzy zgłaszali znaczący przywóz z obu państw. Uznano zatem, że próba składająca się z tych pięciu przedsiębiorstw będzie reprezentatywna w rozumieniu art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, tj. pod względem wielkości przywozu.
- (36) W celu lepszego odzwierciedlenia rozmieszczenia geograficznego importerów oraz różnic dotyczących rodzajów przywożonego obuwia wybrano jednak dodatkowo trzech innych importerów. W tym kontekście na podstawie wypełnionych formularzy kontroli wrywkowej okazało się, że wielu importerów, którzy udzielili odpowiedzi, prowadzi działalność na zdecydowanie mniejszą skalę pod względem wielkości i przywożą mniejsze ilości obuwia znanych/modnych marek czy też obuwia wyższej wartości. Model działalności gospodarczej i segmenty sprzedawanych produktów, jakie reprezentowali ci drobni importerzy, okazały się inne niż w przypadku największych importerów, i wszyscy ci drobni importerzy łącznie mogli mieć udział w dużej części przywozu objętego postępowaniem. Uznano zatem, że również ci importerzy powinni być reprezentowani, ponieważ realia ekonomiczne tych przedsiębiorstw mogą różnić się od realiów dużych importerów, o których mowa w motywie (35) powyżej.
- (37) Na tej podstawie wybrano próbę ośmiu importerów, obejmującą pięciu największych i trzech mniejszych importerów. Reprezentują oni ok. 10 % przywozu z ChRL i ok. 34 % przywozu z Wietnamu.
- (38) Wszyscy współpracujący importerzy, którzy wyrazili gotowość do współpracy, mieli możliwość przedstawienia uwag w sprawie doboru próby. Do przedsiębiorstw objętych próbą zostały wysłane kwestionariusze do wypełnienia. Siedmiu spośród importerów objętych próbą udzieliło odpowiedzi w wyznaczonych terminach. Z uwagi na brak współpracy ze strony ósmego importera, musiał być on w końcu wykluczony z próby.

5. WERYFIKACJA OTRZYMANYCH INFORMACJI

- 4.3. Kontrola wrywkowa importerów unijnych**
- (34) W oparciu o dostępne informacje nawiązano kontakt z 139 importerami. Na formularz kontroli wrywkowej odpowiedziało 22 niepowiązanych importerów, spośród których 21 zgodziło się na włączenie ich do próby. Z danych przekazanych przez tych 21 importerów wyni-
- (39) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje, które uznała za niezbędne do określenia kontynuacji lub prawdopodobieństwa ponownego wystąpienia dumpingu i szkody oraz do określenia interesu Unii. Informacje przekazane przez następujące przedsiębiorstwa zostały zweryfikowane na miejscu:

5.1. Producenci eksportujący z Chińskiej Republiki Ludowej

- Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hongkong
 - Przedsiębiorstwo produkcyjne:
 - Zhongsan Pou Yuen Manufactory, prowincja Guandong
 - Przedsiębiorstwa handlowe:
 - Idea Co. Ltd, Makau
 - The Look Co. Ltd, Makau
 - Gold Plenty Co. Ltd, Makau
- Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., prowincja Guandong
- Huajian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hongkong i jej przedsiębiorstwo produkcyjne Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, prowincja Guandong
- Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., prowincja Zhejiang
- Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., prowincja Guandong
- Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, prowincja Fujian
- General Footwear/Gentfort Shoes Co. Ltd, prowincja Guandong

5.2. Producenci eksportujący z Wietnamu

- Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hongkong
 - Przedsiębiorstwa produkcyjne:
 - Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh (miasto)
 - Pou Sung Vietnam Company Limited, prowincja Dong Nai
 - Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, prowincja Dong Nai
 - Przedsiębiorstwa handlowe:
 - Betsey Trading Limited
 - Sinammon Trading Limited
 - Sky High Trading Limited
 - Fitbest Enterprises Limited
- Golden Star Co. Ltd, Hajfong
- Shyang Hung Cheng Industrials Co Ltd, prowincja Binh Duong

5.3. Producenci przemysłu unijnego i krajowe stowarzyszenia producentów

- Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS) (Portugalia)
- Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), Hiszpania
- Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (Włochy)
- British Footwear Association LTd (Wielka Brytania)
- Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie (Austria)
- Fédération Française de la Chaussure (Francja)
- HDS Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V. (Niemcy)
- Polska Izba Przemysłu Skórzanego (Polska).

(40) Przeprowadzono również wizyty weryfikujące w siedzibach ośmiu producentów unijnych objętych próbą, znajdujących się w czterech różnych państwach członkowskich. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku pierwotnego dochodzenia, producenci unijni objęci próbą oraz inni współpracujący producenci unijni wystąpili o utrzymanie w tajemnicy ich tożsamości na podstawie przepisów art. 19 rozporządzenia podstawowego. Twierdzili oni, że ujawnienie ich tożsamości mogłoby mieć poważne niekorzystne skutki. Niektórzy skarżący producenci unijni zaopatrują w Unii klientów, którzy sprowadzają swoje produkty również z ChRL i z Wietnamu, a zatem odnoszą oni bezpośrednią korzyść z tego przywozu. Skarżący ci znajdują się zatem w niezręcznej sytuacji, ponieważ niektórzy z ich klientów mogliby mieć oczywiste powody, aby sprzeciwić się złożeniu lub poparciu skargi w sprawie dumpingu wyrządzający szkodę, którego dotyczy zarzut. Z tych powodów uznali, że istnieje ryzyko retorsji handlowych ze strony niektórych z ich klientów, w tym prawdopodobieństwo zakończenia stosunków handlowych. Wniosek został przyjęty, ponieważ był wystarczająco uzasadniony.

(41) Przedstawiciele niektórych producentów eksportujących oraz niepowiązanych importerów twierdzili, że nie mogli należycie skorzystać z prawa do obrony, ponieważ nie ujawniono tożsamości skarżących. Argumentowali oni, że w tych okolicznościach nie mogli zweryfikować, czy przedsiębiorstwa objęte próbą są rzeczywiście reprezentatywne. Strony te utrzymywały z kolei, że gdyby mimo to poufność została zagwarantowana, w takim przypadku należy zapewnić pełne ujawnienie danych poszczególnych przedsiębiorstw.

(42) W tym kontekście przypomina się, że wielkość produkcji w próbie, w podziale na kraje, została udostępniona do wglądu wszystkich zainteresowanych stron. Jeżeli chodzi o argument, zgodnie z którym powinno się ujawniać wszystkie informacje poza tożsamością przedsiębiorstwa, należy zauważyć, że takie ujawnienie mogłoby spowodować pośrednio ujawnienie tożsamości przedsiębiorstwa objętego próbą. W związku z tym również w tym przypadku zachowano zwykle stosowaną praktykę ujawniania niezastrzeżonych wersji odpowiedzi na kwestionariusz (tj. zawierających zindeksowane dane). W świetle powyższego należy stwierdzić, że prawo stron do obrony nie zostało naruszone, w związku z czym przedstawione roszczenie zostało odrzucone.

5.4. Niepowiązani importerzy

- Achten Beheer BV, Waalwijk, Niemalandy
- Adidas AG, Herzogenaurach, Niemcy
- C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Zjednoczone Królestwo
- Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Niemalandy
- Nike European Operations BV, Laakdal, Belgia
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Niemcy
- Timberland Europe BV, Enschede, Niemalandy

5.5. Producenci na rynku analogicznym

- Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brazylia
- Werner Calçados Ltda, Três Coroas, Brazylia
- Industria de Calçados West Coast Ltda, Ivoti, Brazylia

6. PRAWA STRON

- (43) W toku postępowania niektóre strony zgłosiły zastrzeżenia dotyczące domniemanego naruszenia ich praw do obrony. Strony te twierdziły, że w odniesieniu do producentów unijnych objętych próbą informacje zawarte w aktach sprawy otwartych do wglądu zainteresowanych stron są niekompletne i nie zostały przekazane w terminie.
- (44) W tym kontekście należy podkreślić, że wszystkie przedsiębiorstwa objęte próbą dostarczyły wersję odpowiedzi dostępną do wglądu zainteresowanych stron („odpowiedź otwarta”) niezwłocznie i w terminach wyznaczonych dla

innych stron podczas dochodzenia. Odpowiedź otwarta, która jest przedkładana Komisji, może jednak zostać włączona do akt jawnych dopiero po rozwiązaniu ewentualnych kwestii poufności zgodnie z art. 19 rozporządzenia podstawowego. Należy również zauważyć, że Komisja ma obowiązek włączania informacji do akt jawnych w odpowiednim czasie, aby strony mogły korzystać ze swoich praw. W tym przypadku obowiązku tego należycie dopełniono.

- (45) W odniesieniu do kompletności odpowiedzi otwartych należy zauważyć, że normalnym elementem dochodzeń jest przedstawianie przez strony, w miarę wpływu czasu, dodatkowych uwag, w których dostarczają dodatkowych informacji. Po rozwiązaniu kwestii poufności są one dodawane do akt niepodlegających klauzuli poufności. Proces ten, w ramach którego informacje dostarczane przez wszystkie zainteresowane strony są stopniowo włączane do materiału dowodowego wykorzystywanego w celu wypracowania ustaleń oraz do akt niepodlegających klauzuli poufności, nie może być mylony z niekompletnością akt sprawy.
- (46) Z uwagi na złożoność tej sprawy dostęp stron został ułatwiony w następujący sposób. Po pierwsze zainteresowanym stronom udzielono dostępu elektronicznego, dzięki któremu mogły otrzymać, na wniosek, pełną kopię wszystkich dokumentów znajdujących się w aktach sprawy na płycie CD-ROM. Dodatkowo dokumentom elektronicznym towarzyszył przejrzysty indeks umożliwiający (i) łatwy dostęp do wielu dokumentów przedstawianych w ramach niniejszej sprawy oraz (ii) datowany zapis dokumentów w aktach sprawy. Ponadto szereg uwag dotyczących akt sprawy, włączonych do akt jawnych, odpowiadało na zapytania, które mogłyby mieć wpływ na prawa stron do obrony.
- (47) Powyższe rozwiązania umożliwiły stronom lepszy dostęp oraz możliwość przedstawiania obszernych uwag podczas całego dochodzenia, które to uwagi były następnie odpowiednio rozpatrywane przez Komisję. Kierowane przez różne strony zarzuty dotyczące braku kompletności i aktualności akt jawnych należy zatem odrzucić.
- (48) Jedna zainteresowana strona twierdziła również, że Komisja dyskryminowała importerów i eksporterów, zapewniając podczas dochodzenia bardziej uprzywilejowane traktowanie skarżącym producentom unijnym. Twierdzono zwłaszcza, że w przeciwieństwie do producentów, importerom i eksporterom nie zapewniono poufności. Twierdzono również, że skarżący byli traktowani w bardziej uprzywilejowany sposób, ponieważ nie byli proszeni o złożenie formularzy w ramach próby na początku postępowania, a poza tymi skarżący mogli korzystać z dużo większej elastyczności jeżeli chodzi o termin i standard odpowiedzi, podczas gdy w takiej samej sytuacji eksporter byłby oceniany na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego.

- (49) W tym kontekście należy zauważyć, że zapewnienie utajnienia tożsamości producentów unijnych popierających skargę opierało się na należycie uzasadnionym wniosku zgodnie z art. 19 rozporządzenia podstawowego. Eksporterzy ani importerzy nie złożyli takiego wniosku, ani też w toku dochodzenia nie miały miejsca żadne zdarzenia ani nie ujawniono żadnych informacji, które sugerowałyby możliwość naruszenia interesów eksporterów lub importerów w konsekwencji ujawnienia ich tożsamości. Mając na uwadze fakt, że w tym kontekście sytuacja producentów unijnych była zasadniczo różna od sytuacji eksporterów i importerów, zarzut dyskryminacji nie może zostać podtrzymany.
- (50) Jeśli chodzi o dobór próby, omówiono go powyżej w motywie (19). Sytuacja eksporterów i importerów była zdecydowanie różna od sytuacji producentów skarżących, ponieważ akta sprawy nie zawierały żadnych szczegółowych informacji na temat tej pierwszej grupy. Dlatego wypełnienie formularza dotyczącego próby było konieczne zarówno w celu zweryfikowania gotowości stron do współpracy, jak i w celu uzyskania podstawowych informacji niezbędnych do dokonania doboru próby. W związku z tym zarzut dyskryminacji musi zostać odrzucony.
- (51) W odniesieniu do elastyczności zapewnionej producentom unijnym w kontekście informacji zgromadzonych dzięki kwestionariuszom w ramach dochodzenia oraz zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego należy zauważyć, że biorąc pod uwagę fakt, iż wobec eksporterów i importerów oraz producentów unijnych stosowano konsekwentnie takie samo podejście, wszelkie zarzuty dyskryminacji nie mogą mieć żadnych podstaw. To nieuzasadnione twierdzenie zostaje zatem odrzucone.
- (52) W odniesieniu do wyboru kraju analogicznego niektóre strony twierdziły, że krótkie terminy, czas i sposób przekazywania kwestionariuszy dyskryminują przedsiębiorstwa indyjskie i indonezyjskie. W tym kontekście należy zauważyć, że przesyłanie kwestionariuszy do Indii i Indonezji mogło zakończyć się dopiero z końcem grudnia 2008 r., po uzyskaniu odpowiednich adresów producentów. Komisja upewniła się, że przedsiębiorstwom z tych państw zapewniono taki sam czas na odpowiedź, jak przedsiębiorstwom z Brazylii. W odniesieniu do faktycznego sposobu przekazywania kwestionariuszy we wszystkich przypadkach Komisja korzystała z poczty poleconej, a także z poczty elektronicznej, jeśli tylko była taka możliwość. Powyższe twierdzenia należy zatem odrzucić.
- (53) Niektóre strony twierdziły, że informacje dotyczące kraju analogicznego są wprowadzane do akt jawnych z nadmiernym opóźnieniem oraz że stanowi to naruszenie praw tych stron do obrony. Komisja zauważa, że w ramach obecnego dochodzenia większość pierwszych odpowiedzi przedsiębiorstw działających w kraju analogicznym na kwestionariusze, nieobjętych klauzulą poufności, uznano za niekompletne w związku z czym

konieczne było zwrócenie się o nowe, odpowiednie wersja otwarte. Po ich otrzymaniu były wprowadzane do akt jawnych bez nadmiernego opóźnienia. W międzyczasie Komisja wprowadziła do akt jawnych skrócone informacje na temat przedsiębiorstw, z którymi się konsultowano, oraz otrzymanych odpowiedzi. W związku z tym twierdzenia te należy odrzucić.

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

1. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM

- (54) Produktem, którego dotyczy ten przegląd, jest ten sam produkt, który został określony w rozporządzeniu pierwotnym, tj. niektóre rodzaje obuwia o cholewkach ze skóry wyprawionej lub skóry wtórnej, z wyjątkiem obuwia sportowego, obuwia wymagającego zastosowania szczególnej technologii, pantofli i pozostałego obuwia domowego oraz obuwia z noskiem ochronnym, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej i Wietnamu („produkt objęty postępowaniem”), zgłaszane obecnie w ramach kodów CN 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 i ex 6405 10 00
- (55) Definicje zawarte w art. 1 ust. 2 rozporządzenia pierwotnego mają zastosowanie również w niniejszym dochodzeniu. Zgodnie z tymi definicjami

„obuwie sportowym” jest obuwie w rozumieniu uwagi 1 do podpozycji w dziale 64 załącznika I do rozporządzenia (WE) nr 1031/2008;

„obuwie wymagającym zastosowania szczególnej technologii” jest obuwie, którego cena cif za 1 parę wynosi nie mniej niż 7,5 EUR, wykorzystywane do uprawiania sportu, z jedno- lub wielowarstwową podeszwą niewtryskiwaną, wykonaną z materiałów syntetycznych zaprojektowanych do absorbowania wstrząsów pionowych lub bocznych oraz o cechach technicznych takich, jak hermetyczne poduszki wypełnione gazem lub płynem, częściach mechanicznych, które absorbują lub neutralizują wstrząsy lub materiałach takich, jak polimery o małej gęstości, i objęte kodami CN: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98,

„obuwem z noskiem ochronnym” jest obuwie z noskiem ochronnym o poziomie odporności na wstrząsy wynoszącym co najmniej 100 dżuli (1) i objęte kodami CN:

Kody	CN:	ex 6403 51 05,	ex 6403 51 11,
ex 6403 51 15,	ex 6403 51 19,	ex 6403 51 91,	
ex 6403 51 95,	ex 6403 51 99,	ex 6403 59 05,	
ex 6403 59 11,	ex 6403 59 31,	ex 6403 59 35,	
ex 6403 59 39,	ex 6403 59 91,	ex 6403 59 95,	
ex 6403 59 99,	ex 6403 91 05,	ex 6403 91 11,	
ex 6403 91 13,	ex 6403 91 16,	ex 6403 91 18,	
ex 6403 91 91,	ex 6403 91 93,	ex 6403 91 96,	
ex 6403 91 98,	ex 6403 99 05,	ex 6403 99 11,	
ex 6403 99 31,	ex 6403 99 33,	ex 6403 99 36,	
ex 6403 99 38,	ex 6403 99 91,	ex 6403 99 93,	
ex 6403 99 96,	ex 6403 99 98 i ex 6405 10 00;		

„pantoflami i pozostałym obuwem domowym” jest obuwie objęte kodem CN ex 6405 10 00

2. PRODUKT PODOBNY

- (56) Produktem podobnym podlegającym niniejszemu przeglądowi wygaśnięcia, określonym w pierwotnym dochodzeniu, są niektóre rodzaje obuwia ze skórzanymi cholewkami produkowanego i sprzedawanego na rynku krajowym, na rynku analogicznym lub wywożonego do Unii z ChRL i Wietnamu.

2.1. Porównywalność produktu

- (57) Niektóre strony utrzymywały, że produkt podobny sprzedawany na terenie Unii nie jest porównywalny z produktem objętym postępowaniem wywożonym z ChRL i Wietnamu. Ustalono jednak, że produkt sprzedawany na terenie Unii (w ramach tego przeglądu) jest porównywalny z produktem objętym postępowaniem wywożonym z państw, których dotyczy postępowanie. W szczególności ustalono, że właściwości fizyczne i techniczne, a także zastosowanie oraz kanały dystrybucji produktu objętego postępowaniem są podobne i nie zmieniły się od czasu pierwotnego dochodzenia. Dlatego argument ten odrzucono.
- (58) Niektóre strony argumentowały również, że system wykorzystany do porównania rodzajów produktów sprzedawanych przez różne podmioty współpracujące w dochodzeniu był niewłaściwy, ponieważ nie był dostatecznie szczegółowy aby zagwarantować rzetelne porównanie. Zastosowany system (system PCN) umożliwiał jednak porównanie aż 600 różnych kategorii rodzajów produktów uporządkowanych według pięciu głównych kryteriów: fason obuwia, rodzaj konsumenta, rodzaj obuwia, materiał podeszwy oraz obecność wyściółki wewnętrznej. Ponadto system PCN był wykorzystany również podczas poprzedniego dochodzenia. Nie przedstawiono żadnych uzasadnionych powodów, dla których system miałby ulec zmianie. W związku z powyższym

w niniejszym dochodzeniu dotyczącym przeglądu wygaśnięcia wykorzystano ten sam system PCN, który był zastosowany w pierwotnym dochodzeniu. Dlatego argument ten odrzucono.

- (59) Niektóre strony twierdziły, że Komisja zmieniła swoją metodykę w stosunku do pierwotnego dochodzenia zmieniając definicję numerów kontrolnych produktu (PCN) w trakcie dochodzenia. Twierdzenie to jest jednak nieprawidłowe. Natomiast w trakcie dochodzenia stało się oczywiste, że niektóre strony źle interpretowały i stosowały strukturę PCN w przypadku niektórych rodzajów obuwia. Aby zapewnić spójne podejście, zmieniono klasyfikację tych modeli obuwia oraz, gdy było to konieczne, przypisano je do odpowiedniego nagłówka PCN. Każdorazowo po ustaleniu nieścisłości w informacjach udzielonych przez strony objęte postępowaniem Komisja musiała zatem je prostować. Takie poprawki nie mogą być więc uznane ani za zmiany w metodyce, ani za zmiany w treści PCN. Wręcz przeciwnie, wprowadzenie tych poprawek wynikało z potrzeby przestrzegania metodyki PCN. Argument ten musiał zatem zostać odrzucony.

2.2. Wnioski o wyłączenia

- (60) Kilka zainteresowanych stron wystąpiło z wnioskami podobnymi do zgłoszonych w trakcie pierwotnego dochodzenia. Twierdziły one, że niektóre rodzaje obuwia, w zakresie produktu podobnego, np. obuwie turystyczne, obuwie do gry w kręgle, obuwie do kajakarstwa górskiego, obuwie wymagające zastosowania specjalnej technologii, obuwie jeździeckie oraz obuwie w specjalnych rozmiarach, zbyt różniły się aby należeć do tej samej kategorii. Utrzymywano ponadto, że próg wartości wynoszący 7,5 EUR za parę stosowany w przypadku obuwia STAF należy obniżyć. Przypomina się, że podczas pierwotnego dochodzenia ten próg wartości został obniżony z 9 EUR do 7,5 EUR za parę.
- (61) W tym względzie przegląd wygaśnięcia nie zezwala na zmianę w zakresie produktu objętego środkami. Zmianę taką można by rozważyć gdyby strona złożyła uzasadniony wniosek zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Dlatego też powyższy wniosek musiał zostać odrzucony.

C. PRAWDOPODOBIEŃSTWO KONTYNUACJI LUB PONOWNEGO WYSTĄPIENIA DUMPINGU

1. UWAGI OGÓLNE

- (62) Zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu po ewentualnym wygaśnięciu środków obowiązujących wobec ChRL i Wietnamu.

- (63) Zmiany w wielkości oraz cenach przywozu z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, zostały przedstawione w tabeli poniżej. Na przywóz z ChRL nałożony był kontyngent do dnia 31 grudnia 2004 r. Po upływie tego terminu przywóz znacznie wzrósł i w 2006 r. utrzymywał się na wysokim poziomie. W 2007 r. oraz w ODP wielkość przywozu ustabilizowała się po spadku w porównaniu z 2006 r. W następstwie wszczęcia dochodzenia dotyczącego obchodzenia środków, środkami objęto również przywóz ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, który podlegał rejestracji od września 2007 r.
- (64) Przywóz z Wietnamu, na który nie nałożono kontyngentu, był na wysokim poziomie w trakcie OPD. Do 2007 r. wielkość przywozu spadała, natomiast w ODP znów się zwiększyła.
- (65) Z tych danych liczbowych wynika, że wbrew twierdzeniom niektórych zainteresowanych stron przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, utrzymywał się na wysokim poziomie w ODP. Łączny udział tych państw w rynku wynosi w ODP 28,7 %, a zatem jest znacznie wyższy niż w OPD (23,2 %). Mimo iż udział w rynku poszczególnych państw wahał się po OPD, zawsze pozostawał on na znacznym poziomie ponieważ każdy z tych państw miał ponad 10 % udziału w ODP.
- (66) Według danych Eurostatu przeciętna cena przywozu z obu państw, których dotyczy postępowanie, wzrosła między OPD a 2006 r. W późniejszym okresie ceny utrzymały się na tym samym poziomie w przypadku ChRL, a w przypadku Wietnamu spadły.
- (67) Ponieważ dane Eurostatu mają z założenia charakter ogólny i chociaż dotyczą również produktu objętego postępowaniem nie zawierają informacji o zmianach w asortymencie produktu, przeprowadzono analizę, której przedmiotem były tendencje cenowe siedmiu chińskich przedsiębiorstw objętych próbą i trzech wietnamskich przedsiębiorstw objętych próbą. W przypadku obu państw i wszystkich przedsiębiorstw objętych próbą stwierdzono, że ceny przywozu zmalały w okresie od 2006 r. do ODP.

Tabela 1

Całkowita wielkość i wartość przywozu z państw objętych dochodzeniem

	OPD	2005	2006	2007	ODP
Wielkość (1 000 par)					
Chiny	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Udział w rynku	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Wietnam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Udział w rynku	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Wartość (w Euro)					
Chiny (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Wietnam (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Źródło: Comext (Eurostat), ze zmianami wprowadzonymi przez Komisję na podstawie dostępnych statystyk w celu wykluczenia produktów, które nie są produktem objętym postępowaniem.

Tabela 2

Całkowita wielkość i wartość przywozu przedsiębiorstw objętych próbą

	OPD	2005	2006	2007	ODP
Wielkość (1 000 par)					
Chiny (próbą)	n/d	n/d	11 381	12 787	13 759
Udział w rynku			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Wietnam (próbą)	n/d	n/d	14 400	15 250	14 500
Udział w rynku			2 %	2,2 %	2,2 %
Wartość (w Euro)					
Chiny (próbą)	n/d	n/d	12,6	10,7	10,3
Wietnam (próbą)	n/d	n/d	11,4	10,8	10,6

2. PRZYWÓZ DUMPINGOWY Z CHRL I WIETNAMU W ODP

2.1. Wartość normalna

2.1.1. Kraj analogiczny

- (68) Zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do produktów przywożonych z państw nieposiadających gospodarki rynkowej, którym w związku z tym nie można było przyznać MET, wartość normalną dla państw określonych w art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego należy ustalić na podstawie ceny lub wartości skonstruowanej w odpowiednim państwie trzecim o gospodarce rynkowej.
- (69) W celu ustalenia wartości normalnej w odniesieniu do ChRL i Wietnamu, Komisja wskazała w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania zamiar wybrania jako kraju analogicznego Brazylii, która w pierwotnym dochodzeniu również została wybrana jako właściwy kraj analogiczny. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag na ten temat.
- (70) Przekazane uwagi pochodziły od różnych rodzajów zainteresowanych stron, takich jak współpracujący producenci eksportujący, reprezentujące ich zrzeszenia, ich władze krajowe oraz przedstawiciele importerów, i sugerowały, że takie kraje jak Tajlandia, Indie lub Indonezja bardziej nadają się na kraj analogiczny niż Brazylia. Komisja rozpatrzyła te propozycje uwzględniając kryteria stosowane podczas wyboru kraju analogicznego.
- (71) W tym względzie Komisja ustaliła, że rozmiar rynku obuwia skórzanego w ODP można szacować na 189 milionów par w przypadku Brazylii, 800 milionów par w przypadku Indii, 109 milionów par w przypadku Indonezji i zaledwie 6 milionów par w przypadku Tajlandii. Ze względu na niewielki rozmiar rynku tajlandzkiego oraz na brak innych opcji, Komisja przestała zajmować się Tajlandią jako ewentualnym krajem analogicznym.
- (72) W rezultacie Komisja próbowała nawiązać współpracę z producentami obuwia w Brazylii, Indiach oraz Indonezji. Komisja rozesłała kwestionariusze do przedsiębiorstw w tych trzech krajach. Istotne odpowiedzi uzyskano od pięciu producentów z Brazylii, jednego producenta z Indii oraz pięciu producentów z Indonezji.
- Reprezentatywność sprzedaży krajowej i asortymentu produktów
- (73) Komisja zbadała reprezentatywność przedsiębiorstw, które odpowiedziały, pod względem ich wyników sprzedaży krajowej.
- (74) W przypadku Brazylii trzy rozważane przedsiębiorstwa osiągnęły w okresie dochodzenia wyniki sprzedaży krajowej produktu podobnego w wysokości 17 % wywozu objętego próbą z ChRL i 19 % wywozu objętego próbą z Wietnamu.
- (75) W przypadku Indii jedyne przedsiębiorstwo, które się zgłosiło, osiągnęło wyniki sprzedaży krajowej produktu podobnego w okresie dochodzenia w wysokości około 5 % objętego próbą wywozu z ChRL i około 6 % objętego próbą wywozu z Wietnamu.
- (76) W przypadku Indonezji pięć współpracujących przedsiębiorstw osiągnęło wyniki sprzedaży krajowej produktu podobnego w okresie postępowania w wysokości około 2 % objętego próbą wywozu z ChRL i około 2 % objętego próbą wywozu z Wietnamu.
- (77) Jak wynika z powyższych danych, krajem, w którym stwierdzono największą reprezentatywność wielkości sprzedaży krajowej w okresie dochodzenia była Brazylia.
- (78) Następnie Komisja zbadała ile rodzajów obuwia wywożonego z ChRL i Wietnamu było przedmiotem sprzedaży krajowej w trzech krajach objętych badaniem.
- (79) Szeroki asortyment produktów będących przedmiotem sprzedaży krajowej współpracujących producentów z Brazylii i Indonezji w ODP w dużym stopniu pokrywał się z PCN wywożonymi z ChRL i Wietnamu. Z informacji przekazanych przez jedyne współpracującego producenta z Indii wynikało, że jego sprzedaż krajowa w ODP odpowiadała tylko 1 PCN wywożonemu z ChRL i Wietnamu.
- Konkurencja w ewentualnych krajach analogicznych
- (80) Zgodnie z danymi zgromadzonymi przez Komisję, we wszystkich trzech krajach objętych badaniem działa znaczna ilość producentów, co zapewnia wysoki stopień konkurencji dla przedsiębiorstw krajowych na ich odpowiednich rynkach. W Brazylii funkcjonuje ok. 7 800 producentów obuwia skórzanego, spośród których 1 500 dorównuje wielkością przedsiębiorstwom z ChRL czy Wietnamu. Liczbę przedsiębiorców w Indiach szacuje się na 3 000. W przypadku Indonezji liczba producentów oszacowana jest na 212. Wywóz w tych trzech państwach kształtuje się na stosunkowo wysokim poziomie (ok. 64 miliony par w przypadku Brazylii, 67 milionów w przypadku Indii oraz 27 milionów w przypadku Indonezji). Z badań wynika też, że w Brazylii krajowe zużycie obuwia skórzanego na jednego mieszkańca wynosi 1 i jest wyższe niż w Indiach (0,7) czy Indonezji (0,5).
- (81) Z kolei przywóz do państw objętych badaniem w ODP osiągnął udział w rynku w wysokości około 2 % w Brazylii, około 1 % w Indiach oraz około 1,5 % w Indonezji.

(82) W oparciu o wyżej przedstawione dane Komisja doszła do wniosku, że Brazylia stanowi najlepszy wybór jako kraj analogiczny. W szczególności stwierdzono, że w Brazylii wielkość sprzedaży krajowej obuwia ze skórzanymi cholewkami jest najbardziej reprezentatywna. Ponadto współpracujące przedsiębiorstwa brazylijskie produkują szeroki asortyment produktów, który w dużym stopniu pokrywa się z asortymentem produkowanym w Chinach czy Wietnamie. Współpracujący producenci indonezyjscy, mimo szerokiego asortymentu produktów, osiągnęli dużo niższe wyniki sprzedaży krajowej, natomiast w Indiach wielkość sprzedaży krajowa była duża, ale asortyment produktów był bardzo ograniczony.

Uwagi zainteresowanych stron

Porównywalność produktu

(83) Niektóre strony twierdziły, że Brazylia nie powinna być wybrana jako rynek analogiczny, ponieważ specjalizuje się wyłącznie w obuwiu damskim. Argumentowano, że wskazywały na to odpowiedzi zawarte w kwestionariuszach wypełnionych przez brazylijskie współpracujące przedsiębiorstwa, a także fakt, że Brazylia eksportuje głównie obuwie damskie.

(84) Dochodzenie jednak wykazało, że zgodnie z danymi przedstawionymi przez współpracujące przedsiębiorstwa z Brazylii, obuwie męskie stanowi ponad połowę sprzedaży krajowej. Podczas wizyt weryfikacyjnych Komisji przeprowadzonych u brazylijskich producentów stwierdzono, że chociaż dwa mniejsze przedsiębiorstwa faktycznie specjalizują się w obuwiu damskim, to największe przedsiębiorstwo sprzedaje przede wszystkim obuwie męskie na rynku krajowym. Sprzedaż na rynku krajowym obejmowała zatem odpowiednie ilości rodzajów obuwia damskiego i obuwia męskiego. W odniesieniu do twierdzenia, że wywóz z Brazylii obejmuje głównie obuwie damskie, Komisja nie uważa, aby struktura wywozu z danego kraju musiała koniecznie odzwierciedlać strukturę sprzedaży produktów na rynku krajowym.

(85) Niektóre strony sugerowały, że z odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach wynika, iż Brazylia specjalizuje się w produkcji sandałów, a co za tym idzie, nie może być porównywana z Chinami i Wietnamem, skąd wywozi się szerszy asortyment obuwia. Dochodzenie Komisji nie potwierdziło tego twierdzenia natomiast wykazało, że brazylijscy producenci sprzedają bardzo szeroki asortyment obuwia odpowiadający na poziomie PCN ponad 50 % asortymentu wywożonego przez objęte próbą przedsiębiorstwa z ChRL i Wietnamu.

(86) Niektóre strony utrzymywały, że Brazylia nie może być krajem analogicznym dla obuwia dziecięcego, ponieważ w tym kraju produkowane jest ono na bardzo niewielką skalę. Komisja zauważyła, że nie ma nic niezwykłego w tym, że kraj analogiczny nie produkuje wszystkich podtypów produktu podobnego. Nie wyklucza to jednak możliwości przeprowadzenia rzetelnego porównania wartości normalnej poprzez właściwe dostosowanie względem tego typu. Żaden ze współpracujących brazylijskich producentów nie produkował obuwia dziecięcego, w związku z czym obliczono, podobnie jak

w pierwotnym dochodzeniu, normalną wartość dla tego typu obuwia poprzez odpowiednie dostosowanie normalnej wartości obliczonej dla obuwia dla dorosłych. Na tej podstawie stwierdza się, że Brazylia może być krajem analogicznym w odniesieniu do każdego typu obuwia, w tym obuwia dziecięcego.

(87) Niektóre strony utrzymywały, że do produkcji obuwia w Brazylii wykorzystywana jest skóra o wysokiej jakości i w związku z tym jego cena jest wyższa niż cena obuwia z Chin i Wietnamu. W związku z powyższym obuwie to nie byłoby porównywalne z obuwiem pochodzącym z dwóch państw objętych dochodzeniem. Inna zainteresowana strona z kolei utrzymywała, że brazylijskie ceny należy odpowiednio skorygować, ponieważ skóra wykorzystywana do produkcji obuwia w Brazylii jest niższej jakości niż skóra używana w Chinach i Wietnamie. Komisja zbadała tę sprawę i stwierdziła, że między skórą wykorzystywaną do produkcji obuwia w Brazylii a skórą wykorzystywaną do produkcji obuwia w Chinach i Wietnamie nie ma żadnej różnicy zarówno pod względem jakości jak i ceny. Przypomina się w tym kontekście, że w pierwotnym postępowaniu zdecydowano się na dostosowanie do normalnej wartości, ponieważ skóra wykorzystywana w kraju analogicznym przez brazylijskich producentów okazała się być niższej jakości i sprzedawana była po niższej cenie w porównaniu ze skórą wykorzystywaną przez producentów objętych próbą w krajach wywozu. Do niniejszego dochodzenia przeglądowego, zarówno w Brazylii jak i w krajach wywozu (w większości przypadków) wybrano innych producentów niż ci, którzy współpracowali w ramach pierwotnego dochodzenia. Z kolei inny zestaw przedsiębiorstw spowodował, że koszty nakładów na skórę są inne.

(88) Niektóre strony wyraziły opinię, że brazylijskie i wietnamskie produkty nie są porównywalne, twierdząc że wywóz z Brazylii obejmuje drogie obuwie z górnego segmentu rynku, natomiast z Wietnamu wywozi się tanie produkty, ale żadna ze stron nie przedstawiła jednak wystarczających dowodów. Komisja zauważyła, iż w każdym przypadku produkty wietnamskie musiałyby być porównywane z produktami sprzedawanymi na rynku krajowym Brazylii a nie z tymi, które są z niej wywożone. Komisja nie znalazła żadnych dowodów na to, że obuwie wytwarzane w Wietnamie lub to sprzedawane w Brazylii ogranicza się do określonego segmentu rynku.

Konkurencja na rynku brazylijskim

(89) Niektóre strony sugerowały, że od stycznia 2008 r. Brazylia podwyższyła opłaty celne nakładane na obuwie z 20 % do 35 %, co w ich opinii czyni z Brazylii rynek wysoce chroniony, na którym konkurencja jest ograniczona. Strony te twierdziły również, że udział przywozu w rynku Brazylii jest zbyt niski w stosunku do konsumpcji. Komisja rozpatrzyła te zarzuty. Stwierdzono, że Brazylia faktycznie podwyższyła taryfy celne z 20 % na 35 % na początku 2008 r., tj. w środku ODP. Jednak Komisja odkryła również, że w trakcie ODP wartość waluty brazylijskiej zdecydowanie wzrosła względem dolara amerykańskiego, w szczególności po podwyższeniu taryfy celnej przez Brazylię. Mówiąc dokładniej wartość reala brazylijskiego wzmocniła się nawet

o 19 % (był to wzrost większy niż wzrost taryf) w porównaniu z początkiem ODP. W efekcie wzrost wartości brazylijskiej waluty w stosunku do dolara amerykańskiego zrównoważył w dużym stopniu skutek wzrostu taryf celnych na ceny przywozu. Komisja nie znalazła też dowodów na to, że wzrost taryf znalazł swoje odbicie w postaci znacznego wzrostu cen krajowych lub że utrudnił przywóz. Komisja ustaliła natomiast, że pomimo wzrostu taryf przywóz obuwia skórzanego do Brazylii w pierwszej połowie 2008 r. (tj. już po zwiększeniu taryf) wzrósł znacznie w porównaniu z pierwszą połową 2007 r. Można zatem stwierdzić, że nowe taryfy nie miały żadnego wpływu na rynek brazylijski.

- (90) Niektóre strony sugerowały, że w odniesieniu do obuwia Brazylii nie jest otwartym rynkiem, ponieważ przywóz obuwia do tego kraju jest utrudniony na skutek nieudzielania pozwoleń w sposób automatyczny. Komisja stwierdziła, że Brazylii faktycznie stosuje system nieudzielanych automatycznie pozwoleń na przywóz obuwia, ale dodała też, iż biorąc pod uwagę wyżej wspomniany wzrost przywozu, nie wydaje się to stanowić przeszkody. Ponadto Komisja stwierdziła, że Indonezja również stosuje system nieudzielanych automatycznie pozwoleń w stosunku do przywozu obuwia. Komisja dodała, że nieudzielanie pozwoleń w sposób automatyczny jest praktyką zgodną z zasadami WTO. W związku z powyższym, zdaniem Komisji, nie ma przesłanek pozwalających na stwierdzenie, że nie udzielanie pozwoleń w sposób automatyczny na przywóz w Brazylii jest środkiem mającym ograniczyć przywóz, co pozwalałoby stwierdzić, że Brazylii nie jest rynkiem otwartym.
- (91) Niektóre strony twierdziły, że znaczny wzrost wartości reala brazylijskiego w ostatnich latach miał niekorzystny wpływ na konkurencyjność Brazylii, lub też że 25-procentowy spadek wartości reala po ODP wpłynął niekorzystnie na konkurencyjność w Brazylii na rynkach światowych. Twierdzenia te nie są poparte wystarczającymi dowodami, a w każdym razie wydarzenia, które miały miejsce po ODP nie mogą być brane pod uwagę podczas wyboru kraju analogicznego.
- (92) W świetle powyższych rozważań, Komisja nie znalazła dowodów na to, by ogólne warunki konkurencji panujące na rynku brazylijskim zmieniły się od czasu pierwotnego dochodzenia w stopniu uniemożliwiającym wybór Brazylii na kraj analogiczny.

Różnice w rozwoju społeczno-gospodarczym

- (93) Niektóre strony twierdziły, że Indie lub Indonezja lepiej nadawałyby się na rynek analogiczny, co wynika z braku podobieństw między Brazylią a Chinami i Wietnamem popod względem rozwoju gospodarczego czy też PKB na mieszkańca.
- (94) Należy pamiętać, że kraj nieposiadający gospodarki rynkowej lub kraj, w którym gospodarka jest w okresie transformacji jest z założenia różny od kraju posiadającego gospodarkę rynkową. Istnienie tego rodzaju różnicy w rozwoju ekonomicznym między krajem analogicznym

a krajem nieposiadającym gospodarki rynkowej lub krajem będącym w okresie transformacji nie należy do rzadkości. Odnosi się to też do różnicy w dochodzie na mieszkańca, który jest również wskaźnikiem rozwoju gospodarczego. Nie przeszkadza to jednak w wyborze Brazylii jako kraju analogicznego w sytuacji, gdy inne czynniki wzięte pod uwagę sugerują, że jest ona krajem bardziej odpowiednim.

Różnice w strukturze kosztów

- (95) Kilka zainteresowanych stron zwróciło uwagę na fakt, że koszty pracy w Brazylii są wyższe od kosztów pracy w Chinach i w Wietnamie, oraz że Indie, Indonezja lub Tajlandia, gdzie koszty pracy są bardziej porównywalne, byłyby bardziej odpowiednimi krajami analogicznymi. Sugerowano również, że z powodu wyższych stawek koszty pracy w Brazylii stanowią 50-70 % kosztów produkcji - a w Chinach tylko 30 %.
- (96) Pod tym względem kraj o innym poziomie rozwoju gospodarczego może faktycznie być wybrany na kraj analogiczny dla kraju nieposiadającego gospodarki rynkowej lub kraju będącego w okresie transformacji. Koszty pracy, które są wskaźnikiem rozwoju gospodarczego w danym kraju, nie mogą być rozpatrywane jako istotne kryterium w oderwaniu od innych czynników. W odniesieniu do udziału kosztów pracy w ogólnych kosztach produkcji Komisja ustaliła w trakcie weryfikacji na miejscu, że koszty pracy w Brazylii stanowią niecałe 40 % ogólnych kosztów produkcji, co sprawia, że są znacznie bardziej zbliżone do kosztów Chin niż twierdzono.
- (97) Niektóre strony twierdziły również, że Brazylii nie jest odpowiednim krajem do ustalenia normalnej wartości, ponieważ przedsiębiorstwa brazylijskie ponoszą koszty związane z projektowaniem oraz badaniami i rozwojem, a w przypadku przedsiębiorstw w Chinach i Wietnamie koszty te ponoszą ich zagraniczni klienci. Komisja stwierdziła, że taka różnica w strukturze kosztów może być wiarygodna, ponieważ eksporterzy z państw, których dotyczy postępowanie, sprzedają wyroby objęte postępowaniem dawnym producentom unijnym w Unii, którzy w dalszym ciągu pokrywają wspomniane wyżej elementy kosztów produkcji i sprzedają wyroby pod swoją własną marką. Nie jest to jednak powód, dla którego należałoby odrzucić Brazylię jako odpowiedni kraj analogiczny, ponieważ przy określaniu wartości normalnej możliwe jest skorygowanie takich kosztów (zob. motyw (118) i następane).

- (98) Niektóre strony sugerowały, że w odróżnieniu od Chin i Wietnamu ceny ex-factory w Brazylii zawierają koszty wprowadzenia produktu na rynek, specjalnych podatków, kredytu i dostawy. Utrzymywały również, że koszty ogólne w Brazylii są wyższe z powodu mniejszego rozmiaru brazylijskich przedsiębiorstw. W tym przypadku Komisja również uważa, że nie jest powód, dla którego należałoby odrzucić Brazylię jako odpowiedni kraj analogiczny, ponieważ przy obliczaniu wartości normalnej możliwe jest dokonanie korekt (zob. motyw (118) i następane).

(99) Kilka stron utrzymywało, że kraje azjatyckie mają lepszy dostęp do surowców niż Brazylia, w szczególności do skóry. Komisja zbadała przedstawione dokumenty. Wynika z nich faktycznie, że produkcja skóry rozwinęła się w Azji szybciej, ale należy to postrzegać w kontekście wzrostu produkcji wyrobów skórzanych w Azji. Udział państw Ameryki Łacińskiej w produkcji obuwia skózanego na świecie wynosi nieco powyżej 15 % a w światowej produkcji skóry surowej około 15 %. Kraje azjatyckie produkują ponad 50 % obuwia na całym świecie, a ich udział w światowej produkcji skóry surowej wynosi niecałe 40 %. Można zatem stwierdzić, że mimo różnicy w liczbach bezwzględnych dotyczących produkcji skóry, kraje Ameryki Łacińskiej są znacznie bardziej samowystarczalne niż kraje azjatyckie i mają łatwiejszy dostęp do skóry surowej.

Pozostałe uwagi stron

(100) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że Brazylia nie jest odpowiednim krajem odniesienia ponieważ obuwie brazylijskie nie jest w stanie zastąpić obuwia z Chin i Wietnamu, ze względu na to, że po nałożeniu ceł antydumpingowych przez Unię, przywóz obuwia z Indii i Indonezji do Unii wzrósł w przeciwieństwie do przywozu z Brazylii. Przywóz do Unii z Indii i Indonezji faktycznie wzrósł po nałożeniu ceł antydumpingowych. Komisja jednak zauważa, że podmioty gospodarcze mogą swobodnie dobierać dostawców i jak ustalono później w trakcie analizy szkody, w tym wypadku wybrały one produkty pochodzące z państw sąsiadujących z Chinami i Wietnamem. Nie stanowi to jednak o nieadekwatności Brazylii jako kraju analogicznego. Co więcej, kraj analogiczny ma służyć do ustalenia wartości normalnej. To, czy produkty wywożone są z tego kraju do Unii nie ma w tym przypadku znaczenia. Argument ten został zatem odrzucony.

(101) Niektóre strony twierdziły, że Brazylia nie może być rynkiem porównywalnym z Wietnamem, ponieważ Wietnam ukierunkowany jest na wywóz, a sprzedaż w Brazylii ma głównie zasięg krajowy. Komisja nie może uznać tego argumentu. Wietnam jest zdecydowanie bardziej ukierunkowany na wywóz niż Brazylia, jednak nie wiadomo jakby ten fakt mógł wpłynąć na normalną wartość obliczoną w Brazylii, która z założenia odnosi się do brazylijskich kosztów produkcji i sprzedaży krajowej.

(102) Kilka stron wysunęło argument, że brazylijskie ceny eksportowe są niższe niż ceny sprzedaży na rynku krajowym. Dla niektórych stron oznacza to, że to właśnie ceny eksportowe, a nie ceny sprzedaży krajowej, powinny być wykorzystane do obliczenia wartości normalnej. Inne strony utrzymywały, że stanowi to dowód na stosowanie praktyk dumpingowych przez brazylijskich eksporterów, co czyni Brazylię nieodpowiednim krajem analogicznym. Komisja zauważa przede wszystkim, że ceny eksportowe nie są istotne

w tym przypadku, jako że dostępne są wystarczająco reprezentatywne i korzystne ceny krajowe. Ponadto twierdzenie, jakoby brazylijskie ceny eksportowe były cenami dumpingowymi, nie zostało poparte wystarczającymi dowodami, a bez właściwego dochodzenia nie może być ono ani przyjęte, ani odrzucone.

(103) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że Brazylia jest nieodpowiednim krajem analogicznym ponieważ producenci brazylijscy otrzymują rządowe dopłaty do wywozu. Komisja zauważa, że tego typu wsparcie miałyby wpływ przede wszystkim na ceny eksportowe, które zgodnie z powyższymi ustaleniami nie są istotne dla niniejszego dochodzenia. Mimo to Komisja zbadała materiały dowodowe przedstawione przez strony i stwierdziła, że wyżej wymienione wsparcie dotyczy programów promujących wywóz, podobnych do tych, które stosowane są w wielu innych krajach, i mających na celu zwiększenie popularności produktu za granicą poprzez kampanie informacyjne i udział w międzynarodowych targach handlowych. Komisja nie wykryła żadnych przesłanek świadczących o tym, że dopłaty do wywozu w Brazylii miały korzystny wpływ na sprzedaż obuwia na rynku krajowym.

(104) Kilka stron zwróciło uwagę na fakt, iż Brazylia rozpoczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące obuwia pochodzącego z Chin, w trakcie którego Włochy zostały wykorzystane jako kraj analogiczny, i utrzymywało, że przedsiębiorstwa brazylijskie i włoskie działały w zмовie w celu wykazania jak największej liczby dowodów na praktyki dumpingowe w trakcie dochodzenia przeglądowego przeprowadzonego przez Unię. Zarzuty te jednak nie zostały uzasadnione ani poparte istotnymi dowodami. W związku z powyższym Komisja odrzuca ten argument.

Wniosek dotyczący wyboru kraju analogicznego

(105) W świetle powyższych ustaleń uznano, że Brazylia jest najbardziej odpowiednim krajem analogicznym.

(106) Znaczna grupa zainteresowanych stron twierdziła, że wybór Brazylii na kraj analogiczny będzie miał decydujące znaczenie dla ustalenia dumpingu oraz że dumping nie zostałby stwierdzony, gdyby wybrany został jeden z pozostałych państw. Aby potwierdzić lub odrzucić ten argument Komisja sprawdziła, jaki byłby wynik, gdyby wybrana została Indonezja. Mimo iż zgodnie z argumentami przedstawionymi powyżej Indonezja nie była najlepszym wyborem, była ona jednocześnie jedyną rozsądną alternatywą dla Brazylii.

(107) Wyniki, podane w odpowiedniej sekcji poniżej, potwierdziły, że wybór kraju analogicznego, w tym wypadku ograniczający się do rozsądnych opcji, nie wpływa na wyniki obliczeń dumpingu.

- (108) W związku z powyższym Brazylia została wybrana jako kraj analogiczny.

2.1.2. Określenie wartości normalnej w kraju analogicznym

- (109) Po wyborze Brazylii jako kraju analogicznego wartość normalną obliczono na podstawie danych zweryfikowanych na terenie dwóch współpracujących brazylijskich producentów

- (110) Krajowa sprzedaż tych producentów została uznana za reprezentatywną w porównaniu z wielkością wywozu do Unii przez producentów eksportujących z ChRL i Wietnamu. Sprawdzono również, czy sprzedaż krajowa mogłaby zostać uznana za sprzedaż dokonywaną w normalnych warunkach handlu poprzez ustalenie odsetka sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom. Dochodzenie wykazało, że wielkość sprzedaży po cenach równych lub przekraczających koszt jednostkowy stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży każdego producenta. Dlatego wartość normalna była oparta na rzeczywistej cenie krajowej obliczonej jako średnia ważona cen całej krajowej sprzedaży tego rodzaju produktu w ODP, niezależnie od tego, czy sprzedaż ta była rentowna czy nie.

2.1.3. Wartość normalna dla Golden Step

- (111) W przypadku przedsiębiorstwa Golden Step wartość normalna została określona na podstawie danych własnych przedsiębiorstwa dotyczących sprzedaży krajowej i kosztów produkcji. Dane te zostały zweryfikowane na terenie przedsiębiorstwa.

- (112) Na początku Komisja ustaliła, że przedsiębiorstwo Golden Step nie prowadziło sprzedaży krajowej w ODP. Zatem wartość normalna nie mogła zostać ustalona, zgodnie z art. 2 ust. 1 akapit pierwszy rozporządzenia podstawowego, w oparciu o jego ceny krajowe. W świetle tego, zaistniała konieczność zastosowania innej metody.

- (113) Zważywszy, że nie istniały żadne ceny krajowe, które mogłyby posłużyć do ustalenia wartości normalnej, skonstruowana wartość normalna musiała być obliczona na podstawie kosztów danego producenta. W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, wartość normalna została skonstruowana poprzez dodanie do kosztów produkcji wywożonego modelu obuwia, w razie potrzeby odpowiednio skorygowanych, uzasadnionych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych („SG&A”) oraz uzasadnionej marży zysku.

- (114) W tym względzie niemożliwe było określenie wielkości kosztów SG&A i zysków, zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. a)

rozporządzenia podstawowego, w oparciu o rzeczywiste wielkości określone dla innych producentów eksportujących w kraju, którego dotyczy postępowanie, ponieważ żadnemu innemu eksportującemu producentowi z Chin nie przyznano MET. Wielkość kosztów SG&A i zysków nie mogła być też określona zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. b) ponieważ przedsiębiorstwo Golden Step nie prowadziło sprzedaży krajowej produktu tej samej ogólnej kategorii w kraju, którego dotyczy postępowanie. Dlatego też wielkość kosztów SG&A i zysków ustalano zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, tj. na podstawie innej uzasadnionej metody.

- (115) W tym kontekście Komisja oszacowała wielkość kosztów SG&A i zysków w oparciu o trzy możliwe scenariusze. Najpierw ustalono wielkość kosztów SG&A i zysków w oparciu o dane pochodzące z pierwotnego dochodzenia. Następnie wykorzystano koszty SG&A i kwoty zysku tych chińskich producentów eksportujących, którym niedawno przyznano MET w rezultacie innych dochodzeń i którzy prowadzili sprzedaż na rynku krajowym w zwykłym obrocie handlowym. W trzecim scenariuszu zbadano informacje dotyczące wielkości kosztów SG&A i zysków w kraju analogicznym. Następnie określono wartość normalną według tych scenariuszy.

2.2. Chińskie i wietnamskie ceny eksportowe

- (116) W przypadku bezpośredniej sprzedaży niezależnym nabywcom w Unii cenę eksportową ustalono na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

- (117) W przypadkach, w których sprzedaż do Unii odbywała się za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych zlokalizowanych poza Unią, ceny eksportowe ustalono na podstawie cen produktu w momencie jego sprzedaży z przeznaczeniem na wywóz przedsiębiorstwu handlowemu, tzn. niepowiązanemu nabywcy, przez producentów, których dotyczy postępowanie zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

2.3. Porównanie chińskich i wietnamskich cen eksportowych z wartościami normalnymi kraju analogicznego

- (118) Zgodnie z metodyką wykorzystaną w pierwotnym dochodzeniu wartość normalna dla tych rodzajów produktów, które przeznaczone były na wywóz i nie były sprzedawane na rynku krajowym, ustalona została na podstawie cen krajowych najbardziej podobnych rodzajów produktów. Ceny te były odpowiednio korygowane, jeżeli było to uzasadnione.

- (119) Wartość normalną i ceny eksportowe porównano na podstawie ceny ex-works. Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Wprowadzono przede wszystkim następujące korekty:
- (120) Zbadano, czy uzasadniona była korekta poziomu handlu zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego. W tym kontekście ustalono, że poziomy handlu na rynkach krajowych i eksportowych były różne. Dokonano zatem dostosowań, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d)-i) rozporządzenia podstawowego, aby odzwierciedlić upusty przyznane hurtownikom na rynku brazylijskim w stosunku do sprzedaży sprzedawcom detalicznym, która była realizowana wyłącznie przez trzech brazylijskich producentów objętych badaniem.
- (121) Aby zapewnić rzetelne porównanie wielkości wywozu z Chin i Wietnamu z wielkością sprzedaży krajowej w Brazylii dokonano dostosowania zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego ze względu na różnice w prowizjach wypłacanych niezależnym podmiotom w Brazylii.
- (122) Zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego dokonano również dostosowania z tytułu wydatków na badania i rozwój oraz projektowanie tak, aby odzwierciedlić koszty ponoszone przez brazylijskich producentów (w odróżnieniu od producentów z Chin i Wietnamu).
- (123) W trakcie poprzedniego dochodzenia wprowadzono, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego, dostosowanie mające odzwierciedlić różnice w jakości skóry użytej do produkcji obuwia. Taka korekta nie była potrzebna w trakcie niniejszego dochodzenia z powodu podobnej jakości skóry używanej przez brazylijskich, chińskich i wietnamskich eksporterów (zob. motyw (87)).
- (124) Inne dostosowania, w tym dotyczące transportu i ubezpieczenia, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego, zostały wprowadzone we wszystkich przypadkach, w których było to uzasadnione, właściwe i poparte dowodami.
- (125) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że wahania kursu wymiany USD/EUR miały wpływ na ustalone marginesy dumpingu, co uzasadniało korektę. Twierdzenie to zostało odrzucone. Zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego dostosowania można wprowadzić tylko w przypadkach, gdy zmiana kursu wymiany ma charakter stały. W przypadku, gdy kurs wymiany ulega ciągłym zmianom, jak to ma miejsce

w przypadku kursu wymiany USD/EUR, ma on raz tendencja spadkowe, a kiedy indziej wzrostowe. Tym samym nie może być mowy o trwałej tendencji, a co za tym idzie – nie można wprowadzać korekty.

2.4. Stwierdzenie dumpingu w przypadku przedsiębiorstw ChRL objętych dochodzeniem

2.4.1. Stwierdzenie dumpingu w przypadku Golden Step

- (126) W przypadku przedsiębiorstwa Golden Step porównanie między ceną eksportową a wartością normalną, jak wyjaśniono w motywie (111) i następnym, wykazało margines dumpingu w zakresie od 5 % do 16 %.

2.4.2. Stwierdzenie dumpingu w przypadku przedsiębiorstw, którym nie przyznano MET

- (127) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej poszczególnych rodzajów produktu z ich średnią ważoną ceną eksportową. Dla wszystkich przedsiębiorstw objętych próbą obliczono jeden średni ważony margines dumpingu w ChRL. Ten margines dumpingu został przypisany wszystkim pozostałym producentom eksportującym w ChRL.
- (128) Ustalono, że ogólnokrajowy poziom dumpingu w przypadku ChRL waha się w granicach od 35 % do 38 % ceny CIF na granicy Unii, w zależności od metody obliczeń wykorzystanej w przypadku przedsiębiorstwa Golden Step, jak wyjaśniono w motywie (115).
- (129) W świetle wyciągniętych wniosków dotyczących wyboru kraju analogicznego obliczenia dumpingu zostały również przeprowadzone z wykorzystaniem metody podanej powyżej, z tym że wartości normalne dla Brazylii zostały zastąpione wartościami współpracujących producentów z Indonezji. W wyniku tych obliczeń margines dumpingu ustalono w zakresie od 19 % do 22 %, w zależności od metody obliczeń wykorzystanej w przypadku przedsiębiorstwa Golden Step.

2.5. Stwierdzenie dumpingu w przypadku przedsiębiorstw objętych dochodzeniem w Wietnamie

- (130) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej poszczególnych rodzajów produktu z ich średnią ważoną ceną eksportową. Obliczono jeden średni ważony margines dumpingu dla Wietnamu, ponieważ żadnemu z przedsiębiorstw objętych próbą nie przyznano MET. Ten margines dumpingu został przypisany wszystkim pozostałym producentom eksportującym w Wietnamie.

- (131) Ustalono, że ogólnokrajowy poziom dumpingu dla Wietnamu wynosi 43,8 % ceny CIF na granicy Unii.
- (132) Podobnie jak w przypadku ChRL obliczenia dumpingu zostały również przeprowadzone z wykorzystaniem metody podanej powyżej, z tym że wartości normalne dla Brazylii zostały zastąpione wartościami współpracujących producentów z Indonezji. W wyniku tych obliczeń margines dumpingu ustalono na poziomie 28,4 %.

2.6. Wnioski dotyczące kontynuacji dumpingu przez kraje, których dotyczy postępowanie

- (133) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że w okresie między nałożeniem środków ostatecznych w kwietniu 2006 r. a końcem ODP wielkość wywozu z państw, których dotyczy postępowanie, spadła. Utrzymywano, że spadek ten jest wynikiem zmniejszenia produkcji i mocy produkcyjnych w ChRL i Wietnamie, co spowodowane było nałożeniem ostatecznych środków, przeniesieniem produkcji z ChRL i Wietnamu do innych państw lub zwiększeniem sprzedaży krajowej. Twierdzono również, że ceny importowe wzrosły lub pozostały na tym samym poziomie. Tym samym strony twierdziły, że wielkość przywozu i ceny importowe nie mogą uzasadniać stwierdzenia kontynuacji dumpingu na znaczną skalę w ODP.
- (134) Argumenty te nie zmieniają jednak faktu, że wykryto znaczne marginesy dumpingu w ODP oraz tego, że marginesy te dotyczą znacznych ilości wwożonych produktów mających duży udział w rynku unijnym. W związku z powyższym stwierdzono kontynuację dumpingu w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem pochodzącego z ChRL i Wietnamu.

3. ZMIANY WIELKOŚCI PRZYWOZU Z CHRL W PRZYPADKU UCHYLENIA ŚRODKÓW

3.1. Uwagi ogólne

- (135) Dokonano analizy prawdopodobnych zmian przywozu z ChRL zarówno pod względem oczekiwanych cen, jak i wielkości.
- (136) Na początku ustalono ceny dla ODP. Dane uzyskano z wypełnionych kwestionariuszy (otrzymanych od 58 współpracujących producentów eksportujących), które zawierały ceny sprzedaży na rynku krajowym i ceny eksportowe oferowane w wywozie zarówno na rynek unijny, jak i na rynki państw trzecich. Skorzystano z tych informacji, ponieważ uznano je za najlepsze źródło dostępnych informacji na temat cen produktu objętego postępowaniem dla celów porównania cen podawanych na różnych rynkach. Dane te uznano za reprezentatywne, ponieważ obejmowały 22 % przywozu na rynek unijny. Ceny eksportowe w wywozie do Unii podane w wypełnionych formularzach dotyczących kontroli wrywkowej zweryfikowano porównując z dostępnymi Komisji informacjami statystycznymi, chociaż informacji statystycznych nie można było użyć przy porównaniu cen, ponieważ nie obejmowały one

sprzedaży krajowej w Chinach i wywozu do państw trzecich.

- (137) Mimo że dane pochodzące z Eurostatu są kolejnym wiarygodnym źródłem, nie umożliwiły one, jak stwierdzono w motywie (67), porównania cen na poszczególnych rynkach.
- (138) Ceny na rynku unijnym otrzymano z danych dostarczonych przez producentów unijnych objętych próbą. W dochodzeniu ustalono, że średnie ceny były porównywalne z cenami przywożonego obuwia, ponieważ:
- dotyczyły produktu podobnego,
 - były na tym samym poziomie obrotu handlowego,
 - dotyczyły ich porównywalne reguły handlowe (incoterms),
 - dotyczyły porównywalnych ilości.
- (139) Przeanalizowano również wpływ niektórych nowych zmian od zakończenia ODP, ponieważ uznano, że jest on wystarczająco duży, aby wpłynąć na prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu. O taką analizę wystąpiły także zainteresowane strony.

3.2. Relacje między cenami w Unii a cenami w ChRL

- (140) Wypełnione kwestionariusze wskazały, że chińskie ceny krajowe ustalone na podstawie własnych danych eksporterów były niższe od cen na rynku unijnym. Należy jednak zauważyć, że nie można było zweryfikować danych wszystkich nieobjętych próbą przedsiębiorstw (w tym danych dotyczących sprzedaży krajowej). Niemożliwe było zatem przeprowadzenie szczegółowej analizy cen krajowych w ChRL. Ponadto nie uznano tego za konieczne z uwagi na ogólne ustalenie dotyczące kontynuacji dumpingu.

3.3. Relacje między cenami eksportowymi w wywozie do państw trzecich a poziomem cen w Unii

- (141) Wypełnione formularze dotyczące kontroli wrywkowej wskazały, że ceny uzyskane przez chińskie przedsiębiorstwa współpracujące na najważniejszych rynkach państw trzecich były niższe od cen przeważających na rynku unijnym. To także wskazywało, że chińscy producenci mogą wywozić większe ilości do Unii. W przypadku dopuszczenia do wygaśnięcia środków, dla chińskich producentów eksportujących korzystniejsze byłoby przekierowanie wywozu do Unii. Nie można było jednak zweryfikować danych dotyczących cen osiągniętych przez chińskie przedsiębiorstwa współpracujące na najważniejszych rynkach państw trzecich i dlatego nie kontynuowano przedmiotowej analizy.

(142) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że inne rynki stały się atrakcyjniejsze od rynku unijnego. Aby uzasadnić to twierdzenie, jedna strona przedstawiła analizę chińskich statystyk celnych. Analiza Komisji wykazała jednak, że oprócz Stanów Zjednoczonych rynek unijny pozostaje najatrakcyjniejszym rynkiem dla chińskich eksporterów. W rzeczywistości w okresie objętym analizą przedstawioną przez daną stronę wielkość wywozu wzrosła (tj. w latach 2005-2008). W przypadku uchylenia ceł antydumpingowych, rynek unijny stałby się jeszcze atrakcyjniejszy, a zatem prawdopodobnie zwiększyłaby się wielkość przywozu.

3.4. Relacje między cenami eksportowymi w wywozie do państw trzecich a cenami w ChRL

(143) Wypełnione kwestionariusze otrzymane od 58 chińskich przedsiębiorstw współpracujących pokazują, że ceny eksportowe w wywozie na najważniejsze rynki państw trzecich są poniżej cen, jakie te przedsiębiorstwa osiągają na rynku krajowym. Danych tych nie można było jednak zweryfikować i dlatego nie kontynuowano analizy.

(144) Ponadto poziom cen eksportowych w wywozie do państw trzecich w porównaniu z brazylijską wartością normalną wskazał, że te ceny eksportowe są na ogół znacznie niższe. Jednak ponownie z powodów wyjaśnionych w motywie (140), nie można było zweryfikować przedmiotowych danych i dlatego nie kontynuowano tej analizy.

(145) Podsumowując, dostępne dane wskazały na prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu.

3.5. Niewykorzystane moce produkcyjne i zapasy

(146) Wszystkie chińskie przedsiębiorstwa objęte próbą stosowały system produkcji na zamówienie i dlatego w ich zapasach znajdowały się wyroby gotowe czekające na wysyłkę. Przedsiębiorstwa stosują system produkcji na zamówienie, ponieważ sektor obuwniczy musi dostosowywać się w każdym sezonie do nowej mody na podstawie zamówień od klientów i nie może korzystać ze sprzedaży zapasów. W związku z tym, że przedsiębiorstwa nie miały żadnych realnych zapasów, elementu tego nie można było uznać za istotny wskaźnik przy analizie prawdopodobieństwa kontynuacji dumpingu.

(147) W dochodzeniu ustalono, że niewykorzystane moce produkcyjne wszystkich 58 współpracujących przedsiębiorstw chińskich stanowiły około 9 % ich całkowitej mocy produkcyjnej w zakresie produkcji obuwia. Ilość ta odpowiadałaby 14,5 mln par w przypadku 58 współ-

pracujących przedsiębiorstw lub około 65 mln par w przypadku wszystkich producentów eksportujących. Druga wartość odpowiada około 10 % całkowitej konsumpcji w Unii (podanej w tabeli 3).

(148) Prawdopodobne wykorzystanie wolnych mocy produkcyjnych zostało poddane analizie. Wyżej wymienione różnice w poziomach cen w Unii, na chińskim rynku krajowym i w państwach trzecich prawdopodobnie zachęca chińskie przedsiębiorstwa do wykorzystania wolnych mocy w celu wywozu do Unii. Innym czynnikiem stanowiącym o atrakcyjności rynku unijnego dla chińskich eksporterów jest jego wielkość.

(149) Ponadto należy wskazać, że istniejące linie produkcyjne można wykorzystywać do produkcji innych rodzajów obuwia, takich jak STAF i obuwie z cholewkami z materiałów włókienniczych, jak również produktu objętego postępowaniem. Przedsiębiorstwa objęte próbą i inne przedsiębiorstwa współpracujące w Chinach produkowały duże ilości obuwia, które nie jest produktem objętym postępowaniem. Obecny podział między produkcją produktu objętego postępowaniem i innego obuwia zależy od wymogów konsumentów i strategii związanych z zamówieniami i źródłami zaopatrzenia importerów unijnych. Jednak w przypadku uchylenia środków importerzy unijni z pewnością dokoniliby ponownej oceny swoich strategii związanych ze źródłami zaopatrzenia i mogliby zamawiać więcej produktu objętego postępowaniem od chińskich producentów. Mogłoby to spowodować wzrost wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii.

3.6. Obchodzenie i absorpcja środków

(150) Jak ustalono w rozporządzeniu (WE) nr 388/2008, istniejące środki obejmujące ChRL obchodzono przesyłkami przez Specjalny Region Administracyjny Makau. W konsekwencji środki rozszerzono na przesyłki produktu objętego postępowaniem składanego lub przeładowywanego w Specjalnym Regionie Administracyjnym Makau. Takie praktyki mające na celu obejście środków pokazują atrakcyjność rynku unijnego dla chińskich producentów eksportujących.

3.7. Wniosek

(151) Dochodzenie wykazało, że w przypadku uchylenia środków będzie istniało prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu. Wniosek ten oparty jest na atrakcyjności rynku unijnego ze względu na wielkość, jak również na porównaniu cen między rynkiem unijnym, chińskim i państw trzecich.

(152) Ponadto kilka czynników, w tym względne poziomy cen, dostępność wolnych mocy produkcyjnych, obchodzenie środków i zdolność do przejścia od produkcji innego obuwia do produktu objętego postępowaniem świadczą o prawdopodobnym wzroście przywożonych ilości w przypadku uchylecia środków. Z drugiej strony inne czynniki, takie jak światowy kryzys gospodarczy i tendencja do przenoszenia produkcji do innych państw, nieuchronnie ograniczą do pewnego stopnia przywożone ilości. Czynniki te są poddawane dalszej analizie w sekcji 5 (Zmiany po ODP) poniżej.

(153) Stwierdzono, że przywóz z ChRL będzie nadal napływał w dużych ilościach na rynek unijny i te ilości będą sprzedawane po niskich, dumpingowych cenach, istnieje zatem prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu w przypadku wygaśnięcia środków.

4. ZMIANY WIELKOŚCI PRZYWOZU Z WIETNAMU W PRZYPADKU UCHYLECIA ŚRODKÓW

4.1. Uwagi ogólne

(154) Dokonano analizy prawdopodobnych zmian wielkości przywozu z Wietnamu zarówno pod względem oczekiwanych cen, jak i wielkości.

(155) Na początku ustalono ceny dla ODP. Dane uzyskano z wypełnionych formularzy dotyczących kontroli wrywkowej (otrzymanych od 51 współpracujących wietnamskich producentów eksportujących), które zawierały ceny sprzedaży dla rynku krajowego i ceny eksportowe w wywozie zarówno na rynek unijny, jak i na rynki państw trzecich. Skorzystano z tych informacji, ponieważ uznano je za najlepsze źródło informacji na temat cen produktu objętego postępowaniem dla celów porównania cen podawanych na różnych rynkach. Dane te uznano za reprezentatywne, ponieważ obejmowały 82 % przywozu na rynek unijny. Unijne ceny sprzedaży zawarte w wypełnionych formularzach dotyczących kontroli wrywkowej zweryfikowano z dostępnymi Komisji informacjami statystycznymi (dane TARIC). Informacji statystycznych nie można było jednak wykorzystać przy porównywaniu cen, ponieważ nie obejmowały one wietnamskiej sprzedaży krajowej i wywozu do państw trzecich.

(156) Mimo że dane pochodzące z Eurostatu są kolejnym wiarygodnym źródłem, nie umożliwiły one, jak stwierdzono w motywie (67), porównania cen na poszczególnych rynkach.

(157) Ceny na rynku unijnym otrzymano z danych dostarczonych przez producentów unijnych objętych próbą. W dochodzeniu ustalono, że średnie ceny były porównywalne z cenami przywożonego obuwia, ponieważ:

- dotyczyły produktu podobnego,
- były na tym samym poziomie obrotu handlowego,

— dotyczyły ich porównywalne reguły handlowe (incoterms),

— dotyczyły porównywalnych ilości.

4.2. Relacje między cenami w Unii a cenami w Wietnamie

(158) Wypełnione kwestionariusze wskazały, że wietnamskie ceny krajowe ustalone na podstawie własnych danych eksporterów były niższe od cen na rynku unijnym. Należy jednak zauważyć, że nie można było zweryfikować danych wszystkich nieobjętych próbą przedsiębiorstw (w tym danych dotyczących sprzedaży krajowej). Niemożliwe było zatem przeprowadzenie szczegółowej analizy cen krajowych w Wietnamie. Ponadto, tak jak w przypadku ChRL, nie uznano tego za konieczne z uwagi na ogólne ustalenie dotyczące kontynuacji dumpingu.

4.3. Relacje między cenami eksportowymi w wywozie do państw trzecich a poziomem cen w Unii

(159) Według danych z Głównego Urzędu Statystycznego Wietnamu i wietnamskiego głównego urzędu cel (rok kalendarzowy 2008) około 50 % wietnamskiego wywozu obuwia wysyłane jest na rynek unijny. Informacje otrzymane podczas próby pokazują, że w ODP współpracujący eksporterzy również sprzedawali bardzo duże ilości na rynkach państw trzecich.

(160) Wypełnione kwestionariusze wskazały, że ceny uzyskane przez wietnamskie przedsiębiorstwa współpracujące na najważniejszych rynkach państw trzecich były niższe od cen przeważających na rynku unijnym. Wskazywało to, że wietnamscy producenci mogą wywozić większe ilości do Unii.

4.4. Relacje między cenami eksportowymi w wywozie do państw trzecich a cenami w Wietnamie

(161) Uwzględniając małe wielkości sprzedaży uzyskane przez producentów eksportujących na wietnamskim rynku krajowym, nie można było wyciągnąć żadnych merytorycznych wniosków wynikających z tego porównania.

4.5. Niewykorzystane moce produkcyjne i zapasy

(162) Wszystkie wietnamskie przedsiębiorstwa objęte próbą stosowały system produkcji na zamówienie i dlatego w ich zapasach znajdowały się jedynie wyroby gotowe czekające na wysyłkę. Przedsiębiorstwa stosują system produkcji na zamówienie, ponieważ sektor obuwniczy musi dostosowywać się w każdym sezonie do nowej mody na podstawie zamówień od klientów i nie może korzystać ze sprzedaży zapasów. Uznaje się zatem, że w niniejszym przypadku zapasy nie są zbyt miarodajnym wskaźnikiem.

(163) W dochodzeniu ustalono, że niewykorzystane moce produkcyjne wszystkich 51 współpracujących przedsiębiorstw wietnamskich stanowią około 17 % ich całkowitej mocy produkcyjnej w zakresie obuwia. Ilość ta odpowiadałaby 34 mln par w przypadku 51 współpracujących przedsiębiorstw lub około 42 mln par w przypadku wszystkich producentów eksportujących. Druga wartość odpowiada około 6 % całkowitej konsumpcji w Unii (podane w tabeli 3).

(164) Prawdopodobne wykorzystanie wolnych mocy produkcyjnych zostało poddane analizie. Wyżej wymienione różnice w poziomach cen na rynku unijnym i rynkach państw trzecich prawdopodobnie zachęcą wietnamskie przedsiębiorstwa do wykorzystania wolnych mocy w celu wywozu do Unii. Wniosek ten znajduje potwierdzenie w atrakcyjności rynku unijnego ze względu na jego wielkość.

(165) Ponadto należy wskazać, że istniejące linie produkcyjne można wykorzystywać do produkcji innych rodzajów obuwia, takich jak STAF i obuwie z cholewkami z materiałów włókienniczych, jak również produktu objętego postępowaniem. Przedsiębiorstwa objęte próbą i inne przedsiębiorstwa współpracujące w Wietnamie produkowały duże ilości obuwia, które nie jest produktem objętym postępowaniem. Obecny podział między produkcją produktu objętego postępowaniem i innego obuwia zależy od wymogów konsumentów i strategii związanych z zamówieniami i źródłami zaopatrzenia importerów unijnych. Jednak w przypadku uchylenia środków importerzy unijni dokonaliby ponownej oceny swoich strategii związanych ze źródłami zaopatrzenia i mogliby zamawiać więcej produktu objętego postępowaniem od wietnamskich producentów. Mogłoby to spowodować wzrost wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii.

4.6. Wniosek

(166) Poza kontynuacją dumpingu na wysokim poziomie, dochodzenie wykazało, że w przypadku uchylenia środków będzie istniało prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu. Wniosek ten oparty jest na atrakcyjności rynku unijnego ze względu na jego wielkość i poziom cen.

(167) Ponadto kilka czynników, w tym względne poziomy cen, dostępność wolnych mocy produkcyjnych i zdolność do przejścia od produkcji innego obuwia do produktu objętego postępowaniem świadczą o wzroście przywożonych ilości w przypadku uchylenia środków. Z drugiej strony inne czynniki, takie jak światowy kryzys gospodarczy i tendencja do przenoszenia produkcji do innych państw, nieuchronnie ograniczą do pewnego stopnia przywożone ilości. Czynniki te są poddawane dalszej analizie w sekcji 5 (Zmiany po ODP) poniżej.

(168) Stwierdzono, że przywóz z Wietnamu będzie nadal napływał w dużych ilościach na rynek unijny i te wielkości będą sprzedawane po niskich, dumpingowych cenach, tak że istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu w przypadku wygaśnięcia środków.

5. ZMIANY PO ODP

(169) Dokonano również analizy wpływu zmian po ODP w odniesieniu do ChRL i Wietnamu, ponieważ uznano, że są one wystarczająco duże, aby wpłynąć na ilość produktu objętego postępowaniem produkowanego w krajach, których dotyczy postępowanie, i wywożonego na rynek unijny i na jego ceny.

5.1. Światowy kryzys gospodarczy

(170) Kryzys rozpoczął się w drugiej połowie 2008 r. (tj. po zakończeniu ODP). Niektóre strony twierdziły, że będzie miał wpływ na produkcję i wywóz (w tym wywóz do Unii) produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, z powodu malejącego zapotrzebowania na światowym i unijnym rynku obuwniczym.

5.2. Zmiany wielkości przywozu i cen po ODP

(171) W pierwszej kolejności należy wspomnieć, że postawione przez strony zarzuty dotyczące prawdopodobnego wpływu zmian po ODP na wielkość wywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i konsumpcję w Unii były sprzeczne. Niektóre zainteresowane strony szacowały, że wywóz z państw, których dotyczy postępowanie, może spaść w 2009 r. nawet o 25-30 % w porównaniu z liczbami z ODP. Inne zainteresowane strony przewidywały utrzymanie się stałego poziomu przywozu. Dostępne statystyki Eurostatu dotyczące pierwszej połowy 2009 r. rzeczywiście wykazują spadek wielkości przywozu z Chin o 25 % i spadek wielkości przywozu z Wietnamu o 28 %. Pod względem cen statystyki Eurostatu wykazują wzrost o 34 % w przypadku przywozu produktu objętego postępowaniem z Chin i wzrost o 26 % w przypadku przywozu produktu objętego postępowaniem z Wietnamu. Uwzględniając jednak powody wyrażone w motywie (67) powyżej trendów tych nie można uznać za reprezentatywne.

5.3. Przystawienie źródeł zaopatrzenia przywozu unijnego z ChRL i Wietnamu na inne kraje

(172) Niektóre strony twierdziły, że wywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, spadnie z powodu przestawienia źródeł zaopatrzenia z ChRL i Wietnamu na inne kraje, takie jak Indonezja, Kambodża i Indie. Argumentowano, że proces rozpoczął się po wprowadzeniu środków w kwietniu 2006 r. i będzie trwał w przypadku ponownego wprowadzenia środków w następstwie trwającego przeglądu. Wspomniano również inne powody takiego

przestawienia, w szczególności rosnące koszty produkcji. W przypadku Chin miałyby to być spowodowane wzrostem kosztów pracy, energii i materiałów lokalnych, a także przepisami dotyczącymi ochrony środowiska i prawa pracy. Jako możliwą przyczynę przestawienia na inne kraje podano także wzrost wartości RMB. W przypadku Wietnamu twierdzono, że przestawienie źródeł zaopatrzenia na inne kraje nastąpiło z powodu rosnących kosztów pracy i utraty 3,5 % korzyści celnych z tytułu przywozu do Unii w ramach ogólnego systemu preferencji. Ponadto argumentowano, że przestawienie źródeł zaopatrzenia z Chin i Wietnamu stała się atrakcyjniejsza w związku z poprawą konkurencyjności produkcji obuwia w krajach, które są nowym źródłem. Argumentowano także, że zmianę ułatwił fakt, iż wielu producentów w krajach, których dotyczy postępowanie, było w posiadaniu lub pod kontrolą przedsiębiorstw w innych częściach Azji Południowo-Wschodniej, takich jak Tajwan i Hong Kong, a źródła zaopatrzenia rynku unijnego w obuwie są kontrolowane przez dużych importerów unijnych, którzy mają środki umożliwiające łatwą zmianę źródeł zaopatrzenia gdy jest to niezbędne.

(173) Chociaż w przypadku ChRL było jasne, że niektórzy eksporterzy przemieścili produkcję i mogą przemieszczać ją nadal w celu obniżenia swoich kosztów, produkcję przenoszono czasami do innych części ChRL (z dala od prowincji nadbrzeżnych, które stanowiły tradycyjny okręg produkcji obuwia). Takie przesunięcie samo w sobie nie doprowadziłoby do zmniejszenia produkcji i wywozu z ChRL.

(174) W odniesieniu do Wietnamu nie uznano za prawdopodobne, aby 3,5 % wzrost cła wynikający z gradacji w ramach ogólnego systemu preferencji był wielkością, która skłania do znacznego przeniesienia produkcji. Chociaż nie można wykluczyć, że gradacja ta może mieć wpływ na wielkość wywozu z Wietnamu, to nie będzie miała znacznego wpływu na decyzje dużych importerów unijnych dotyczące źródeł zaopatrzenia. Należy przypomnieć, że mimo wprowadzenia ceł antidumpingowych znacznie przekraczających 3,5 %, zarówno Wietnam, jak i Chiny utrzymały wysoki poziom wielkości wywozu do Unii.

(175) Uznano zatem, że żadne przeniesienie produkcji nie odbędzie się na skalę, która radykalnie zmieniałaby decyzje importerów dotyczące źródeł zaopatrzenia.

(176) W odniesieniu do przywozu z innych państw do Unii ustalono, że po wprowadzeniu środków antidumpingowych wzrósł przywóz z niektórych państw azjatyckich. Nie zmienia to jednak faktu, że produkt objęty postępo-

waniem był nadal przywożony do Unii z obydwu państw objętych dochodzeniem w bardzo znaczących ilościach i po cenach dumpingowych.

5.4. Zmiana krajowej konsumpcji w Chinach

(177) Niektóre strony argumentowały, że spadnie wywóz z ChRL z powodu wzrostu krajowej konsumpcji w Chinach, która jest promowana przez politykę władz chińskich. Żadna ze stron nie przedstawiła jednak dowodu, który pozwoliłby ocenić spodziewany wzrost konsumpcji – kryzys gospodarczy utrudnia jeszcze bardziej tę ocenę.

(178) Chociaż zasadne było założenie, zgodnie z którym niedawny wzrost gospodarczy Chin spowoduje, przynajmniej w perspektywie średniookresowej, pewien wzrost krajowego zapotrzebowania na obuwie, nie przedstawiono żadnych dowodów wykazujących, że ten wzrost doprowadzi do (dalszego) zmniejszenia wywozu do Unii.

5.5. Wniosek

(179) Kryzys gospodarczy powoduje spadek wywozu z państw, których dotyczy postępowanie, do Unii. Jednak zasadne jest założenie, zgodnie z którym na pewnym etapie nastąpi poprawa sytuacji, która spowoduje wzrost wielkości sprzedaży. Nawet jeżeli prognoza dotycząca maksymalnego spadku o 25 – 30 % spełniła się w całym 2009 r., przywóz z ChRL będzie nadal osiągać ponad 80 mln par i ponad 10 % udział w rynku unijnym, a przywóz z Wietnamu będzie nadal osiągać około 48 mln par i około 7 % udział w rynku unijnym.

(180) W odniesieniu do przestawienia źródeł zaopatrzenia przywozu unijnego ustalono, że obserwowane dotąd przemieszczenia nie miały decydującego wpływu i nic nie wskazuje na to, aby w najbliższej przyszłości nastąpiła znaczna zmiana w trendach obserwowanych do tej pory.

(181) Wywóz z państw, których dotyczy postępowanie, do Unii w ODP odbywał się nadal po cenach dumpingowych. Ze względu na kryzys gospodarczy i (spodziewany) spadek popytu, a także wobec braku informacji dotyczących cen importowych po ODP wskazujących na odmienne okoliczności, przewidywanie, że wywóz będzie nadal prowadzony po cenach dumpingowych wydaje się zasadne.

(182) W związku z powyższymi ustaleniami dotyczącymi zarówno ODP, jak i zmian po ODP stwierdzono, że istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu.

D. UWAGI ZAINTERESOWANYCH STRON PO UJAWNIENIU USTALEŃ

- (183) Po ujawnieniu ustaleń otrzymano liczne uwagi. Żadna z nich nie wpłynęła jednak na zmianę wniosków. Podniesiono następujące główne argumenty.

1. WYBÓR KRAJU ANALOGICZNEGO

- (184) Kilka stron powtórzyło zgłoszone w trakcie dochodzenia uwagi dotyczące wyboru kraju analogicznego. Podtrzymały m.in. pogląd, iż niewłaściwy jest wybór Brazylii, gdyż kraj ten stosuje wysoką ochronę w drodze taryf i nieautomatycznych licencji oraz znajduje się na wyższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego niż Chiny i Wietnam; zakłada się także, że Brazylia specjalizuje się w produkcji damskiego obuwia oraz zarzuca się jej stosowanie praktyk dumpingowych. Komisja rozważyła już te argumenty i szczegółowo odniosła się do nich w ramach ujawnienia ustaleń oraz w motywach (68)-(108) niniejszego rozporządzenia. Analiza jednoznacznie wykazała, że wybór Brazylii jako kraju analogicznego jest w tej sprawie najbardziej odpowiedni.

2. REPREZENTATYWNOŚĆ PRÓBY

- (185) Niektóre z zainteresowanych stron twierdziły, że próba eksporterów jest mniej reprezentatywna niż określona w motywach (15) i (18), gdyż margines dumpingu został obliczony na podstawie 4 z 12 miesięcy ODP. Należy przypomnieć, że jest to metodologia zwykle stosowana przez Komisję w przeglądach wygaśnięcia, gdy trzeba ustalić, czy dumping jest kontynuowany lub czy występuje prawdopodobieństwo jego ponownego wystąpienia. Dochodzenie na miejscu zapewniło reprezentatywność 4 miesięcy z pełnego 12-miesięcznego okresu. Cel ten został osiągnięty za sprawą porównania kosztów i cen na podstawie dostarczonych danych z 4 miesięcy z pozostałymi 8 miesiącami. Ponadto na wybrane 4 miesiące składały się ostatnie miesiące z każdego kwartału, były one zatem równo rozłożone w całym 12-miesięcznym okresie. Komisja nie zgadza się zatem z twierdzeniem, iż zastosowana metoda ogranicza reprezentatywność próby.

3. KLASYFIKACJA I PORÓWNYWALNOŚĆ PRODUKTU

- (186) Niektóre z zainteresowanych stron twierdziły, że poprawiając błędy współpracujących eksporterów w numerach PCN, jak wspomniano w motywie (59), Komisja zmieniła metodologię zastosowaną w pierwotnej sprawie. Zarzut ten jest nieuzasadniony. Właśnie w celu zastosowania systemu PCN przyjętego w poprzedniej sprawie Komisji poprawiła błędy w klasyfikacji PCN popełnione przez niektórych eksporterów.
- (187) Niektóre zainteresowane strony zarzucały, iż stopień bezpośredniego dopasowania PCN jest niedostateczny, a metoda polegająca na stosowaniu zbliżonego PCN jest wadliwa. Tego stwierdzenia nie można zaakceptować. System ten zastosowano już w pierwotnym dochodzeniu. Ujawniając konkretne ustalenia stronom niniejszego dochodzenia, Komisja załączyła tabele korelacji, wyjaśnia-

jące zastosowanie każdego podobnego PCN. Zastosowanie zbliżonych numerów PCN zapewnia rzetelne porównanie brazylijskich wzorów ze wzorami sprzedawanymi przez kraje eksportujące. Dodatkowo w razie potrzeby odpowiednio dostosowano wartości normalne wynikające z podobnych PCN. Ponadto żadna ze stron nie zgłosiła uwag na temat ewentualnej niezgodności użytego najbardziej zbliżonego PCN.

4. OBLICZENIE DUMPINGU

- (188) Niektóre strony stwierdziły, że obliczenie dumpingu przy wykorzystaniu Indonezji jako kraju analogicznego było wadliwe, ponieważ użyte dane nie zostały zweryfikowane ani odpowiednio dostosowane. Komisja zbadała przedstawione przez indonezyjskie przedsiębiorstwa dane, których użycie sugerowały niektóre strony. Jako że nie proponowano żadnych dostosowań, Komisja nie uznała za konieczne ich wprowadzania. W każdym razie należy przypomnieć, że w tej sprawie dane z Indonezji zostały użyte tylko do sprawdzenia ustaleń opartych na danych dotyczących Brazylii.

5. PRAWDOPODOBIEŃSTWO KONTYNUOWANIA DUMPINGU

- (189) Niektóre strony twierdziły, że spadek wielkości przywozu z Chin i Wietnamu w latach 2005-2008 (trwający po zakończeniu OD) oraz wzrost cen importowych w tym samym okresie sugeruje brak prawdopodobieństwa kontynuowania dumpingu wyrządzającego szkodę. Należy przypomnieć, że przywóz z Chin i Wietnamu stanowi ponad 28 % rynku unijnego w ODP, a więc ma w tym rynku bardzo znaczący udział. Należy zauważyć, że w liczbach bezwzględnych wielkość przywozu z Chin i Wietnamu była wyższa w ODP niż w OPD, w którym ustalono już dumping wyrządzający szkodę. Ponadto analiza zweryfikowanych danych eksporterów objętych próbą wykazała spadek cen od 2006 r.
- (190) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że w Chinach i Wietnamie wzrosły koszty produkcji, zmniejszając zagrożenie konkurencyjne ze strony przedsiębiorstw. Zdaniem Komisji wzrost kosztów niekoniecznie musi powodować utratę konkurencyjności Chin i Wietnamu na rynku światowym, jako że nie są to gospodarki rynkowe. Dochodzenie wykazało, że oba kraje utrzymały wysoki udział w rynku unijnym, więc nadal stanowią zagrożenie.
- (191) Niektóre strony podniosły argument, że Unia przyjęła, iż przywóz po ODP zmniejszył się ze względu na kryzys gospodarczy, natomiast czynnik ten nie został uznany za decydujący przy ocenie prawdopodobieństwa ponownego wystąpienia dumpingu. Jak wyjaśniono w motywach (179)-(180), czynnika tego nie uznano za decydujący, gdyż wielkości przywozu po ODP są nadal bardzo wysokie i zajmują znaczny udział w rynku unijnym po cenach dumpingowych. Najwyraźniej świadczy to o prawdopodobnym utrzymaniu się w przyszłości znacznej wielkości przywozu po cenach dumpingowych.

(192) Niektóre strony kwestionowały atrakcyjność rynku unijnego i twierdziły, że inne rynki zbytu, w szczególności w Stanach Zjednoczonych i, częściowo, w Rosji, przynajmniej w równym stopniu interesują chińskich i wietnamskich eksporterów. Wspomniano również, że nie rozpatrzono w należyty sposób zgłoszonych przez jedną ze stron uwag na temat spodziewanego znaczącego rozwoju chińskiego rynku jako takiego. Komisja zbadała tę sprawę i stwierdziła, że rynek unijny pozostaje jednym z najatrakcyjniejszych rynków dla chińskich eksporterów. W przypadku uchylecia ceł antydumpingowych, rynek unijny stałby się jeszcze atrakcyjniejszy, a zatem prawdopodobnie zwiększyłaby się wielkość przywozu. Odnosząc się do spodziewanego wzrostu konsumpcji w Chinach, Komisja rozważyła kwestie poruszone przez tę stronę, ale uznała, że nie są one wystarczające do zmiany wniosków. Nawet jeżeli można założyć taki wzrost, nie ma wystarczających dowodów na to, że będzie on na tyle duży, by doprowadzić do znaczącego zmniejszenia wywozu. Z tych powodów argument ten musiał zostać odrzucony.

E. DEFINICJA PRZEMYSŁU UNIJNEGO

1. PRODUKCJA UNIJNA I JEJ SYTUACJA

(193) CEC, działająca w imieniu producentów unijnych reprezentujących ponad 25 % unijnej produkcji produktu objętego postępowaniem w ODP złożyła wniosek o przeprowadzenie przeglądu.

(194) Jedna zainteresowana strona twierdziła, że kilku członków CEC prawdopodobnie popierających skargę rozpoczęło przywóz dużych ilości produktu z państw, których dotyczy postępowanie. Twierdzono także, że w Unii nie ma już miejsca duża „rzeczywista” produkcja. Nie przedstawiono żadnego dowodu na poparcie tego twierdzenia.

(195) W tym kontekście w celu ustalenia całkowitej produkcji unijnej i wsparcia dla dochodzenia wykorzystano wszystkie dostępne informacje, w tym informacje zawarte w skardze oraz dane zebrane od producentów unijnych i stowarzyszeń krajowych przed rozpoczęciem dochodzenia oraz po jego wszczęciu. Dochodzenie wykazało, że żaden ze skarżących producentów unijnych nie powinien zostać wyłączony z definicji produkcji unijnej, ponieważ na podstawie informacji otrzymanych od skarżącego żadnego z nich nie uznano za powiązanego z producentami eksportującymi w krajach, których dotyczy postępowanie, a przywóz z tych państw, jeżeli w ogóle istniał, był minimalny. W przypadku każdego przedsiębiorstwa objętego postępowaniem przywóz stanowił najwyżej 25 % jego produkcji w Unii.

(196) Jak wyszczególniono w motywie (23) i w motywach następnym, w przypadku jednego z przedsiębiorstw

objętych próbą dotyczącą przemysłu unijnego ustalono, że zaprzestano ono produkcji w Unii w okresie badanym. Rozważano, czy przedsiębiorstwo to należy wyłączyć z definicji przemysłu unijnego. Waga tego przedsiębiorstwa była jednak minimalna pod względem ogólnej produkcji, jak również w odniesieniu do reszty próby⁽¹⁾. Gdyby nawet wyłączono to przedsiębiorstwo, w ogólnym obrazie sytuacji nie nastąpiłaby żadna zmiana.

(197) Ogólnie rzecz biorąc dochodzenie wykazało, że w kilku państwach członkowskich w Unii nadal istnieje znaczna produkcja obuwia skózanego, przy której zatrudnionych jest około 262 000 osób. Sektor produkcji obuwia składa się z około 18 000 małych i średnich przedsiębiorstw, mających siedzibę głównie w siedmiu krajach europejskich z koncentracją w trzech głównych krajach produkujących.

(198) Dochodzenie ujawniło jednak, że dwa przedsiębiorstwa należące do tej samej grupy są powiązane z producentami eksportującymi z ChRL, a sama grupa prowadzi przywóz znacznych ilości produktu objętego postępowaniem, w tym od swoich powiązanych eksporterów w ChRL. Dlatego też przedsiębiorstwa te zostały wyłączone z pojęcia przemysłu unijnego w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(199) Na podstawie powyższego ustalono, że ogólna produkcja przemysłu unijnego w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego wyniosła 366 mln par w ODP.

(200) Uwzględniając, że udział producentów unijnych popierających wniosek w całkowitej produkcji wynosi ponad 25 % i wobec braku sprzeciwu równego lub przekraczającego tę wielkość stwierdzono, że znacząca część przemysłu unijnego w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego popiera wniosek.

2. ZMIANA STRUKTURY PRODUKCJI UNIJNEJ

(201) Dane w niniejszej sprawie odnoszą się do rozszerzonej Unii składającej się z 27 państw członkowskich, a nie 25 państw badanych w pierwotnym postępowaniu. Rumunia, która dołączyła do Unii w 2007 r., jest znaczącym producentem. Jednak znaczną część jej produkcji stanowi przetwarzanie surowców na potrzeby innych przedsiębiorstw w Unii w zamian za opłatę za usługę („umowa o przerób”). Wpływ rzeczywistej rumuńskiej produkcji na ogólny obraz produkcji unijnej i inne wskaźniki jest zatem ograniczony. Tak samo ograniczony wpływ można przypisać Bułgarii. Rozszerzenie nie miało zatem znacznego wpływu w tym względzie.

⁽¹⁾ Uwzględniając potrzebę ochrony tożsamości skarżących, jak wskazano w motywie 40 i w motywach następnym podanie dokładnego poziomu względnej wagi tego przedsiębiorstwa w porównaniu z resztą próby było niemożliwe, ponieważ mogłoby to udzielić wskazówek dotyczących tożsamości przedsiębiorstwa.

- (202) Sektor obuwniczy w Unii charakteryzuje się sieciami mikroprzedsiębiorstw (zatrudniających poniżej 10 osób) i małych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa o liczbie pracowników ponad 500 należą do wyjątków i zatrudniają tylko niewielką część ogólnej siły roboczej sektora. Zaletą mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw jest ich większa elastyczność i zdolność przystosowywania się do zmian popytu rynkowego, ale z drugiej strony są one bardziej finansowo narażone na konkurencję międzynarodową i pogorszenie koniunktury gospodarczej.
- (203) W porównaniu z sytuacją z pierwotnego dochodzenia, struktury produkcji zmieniły się pod wieloma względami. Pod presją konkurencji międzynarodowej wielu producentów znikło, przy czym niektórzy zupełnie, natomiast inni stali się dystrybutorami produkcji w krajach azjatyckich i w pobliżu swoich własnych regionów (Bośnia, Chorwacja, Maroko, Tunezja, Serbia). Inni podjęli decyzję o przeniesieniu części procesu produkcji w obrębie Unii (Rumunia, Węgry, Polska).
- (204) Częścią procesu zmiany modelu działalności gospodarczej było zgromadzenie zakładów produkcyjnych w klastrach założonych przez podmioty na podstawie elastycznych umów o podwykonawstwo z innymi producentami. W systemie tym główne przedsiębiorstwo zapewnia wzór, surowce (które pozostają własnością głównego przedsiębiorstwa) i zleca na zewnątrz w swoim geograficznym sąsiedztwie produkcję (lub jedną lub więcej faz produkcji, na przykład szycie) różnym wyspecjalizowanym mikroprzedsiębiorstwom, zapewniając im regularną działalność sezonową w uzgodnionej ilości. Po zakończeniu procesu główne przedsiębiorstwo uiszczają opłatę za pracę wykonaną przez podwykonawców.
- (205) Część przemysłu dokonała również zmiany w modelu działalności gospodarczej charakteryzującej się przejściem produkcji w kierunku wyższego segmentu rynku koncentrującego się na produktach o wyższej wartości. Niektórzy z największych producentów unijnych mogli znaleźć nowe możliwości tworząc własną markę. Niektórzy z tych producentów korzystają, jeżeli to możliwe, z franczyzowych sklepów prowadzących sprzedaż wyłącznie produktów ich marki, innym udało się zarezerwować dla ich marki części niezależnych sklepów.
- (206) Wiele przedsiębiorstw z tej grupy zmodyfikowało ponadto swoją politykę w zakresie dystrybucji, preferując sprzedaż sprzedawcom detalicznym (lub nawet własną sprzedaż detaliczną) od sprzedaży hurtownikom. Ogólnie rzecz biorąc zmiany te ukazują sektor, w którym współistnieją różne modele działalności gospodarczej.
- (207) Powyższe zmiany zmierzające w kierunku produkcji typu klastrowego, wyższy segment produktów i zmiany w polityce w zakresie dystrybucji zapewniły większą elastyczność i wydajność poprzez łączenie zasobów w celu wykorzystania efektu skali. Zwiększyło to również zdolność przedsiębiorstw do uzyskiwania odpowiednich środków finansowych z systemu bankowego.

- (208) Zmiany te ukazują sektor, w którym współistnieją różne modele działalności gospodarczej. Znaczna część przemysłu znajduje się jeszcze na bardzo wczesnym etapie zmian modelu działalności gospodarczej i będzie potrzebowała więcej czasu na zakończenie tego procesu. Druga grupa, która zmieniła model działalności gospodarczej, powiększyła się znacznie w okresie badanym, ale pomimo tego nie była w stanie skorzystać w pełni ze zmniejszenia liczby producentów na rynku, czego można było się spodziewać.

F. SYTUACJA NA RYNKU UNIJNYM

1. KONSUMPCJA NA RYNKU UNIJNYM

Tabela 3

Konsumpcja na rynku unijnym

	2006	2007	ODP
Konsumpcja (w tys. par)	724 553	690 285	674 826
Wskaźnik: 2006=100	100	95	93

- (209) Widoczna konsumpcja spadła o 7 % w okresie badanym, tj. z 725 mln par w 2006 r. do 675 mln par w ODP.
- (210) Spadek konsumpcji należy rozpatrywać w powiązaniu z równoległym wzrostem konsumpcji innego rodzaju obuwia spoza zakresu produktu (np. z materiałów włókienniczych, gumy i plastiku). Dla porównania, konsumpcja obuwia z materiałów włókienniczych, gumy i plastiku wzrosła w tym samym okresie o 23 %. Wskazuje to na pewną substytucję w obydwu kategoriach produktów, związaną także z tendencjami w modzie (penetracja mieszanego obuwia syntetyczno-skórzanego lub obuwia syntetycznego, które przypominają skórę). Uwzględniając jednak, że wzrost konsumpcji innego obuwia jest znacznie wyższy (23 %) niż spadek konsumpcji obuwia skózanego (7 %), nie można stwierdzić, że materiały włókiennicze i inne materiały zastąpiły obuwie skórzane w znacznym stopniu. Ponadto średnie ceny przywozu innego obuwia wynoszą połowę ceny przywozu obuwia skózanego i ta różnica w cenie pokazuje, że gdyby istniało wymienne stosowanie tych dwóch rodzajów obuwia, znacznie droższy segment obuwia skózanego uległby zniszczeniu. Z drugiej strony publicznie dostępne badanie rynkowe⁽¹⁾ podkreśla, że obuwie skórzane utrzyma stałą mocną pozycję na rynku. W rzeczywistości wygląda na to, że konsumenci kupują obecnie prawie tyle samo obuwia skózanego co wcześniej, ale oprócz niego kupują znacznie więcej obuwia z materiałów włókienniczych i syntetycznych).

⁽¹⁾ Badanie rynkowe CBI „The footwear market in the EU”. Kwiecień 2008 r.

2. OBECNY PRZYWÓZ Z PAŃSTW, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE

2.1. Wielkość przywozu i udział w rynku przywozu objętego postępowaniem w ODP

Tabela 4

Całkowita wielkość przywozu z państw objętych dochodzeniem

	OPD	2005	2006	2007 (*)	ODP (*)
ChRL (tys. par)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Wskaźnik 2006			100	78	79
Wskaźnik: OPD=100	100	292	251	195	198
udział w rynku	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Wietnam (tys. par)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Wskaźnik 2006			100	79	87
Wskaźnik: OPD=100	100	98	77	61	67
udział w rynku	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) Od września 2007 r. przywóz z Makau, który uznano za obchodzący środki antydumpingowe, włączono do danych dotyczących ChRL. Wielkość przywozu odpowiada 3,7 mln w 2007 r. i 6,4 mln w ODP. Dla celów analizy przywóz z Makau od września 2007 r. uznawano za przywóz z Chin. Jednak nawet bez tego przywozu ocena pod względem istotnych wielkości i wartości nie uległaby zmianie.

- (211) Całkowity przywóz z Chin zmniejszył się ze 157 do 125 mln par w okresie badanym lub z 21,6 % do 18,5 % udziału w rynku unijnym.
- (212) Jednak jak wykazano powyżej, po zakończeniu systemu kwot (1 stycznia 2005 r.) przywóz z Chin znacznie wzrósł w porównaniu z OPD w wyniku stosowania niskich cen importowych. Wielkość przywozu zmalała po wprowadzeniu środków, osiągając stabilizację w 2007 r. i w ODP na poziomie ponad 120 mln par - prawie dwukrotnie większym od wielkości przywozu w OPD.
- (213) Ponadto należy podkreślić, że dochodzenie dotyczące obejścia środków pozwoliło ustalić, że chińskie produkty sprzedawano po cenach dumpingowych unikając cła i osłabiając skutek naprawczy środków poprzez ich obejście - w rozumieniu art. 13 rozporządzenia podstawowego - za pośrednictwem Makau. Pokazuje to, że rynek unijny pozostaje nadal bardzo ważny dla chińskich producentów eksportujących.
- (214) Przywóz z Wietnamu zmalał w okresie objętym postępowaniem z 79 do 69 mln par. Pomimo tego spadku o ponad 13 % w porównaniu z OPD, utrzymuje się wysoki poziom przywozu, a udział w rynku pozostaje na mniej więcej stałym poziomie około 10 % w ODP.
- (215) Przywóz z Chin i Wietnamu wyniósł łącznie 237 mln par w 2006 r., 185 mln par w 2007 r. i 194 mln par w ODP. O ile nastąpił spadek jego wielkości w okresie objętym postępowaniem, poziom przywozu jest nadal wyższy od poziomu, który doprowadził do wprowadzenia środków (166 mln). Łączny udział Chin i Wietnamu w rynku zmniejszył się w przedmiotowym okresie z 32,7 % do 28,7 %, ale również w tym przypadku udział w rynku w ODP jest znacznie wyższy niż w OPD, który wynosił 23 %.

2.2. Łączna ocena skutków przywozu po cenach dumpingowych objętego postępowaniem

- (216) Komisja rozważyła, czy skutki przywozu po cenach dumpingowych z państw objętych postępowaniem, powinny zostać ocenione w sposób łączny, na podstawie kryteriów ustanowionych w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Wspomniany artykuł przewiduje, iż skutki przywozu z dwóch lub więcej państw jednocześnie objętych dochodzeniami antydumpingowymi ocenia się łącznie tylko w przypadku stwierdzenia, że a) ustalony margines dumpingu w przywozie z każdego kraju przekracza poziom *de minimis* określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego i wielkość przywozu z każdego z tych państw nie jest nieznaczna; oraz b) łączna ocena skutków przywozu jest właściwa po uwzględnieniu warunków konkurencji między produktami przywożonymi oraz warunków konkurencji między produktami przywożonymi a unijnym produktem podobnym.
- (217) W tym zakresie ustalono, iż marginesy dumpingu określone dla poszczególnych państw, których dotyczy postępowanie, przekraczają poziom *de minimis*. Ponadto wielkość przywozu po cenach dumpingowych z każdego z tych państw nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. W rzeczywistości wielkość przywozu przypadającego na ChRL i Wietnam wynosiła odpowiednio około 18 % i 10 % zapotrzebowania unijnego w ODP.
- (218) Poza tym w dochodzeniu wykazano, że warunki konkurencji zarówno między przywozem dumpingowym, jak i pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a unijnym produktem podobnym, były podobne. Stwierdzono, że – niezależnie od ich pochodzenia – obuwie ze skórzanymi cholewkami produkowane/sprzedawane przez kraje, których dotyczy postępowanie, oraz przemysł unijny konkurują ze sobą, ponieważ są produktami podobnymi pod względem podstawowych właściwości, wymienne z punktu widzenia konsumenta i rozprowadzane tymi samymi kanałami dystrybucji. Ponadto dochodzenie ujawniło, że dla obu państw wielkość przywozu kształtowała się równolegle: między rokiem 2006 a ODP obydwa kraje zmniejszyły swój przywóz o około 10-25 %. Ceny importowe w przywozie z tych dwóch państw również osiągały ten sam rząd wielkości. Ponadto ustalono, że ceny te podcinają ceny przemysłu unijnego przy porównywalnym poziomie handlu.
- (219) Na tej podstawie uznaje się, że wszystkie warunki kumulacji są spełnione i że w związku z tym wpływ przywozu po cenach dumpingowych pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać łącznie do celów analizy szkody.

2.3. Kształtowanie się cen i zachowanie cen przywozu produktu objętego postępowaniem

Tabela 5
Ewolucja cen z państw objętych dochodzeniem

	2006	2007	ODP
ChRL EUR/paę	8,4	8,4	8,5
Wskaźnik: 2006=100	100	99	103
Wietnam EUR/paę	10,2	9,7	9,5
Wskaźnik: 2006=100	100	96	94

Źródło: Eurostat

- (220) Średnie ceny przywozu z Chin w okresie objętym dochodzeniem pozostały mniej więcej na tym samym poziomie około 8,4 EUR za parę. Wartość ta jest około 20 % wyższa niż poziom cen w OPD (7,2 EUR). Średnie ceny przywozu z Wietnamu spadły w okresie badanym i w ODP są bliskie poziomowi 9,2 EUR stwierdzonego w OPD. Ocena tendencji średnich cen nie uwzględnia jednak zmian w asortymencie produktów, które mogły nastąpić w rozważanym okresie.

2.4. Podcięcie

- (221) Podejście do obliczania podcięcia cenowego jest takie samo jak w pierwotnym dochodzeniu. Zawierające cła antydumpingowe ceny importowe producentów eksportujących objętych próbą zostały porównane z cenami przemysłu unijnego, na podstawie średnich ważonych dla porównywalnych typów produktu w ODP. Ceny przemysłu unijnego dostosowano do poziomu ex-works i porównano z cenami importowymi CIF na granicy Unii, powiększonymi o cła antydumpingowe i należności celne. To porównanie cen zostało dokonane w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie obrotu handlowego, należycie dostosowanych w razie potrzeby i po odliczeniu rabatów i bonifikat. W celu dokonania uczciwego porównania wprowadzono korekty, aby odzwierciedlić koszty ponoszone przez importerów w Unii, takie jak projektowanie, wybór surowców itp. i które w przeciwnym razie nie byłyby odzwierciedlone w cenie przywozu. Było to uzasadnione, ponieważ przywożone obuwie produkowane jest na zamówienie na podstawie specyfikacji (surowce, projektowanie) podanych przez samych importerów.
- (222) Na podstawie cen współpracujących producentów eksportujących, ustalone marginesy podcięcia cenowego, według kraju, wyrażone jako wartość procentowa cen przemysłu unijnego, są następujące:

Tabela 6

Marginesy podcięcia cen

Kraj	Podcięcie cenowe
ChRL	31,9 %
Golden Step (ChRL)	37,1 %
Wietnam	38,9 %

3. PRZYWÓZ Z PAŃSTW TRZECICH

3.1. Wielkość przywozu, udział w rynku i ceny w ODP

Tabela 7

Wielkość przywozu z państw trzecich

Wielkość	2006	2007	ODP
Indie (mln par)	50	55	56
Wskaźnik: 2006 = 100	100	111	112
Udział w rynku	7 %	8 %	8 %
Indonezja (mln par)	20	29	31
Wskaźnik: 2006 = 100	100	144	158
Udział w rynku	3 %	4 %	5 %
Brazylia (mln par)	21	22	21
Wskaźnik: 2006 = 100	100	102	98

Wielkość	2006	2007	ODP
Udział w rynku	3 %	3 %	3 %
Tajlandia (mln par)	11	12	12
Wskaźnik: 2006 = 100	100	108	107
Udział w rynku	2 %	2 %	2 %
Tunezja (mln par)	10	12	12
Wskaźnik: 2006 = 100	100	124	130
Udział w rynku	1 %	2 %	2 %
Maroko (mln par)	10	10	10
Wskaźnik: 2006 = 100	100	99	98
Udział w rynku	1 %	1 %	1 %
Inne – (mln par)	63	67	59
Wskaźnik: 2006 = 100	100	107	93
Udział w rynku	9 %	10 %	9 %
Łącznie (mln par)	185	207	201
Wskaźnik: 2006 = 100	100	112	109
Udział w rynku	26 %	30 %	30 %

Tabela 8

Wartości przywozu z państw trzecich

Wartości	2006	2007	ODP
Indie EUR/parę	11,34	11,67	11,98
Wskaźnik: 2006 = 100	100	103	106
Indonezja EUR/parę	9,98	10,06	9,67
Wskaźnik: 2006 = 100	100	101	97
Brazylia EUR/parę	15,8	15,78	16,83
Wskaźnik: 2006 = 100	100	100	107
Tajlandia EUR/parę	12,56	13,54	13,55
Wskaźnik: 2006 = 100	100	108	108
Tunezja EUR/parę	12,76	13,2	13,39
Wskaźnik: 2006 = 100	100	103	105
Maroko EUR/parę	14,6	15,05	14,98
Wskaźnik: 2006 = 100	100	103	103
Inne EUR/parę	14,64	14,25	15,26
Wskaźnik: 2006 = 100	100	97	104
Łącznie EUR/parę	13,16	13,07	13,40
Wskaźnik: 2006 = 100	100	99	102

(223) Jak widać powyżej całkowity przywóz z innych państw trzecich wzrósł w wartościach bezwzględnych w rozważanym okresie. Łączny przywóz wzrósł ze 185 mln par w 2006 r. do 201 mln par w ODP, a jego udział w rynku wzrósł z 26 % do 30 % w ODP.

(224) Ceny z państw trzecich są jednak średnio o 34 % wyższe od cen z Chin i o 28 % wyższe od cen z Wietnamu.

G. SYTUACJA GOSPODARCZA PRZEMYSŁU UNIJNEGO

1. UWAGI WSTĘPNE

(225) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja przeanalizowała wszystkie czynniki i wskaźniki gospodarcze mające wpływ na sytuację przemysłu unijnego.

(226) Jak wyjaśniono powyżej, ze względu na specyfikę sektora i dużą liczbę skarżących producentów unijnych, konieczne było zastosowanie przepisów dotyczących kontroli wyrywkowej. Do celów analizy szkody ustalono wskaźniki szkody na następujących dwóch poziomach:

— elementy makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wielkość sprzedaży, udział w rynku, zatrudnienie, wydajność, wzrost, wielkość marginesów dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu) poddane zostały ocenie na poziomie całkowitej produkcji unijnej na podstawie informacji zebranych od krajowych stowarzyszeń producentów unijnych oraz poszczególnych przedsiębiorstw. Czynniki te zostały w miarę możliwości sprawdzone metodą krzyżową przy wykorzystaniu ogólnych informacji dostarczonych w odpowiedniej statystyce publicznej.

— analiza elementów mikroekonomicznych (zapasy, ceny sprzedaży, przepływy pieniężne, rentowność, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskiwania kapitału, inwestycje i wynagrodzenia) została przeprowadzona dla poszczególnych przedsiębiorstw, tj. na poziomie tych producentów unijnych, którzy zostali objęci próbą.

2. WSKAŹNIKI MAKROEKONOMICZNE

2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

Tabela 9

Moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2006	2007	ODP
Produkcja (w tys. par)	390 314	383 692	365 638
Wskaźnik: 2006=100	100	98	94

	2006	2007	ODP
Moce produkcyjne (w tys. par)	551 844	571 663	564 091
Wskaźnik: 2006=100	100	104	102
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	71 %	68 %	66 %
Wskaźnik: 2006=100	100	95	92

Źródło: dane dotyczące UE-27: Lista Prodcem potwierdzona na podstawie danych uzyskanych zarówno od poszczególnych producentów, jak i stowarzyszeń producentów. Uwaga: Jak wyjaśniono powyżej w motywie (23), dochodzenie wykazało, że produkcja producentów unijnych objętych próbą była o 18-21 % niższa w okresie badanym niż pierwotnie zadeklarowano, głównie ze względu na sytuację jednego producenta. Z informacji w aktach sprawy nie wynikało, że ustalenie dotyczące tego producenta ma zastosowanie do całego sektora. Zbadano jednak, czy możliwe jest, aby ustalony niższy poziom produkcji dotyczył całkowitej produkcji unijnej. Aby sprawdzić, jaki wpływ miałyby takie wahania, gdyby dotyczyło całkowitej produkcji unijnej przeprowadzono badanie metodą krzyżową, zakładając spadek rzędu 20 % całkowitej produkcji unijnej w całym okresie badanym. Należy zaznaczyć, że różnica pomiędzy wielkością produkcji próby określonej w dochodzeniu a pierwotnie zadeklarowaną wielkością utrzymała się na stabilnym poziomie przez cały okres badany (wystąpiły jedynie niewielkie wahania). Ustalono zatem, że ogólne tendencje związane z czynnikami szkody istotnymi dla tego postępowania (udział w rynku, wydajność itp.) pozostaną bez zmian.

(227) Produkcja spadła o 6 % w okresie badanym, co w dużym stopniu odzwierciedla spadek konsumpcji obuwia skórzanego odnotowany w tym samym okresie.

(228) Niektóre zainteresowane strony reprezentujące importerów i sprzedawców detalicznych twierdziły, nie przedstawiając jednak żadnych dowodów, że spadek produkcji w Unii należy postrzegać jako zjawisko pozytywne, a nie jako oznakę, że przemysł unijny nadal ponosił szkody w okresie objętym postępowaniem. Według tych samych zainteresowanych stron spadek produkcji jest konsekwencją zastosowania świadomego procesu usprawniania w przemyśle unijnym, zgodnie z którym zaniechano produkcji w dolnym segmencie rynku na rzecz środkowego/wyższego segmentu rynku, w którym przemysł unijny był zawsze konkurencyjny.

(229) W tym względzie należy jednak podkreślić, co już ustalono w pierwotnym dochodzeniu, że wielu producentów unijnych zniknęło z rynku, ponieważ nie byli w stanie konkurować z przywozem po cenach dumpingowych, a niekoniecznie z powodu nieodłącznego lub strukturalnego braku konkurencyjności. Dlatego odrzuca się twierdzenie, że spadek produkcji unijnej należy postrzegać jako zjawisko pozytywne.

(230) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że fakt, iż wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu unijnego pozostało na niezmiennym poziomie świadczy o tym, że szkoda nie miała miejsca.

(231) Jak już stwierdzono w pierwotnym dochodzeniu, rzeczywiste moce produkcyjne w tym sektorze są silnie uzależnione od liczby dostępnych pracowników, a nie od możliwości technicznych maszyn linii produkcyjnej. Z tego względu najlepszym sposobem pomiaru mocy produkcyjnych jest ocena poziomu zatrudnienia, jak szczegółowo opisano poniżej w sekcji 2.3. W każdym razie, wbrew twierdzeniu stron, w dochodzeniu wykazano, że zastosowanie oceny z punktu widzenia możliwości technicznych świadczy o spadku poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych z 71 % do 66 % w okresie badanym, w związku z czym nie można zgodzić się z argumentem, że stabilny poziom wykorzystania mocy produkcyjnych oznacza brak szkody.

2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

Tabela 10

Wielkość sprzedaży i udział w rynku

	2006	2007	ODP
Sprzedaż (w tys. par)	302 784	298 116	279 865
Wskaźnik: 2006=100	100	98	92
Udziały w rynku	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Wskaźnik: 2006=100	100	103	99

(232) Sprzedaż przemysłu unijnego spadła w wartościach bezwzględnych o 8 % w rozważanym okresie. Uwzględniając jednak fakt, że w tym samym okresie nastąpił spadek konsumpcji o 7 %, przemysł unijny zdołał utrzymać swój udział w rynku na stabilnym poziomie. Z porównania z sytuacją z pierwotnego dochodzenia, w której nastąpił spadek sprzedaży o 33 %, jasno wynika, że gwałtowny spadek sprzedaży i udziału w rynku został zatrzymany po nałożeniu środków.

(233) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że nie można mówić o szkodzie, ponieważ przemysł unijny zwiększył swój udział w rynku w okresie badanym. Dochodzenie ujawniło jednak, że w okresie tym nastąpiły niewielkie zmiany w udziale przemysłu unijnego w rynku. Ponadto, jak przedstawiono szczegółowo powyżej w sekcji E.2, można było oczekiwać, że usprawnienie produkcji i zmiana modelu działalności gospodarczej pozwoli przedsiębiorstwom, które utrzymują się na rynku, na znaczne zwiększenie swojej obecności na rynku. Fakt, iż sprzedaż producentów unijnych pozostała na niezmiennym poziomie wskazuje, że presja ze strony przywozu po cenach dumpingowych nadal budzi niepokój.

(234) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że fakt, iż przemysł unijny nie zwiększył swojego udziału

w rynku po wprowadzeniu ceł dowodzi, iż nie był on w stanie czerpać korzyści z ceł oraz że produktów przywożonych w żadnym razie nie można zastąpić produktami produkowanymi w Unii.

(235) Należy ponownie podkreślić, że udział w rynku jest tylko jednym z badanych wskaźników oraz, jak przedstawiono szczegółowo poniżej w odniesieniu do pozostałych czynników, dochodzenie wykazało, że istnieje poważna konkurencja pomiędzy produktami produkowanymi przez Unię a produktami przywożonymi z państw, których dotyczy postępowanie. O ile prawdą jest, że producenci unijni nie byli w stanie znacząco zwiększyć swojego udziału w rynku, o tyle ogromny spadek sprzedaży stwierdzony w pierwotnym dochodzeniu został zatrzymany, zaś środki pozwoliły producentom unijnym na ustabilizowanie sprzedaży i udziału w rynku. Wydaje się, że dalszy wzrost udziału w rynku zatrzymała presja cenowa wytworzona w znacznym stopniu przez przywóz po cenach dumpingowych, o czym mowa w motywach (261)-(262).

(236) Inne zainteresowane strony twierdziły, że przemysł unijny zanotował znaczącą poprawę wyników eksportowych, a w związku z tym nie istniało już zagrożenie szkodą.

(237) Jak wynika z poniższej tabeli, dochodzenie, wbrew temu twierdzeniu, ujawniło, że wyniki eksportowe przemysłu unijnego w okresie badanym wykazały raczej niewielki spadek, a nie wzrost.

(238) W każdym razie należy zauważyć, że wywóz stanowi zaledwie 25 % sprzedaży producentów unijnych. Wyniki w obrębie Unii pozostają zatem najistotniejszym czynnikiem determinującym sytuację finansową producentów unijnych. Ponadto dochodzenie nie wykazało, że rozwój działalności wywozowej przyczyniłby się do spadku sprzedaży w Unii.

(239) W związku z powyższym, nie można zgodzić się z argumentem, że lepsze wyniki eksportowe wyeliminowałyby szkodę poniesioną przez przemysł unijny.

Tabela 11

Wywóz dokonywany przez producentów unijnych

	2006	2007	ODP
Wywóz dokonywany przez producentów unijnych (w tys. par)	91 395	89 845	89 739
Wskaźnik: 2006=100	100	98	98

Źródło: Comext

2.3. Zatrudnienie

Tabela 12

Zatrudnienie

	2006	2007	ODP
Całkowite zatrudnienie (w tys.)	267	264	262
Wskaźnik: 2006=100	100	99	98

- (240) Producenci unijni zatrudniali około 260 000 osób mających bezpośredni udział w produkcji produktu objętego postępowaniem w ODP.
- (241) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że fakt, iż poziom zatrudnienia w przemyśle unijnym nie uległ zmianom wskazuje na brak szkody.
- (242) W tym kontekście przypomina się, że ocena szkody musi się opierać na analizie wszystkich istotnych wskaźników, a nie tylko jednego czynnika rozpatrywanego oddzielnie. Ponadto w dochodzeniu ustalono, że zatrudnienie w przemyśle unijnym nieznacznie spadło (-2,0 %). Fakt, iż duża część przemysłu unijnego przestawiła się na system produkcji typu klastrowego, najprawdopodobniej odegrał zasadniczą rolę w zahamowaniu dalszego spadku poziomu zatrudnienia i pozwolił na utrzymanie istotnej wiedzy eksperckiej w przedsiębiorstwach produkcyjnych.
- (243) Inna zainteresowana strona wskazała, że jedną z głównych przyczyn problemów przemysłu unijnym jest brak dostępnej siły roboczej w Unii, a nie konkurencja ze strony produktów przywożonych z państw, których dotyczy postępowanie.
- (244) Biorąc jednak pod uwagę fakt, że nie przedstawiono żadnych dowodów na poparcie tego twierdzenia oraz ze względu na fakt, iż ustalenia dochodzenia nie wskazywały, że dostępność siły roboczej może być poważnym problemem dla producentów unijnych, nie można zgodzić się z tym argumentem.

2.4. Wydajność

Tabela 13

Wydajność

	2006	2007	ODP
Wydajność	1 461	1 453	1 391
Wskaźnik: 2006=100	100	99	95

- (245) W ramach niniejszego przeglądu średnia wydajność w okresie badanym została oceniona na podstawie całkowitego zatrudnienia, z uwzględnieniem całej siły roboczej ze wszystkich zakładów produkcyjnych w systemie typu klastrowego. Zanotowano umiarkowany spadek wydajności w omawianym okresie. Jak wspomniano w sekcji E.2, wydajność jest powiązana z ogólną strukturą i rodzajami obuwia produkowanego w przedsiębiorstwach i może być znacznie zróżnicowana w zależności od kraju i przedsiębiorstwa. Dlatego też nie można uznać spadku za znaczący.

2.5. Wzrost

- (246) Pomiędzy 2006 r. a ODP udział przemysłu unijnego w rynku utrzymywał się na stabilnym poziomie, ale biorąc pod uwagę spadek konsumpcji, producenci unijni nadal odnotowywali spadek sprzedaży w wartościach bezwzględnych.

2.6. Wielkość marginesu dumpingu

- (247) Jeżeli chodzi o wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł unijny, to biorąc pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wpływ ten nie może być uważany za nieistotny.

2.7. Poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu lub subsydiowaniu

- (248) Środki antydumpingowe względem przywozu niektórych rodzajów obuwia ze skózanymi cholewkami, pochodzącego z ChRL i Wietnamu, zostały nałożone w październiku 2006 r. W danym okresie zaobserwowano jedynie częściową poprawę sytuacji producentów unijnych, co przedstawiono szczegółowo poniżej.

3. WSKAŹNIKI MIKROEKONOMICZNE

3.1. Zapasy

Tabela 14

Zapasy

	2006	2007	ODP
(tys. par)	163	120	198
Wskaźnik: 2006=100	100	73	121

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach

- (249) Zapasy nadal były nieznaczne, na poziomie około 2 % produkcji. Przypomina się, że nie należy przeceniać znaczenia tego wskaźnika, ponieważ produkcja tego rodzaju produktu odbywa się na zamówienie i zapasy w określonym momencie wynikają z faktu, że towary zostały sprzedane, ale jeszcze ich nie dostarczono.

3.2. Ceny sprzedaży

Tabela 15

Cena sprzedaży

	2006	2007	ODP
EUR/para	26,6	29,5	34,6
Wskaźnik: 2006=100	100	111	130

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach

- (250) Ceny sprzedaży wzrosły o 30 % w omawianym okresie. Wzrost ten wynika z dwóch głównych czynników: konsekwencji zmian modelu działalności gospodarczej, o których mowa powyżej, oraz wzrostu kosztów, który wiąże się przede wszystkim z surowcami.

3.3. Przepływy pieniężne, rentowność i zwrot z inwestycji

Tabela 16

Przepływy pieniężne – rentowność – zwrot z inwestycji

	2006	2007	ODP
Przepływy pieniężne (w tys. EUR)	7 720	13 101	13 337
Wskaźnik: 2006=100	100	170	173
% zysku z obrotów netto	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Wskaźnik: 2006=100	100	261	231
Zwrot z inwestycji	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Wskaźnik: 2006=100	100	240	217

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach

- (251) Odnotowano wzrost zysku przemysłu unijnego w okresie objętym postępowaniem z 1,3 % w 2006 r. do 3 % w ODP. Poprawa zysku wpłynęła na kształtowanie się przepływów pieniężnych i zwrotu z inwestycji. Dane te należy jednak rozpatrywać, biorąc pod uwagę znaczne pogorszenie i niskie poziomy inwestycji w pierwotnym dochodzeniu.
- (252) Niektóre zainteresowane strony argumentowały, że zyski przemysłu unijnego znacząco wzrosły i w rzeczywistości były zdecydowanie większe niż docelowy zysk rządu 6 %, który określono w pierwotnym dochodzeniu. Argumentowano zatem, że nie istnieje już zagrożenie szkodą, niezależnie od pozostałych wskaźników szkody.
- (253) W tym kontekście należy zaznaczyć, że co prawda poziom rentowności uległ poprawie, ale dochodzenie ujawniło, że przemysł unijny nie był w stanie osiągnąć

docelowego zysku rządu 6 %, który ustalono w pierwotnym dochodzeniu. Można było oczekiwać bardziej wyraźnego wzrostu zysku, zwłaszcza ze względu na wysiłek, jaki duża część przemysłu włożyła wprowadzając nowe modele działalności gospodarczej. Dowodzi to, że z punktu widzenia rentowności kondycja przemysłu unijnego jest wciąż osłabiona. Należy zatem odrzucić argument, że osiągnięty zysk wskazuje, iż przemysł unijny nie ponosi już szkody.

3.4. Zdolność do pozyskiwania kapitału.

- (254) Dochodzenie wykazało, że małe i średnie przedsiębiorstwa, które w zasadzie stanowią cały sektor, nie są w stanie, ze względu na ich wciąż słabą kondycję finansową, zapewnić dostatecznych gwarancji bankowych i dlatego mają trudności z pozyskiwaniem nowego kapitału.

3.5. Inwestycje

Tabela 17

Inwestycje

	2006	2007	ODP
(000 EUR)	9 019	13 777	20 979
Wskaźnik: 2006=100	100	153	233

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach

- (255) Chociaż zanotowano wzrost inwestycji w okresie badanym, w wartościach bezwzględnych nadal stanowiły one zaledwie 6 % obrotów w ODP. Ponadto znaczne inwestycje w budynki poczynione przez jednego z producentów unijnych objętych próbą wpływają na ten przyrost. W innych okolicznościach inwestycje pozostałyby na takim samym, niskim poziomie w okresie odniesienia. Również te dane należy rozpatrywać, biorąc pod uwagę znaczne pogorszenie i niskie poziomy inwestycji w pierwotnym dochodzeniu.

3.6. Płace

Tabela 18

Płace

	2006	2007	ODP
Uposażenia i płace (w tys. EUR)	21 305	23 186	23 855
Wskaźnik: 2006=100	100	109	112
Przeciętne uposażenia i płace na osobę (EUR)	21 826	21 418	21 897
Wskaźnik: 2006=100	100	98	100

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach

(256) Przeciętne płace pozostały na niezmiennym poziomie w okresie badanym, co wskazuje, że zamiast typowego schematu wzrostu, wynagrodzenia w rzeczywistości maleją. Jest to kolejny dowód presji wywieranej na producentów unijnych.

4. WNIOSKI DOTYCZĄCE SZKODY

(257) Jak wynika z powyższego, nie wszystkie czynniki wymienione w rozporządzeniu podstawowym uznano za mające bezpośredni wpływ na sytuację unijnego przemysłu obuwniczego dla celów określenia szkody. Przede wszystkim ze względu na fakt, że produkcja odbywa się na zamówienie, zazwyczaj nie robi się zapasów lub też zapasy składają się wyłącznie ze zrealizowanych zamówień, które nie zostały jeszcze dostarczone/zafakturowane, a w związku z tym mają bardzo małe znaczenie dla analizy szkody. Podobnie ponieważ pracochłonność sektora jest nadal wysoka, moce produkcyjne nie są ograniczone pod względem technicznym i są głównie uzależnione od liczby pracowników zatrudnionych przez producentów.

(258) Z analizy makrowskaźników mających bardziej bezpośredni wpływ na sytuację unijnego przemysłu wynika, że zarówno produkcja unijna, jak i wielkość sprzedaży zmniejszyły się w przybliżeniu w takim samym tempie, jak konsumpcja w Unii w okresie badanym. Sprzedaż, udział w rynku oraz zatrudnienie producentów unijnych utrzymały się zatem na stabilnym poziomie. Odnotowano spadek wydajności, ale był to spadek umiarkowany. Ogólnie rzecz biorąc, o ile można było oczekiwać, że przejście na nowy model działalności gospodarczej umożliwi zwiększenie sprzedaży i produkcji prowadzonej przez producentów unijnych, którzy utrzymują się na rynku, o tyle oczywiście jest, że nałożenie środków powstrzymało ekonomiczną zapasć przemysłu. Pozwoliło to również znacznej części przemysłu unijnego na zmianę modelu działalności gospodarczej w drodze usprawnienia procesów produkcyjnych poprzez rozwój wyspecjalizowanych klastrów, przestawienie się na wyższy segment produkcji, jak również przejście od dystrybucji hurtowej do bezpośrednich dostaw do sprzedawców detalicznych.

(259) Analiza istotnych mikrowskaźników również przemawia za częściową poprawą kondycji przemysłu unijnego, wykazując wzrost cen sprzedaży, przepływów pieniężnych, inwestycji i zysku. Przemysł nadal nie jest jednak w stanie osiągnąć normalnych poziomów zysków i inwestycji oraz wciąż ma problemy z pozyskiwaniem kapitału i zwiększaniem wynagrodzeń, co wskazuje, że jego kondycja jest nadal osłabiona, zaś szkoda nie została w pełni usunięta.

(260) Ogólnie rzecz biorąc, dochodzenie ujawniło, że przemysł unijny nadal ponosi znaczące szkody.

5. WPŁYW PRZYWOZU PO CENACH DUMPINGOWYCH Z PAŃSTW, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE ORAZ WPŁYW INNYCH CZYNNIKÓW

5.1. Wpływ przywozu produktów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie

(261) Chociaż łączna wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie spadła w okresie badanym,

wartości uzyskane w ODP nadal znacznie przewyższają wartości określone w pierwotnym dochodzeniu. W przypadku Chin wartości te są niemal dwukrotnie wyższe niż w OPD, natomiast w przypadku Wietnamu wielkość przywozu zmniejszyła się w tym samym okresie, a mimo to obecność przywozu z tego kraju na rynku jest wciąż znacząca (udział w rynku wynoszący około 10 %).

(262) Z analizy cen przywozu z państw, których dotyczy postępowanie w okresie badanym wynika, że ceny produktów przywożonych z Chin pozostały na stabilnym poziomie, natomiast ceny przywozu produktów przywożonych z Wietnamu zmniejszyły się. W porównaniu z cenami w OPD ceny produktów przywożonych z Chin wzrosły w przybliżeniu o 20 %, zaś ceny produktów przywożonych z Wietnamu są bliskie cenom z OPD. Niezależnie od różnic w asortymencie produktów i poziomu handlu, oczywiste jest, że średnie ceny na produkty przywożone z ChRL (8,6 EUR) oraz z Wietnamu (9,51 EUR) nadal budzą duże obawy producentów unijnych, których średnie ceny sprzedaży zdecydowanie przekraczają 30 EUR. Fakt ten staje się jeszcze bardziej oczywisty, jeżeli weźmie się pod uwagę podcięcie cenowe, które gwałtownie wzrosło w porównaniu z OPD. W przypadku Chin podcięcie cenowe wzrosło w tym okresie z 13,5 % do 31,9 %, zaś w przypadku Wietnamu – z 15,9 % do 38,9 %.

5.2. Wniosek dotyczący wpływu przywozu produktów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie

(263) W związku z powyższym należy stwierdzić, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie zarówno pod względem wielkości, jak i ceny nadal wywiera negatywny wpływ na wyniki producentów unijnych.

5.3. Wpływ innych czynników

(264) Komisja dokładnie przeanalizowała, czy jakiegokolwiek inne znane czynniki, poza przywozem po cenach dumpingowych, mogły mieć wpływ na trwałą szkodę poniesioną przez producentów unijnych, aby upewnić się, że potencjalna szkoda spowodowana przez jakiegokolwiek taki czynnik nie została przypisana przywózowi po cenach dumpingowych.

5.3.1. Brak konkurencji pomiędzy obuwiem produkowanym w Unii i obuwiem przywożonym z państw, których dotyczy postępowanie

(265) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że nie ma związku pomiędzy przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, i wynikami przemysłu unijnego. W szczególności utrzymywano, że nie można zastąpić produktu produkowanego w Unii produktem, którego dotyczy postępowanie. Według tych stron nie można mówić o konkurencji pomiędzy obuwiem skórzanym produkowanym w Unii i obuwiem przywożonym z Chin i Wietnamu, ponieważ obuwie produkowane w Unii jest najczęściej ze średniej i górnej półki, natomiast obuwie przywożone z Chin i Wietnamu jest głównie ze średniej i dolnej półki. Jako dowód w tym zakresie przywołano fakt, że przemysł unijny nie był

w stanie odzyskać udziału w rynku po nałożeniu środków. Ogólna poprawa w odniesieniu do pozostałych wskaźników szkody jest raczej wynikiem zmiany modelu działalności gospodarczej przemysłu unijnego na nowy zakładający ograniczenie produkcji i przejście na produkcję o wyższej wartości dodanej, co zmniejszyło szkodę, którą wcześniej ponosiła część przemysłu unijnego. Utrzymywano, że trudności doświadczane przez pozostałą grupę producentów unijnych były spowodowane brakiem dostosowania się, a nie przywozem po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

- (266) Dochodzenie wykazało, że część przemysłu unijnego, mimo iż przechodzi na wyższe segmenty rynku, nadal zajmuje pewną część segmentu dolnego oraz dużą część środkowego segmentu. Z kolei przywóz po cenach dumpingowych obejmuje nie tylko dolny segment rynku, ale także środkowy segment, a w niektórych przypadkach nawet wyższy segment. Innymi słowy, istnieje znacząca konkurencja pomiędzy obuwiem skórzanym produkowanym w Unii oraz obuwiem przywożonym z państw, których dotyczy postępowanie.
- (267) Utrzymywano również, że nie istnieje konkurencja pomiędzy producentami unijnymi i eksporterami, których dotyczy postępowanie, ponieważ producenci unijni koncentrują się na produktach niszowych i nie dostarczają pełnego asortymentu obuwia, takiego jak buty turystyczne, buty do gry w kręgle czy buty ortopedyczne. W tym kontekście należy jednak zauważyć, że takie obuwie specjalistyczne stanowi jedynie niewielką część produkcji objętej postępowaniem, w związku z czym jego wpływ może nie być istotny. W każdym razie, wbrew twierdzeniu, dochodzenie wykazało, że takie obuwie specjalistyczne, chociaż w niewielkich ilościach, jest produkowane w Unii i bezpośrednio konkuruje z przywożonym obuwiem specjalistycznym. Co więcej, jak szczegółowo przedstawiono powyżej, obecnie nasila się konkurencja pomiędzy takim specjalistycznym obuwiem i klasycznym „brązowym obuwiem”, które tradycyjnie produkuje przemysł unijny.
- (268) W odniesieniu do porównania produkcji w Unii z przywozem z państw, których dotyczy postępowanie w zależności od wieku i płci dochodzenie wykazało, że w Unii produkcja obuwia męskiego, damskiego i dziecięcego jest znaczna. Przemysł skupia się na obuwiu damskim, które stanowi około 55 % produkcji, natomiast obuwie męskie i dziecięce stanowi odpowiednio 35 % i 10 %. W przypadku podziału obuwia przywożonego z państw, których dotyczy postępowanie w zależności od wieku i płci, otrzymane dane są odmienne, w szczególności dla obuwia dziecięcego, które stanowi ok. 25 % produkcji. Niezależnie od tych różnic oczywiste jest, że wszystkie trzy kategorie obuwia są sprzedawane na rynku unijnym w znacznych ilościach zarówno przez przemysł unijny, jak i przez eksporterów.

5.3.2. Brak wydajności producentów unijnych, niedociągnięcia strukturalne i wpływ globalizacji

- (269) Jedna ze stron reprezentująca interesy konsumentów utrzymywała, że dumping, którego dotyczy zarzut nie

ma wpływu na sytuację przemysłu unijnego, zaś główną przyczyną utraty pracy i zamykania fabryk w Unii jest tendencja do globalizacji i przenoszenia produkcji do państw, w których koszty są niższe, a nie nieuczciwy handel.

- (270) Szereg innych zainteresowanych stron również wskazało niezdolność przemysłu unijnego do czerpania korzyści ze środków oraz skutków zmiany modelu działalności gospodarczej wśród producentów unijnych jako dowody na poparcie twierdzenia, że nie istnieje związek pomiędzy przywozem a wynikami przemysłu unijnego.
- (271) Zgodnie z tymi twierdzeniami przemysł unijny jest strukturalnie niezdolny do konkurowania na rynku produkcji masowej, głównie z powodu braku niezbędnej siły roboczej i z powodu jej kosztów. W konsekwencji znacząca część przemysłu unijnego przestawiła się na nowy model działalności gospodarczej oraz zainwestowała w innowacje oraz modernizację produktów, tak aby przeorientować działalność z produkcji na środkowy/dolny segmentu rynku na produkcję na środkowy/górny segmentu rynku oraz produkty luksusowe. Przedsiębiorstwa takie, które nastawiły się na produkcję niszową o wyższej wartości dodanej osiągają też dobre wyniki. Z kolei te przedsiębiorstwa, które nie zdołały zareagować na globalizację, nadal uzyskują słabe rezultaty. Zgodnie z taką argumentacją należałoby zatem uznać, że sytuacja producentów unijnych jest konsekwencją ich strategii biznesowej i nie jest powiązana z przywozem z państw, których dotyczy postępowanie.
- (272) Jak wykazano powyżej w sekcjach E.2 i G.4, dochodzenie rzeczywiście ujawniło zróżnicowany obraz przemysłu unijnego. Niektóre sektory branży produkują niemarkowe obuwie ze średniej i dolnej półki i prowadzą sprzedaż za pośrednictwem hurtowników zamiast bezpośredniej sprzedaży detalicznej. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorstwa te są z natury niewydajne. Z dochodzenia jasno wynika, że niezależnie od ich pozycji konkurencyjnej, trudna sytuacja tych przedsiębiorstw jest w dużej mierze wynikiem przywozu po cenach dumpingowych. W rezultacie znajdują się one w niezwykle trudnej sytuacji finansowej i ich kondycja zdecydowanie pogorszyła się w okresie badanym. Wiele z tych przedsiębiorstw dokłada starań, aby przeorientować działalność na środkowy/górny segment rynku oraz zmienić kanały dystrybucji, jednak obecna presja ze strony przywozu po cenach dumpingowych niezwykle utrudnia wprowadzenie tych zmian.
- (273) Niezależnie od wyraźnego udoskonalenia i dostosowania modelu działalności gospodarczej, te przedsiębiorstwa, które zmieniły swój model działalności gospodarczej, nie osiągają docelowego zysku w wysokości 6 %, który określono w pierwotnym dochodzeniu. Dowodzi to, że również ta grupa odczuwa ogólną presję na obniżanie cen we wszystkich segmentach wywieraną przez przywóz po cenach dumpingowych. Prawdopodobne jest zatem, że sytuacja tej grupy mogłaby ulec całkowitej poprawie, gdyby nie presja na obniżanie cen wywierana przez nieustanny (a nawet nasilający się) przywóz obuwia skózanego po cenach dumpingowych.

(274) Fakt, że nawet te przedsiębiorstwa, które przestawiły się na nowy model działalności gospodarczej, nadal odczuwają skutki dumpingu wyrządzającego szkodę, mimo że są wysoce wydajne pod względem gromadzenia środków oraz wyspecjalizowania, może sugerować, że brak wydajności i problemy strukturalne w przemyśle nie naruszają związku pomiędzy dumpingiem a poniesioną szkodą.

5.3.3. Wpływ przywozu z państw trzecich

(275) Szereg zainteresowanych stron wskazało, że rozwijający się przemysł obuwniczy w innych państwach trzecich radykalnie zwiększył przywóz do Unii. W tym względzie twierdzono, że przywóz z państw trzecich miał znaczący wpływ na sytuację przemysłu unijnego w okresie badanym oraz że byłby równie istotny dla analizy możliwej kontynuacji lub ponownego wystąpienia szkody, gdyby środki zostały przerwane. Według tych stron zakończenie stosowania środków miałyby wpływ na równowagę pomiędzy przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, a przywozem z innych państw, ponieważ z tych źródeł przywozu można korzystać zamiennie. Zakończenie stosowania środków nie miałyby zatem wpływu na przemysł unijny.

(276) W tym względzie dochodzenie wykazało, że przywóz z państw trzecich, które oferują niskie ceny, takich jak Indie i Indonezja, jest znaczący i ciągle się zwiększa. Sektor obuwniczy jest w dużym stopniu zorganizowany w międzynarodowe grupy, które mają różne bazy produkcyjne w różnych krajach. Daje to stosunkową elastyczność pozwalającą na przenoszenie produkcji w przypadku utworzenia bazy produkcyjnej w innym kraju. Dochodzenie wykazało, że na utworzenie bazy w nowym kraju potrzeba od roku do dwóch lat.

(277) Biorąc pod uwagę udział w rynku, udziały utracone przez Chiny i Wietnam mogły przejąć inne kraje wywozu, w szczególności Indie i Indonezja. Niemniej skutki cen przywozu z tych państw nie są porównywalne ze skutkami cen przywozu z Chin i Wietnamu. Nie uwzględniając różnic w asortymencie produktów, różnica w cenie jest szczególnie widoczna w przypadku Indii, gdzie średnia cena eksportowa jest o 25 % wyższa od średniej ceny eksportowej obuwia przywożonego z Wietnamu i o 38 % wyższa od średniej ceny eksportowej obuwia przywożonego z Chin. Dlatego też wpływ tych cen na przemysł unijny jest zdecydowanie mniejszy. Średnia cena eksportowa obuwia przywożonego z Indonezji jest o 11 % wyższa od średniej ceny obuwia przywożonego z Chin i jest porównywalna ze średnią ceną eksportową obuwia przywożonego z Wietnamu. Wielkość przywozu z Indonezji oznacza jednak, że

jego względne skutki są nadal ograniczone. W związku z powyższym, względne ilości i wyższe ceny przywozu z innych państw azjatyckich nie pozwalają na stwierdzenie, że skutki takiego przywozu są wystarczające, aby naruszyć związek pomiędzy szkodą ponoszoną przez przemysł unijny a znaczną wielkością przywozu po cenach dumpingowych z Chin i Wietnamu.

5.3.4. Wpływ zmian w konsumpcji i preferencjach konsumentów oraz wpływ zmian w strukturze sektora detalicznego w Unii

(278) Twierdzono również, że słabe wyniki przemysłu unijnego nie są powiązane z przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, a raczej ze spadkiem konsumpcji w Unii. Ten spadek konsumpcji rzekomo wynika ze zmian w trendach w modzie, które zakładają odejście od obuwia eleganckiego na rzecz obuwia sportowego. Podobnie konsumenci wybierają raczej obuwie z dolnej półki cenowej, którą w większości wypełnia przywóz z państw trzecich.

(279) W tym kontekście dochodzenie wykazało, że nastąpił spadek konsumpcji produktu objętego postępowaniem. Gdyby jednak istniała pełna zamiennność obuwia skórzanego i obuwia wykonanego z innych materiałów, spadek byłby o wiele bardziej wyraźny. Nie wydaje się zatem, że spadek konsumpcji oraz zmiany preferencji konsumentów same w sobie stanowią czynnik, który narusza ten związek przyczynowy.

(280) Dochodzenie wykazało również, że sprzedaż detaliczna obuwia dotychczas prowadzona w tradycyjnych sklepach obuwniczych poszerzyła się o szereg nowych punktów sprzedaży, m.in. domy towarowe, sklepy odzieżowe oraz supermarkety i hipermarkety, gdzie odsetek sprzedaży jest stosunkowo wysoki – nawet ponad 40 %.

(281) Argumentowano również, że ten wysoce konkurencyjny scenariusz wywiera presję na obniżanie cen oraz że jego skutki mają znacznie większy wpływ na przemysł unijny niż przywóz po cenach dumpingowych. Chociaż nie można wykluczyć, że sama presja ze strony sektora detalicznego jest czynnikiem, który wywarł wpływ na przemysł unijny, należy jednak pamiętać, że również taka struktura jest uzależniona od znalezienia dostawców, którzy mogą dostarczać towar po tak niskich cenach. Znaczące ilości produktów dumpingowych najprawdopodobniej były głównym czynnikiem powstania i utrzymywania się tej presji cenowej. Ponadto, biorąc pod uwagę fakt, że producenci unijni zdołali podnieść ceny również może świadczyć, że wpływ zmian na

strukturę sprzedaży detalicznej nie narusza związku pomiędzy szkodą a przywozem po cenach dumpingowych.

5.3.5. Wpływ wyników eksportowych producentów unijnych

- (282) Słabe wyniki eksportowe przemysłu unijnego związane z umocnieniem euro wobec dolara amerykańskiego również zostały wskazane jako przyczyna szkody poniesionej przez przemysł unijny, w związku z czym należałoby je odróżnić od skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (283) Niemniej z porównania ogólnych cen krajowych z ogólnymi cenami eksportowymi wynika raczej, że ceny eksportowe producentów unijnych wzrosły w okresie badanym w przybliżeniu o 12 % oraz że w ODP ceny te były w przybliżeniu o 20 % wyższe od cen krajowych. Wielkość eksportu utrzymuje się na stabilnym poziomie i stanowi ok. 25 % produkcji. Biorąc pod uwagę fakt, że dochodzenie wykazało jedynie niewielki spadek wyników eksportowych producentów unijnych, nie można zgodzić się z argumentem, że wyniki eksportowe mogły być przyczyną szkody poniesionej przez Unię.

5.4. Wniosek dotyczący wpływu innych czynników

- (284) Jak wykazano powyżej, szereg zainteresowanych stron twierdziło, że czynniki inne niż przywóz po cenach dumpingowych stanowiły główną przyczynę szkody poniesionej przez przemysł unijny.
- (285) Zidentyfikowano i dokładnie przeanalizowane te inne istotne czynniki. Fakty wskazują jednak, że żaden z innych znanych czynników, rozpatrywanych z osobna lub łącznie, nie mógł spowodować naruszenia związku przyczynowego pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez producentów unijnych.

H. PRAWDOPODOBIENSTWO KONTYNUACJI SZKODY

1. WPŁYW PRZEWIDYWANYCH WIELKOŚCI I CEN NA PRZEMYSŁ UNIJNY W PRZYPADKU UCHYLENIA ŚRODKÓW

- (286) Zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego przywóz z państw podlegających obecnie przeglądowi został poddany ocenie w celu ustalenia, czy istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji szkody.
- (287) W odniesieniu do prawdopodobnego wpływu na przemysł unijny wygaśnięcia obowiązujących środków rozważono następujące czynniki, w zestawieniu z elementami opisanymi powyżej, dotyczącymi prawdo-

podobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu.

1.1. ChRL

- (288) Jak stwierdzono powyżej w motywach (261)-(262), w ODP kontynuowano przywóz znacznych ilości towarów z ChRL po cenach dumpingowych.
- (289) Analiza mocy produkcyjnych oraz rozwoju rynku krajowego ChRL ujawniła również, że przywóz z tego kraju, który już osiąga duże wielkości, będzie kontynuowany w przypadku zniesienia środków. Nawet jeśli przywóz, zgodnie z przypuszczeniami, zmniejszy się o maksymalnie 30 % w wyniku pogorszenia sytuacji na rynku, będzie on nadal osiągał znaczne wielkości.
- (290) Stwierdzono również, że ze względu na wyższe ceny, w porównaniu z chińskim rynkiem krajowym, jak również rynkami państw trzecich, w przypadku wygaśnięcia środków Unia wciąż będzie atrakcyjnym rynkiem dla przywozu z Chin. Chociaż nie można wykluczyć pewnego wzrostu cen eksportowych, stwierdzono jednak, że wywóz odbywałby się nadal po cenach dumpingowych.
- (291) Zaobserwowane znaczące poziomy dumpingu i podjęcia cenowego wskazują, że wywóz do Unii, o którym mowa powyżej, odbywałby się po cenach dumpingowych znacznie niższych od cen i kosztów producentów unijnych.
- (292) Łączny skutek takich wielkości i cen doprowadziłby do pogorszenia i tak już niepewnej sytuacji producentów unijnych.

1.2. Wietnam

- (293) W ODP kontynuowano również przywóz znacznych ilości towarów z Wietnamu po cenach dumpingowych.
- (294) Stwierdzono również, że Unia jest nadal najważniejszym rynkiem dla eksporterów wietnamskich oraz że sytuacja prawdopodobnie pozostanie bez zmian w przypadku przerwania środków.
- (295) Biorąc pod uwagę istnienie znacznych wolnych mocy produkcyjnych oraz uwzględniając poziom cen w Unii w porównaniu z cenami na wietnamskim rynku krajowym, jak również na innych rynkach eksportowych, prawdopodobne jest, że w przypadku wygaśnięcia środków przywóz produktów dumpingowych w dalszym ciągu będzie się zwiększał. Podobnie jak w przypadku Chin nawet gdyby przywóz, zgodnie z przypuszczeniami, zmniejszył się w wyniku pogorszenia koniunktury gospodarczej, nadal byłby on znaczny.

(296) Podobnie jak w przypadku ChRL zaobserwowany znaczący poziom dumpingu i podcięcia cenowego wskazuje, że wywóz do Unii, o którym mowa powyżej, odbywałby się po cenach dumpingowych, znacznie poniżej cen i kosztów producentów unijnych. Podobnie łączny skutek takich wielkości i cen mógłby doprowadzić do pogorszenia i tak już niepewnej sytuacji producentów unijnych.

2. ARGUMENTY STRON

(297) Szereg zainteresowanych stron utrzymywało, że czynniki inne niż przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie mogłyby poddać w wątpliwość prawdopodobny wpływ przywozu po cenach dumpingowych na sytuację przemysłu unijnego w przyszłości.

(298) Wymieniane czynniki w dużym stopniu zostały już omówione w sekcji G.5 dotyczącej szkody, w związku z czym nie ma potrzeby omawiać ich ponownie w niniejszej sekcji. Niemniej niektóre z argumentów odnosiły się do wydarzeń mających miejsce po zakończeniu ODP, dlatego też poddano je dodatkowej analizie pod kątem ich prawdopodobnego późniejszego wpływu.

2.1. Prawdopodobny wpływ pogarszającej się sytuacji na rynku

(299) Szereg stron utrzymywało, że należy odróżnić skutki pogorszenia koniunktury gospodarczej od rzekomych skutków przywozu, jako zjawiska niemającego wpływu na prawdopodobieństwo kontynuacji/ponownego wystąpienia dumpingu wyrządzającego szkodę. Według tych zainteresowanych stron przemysł unijny zostanie szczególnie dotknięty pogorszeniem koniunktury gospodarczej, ponieważ w takiej sytuacji, w wyniku spadku siły nabywczej, konsumenci zazwyczaj wybierają produkty niższej jakości/tańsze.

(300) Pogorszenie sytuacji na rynku najprawdopodobniej doprowadzi do dalszego spadku konsumpcji produktu objętego postępowaniem. Obuwie skórzane utrzyma silną pozycję na rynku, ale sprzedaż prawdopodobnie spadnie o wiele więcej niż o 7 %, jak to miało miejsce w okresie przed pogorszeniem koniunktury.

(301) Utrudnienia natury gospodarczej mogą sprawić, że konsumenci i detaliści staną się bardziej wyczuleni na cenę, zaś spadek siły nabywczej konsumentów może ograniczyć ceny na poziomie detalicznym, co z kolei może wywołać zmianę segmentu (konsumentci przechodzący z górnego/środkowego segmentu rynku do środkowego segmentu, jak również ze środkowego segmentu do środkowego/dolnego segmentu rynku) oraz zwiększyć liczbę napraw obuwia. W takich warunkach konkurencja

między obuwiem skórzanym i pozostałymi, tańszymi produktami wykonanymi z materiałów włókienniczych i syntetycznych, zapewne się zwiększy.

(302) Krótko mówiąc, biorąc pod uwagę zależność pomiędzy konsumpcją i ceną, nie można wykluczyć, że pogorszenie sytuacji na rynku przyczyni się do pogorszenia sytuacji przemysłu unijnego. Jednocześnie istnieje jednak prawdopodobieństwo, że pogorszenie koniunktury gospodarczej dodatkowo spotęguje skutki przywozu po cenach dumpingowych. W związku z pogorszeniem koniunktury presja cenowa zapewne dotknie wszystkie podmioty gospodarcze, łącznie z eksporterami z państw, których dotyczy postępowanie, które mogą jeszcze bardziej obniżyć obecne ceny dumpingowe. Jeszcze niższe ceny wywrą presję również w środkowym/górnym segmencie i mogą zmusić producentów unijnych do powrotu do środkowego/dolnego segmentu rynku. To z kolei doprowadzi do jeszcze ostrzejszej konkurencji pomiędzy produkcją unijną a przywozem po cenach dumpingowych.

2.2. Prawdopodobny wpływ zmian modelu konsumpcji

(303) Szereg zainteresowanych stron twierdziło, że jakkolwiek ewentualny spadek wyników przemysłu unijnego w przyszłości będzie związany ze spadkiem konsumpcji w Unii, a nie z przywozem z państw, których dotyczy postępowanie. Ten spadek konsumpcji rzekomo będzie wynikał nie tylko ze zmian w trendach w modzie, które zakładają odejście od obuwia eleganckiego na rzecz obuwia sportowego, ale również z pogorszenia sytuacji na rynku. Może to skłonić konsumentów do zmiany swoich preferencji na korzyść dolnego segmentu cenowego, który zazwyczaj reprezentuje przywóz z państw trzecich.

(304) Spadek ogólnej konsumpcji najprawdopodobniej miałby negatywny wpływ na wyniki producentów unijnych. Można się jednak spodziewać, że spadek siły nabywczej konsumentów sprawi, że rynek będzie w mniejszym stopniu reagował na krótkotrwałe trendy w modzie, co doprowadzi do ożywienia w segmencie klasycznego „brązowego obuwia”, w którym pozycja przemysłu unijnego jest najsilniejsza. Nie można zatem stwierdzić, że spadek konsumpcji uderzy bardziej w obuwie produkowane w Unii niż w obuwie importowane. Ogólnie rzecz biorąc, chociaż producenci unijni najprawdopodobniej odczują spadek konsumpcji, skutki przywozu znacznych ilości produktów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, nadal będą bardzo istotną przyczyną szkody w przypadku wygaśnięcia środków.

2.3. Prawdopodobny wpływ spadku wyników eksportowych

(305) Niektóre zainteresowane strony twierdziły również, że pogorszenie koniunktury gospodarczej będzie szczególnie dotkliwie odczuwane w przypadku produkcji unijnej przeznaczonej na wywóz.

(306) W tym kontekście można założyć, że odczuwane na całym świecie pogorszenie kondycji finansowej będzie również miało wpływ na wywóz z Unii. Spadek działalności wywozowej z pewnością może negatywnie wpłynąć na ogólny rozwój sektora. Należy jednak pamiętać, że trzy czwarte działalności producentów unijnych jest skierowane na rynek unijny. W świetle powyższego nie można stwierdzić, że prawdopodobny wpływ pogorszenia wyników wywozowych jako taki naruszy związek przyczynowy pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a szkodą wyrządzoną producentom unijnym.

2.4. Prawdopodobny wpływ problemów strukturalnych i braku wydajności producentów unijnych

(307) Argumentowano również, że producenci unijni mieli w przeszłości problemy z korzystaniem ze środków, ze względu na fakt, że źródło problemów wiąże się z problemami strukturalnymi i brakiem wydajności przemysłu, a nie z dumping z Chin i Wietnamu, którego dotyczy zarzut. Zgodnie z tymi twierdzeniami pogorszenie koniunktury gospodarczej pogłębi problemy strukturalne w sektorze i dodatkowo osłabi związek przyczynowy pomiędzy ponoszoną szkodą a dumpingiem.

(308) Przede wszystkim przypomina się, że dochodzenie wykazało, iż niezależnie od swojej pozycji konkurencyjnej, producenci unijni odnieśli znaczne szkody w wyniku przywozu po cenach dumpingowych. W każdym razie należy zaznaczyć, że, jak wykazano powyżej, w okresie badanym przemysł unijny, wciąż znajdujący się w niepewnej sytuacji, wykazywał jednak pewne oznaki poprawy i zdołał utrzymać stabilny udział w rynku. Ponadto duża część sektora zdołała przekształcić model działalności gospodarczej lub stara się to zrobić poprzez (i) gromadzenie zasobów w klastrach, maksymalnie wykorzystujących specjalizację oraz pozwalających grupom na czerpanie korzyści z ekonomii skali, (ii) bezpośrednią sprzedaż sprzedawcom detalicznym oraz (iii) produkcję obuwia z wyższej średniej i górnej półki cenowej. Jest bardzo mało prawdopodobne, aby przemysł był w stanie przeprowadzić ten proces, gdyby nie wprowadzono środków, zaś ci, którzy obecnie są na etapie zmieniania swojego modelu działalności gospodarczej, najprawdopodobniej nie byłiby w stanie dokończyć tego procesu.

(309) Można jednak oczekiwać, że pogorszenie sytuacji na rynku zwiększy presję i być może również zatrzyma ten proces w przypadku tych przedsiębiorstw, które do tej pory nie zdołały się przeorientować, zmieniając model działalności gospodarczej. Istnieje ryzyko, że sytuacja takich przedsiębiorstw jeszcze bardziej się pogorszy, zaś dla wielu przedsiębiorstw z tej grupy nasilenie konkurencji może nawet oznaczać zakończenie działalności. Przedsiębiorstwa, które przyjęły bardziej zaawansowane modele działalności gospodarczej, zapewne również nie unikną skutków pogorszenia sytuacji na rynku, ponieważ przypuszcza się, że ogólna presja na obniżanie cen

dotknie także górnego/środkowego segmentu rynku, w którym te przedsiębiorstwa specjalizują się.

(310) W odniesieniu do oceny sytuacji występującej w okresie badanym trudno by jednak było utrzymywać, że pogorszenie koniunktury gospodarczej spowodowałoby naruszenie zawiązku przyczynowego z przywozem po cenach dumpingowych. Przeciwnie, jak przedstawiono szczegółowo powyżej w motywie (302), presja na obniżanie cen podtrzymywana przez tani przywóz po cenach dumpingowych zapewne wywoła również efekt domina, wymuszając jeszcze większy udział produkcji unijnej w tym samym segmencie, do którego należą produkty przywożone po cenach dumpingowych, zwiększając presję przywozu po cenach dumpingowych na producentów unijnych. W takich okolicznościach producenci unijni będą więc bardziej zależni od istnienia środków w przyszłości niż kiedykolwiek wcześniej.

2.5. Prawdopodobne skutki przywozu z państw trzecich

(311) Zbadano również, czy przywóz z państw trzecich może mieć wpływ na przemysł unijny w przypadku wygaśnięcia środków. W tym kontekście utrzymywano, że wywóz z państw trzecich do Unii stale się zwiększa oraz że w następstwie wyższych kosztów w Chinach i Wietnamie w połączeniu z pogorszeniem koniunktury gospodarczej stanie się on w przyszłości główną przyczyną do niepokoju w Unii.

(312) Biorąc pod uwagę różnicę cen pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, i z państw trzecich, bardziej prawdopodobne jest jednak, że przywóz z Chin i Wietnamu zdobędzie przewagę cenową nad przywozem z państw trzecich. To z kolei sugeruje, że w przyszłości nastąpi względny spadek takiego przywozu. Jak wykazano powyżej w sekcjach C.3 i C.4, nic nie wskazuje na to, aby chińscy lub wietnamscy eksporterzy mieli zamiar wycofać się z rynku unijnego. Wręcz przeciwnie, dostępność dużych mocy produkcyjnych sugeruje, że mają zamiar zostać na tym rynku jak najdłużej.

(313) W związku z powyższym przywóz z państw trzecich najprawdopodobniej miałby mniejszy wpływ na sytuację przemysłu unijnego w przypadku wygaśnięcia środków.

2.6. Prawdopodobny wpływ wahań kursów wymiany

(314) Argumentowano również, że szkoda ponoszona przez producentów unijnych może się zmniejszyć w wyniku wzrostu wartości dolara amerykańskiego w stosunku do euro. Wahania kursów walut spowodują wzrost cen produktów przywożonych po cenach dumpingowych, które są rozliczane w euro, likwidując lukę cenową pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych i cenami producentów unijnych.

- (315) W tym kontekście należy zauważyć, że dochodzenie ma na celu ustalenie, czy przywóz po cenach dumpingowych (pod względem cen i wielkości) wyrządził (lub może wyrządzić) istotną szkodę przemysłowi unijnemu czy też tego rodzaju szkodę (lub prawdopodobieństwo jej wystąpienia) spowodowały inne czynniki. Artykuł 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego stanowi w tym względzie, że niezbędne jest wykazanie, że szkodę spowodował (lub może spowodować) poziom cen przywozu po cenach dumpingowych. Przepis ten odnosi się zatem jedynie do różnicy pomiędzy poziomami cen i z tego powodu nie jest wymagane przeanalizowanie czynników wpływających na poziom wspomnianych cen.
- (316) Prawdopodobny wpływ przywozu po cenach dumpingowych na ceny przemysłu unijnego zasadniczo bada się poprzez ustalenie podcięcia cenowego, obniżenia cen oraz tłumienia cen. W tym celu porównuje się ceny wywozu po cenach dumpingowych z cenami sprzedaży przemysłu unijnego, a w pewnych przypadkach może zaistnieć potrzeba przeliczenia cen eksportowych wykorzystanych do obliczenia szkody na inną walutę celem uzyskania porównywalnej podstawy. W związku z tym wykorzystanie kursów wymiany walut gwarantuje, że różnica cenowa zostanie ustalona na porównywalnej podstawie. Z powyższego jasno wynika, że wspomniany kurs wymiany walut zasadniczo nie może być jeszcze jednym czynnikiem powodującym szkodę.
- (317) Potwierdza to również treść art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, który odwołuje się do znanych czynników innych niż przywóz towarów po cenach dumpingowych. Wykaz innych znanych czynników wymienionych w tym artykule nie odnosi się do żadnego czynnika wpływającego na poziom cen przywozu po cenach dumpingowych.
- (318) Niemniej nawet gdyby wzięto pod uwagę ten czynnik, możliwa presja na ceny konsumpcyjne w kontekście pogorszenia sytuacji na rynku sprawia, że jest mało prawdopodobne, aby importerzy kupujący z państw, których dotyczy postępowanie, byli w stanie podnieść ceny sprzedaży detalicznej w wyniku wzrostu wartości dolara amerykańskiego. Ponadto kursy wymiany same w sobie są trudne do przewidzenia, zaś spadek wartości dolara amerykańskiego w stosunku do euro nastąpił po zakończeniu ODP, co uniemożliwiło wyciągnięcie wniosku, że wahania walutowe wpłyną na podniesienie cen przywozu po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.
- (319) W świetle powyższego nie można uznać, że zmiany kursu walut mogą być kolejnym czynnikiem powodującym szkodę.

3. WNIOSEK DOTYCZĄCY PRAWDOPODOBNEGO WPŁYWU INNYCH CZYNNIKÓW

- (320) Jak wynika z powyższych argumentów, chociaż nie można wykluczyć, że inne czynniki, w tym pogorszenie koniunktury gospodarczej, będą miały wpływ na sytuację

finansową producentów unijnych, dochodzenie wykazało, że wymienione czynniki same z siebie nie naruszają związku przyczynowego pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a trwałą szkodą ponoszoną przez przemysł unijny.

I. WNIOSKI DOTYCZĄCE KONTYNUACJI SZKODY

- (321) Jak ustalono powyżej w sekcji G.4, dochodzenie wykazało, że sytuacja, w której przemysł unijny odniósł szkodę, utrzymywała się w trakcie ODP. Zgodnie z art. 11.2 rozporządzenia podstawowego kontynuacja szkody jest sama w sobie mocną przesłanką wskazującą na prawdopodobieństwo kontynuacji szkody w przyszłości, co sugeruje konieczność utrzymania środków.
- (322) Z ustaleń dotyczących przywozu wynika, że istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji znacznego przywozu po cenach dumpingowych, a także prawdopodobieństwo, że presja cenowa (zwłaszcza w kontekście pogorszenia koniunktury gospodarczej) prawdopodobnie nasili konkurencję pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a obuwem skórzanym produkowanym w Unii. Dochodzenie wykazało również brak jakichkolwiek innych znanych czynników, które zerwałyby silny związek pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez producentów unijnych.
- (323) Z ogólnej analizy ustaleń dochodzenia wynika, że konsekwencją zniesienia środków może być utrzymująca się duża i potencjalnie zwiększona wielkość przywozu po zarówno z Chin, jak i z Wietnamu po cenach powodujących jeszcze większe podcięcie cen przemysłu unijnego. Pogorszenie koniunktury rynkowej prawdopodobnie spowodowałoby jeszcze większe nasilenie tych zmian. Dlatego przywóz po cenach dumpingowych najprawdopodobniej miałby bardzo niekorzystne skutki dla przemysłu unijnego. W takich okolicznościach przemysł unijny musiałby albo obniżyć ceny, aby utrzymać udział w rynku, albo utrzymać ceny na aktualnym poziomie i utracić klientów, a w konsekwencji wielkość sprzedaży. W pierwszym przypadku przemysł unijny musiałby ponosić straty, a w drugim przypadku spadek wielkości sprzedaży jako taki doprowadziłby ostatecznie do zwiększenia kosztów i w rezultacie do strat.
- (324) Ponadto przemysł unijny odczuwał przez wiele lat skutki przywozu po cenach dumpingowych i znajduje się obecnie w niepewnej sytuacji gospodarczej. Ustalono jednak również, że duża część producentów unijnych zdołała przekształcić swoje modele działalności gospodarczej, koncentrując się na wyższej wartości dodanej, segmente produktów ze średniej i górnej półki oraz większej liczbie sprawnych kanałów dystrybucji. Grupa ta stopniowo wchłania również aktywność tej części branży, która nie była jeszcze w stanie dostosować i wdrożyć nowych modeli działalności gospodarczej wobec czego konieczny byłby dodatkowy okres dostosowawczy, aby zakończyć te przekształcenia w całym przemyśle.

- (325) Gdyby środki zostały uchylone na tym wrażliwym etapie, sytuacja producentów unijnych uległaby pogorszeniu, proces przechodzenia na nowy model prowadzenia działalności zostałby prawdopodobnie zatrzymany i samo istnienie dużej części przemysłu byłoby zagrożone.
- (326) W związku z tym w dochodzeniu wykazano, że wskutek przywozu zarówno z Chin, jak i z Wietnamu istnieje wyraźne prawdopodobieństwo kontynuacji szkody dla przemysłu unijnego w perspektywie krótko- i średnioterminowej, do czasu zakończenia procesu dostosowywania.

J. UWAGI ZAINTERESOWANYCH STRON PO UJAWNIENIU USTALEŃ

- (327) Po ujawnieniu ustaleń otrzymano liczne uwagi. Żadna z nich nie wpłynęła jednak na zmianę wniosków. Podniesiono następujące główne argumenty.

1. UWAGI DOTYCZĄCE SPRAW FORMALNYCH I PROCEDURALNYCH ORAZ ZWIĄZANYCH Z PRAWEM DO OBRONY

1.1. Poufność nazw skarżących

- (328) Kilka zainteresowanych stron powtórzyło swoje obawy co do przyznania skarżącemu poufnego traktowania, twierdząc, że w dokumentacji sprawy brak jest dowodów uzasadniających przypuszczenie, że ujawnienie tożsamości skarżącego negatywnie wpłynęłoby na jego sytuację. Jedna z zainteresowanych stron dodała, że według praktyki WTO nieujawnienie wymagałoby przedstawienia wystarczającego powodu dla wszystkich dokumentów, niezależnie od tego, czy są z natury uznawane za poufne. Zdaniem tej strony w tym przypadku nie wskazano takiego wystarczającego powodu.
- (329) Ta sama strona stwierdziła także, że gdyby jednak wyrażono zgodę na poufność, powinna istnieć możliwość ujawnienia pełnych informacji przynajmniej o cenie jednostkowej i wskaźnikach rentowności próby.
- (330) Jak wskazano w motywach (40)-(42), tożsamość skarżącego i producentów wybranych do próby została objęta poufnością na podstawie należycie uzasadnionego wniosku na mocy art. 19 rozporządzenia podstawowego. Nie jest zatem prawdą, iż skarżący nie przedstawił wystarczającego powodu. W odniesieniu do twierdzenia, iż należy ujawnić pełne dane o cenie jednostkowej i o rentowności, utrzymuje się, że, w świetle publicznie dostępnych informacji, mogłoby to pośrednio spowodować ujawnienie tożsamości skarżącego. Ponadto w ramach grupy przedsiębiorstw objętych próbą, takie ujawnienie mogłoby naruszyć interesy handlowe innych

przedsiębiorstw objętych próbą, które także są konkurentami na rynku.

- (331) Wobec powyższego, otrzymane uwagi nie wpływają na wnioski dotyczące objęcia poufnym traktowaniem tożsamości producentów unijnych popierających wnioski.

1.2. Definicja przemysłu unijnego i sytuacji

- (332) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że Komisja nieprawidłowo zastosowała definicję przemysłu unijnego i produkcji unijnej.
- (333) Dwie strony twierdziły, że ocena szkody musi być oparta na informacjach o skarżącym i o podmiotach popierających skargę, a nie na podstawie całkowitej produkcji unijnej. Według tych stron oznacza to, że użyte makro-wskaźniki nie są reprezentacyjne.
- (334) Stwierdzono także, że Komisja nie wyłączyła z próby przedsiębiorstwa, które w ODP zaprzestało produkcji w Unii. Niektóre strony utrzymywały, że włączenie tego przedsiębiorstwa zniekształciło mikrowskaźniki oraz analizę podjęcia cenowego i zaniżania cen. Natomiast inna z zainteresowanych stron, niemająca nic przeciwko włączeniu tego przedsiębiorstwa do próby, stwierdziła, że dla celów analizy szkody należy wziąć pod uwagę wszystkie dane tego przedsiębiorstwa, nie tylko te dotyczące jego działalności w Unii.
- (335) Te same zainteresowane strony twierdziły, że Komisja nie wyłączyła z definicji przemysłu unijnego przedsiębiorstw, których przywóz z państw trzecich nie przekraczał 25 % całkowitej produkcji. Według tych zainteresowanych stron stanowiło to zmianę metodologii w stosunku do motywu (231) rozporządzenia wprowadzającego środki tymczasowe w pierwotnym dochodzeniu, zgodnie z którym wyłączone zostały wszystkie przedsiębiorstwa, które przeniosły swoją produkcję za granicę. Wskazano także, że zgodnie z ogólną praktyką Komisji w zakresie stosowania art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego należałoby wyłączyć przedsiębiorstwa, w przypadku których przywóz stanowi około 25 % całkowitej produkcji. W tym kontekście jedna ze stron twierdziła także, że Komisja niesłusznie uznała, że żaden z członków CEC nie zlecał produkcji na zewnątrz, mimo że w toku dochodzenia wpłynęło oświadczenie wykazujące coś przeciwnego.
- (336) Kilka zainteresowanych stron wskazało także na niespójność ogólnego dokumentu ujawniającego informacje, jako że w motywie (3) podano odsetek popierających skargę wynoszący 35 %, podczas gdy w motywie (193) wskazano 25 %.

(337) Jak zauważono w motywach (193)-(200), przemysł unijny został zdefiniowany zgodnie z art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Ocena sytuacji całkowitej produkcji unijnej jest zgodna z rozporządzeniem podstawowym. Należy zatem odrzucić argument, iż ocena szkody została oparta na niewłaściwej definicji przemysłu unijnego.

(338) Odnosząc się do niewyłączenia jednego z przedsiębiorstw objętych próbą, należy przypomnieć, że w motywach (23) i (196) wskazano przyczyny, dla których przedsiębiorstwo powinno nadal być objęte próbą. Następnie stwierdzono, że ewentualne wyłączenie nie miałoby żadnego wpływu na ogólną sytuację lub sytuację w zakresie szkody, w tym podcięcia cenowego, w odniesieniu do próby. Waga tego przedsiębiorstwa w próbie jest bowiem bardzo mała. Formalne wykluczenie czy uwzględnienie tego przedsiębiorstwa nie ma zatem praktycznego wpływu na wynik analizy

(339) Jak wskazano w motywie (195), definicja produkcji unijnej została oparta wyłącznie na przedsiębiorstwach objętych art. 4 (w tym art. 4 ust. 1). W oparciu o posiadane informacje nie wzięto pod uwagę żadnych podmiotów prawnych, które przeniosły produkcję za granicę i które powinny być wykluczone z definicji producenta unijnego na podstawie art. 4 ust. 1. W tym kontekście należy przypomnieć, że ograniczony przywóz sam w sobie nie oznacza przeniesienia produkcji za granicę. Podczas gdy niewielka liczba skarżących producentów faktycznie prowadziła przywóz, jego wielkości były bardzo ograniczone i w żadnym przypadku nie przekraczały 25 % całkowitej produkcji danego przedsiębiorstwa. Wobec powyższego nieuzasadniony jest zarzut, iż Komisja odstąpiła od praktyki przyjętej w pierwotnej sprawie lub od przepisów rozporządzenia podstawowego.

(340) W odniesieniu do rzekomej niespójności wielkości poparcia skarg, wymienionej w motywach (3) i (193), należy zauważyć, że w motywie (193) stwierdza się tylko, że poparcie przekracza wymagane prawem minimum wynoszące 25 %, nie wskazuje się natomiast, o ile rzeczywiste poparcie przekracza ten próg.

1.3. Okres dotyczący oceny szkody

(341) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że okres dotyczący oceny szkody nie był spójny. W szczególności zwrócono uwagę, że wykorzystanie okresu badanego w odniesieniu do pewnych wskaźników, a następnie zastosowanie OPD i roku 2005 w przypadku innych wskaźników szkody doprowadziło do niespójnych wyników. Inne zainteresowane strony stwierdziły, że Komisja uwzględniła dane za 2005 r. i OPD, nie ujawniając informacji na temat tych danych.

(342) Ocena analizy szkody została dokonana na podstawie ustaleń z okresu badanego, tj. od 2006 r. do ODP

włącznie. Odesłania do OPD i 2005 r. podano wyłącznie w celu uzupełnienia analizy, lecz nie miały one decydującego wpływu na wnioski. W świetle powyższych ustaleń, twierdzenie, że okres dotyczący oceny szkody doprowadził do niespójnej analizy, musi zostać odrzucone.

1.4. Reprezentatywność próby producentów unijnych

(343) Niektóre strony utrzymywały, że próba producentów unijnych nie była reprezentatywna pod względem rodzajów produktu, rozmiaru i geograficznego rozmieszczenia.

(344) W tym kontekście wskazano, że Komisja nie wyjaśniła należycie geograficznego rozmieszczenia próby, oraz że niezależnie od tego próba ta nie była reprezentatywna, ponieważ obuwie produkowane jest przynajmniej w 7 państwach członkowskich, z których tylko cztery zostały włączone do próby. Ponadto stwierdzono, że zwłaszcza jedno państwo członkowskie było nadmiernie reprezentowane. Pewna zainteresowana strona wniosła także o dostarczenie przez Komisję informacji na temat ilości umów o przerób występujących w ramach przemysłu unijnego.

(345) Jedna strona twierdziła także, że obuwie damskie było nadmiernie reprezentowane w próbie, a inna strona przypominała, że rentowność próby nie była reprezentatywna w porównaniu do danych liczbowych wynikających ze skargi.

(346) W motywie (28) podano szczegółowe informacje na temat geograficznego rozmieszczenia próby i jej reprezentatywności w porównaniu z ogólnym rozmieszczeniem w Unii. W tym kontekście należy podkreślić, że próba w dużej mierze odzwierciedlała rozmieszczenie całej zbiorowości, oraz że całkowicie identyczne rozmieszczenie geograficzne nie było konieczne. Ponadto w toku dochodzenia wykazano, że około 60 % produkcji próby było dokonywane w ramach tzw. „podwykonawstwa” lub „umów o przerób”.

(347) Dodatkowo, z uwagi na to, że „podwykonawstwo” lub „umowy o przerób” występują również wśród przedsiębiorstw w różnych państwach członkowskich, dopilnowano, by produkcja została przypisana państwu członkowskiemu, w którym zlokalizowane jest przedsiębiorstwo zlecające taką usługę.

(348) Z uwagi na powyższe kwestie, pewne różnice dotyczące wagi jednego państwa członkowskiego nie sprawiają, że próba staje się niereprezentatywna. Podobnie, zważywszy na umowy o podwykonawstwo oraz na to, że dwie trzecie produkcji jest skupione w trzech państwach członkowskich, nie można stawiać wymogu, by włączyć do próby podmioty z 7 państw, w których dokonywana jest produkcja.

(349) Należy przypomnieć zgodnie z motywem (29), że włączeni do próby producenci unijni obejmowali przekrój asortymentu produktów, który w dużej mierze odzwierciedlał przekrój całej zbiorowości. To samo dotyczy podziału według płci i chociaż występują różnice we wszystkich kategoriach, obuwie męskie, kobiece i dziecięce jest sprzedawane w znaczących ilościach przez objęte próbą przedsiębiorstwa oraz przez całą zbiorowość. W odniesieniu do poziomu zysku, występowanie różnic między próbą a ustaleniami we wniosku nie powoduje, że próba jest niereprezentatywna. W każdym razie należy wskazać na to, że rentowność próby jest na tym samym poziomie, co rentowność ustalona podczas analizy wszystkich informacji zawartych w skardze.

1.5. Poziom ceł w pierwotnym dochodzeniu

(350) Niektóre strony twierdziły, że Chiny były dyskryminowane w stosunku do Wietnamu już podczas pierwotnego dochodzenia, ponieważ wobec chińskiego przywozu zastosowano wyższe cło, mimo że margines dumpingu ustalony dla Chin był niższy od marginesu określonego dla Wietnamu. Utrzymywano także, iż Chiny były dyskryminowane z powodu metody zastosowanej w celu dostosowania marginesu szkody w pierwotnym dochodzeniu.

(351) Po pierwsze, na mocy prawa w Unii cła są ustalane zgodnie z zasadą niższego cła, co oznacza, że to margines szkody, a nie margines dumpingu, może decydować o poziomie cła. Po drugie, w pierwotnym dochodzeniu konieczne było, w celu wprowadzenia możliwie najniższego środka zapobiegającego szkodliwemu dumpingowi, uwzględnienie wielkości i wartości niewyrządzających szkody, które zostały obliczone, tak by określić możliwie najniższy poziom środka zapobiegającego szkodzie wyrządzonej przez Chiny i Wietnam, co w konsekwencji doprowadziło do nałożenia przedmiotowych ceł. W tym kontekście należy przypomnieć, że celem przeglądu wygaśnięcia jest ocena tego, czy dostępne informacje uzasadniają przedłużenie obowiązywania środków w ich obecnej formie. Zważywszy, że w ramach obecnego przeglądu nie ma możliwości zmiany poziomu środków, zmierzające do tego argumenty nie zostają uwzględnione.

2. OTRZYMANE UWAGI DOTYCZĄCE ANALIZY SZKODY

2.1. Kumulacja chińskiego i wietnamskiego przywozu

(352) Jedna zainteresowana strona stwierdziła, że warunki kumulacji nie były spełnione, ponieważ trend dotyczący Wietnamu był znacząco różny od trendu chińskiego. Wskazano również, że przywóz z Wietnamu nie mógł być nadal uznawany za wyrządzający szkodę, ponieważ wielkości w ODP były niższe od wielkości niewyrządzających szkody, jak ustalono w pierwotnym dochodzeniu.

(353) Przypomina się, że w motywach (216) i kolejnych przeprowadzono dogłębną analizę wykazującą, iż warunki kumulacji były spełnione. W świetle powyższego faktu, argument dotyczący wielkości niewyrządzającej szkody jest pozbawiony znaczenia.

2.2. Wpływ outsourcingu

(354) Jedna zainteresowana strona stwierdziła, że w dokumencie ujawniającym informacje wskazano, iż przemysł unijny kontynuuje delokalizację swojej produkcji. Zgodnie z opinią tejże strony jest to oznaka, iż obowiązujące cła nie były w stanie powstrzymać procesu delokalizacji.

(355) W tym kontekście należy podkreślić, że celem ceł nie jest powstrzymanie lub promowanie delokalizacji, lecz skorygowanie zakłóceń w handlu wywołanych przywozem po cenach dumpingowych. Należy także podkreślić, że niektóre przedsiębiorstwa przeniosły swoją produkcję do innych państw członkowskich lub do państw trzecich, które nie są objęte środkami. W świetle powyższych faktów, argument ten nie może zostać uwzględniony.

2.3. Wpływ makrowskaźników

(356) Jedna zainteresowana strona stwierdziła, że odpowiedzi od krajowych zrzeszeń nie były wystarczające jako źródło wskaźników szkody, ponieważ z tych odpowiedzi można było wywnioskować informacje dotyczące tylko niektórych wskaźników szkody. Fakt, że otrzymano jedynie dziewięć odpowiedzi również został podniesiony.

(357) Niektóre strony zakwestionowały makrowskaźniki z uwagi na to, że opierały się one na produkcji unijnej jako całości, a nie na informacjach od skarżących i popierających skargę. Uzasadnienie dotyczące określenia makrowskaźników zostało już przedstawione w motywie (337) i nie wymaga zatem dalszej oceny. Jedna zainteresowana strona wskazała, że makrowskaźniki nie były mimo wszystko wiarygodne. Fakt, że od czasu pierwotnego dochodzenia odnotowano wzrost zatrudnienia o 359 %, został podany jako przykład braku wiarygodności danych liczbowych. Wniosek ten poparto obserwacjami wskazującymi, że makrowskaźniki wielokrotnie różniły się od tych ustalonych w próbie.

(358) Niektóre zainteresowane strony podkreśliły, że ujawnione trendy konsumpcji nie były spójne, gdyż w jednej części dokumentu mowa o spadku wynoszącym 7 %, podczas gdy w innej części wymieniono spadek o 14 %. Podobnie, dane dotyczące mocy produkcyjnych i dane dotyczące zatrudnienia zostały uznane za niespójne, ponieważ wykazywały różne trendy, nawet jeżeli w dokumencie zawierającym ujawnione informacje stwierdzono, iż oba trendy były powiązane.

(359) W odniesieniu do źródeł, i jak wyjaśniono powyżej w motywach (225)-(226), Komisja zwróciła się do krajowych zrzeseń o informacje będące w ich dyspozycji oraz otrzymała je. Fakt, że nie obejmują one wszystkich wskaźników szkody, nie stanowi anomalii, lecz raczej oznacza, iż takie instytucje nie mają dostępu do danych dotyczących niektórych konkretnych wskaźników. Jest to powód, dla którego organ prowadzący dochodzenie czerpie takie dane z reprezentacyjnej próby przedsiębiorstw. Dziewięć odpowiedzi otrzymanych od krajowych zrzeseń reprezentowało zdecydowaną większość produkcji (ponad 80 % całkowitej produkcji unijnej) oraz zostało uzupełnionych dostępnymi danymi statystycznymi i innymi danymi przedłożonymi przez zainteresowane strony.

(360) W odniesieniu do poziomu zatrudnienia należy przypomnieć, że w pierwotnym dochodzeniu liczba 57 000 pracowników wynikała z danych przedstawionych przez skarżących. Obecna wielkość zatrudnienia wynosząca 262 000 jest makrowskaźnikiem i dotyczy przemysłu unijnego, jak wskazano powyżej. W odniesieniu do różnic między wskaźnikami, w przypadku próby i całego przemysłu unijnego, należy przypomnieć, że te wskaźniki nie muszą być identyczne, aby były reprezentatywne. Fakt, że charakteryzuje je ten sam trend, dodatkowo dowodzi ich reprezentatywności. W odniesieniu do rzekomej niespójności dotyczącej konsumpcji, spadek o 7 % odnosi się do okresu 2006 r. – ODP, a spadek o 14 % dotyczy okresu 2005 r. – ODP.

(361) Zważywszy na powyższe ustalenia, uwagi na temat składu i analizy makrowskaźników muszą zostać odrzucone.

2.4. Wpływ mikrowskaźników

(362) Jedna zainteresowana strona wskazała, że wynoszący 3 % zysk osiągnięty przez przemysł unijny powinien być uznany za dobry wynik, w szczególności zważywszy na zmniejszający się rynek. Podkreślono także, iż twierdzenie, że przemysł unijny odczuwa presję cenową ze strony chińskiego i wietnamskiego przywozu, nie zostało poparte faktami, zgodnie z którymi przemysł unijny podniósł ceny o 30 % w okresie badanym.

(363) Jak ustalono w toku pierwotnego dochodzenia, poziom zysku spodziewany przy braku szkodliwego dumpingu wynosi 6 %, znacznie powyżej osiągniętego przez przemysł unijny poziomu około 3 %, który nie pozwala na zapewnienie rentowności w średnim okresie oraz na finansowanie trwającego procesu restrukturyzacji. Należy go również porównać z bardzo wysokim poziomem zysku importerów. W odniesieniu do cen sprzedaży przemysłu unijnego, ich wzrost nie zapobiegł bezpośredniej konkurencji między produktami, a w konsekwencji wystąpiło podcięcie i zaniżanie cen. Niska marża zysku

jest dowodem presji cenowej, ponieważ przemysł unijny nie może stosować wyższego narzutu.

(364) Zważywszy na powyższe ustalenia, argumenty dotyczące analizy mikrowskaźników muszą zostać odrzucone.

2.5. Analiza podcięcia cenowego

(365) Niektóre zainteresowane strony wyraziły zastrzeżenia związane z analizą podcięcia przeprowadzoną przez Komisję. W tym kontekście wskazano, że Komisja sztucznie zwiększyła pokrywanie się numerów kontrolnych produktu (PCN) poprzez przeklasyfikowanie niektórych obuwia z grupy produktów E do A.

(366) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, że Komisja nie ujawniła, dlaczego poziom dostosowania dotyczącego badań i rozwoju, wskazany w pierwotnym dochodzeniu, został obecnie obniżony. Podobnie, wskazano, że Komisja nie ujawniła zakresu, w jakim dokonano dostosowań dotyczących sprzedaży do niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych.

(367) Zarzut, że sztuczne pokrywanie się PCN zostało uzyskane poprzez przeklasyfikowanie, nie jest prawidłowy. Jak wyjaśniono w motywach (57) i kolejnych, nie dokonano żadnego przeklasyfikowania, chociaż w stosownych przypadkach wprowadzono korekty, gdy strony zgłosiły obuwie w nieprawidłowych kategoriach.

(368) W odniesieniu do zarzutu, że nie podano żadnego uzasadnienia dla zmiany dostosowania dotyczącego badań i rozwoju, należy zauważyć, iż zostało to dokonane przy zastosowaniu tej samej metody, co w pierwotnym dochodzeniu, tj. na podstawie zweryfikowanych informacji odnoszących się do ODP i dostarczonych przez współpracujące strony. Cena CIF eksporterów została określona na podstawie danych dostarczonych przez przedsiębiorstwa i skorygowana w stosownych przypadkach.

(369) W świetle powyższych ustaleń zarzuty, iż analiza podcięcia nie była prawidłowa, muszą zostać odrzucone.

2.6. Wniosek dotyczący kontynuacji szkody

(370) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, iż ogólne wskaźniki szkody były pozytywne oraz że Komisja oparła wniosek dotyczący kontynuacji szkody wyłącznie na rentowności. Ponadto, zważywszy na fakt, iż rentowność w ODP była najwyższa od 2001 r., także ten wskaźnik należało zinterpretować jako oznaczający, że przemysł unijny nie ponosi już szkody. Aby dowiedzieć, że przemysł unijny nie poniósł szkody, niektóre zainteresowane strony wskazały i dostarczyły ponadto konkretne przykłady przedsiębiorstw, których sytuacja była dobra.

- (371) Jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że Komisja nie uwzględniła wpływu zmiany modelu biznesowego przy ocenie produkcji i sprzedaży, a także szkody w ujęciu ogólnym. Podkreślono także, iż wpływ outsourcingu nie został wzięty pod uwagę, a zdaniem wspomnianej strony, gdyby go uwzględniono, średni zysk próby byłby o wiele wyższy.
- (372) W tym kontekście należy zauważyć, że analiza wskaźników szkody ma z natury charakter globalny i nie wszystkie wskaźniki muszą się pogorszyć, aby ustalić występowanie szkody. Należy także uwzględnić, że w analizowanym okresie obowiązywały środki, a zatem logicznie należałoby się spodziewać pewnego złagodzenia szkody. Niezależnie od tego, jak wskazano w motywach (257) i kolejnych, konsumpcja, produkcja, sprzedaż oraz wykorzystanie mocy produkcyjnych pogorszyły się we wskazanym okresie, podcięcie i zaniżanie cen nadal były znaczące, a rentowność utrzymywała się na bardzo niskim poziomie, znacznie poniżej normalnego zysku spodziewanego przy braku szkodliwego dumpingu. W ujęciu łącznym sytuacja taka oznaczała częściowe usunięcie szkody w wyniku wprowadzenia środków, lecz na pewno nie wskazywała na zanik szkody.
- (373) W przemyśle obejmującym 18 000 przedsiębiorstw naturalne jest, że istnieją różnice w wynikach poszczególnych podmiotów, jednak nie przesądza to o niewystępowaniu szkody w całym przemyśle. Należy przypomnieć, że analiza makrowskaźników dla przemysłu ogółem i mikrowskaźników dla reprezentatywnej próby producentów (zgodnie z art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego) wykazała kontynuację szkody.
- (374) W odniesieniu do wpływu zmiany modelu biznesowego, obliczony średni zysk dotyczy objętych próbą producentów unijnych. Wszystkie zmiany (tj. model biznesowy, poziom handlu) zostały objęte analizą. Zgodnie z przepisami prawa działalność podmiotu gospodarczego jako importera nie może być przypisywana jego sytuacji jako producenta.
- (375) W świetle powyższych ustaleń wnioski dotyczące szkody, wskazane w motywach (257)-(260), pozostają niezmiennicze.
3. OTRZYMANE UWAGI DOTYCZĄCE ZWIĄZKU PRZYCZYNOWEGO MIĘDZY SZKODĄ WYRZĄDZONĄ PRZEMYSŁOWI UNIJNEMU A PRZYWOZEM PRODUKTÓW PO CENACH DUMPINGOWYCH
- (376) Kilka zainteresowanych stron uznało, że Komisja nie wzięła pod uwagę pełnego wpływu innych czynników na sytuację finansową producentów unijnych. Ogólnie twierdzono, że Komisja rozpatrywała wpływ innych czynników w oderwaniu od kontekstu. W tym kontekście utrzymywano, że oddzielna ocena każdej kwestii doprowadziła do tego, iż wszystkie skutki, za wyjątkiem skutku wówczas rozpatrywanego, przypisywano przywozowi po cenach dumpingowych.
- (377) Niektóre zainteresowane strony uznały, że Komisja nie doceniła wpływu przywozu z państw trzecich. Według tych stron średnia cena ważona w przywozie z państw trzecich była tylko o 0,39 EUR wyższa od ceny w przypadku przywozu z ChRL i Wietnamu i w związku z tym przywóz z państw trzecich wywarł znaczący wpływ na przemysł unijny. Strony zauważyły również, że gdyby porównanie oparte było na wartościach obejmujących koszty wyładunku, a nie na wartościach CIF, ceny importowe, zwłaszcza z państw takich jak Indie czy Indonezja, byłyby niższe niż w przypadku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (378) Niektóre strony argumentowały, że Komisja nie uzasadniła twierdzenia, iż istnieje konkurencja między produktem objętym postępowaniem, a produktem podobnym wytwarzanym w Unii. Argumentowano również, iż istnieje wiele sprzeczności co do tego twierdzenia, jako że zgodnie z niektórymi fragmentami dokumentu ujawniającego informacje przemysł unijny skupia się na średnim i górnym segmencie rynku. Uznano, że trudno pogodzić te informacje z twierdzeniem, iż przemysł unijny konkuruje z chińskimi i wietnamskimi produktami z niższego segmentu. Jedna z zainteresowanych stron uznała, że Komisja nie przedstawiła definicji produktów z wysokiego, średniego i niskiego segmentu, i twierdziła, że nie dostarczono dowodów wykazujących na to, że przemysł unijny ukierunkował się na wyższy segment rynku.
- (379) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że Komisja nie wzięła pod uwagę wpływu, jaki na przemysł unijny wywarły zmiany zachowań konsumpcyjnych i kryzys. Uznano zwłaszcza, że Komisja błędnie przyjęła, iż kryzys spowoduje spadek cen importowych, podczas gdy w rzeczywistości, w ciągu 6 miesięcy po ODP zaobserwowano spadek wielkości przywozu i wzrost cen.
- (380) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że Komisja nie przedstawiała wystarczających dowodów na to, że przyczyną problemów, z jakimi boryka się przemysł, nie są niedociągnięcia strukturalne. Według tej strony należało odrzucić argument, jakoby szkoda dotyczyła również przedsiębiorstw, które zmieniły model swojej działalności gospodarczej, ponieważ uznano, że sama zmiana modelu działalności gospodarczej niekoniecznie oznacza brak problemów strukturalnych.

- (381) Ponadto jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że Komisja w ramach analizy ogólnej wymienionych powyżej innych czynników nie oceniła wpływu zmiany modelu działalności gospodarczej na rentowność producentów unijnych oraz skutków outsourcingu dla przemysłu unijnego, jak również skutków braku wykwalifikowanych pracowników.
- (382) W tym kontekście przypomina się, że w ramach przeglądu dokonano niezwykle kompleksowej analizy innych czynników. Przypomina się również, jak stwierdzono w motywie (285), że czynniki te zostały przeanalizowane razem i osobno, w związku z czym nie można uzasadnić twierdzenia, jakoby Komisja rozpatrywała je w oderwaniu od kontekstu.
- (383) W odniesieniu do wpływu przywozu z państw trzecich, w dochodzeniu wykazano, że istnieją znaczące różnice w cenach importowych pomiędzy krajami, których dotyczy postępowanie, a innymi państwami trzecimi, w przypadku których średnie ceny są o wiele wyższe niż w przypadku ChRL czy Wietnamu. Przypomina się na podstawie motywu (277), że różnice te istnieją również w przypadku Indii, a przy porównaniu z ChRL, również w przypadku Indonezji. Co więcej, nawet gdyby pozostawić na boku różnice w cenach importowych, udział w rynku produktów z Indii i Indonezji wynosi tylko odpowiednio 8 % i 5 %, podczas gdy produkty z ChRL i Wietnamu stanowią 29 % rynku. W związku z tym, jeśli chodzi o wielkości, wpływ przywozu nie zakłóca związku przyczynowego.
- (384) W motywie (265) przedstawiono kompleksową analizę konkurencji między obuwem przywożonym z państw, których dotyczy postępowanie, a obuwem produkowanym w Unii. W tym kontekście można tylko dodać, że ustalenia dotyczące przedsiębiorstw objętych próbą, które zmieniły model działalności gospodarczej, wyraźnie wskazują, że ta część przemysłu przestawiała się na wyższy segment rynku. Stwierdzono również znaczącą obecność przywozu po cenach dumpingowych produktów z średniego i górnego segmentu. W nieobjętej klauzulą poufności części akt przedstawiono również dane dotyczące rodzajów produktu produkowanych w Unii oraz tych pochodzących z przywozu. Jak ustalono już w ramach poprzedniego dochodzenia, segment „środkowy/górny” składa się przede wszystkim z produktów markowych o wyższych cenach detalicznych. Dolny segment obejmuje produkty niemarkowe o niższych cenach. W związku z powyższym, twierdzenie, jakoby analiza konkurencji między tymi produktami nie została oparta na faktach, należy odrzucić.
- (385) Jak wykazano w motywie (278) i w kolejnych motywach, przeprowadzono kompleksową analizę skutków zmian trendów konsumpcyjnych. W odniesieniu do skutków kryzysu gospodarczego, w trakcie postępowania dołożono wszelkich starań, aby skutków pogorszenia koniunktury nie przypisywać przywózowi produktów po cenach dumpingowych. W tym kontekście należy przede wszystkim podkreślić, że ODP, na którym oparto analizę szkody, obejmował okres przed kryzysem. Skutki pogorszenia koniunktury nie zostały więc wzięte pod uwagę przy analizie ODP. Uwzględniając argument wielu stron, jakoby większość problemów, z jakimi boryka się przemysł unijny, wynikała z kryzysu gospodarczego, a nie z przywozu produktów po cenach dumpingowych, przeprowadzono jednakże dodatkową ocenę, skupiającą się na wydarzeniach z okresu po ODP. Wzrost cen importowych w ciągu 6 miesięcy po ODP nie zaprzecza temu, co opisano w motywie (302): że pogorszenie koniunktury mogło dodatkowo potęgować skutki dumpingu. Oczekiwana presja cenowa pojawiłaby się na wszystkich poziomach, nie tylko na poziomie detalicznym. W związku z powyższym, twierdzenie, jakoby skutki spadku konsumpcji oraz skutki pogorszenia koniunktury gospodarczej nie zostały wzięte pod uwagę, należy odrzucić.
- (386) W dokumencie zawarto dogłębną analizę sytuacji przemysłu unijnego z uwzględnieniem aspektu zmiany modelu działalności gospodarczej oraz wydajności. W tym kontekście należy dodać, że skutki zmiany modelu działalności gospodarczej wyraźnie przejawiają się w poprawie wskaźników szkody tej grupy przedsiębiorstw. Poprawa stosunku kosztów do cen wykazała, że ten nowy model działalności gospodarczej został opracowany z myślą o wydajności i że zapewnia on rentowność. Argument, jakoby zmiana modelu działalności gospodarczej nie stanowiła dowodu na wydajność przemysłu unijnego, należy zatem odrzucić.
- (387) Wreszcie, przypomina się, że wbrew temu, co twierdziły strony, wpływ zmiany modelu działalności gospodarczej na rentowność, sprzedaż i produkcję został przeanalizowany oraz wzięty pod uwagę przy ocenianiu zarzutu, jakoby przemysł unijny zmagał się z problemami strukturalnymi. Podobnie jak wyjaśniono powyżej, w motywie (23), model działalności gospodarczej oparty na outsourcingu został uwzględniony w analizie. W sekcji dotyczącej interesu Unii dokonano jednak również oceny sytuacji importerów i sprzedawców detalicznych, a wszystkie dane dostarczone przez jedyne współpracującego producenta, który zostały wykluczone z definicji interesu Unii, zostały dokładnie przeanalizowane. Jeśli chodzi o nieuzasadniony zarzut, jakoby brak wykwalifikowanych pracowników stanowił przyczynę problemów przemysłu unijnego, stwierdzenie to zostało już rozpatrzone w motywie (244) i w związku z tym nie ma potrzeby udzielania na ten temat dalszych wyjaśnień. W związku z powyższym, zarzut, jakoby Komisja nie uwzględniła innych czynników, należy odrzucić.

K. INTERES UNII

1. WSTĘP

- (388) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy utrzymanie istniejących środków antydumpingowych nie zaszkodzi interesom Unii jako całości. Interes Unii określono na podstawie szacunkowej oceny

różnych interesów częściowych tj. przemysłu Unii, innych producentów unijnych, importerów, sprzedawców detalicznych/dystrybutorów i konsumentów.

- (389) Aby ocenić wpływ utrzymania lub zaprzestania stosowania środków, Komisja zażądała informacji od wszystkich zainteresowanych stron. Mimo, że nie było to ściśle niezbędne z prawnego punktu widzenia, ze względu na złożoność sprawy uznano za właściwe zgromadzenie w miarę możliwości dodatkowych informacji obejmujących większą liczbę punktów widzenia niż to zwykle ma miejsce w praktyce unijnej. Umożliwiło to organowi prowadzącemu dochodzenie sprawdzenie metodą krzyżową aktualności ustaleń. Jeśli chodzi o przemysł unijny, o podanie szczegółowych danych zwrócono się nie tylko do przedsiębiorstw objętych próbą w tym postępowaniu dotyczącym przeglądu wygaśnięcia, ale również do innych producentów unijnych. W sumie wykorzystano uwagi 14 producentów unijnych oraz informacje przedstawione przez dziewięć stowarzyszeń przemysłu obuwniczego. Kwestionariusze kontroli wrywkowej przesłane zostały do 139 przedsiębiorstw, które zostały wymienione we wniosku jako importerzy produktu objętego postępowaniem lub też o których wiadomo było, że są takimi importerami. Inne przedsiębiorstwa otrzymały takie kwestionariusze na własną prośbę. 21 importerów wypełniło kwestionariusze kontroli wrywkowej i wyraziło chęć uczestnictwa w próbie. Specjalne kwestionariusze przeznaczone do celów niniejszej analizy zostały również wysłane do stowarzyszeń importerów, jak również do hurtowników, dystrybutorów i sprzedawców detalicznych oraz ich stowarzyszeń. W tym kontekście otrzymano osiem odpowiedzi. Skontaktowano się również ze stowarzyszeniami konsumentów w celu uzyskania odpowiedzi na konkretne pytania. Trzy stowarzyszenia udzieliły odpowiedzi.
- (390) Fakt, że obecne dochodzenie jest przeglądem, czyli analizą sytuacji, w której środki antydumpingowe zostały już zastosowane, umożliwia ocenę wszelkiego niepożądanego negatywnego wpływu obecnie obowiązujących środków antydumpingowych na strony, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie zbadano, czy pomimo wniosku w sprawie kontynuacji dumpingu i prawdopodobieństwa ponownego wystąpienia szkody, istnieją szczególnie ważne wskazania mogące prowadzić do wniosku, że utrzymanie środków w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Unii.

2. INTERES PRZEMYSŁU UNIJNEGO

- (391) Jeśli chodzi o przemysł Unii, jak wskazano w sekcjach G.2, G.3 i G.4, dochodzenie pokazało, że znaczna część producentów Unii odniosła korzyści wskutek wprowadzenia środków. Stwierdzona w pierwotnym dochodzeniu zapaść gospodarcza, która doprowadziła do nałożenia ostatecznych środków antydumpingowych została powstrzymana, jako że skończyły się utrata udziałów w rynku, spadek rentowności i zatrudnienia. Tę stabilizację sytuacji w przemyśle unijnym uważa się za

poważną poprawę, biorąc pod uwagę, że pokazuje ona, iż we względnie krótkim czasie znaczna część producentów unijnych zdołała odwrócić gwałtowny trend spadkowy zaobserwowany przed nałożeniem środków. W przeglądzie wykazano, że w Unii istnieje ciągle znacząca produkcja obuwia ze skórzanymi cholewkami, wynosząca w ODP ok. 360 mln par butów i zapewniająca zatrudnienie ok. 260 000 osób. Przypomina się tu, że znaczna większość tych producentów to małe i średnie przedsiębiorstwa, które mają ogromne znaczenie dla dobrobytu niektórych regionów. Znacząca część tych producentów stworzyła modele działalności, które zwiększyły ich konkurencyjność, takie jak stopniowe przenoszenie się do górnych segmentów rynku, koncentracja na produktach o większej wartości, tworzenie marek, optymalizacja kanałów dystrybucji czy tworzenie sieci współpracy w sąsiedztwie lub w innych lokalizacjach, tak jak to opisano w motywie (201) i następnym. Jeśli chodzi o ciągle znaczny, ale kurczący się segment przemysłu unijnego, którego sytuacja pogarsza się pod każdym względem pomimo nałożenia środków, segment ten skorzystał ze środków o tyle, że zapobiegły one jeszcze szybszemu pogorszeniu sytuacji i potencjalnym bankructwom, dając podmiotom cenny czas na dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych.

- (392) Z drugiej strony postępowanie pokazało, że po dwóch latach stosowania środków przemysł unijny jest nadal niestabilny i wrażliwy na wpływ przywozu po cenach dumpingowych, który podcina ceny przemysłu unijnego, jak przedstawiono w motywie (259) i następnym.
- (393) Podsumowując, przemysł odniósł korzyści z wprowadzenia środków i wykazał zdolność do poprawienia swojej sytuacji i żywotności po złagodzeniu przez te środki skutków dumpingu wyrządzającego szkodę.
- (394) W tym kontekście kilka zainteresowanych stron twierdziło, także po ujawnieniu ustaleń ostatecznych, że środki nie przyniosły zamierzonych skutków polegających na przywróceniu części produkcji lub udziału w rynku producentom unijnym, natomiast skorzystali na nich producenci z innych państw trzecich. Należy zauważyć, że – jak pokazano w tabeli 10 – udział w rynku przemysłu unijnego był stały, podczas gdy udział w rynku przywozu z innych państw znacząco wzrósł. Stąd też z samych danych można wykazać, że przemysł Unii ustabilizował swoją pozycję na rynku od momentu wprowadzenia środków antydumpingowych. Wobec malejącej sprzedaży i udziałów w rynku, które potwierdzone zostały w pierwotnym dochodzeniu, stabilizację na poziomie ok. 40 % udziału w rynku należy uważać za istotny sukces przemysłu unijnego. Podkreśla się ponadto, że środki antydumpingowe nie zostały nałożone po to, by stworzyć miejsca pracy w Unii czy też przywrócić proces produkcyjny do Unii (lub powstrzymać przywóz), lecz by przywrócić równe

warunki konkurencji pomiędzy produktami unijnymi a towarami przywożonymi po cenach dumpingowych. Środki antydumpingowe nakładane są wyłącznie w celu odtworzenia warunków uczciwego handlu na rynku unijnym, co ma umożliwić producentom unijnym odzyskanie pozycji poprzez zwiększenie sprzedaży lub podniesienie cen do stabilnego poziomu. Ponadto, jak przedstawiono w tabeli 8, przywóz z państw trzecich miał znacznie wyższe średnie ceny importowe lub miał stosunkowo niewielki wolumen, przez co jego wpływ na producentów unijnych jest mniejszy. Podsumowując, producenci unijni odnieśli korzyści z wprowadzenia środków, ponieważ powstrzymana została strata ich udziału w rynku, ustabilizowali oni wielkość sprzedaży i zdołali zwiększyć rentowność i ceny sprzedaży. Na tej podstawie wspomniany argument został odrzucony.

- (395) Gdyby środki zostały utrzymane, należy się spodziewać, że będą one nadal przynosić korzyści przemysłowi unijnemu przynajmniej poprzez utrzymanie względnej pozycji na rynku oraz poprawienie jej po pokonaniu negatywnych skutków pogorszenia koniunktury gospodarczej. Podczas takiego pogorszenia środki mogą złagodzić skutki dużego przywozu po niskich, dumpingowych cenach, zapobiegając kolejnemu gwałtownemu wzrostowi przywozu podobnemu do tego, który miał miejsce przed wprowadzeniem środków, zwłaszcza w 2005 r. po zamknięciu kontyngentów. Biorąc pod uwagę, że we wszystkich segmentach produktów wzrosła konkurencja ze względu na trendy w modzie, których efektem jest wymienne używanie różnych typów produktów, środki mogłyby również pomóc chronić produkty wytworzone w Unii przed przywozem po cenach dumpingowych produktów należących do ich segmentów. W trakcie postępowania ustalono, że także niektórzy producenci w krajach, których dotyczy postępowanie przenieśli się do wyższych segmentów rynku i wytwarzają coraz więcej obuwia ze średniej, a nawet górnej półki. Powinno to umożliwić przemysłowi unijnemu utrzymanie względnej pozycji na rynku, a przez to zapewnić znaczną stopę zatrudnienia.
- (396) Można również oczekiwać, że wraz z poprawą warunków gospodarczych i wzrostem konsumpcji ludzie będą chętniej kupować obuwie, w szczególności droższe, co przyniesie większe korzyści producentom unijnym. W tym scenariuszu utrzymanie środków pozwoliłoby na zwiększenie liczby producentów unijnych na dalszy rozwój modeli działalności gospodarczej, procesu produkcji i kanałów dystrybucji, co stopniowo poprawi ich sytuację finansową, jak pokazał okres prowadzenia dochodzenia przeglądowego.
- (397) Jeśli stosowanie środków zostanie zakończone, należy oczekiwać, że konkurencja – już obecnie bardzo zaostrzona, szczególnie w segmencie środkowym/dolnym – zostanie znacznie wzmocniona. Można również oczekiwać, że ta nasilona konkurencja cenowa w segmencie dolnym i środkowym będzie miała bezpośredni wpływ na ceny w pozostałych segmentach. To z kolei może stanowić poważne zagrożenie dla znacznej grupy producentów unijnych, którym udało się zmienić model działalności i poprawić swoją sytuację. Ponieważ sytuacja

finansowa i możliwość wypracowywania zysków jest w przypadku tych producentów niewystarczająca do oparcia się naciskowi cenowemu wywieranemu przez duży przywóz po cenach dumpingowych, który poważnie podcinał ceny przemysłu unijnego przez dłuższy okres czasu, może to doprowadzić do zaprzestania działalności przez kolejnych producentów i poważnego zmniejszenia zatrudnienia bezpośredniego u producentów unijnych oraz dostawców towarów i usług dla przemysłu w Unii.

3. DODATKOWA ANALIZA DOTYCZĄCA INTERESU PRODUCENTÓW UNIJNYCH

- (398) W celu uzyskania pełniejszego obrazu interesu producentów unijnych wykraczającego poza standardową analizę wpływu na cały przemysł unijny, zebrano dodatkowe informacje od krajowych stowarzyszeń przemysłu obuwniczego oraz przedsiębiorstw objętych próbą w pierwszym dochodzeniu. Uwagi swoje przedstawił również jeden współpracujący producent, który został wyłączony z przemysłu unijnego, ale ciągle prowadzi znaczącą produkcję w Unii.
- (399) Dodatkowe informacje przedstawione przez krajowe stowarzyszenia przemysłu obuwniczego dały złożony obraz, zależny w większości przypadków od tego, czy dane państwo członkowskie ma znaczącą produkcję obuwia, czy też jest bardziej zainteresowane przywozem. Pięć krajowych stowarzyszeń z państw, których produkcja obuwia jest znaczna poparło utrzymanie środków i podkreślało korzyści z ich stosowania dla krajowych producentów obuwia; z kolei cztery stowarzyszenia reprezentujące państwa, w których produkcję obuwia w znacznym stopniu lub całkowicie zleca się w ramach outsourcingu do państw trzecich oraz państwa, w których zarówno produkcja jak i przywóz są znaczne stwierdziły, że utrzymanie środków będzie zasadniczo sprzeczne z interesem Unii. Te ostatnie stowarzyszenia reprezentowały w większości przedsiębiorstwa będące importerami lub też dystrybutorami/sprzedawcami detalicznymi. Dlatego też ich poglądy zostały również uwzględnione w motywach poniżej, w których mowa o interesach niepowiązanych importerów i sprzedawców detalicznych. Z kolei całkowita wielkość produkcji podmiotów stowarzyszonych w tych czterech stowarzyszeniach była znacznie niższa niż podmiotów stowarzyszonych w pięciu stowarzyszeniach twierdzących, że środki przyniosły korzyści dla producentów.
- (400) Ponadto producenci unijni, którzy zostali wybrani do próby w pierwotnym dochodzeniu zostali również poproszeni o opinie w celu uzupełnienia obrazu i przeanalizowania części oskarżeń, w których twierdzono, że przemysł unijny przestał istnieć i w związku z tym nie odniósł korzyści wskutek nałożenia środków. Dodatkowe gromadzenie informacji od producentów unijnych objętych poprzednio próbą uzasadnione było również z perspektywy interesu Unii, jako że sektor obuwniczy w Unii należy do przemysłu tak rozproszonego i zróżnicowanego, że próba obejmująca podmioty, które doznały szkody, musi być mała.

- (401) Takie spojrzenie na sytuację producentów unijnych objętych próbą w pierwotnym dochodzeniu pokazało, że wszystkie współpracujące przedsiębiorstwa, objęte próbą w pierwotnym dochodzeniu zatrzymały znaczną część swojej produkcji w Unii. Ogólnie rzecz biorąc przedsiębiorstwa te były zwolennikami utrzymania środków antydumpingowych i podkreślały pozytywne skutki takiego rozwiązania dla zatrudnienia w Unii. Jednocześnie większość z nich przeniosła część swojej produkcji obuwia do państw poza Unią, w tym do jednego z państw, których dotyczy postępowanie i wdrożyła dodatkowe rozwiązania w strategii biznesowej w celu wzmocnienia konkurencyjności. Te przedsiębiorstwa, których produkcja znajduje się w całości na terenie Unii specjalizują się w produktach wysokiej jakości, z górnej półki cenowej, charakteryzujących się względnie krótkim czasem realizacji od momentu złożenia zamówienia. Odpowiedzi uzyskane od producentów unijnych objętych wcześniej próbą potwierdziły, że tak jak to opisano w części dotyczącej szkód poniesionych przez objętych próbą producentów Unii stworzono różne modele działalności, a niektórzy producenci unijni dostosowują się do zmieniających się warunków rynkowych na różne sposoby, w tym poprzez outsourcing części produkcji do państw trzecich lub w ramach Unii, zmianę kanałów sprzedaży, inwestowanie w jakość i wizerunek marki itp. Odpowiedzi te potwierdzają również ogólny obraz opisany powyżej, dotyczący korzyści wynikających z utrzymania środków i negatywnych skutków ich zniesienia dla przemysłu Unii.
- (402) W celu dalszego uzupełnienia obrazu interesów producentów w Unii przeanalizowano odpowiedź producenta, który przestał spełniać wymogi definicji przemysłu unijnego. Podmiot ten przedłożył skonsolidowaną odpowiedź na temat całości swojej działalności w Europie oraz konkretne odpowiedzi w odniesieniu do swoich dwóch europejskich zakładów produkcyjnych. Nie zgodził się on na przeprowadzenie przeglądu, jako że jest przeciwny utrzymaniu przedmiotowych środków antydumpingowych.
- (403) Przedsiębiorstwo to ma dwa zakłady produkcyjne na terenie Unii, które składają produkty przy użyciu cholewek wyprodukowanych w Azji. Niemniej jednak wielkość produkcji w tych dwóch zakładach zmniejszyła się znacznie pomiędzy 2005 r. a ODP. O ile w 2005 r. przywożone obuwie stanowiło mniej niż połowę obuwia sprzedanego przez przedsiębiorstwo, ten udział procentowy zwiększał się znacząco aż do ODP, kiedy to większość obuwia sprzedawanego przez to przedsiębiorstwo stanowiło już obuwie bezpośrednio nabywane w Azji. Bardziej aktualne informacje uzyskane z badania rynku wskazują, że przedmiotowe przedsiębiorstwo w dalszym ciągu zmniejsza ilość obuwia produkowanego w Unii i zastępuje je obuwem przywożonym.
- (404) Mimo, że przedsiębiorstwo znacznie zmniejszyło swoją produkcję w Unii, całkowite zatrudnienie w Unii zmniejszyło się nieznacznie. Okazało się również, że od 2005 r. przedsiębiorstwo zwiększyło swoje światowe obroty i znacznie poprawiło rentowność. Doprowadziło to do wzrostu zatrudnienia w Unii w dziedzinach innych niż produkcja (zarządzanie, projektowanie i rozwój, wprowadzanie do obrotu i sprzedaż itp.). Z dostępnych informacji wynika, że o ile cła antydumpingowe miały negatywny wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa, nie był on jednak znaczny, ponieważ nastąpiła ogólna poprawa rentowności. Istnienie środków antydumpingowych nie przeszkodziło przedsiębiorstwu w kontynuowaniu outsourcingu produkcji do państw trzecich, w tym do państw, których dotyczy postępowanie. Z drugiej strony nałożenie środków nie doprowadziło do zwiększenia produkcji przedsiębiorstwa w Unii. Stąd też można wyciągnąć wniosek, że strategiczne decyzje w sprawach produkcji podejmowane były w oparciu o bardziej ogólne względy związane z kosztami.
- (405) Jeśli środki zostaną utrzymane, przedsiębiorstwo prawdopodobnie będzie dalej odczuwać skutki ceł antydumpingowych, biorąc pod uwagę, że prawdopodobnie utrzyma przywóz z państw, których dotyczy postępowanie. Zakres tych negatywnych skutków ceł będzie prawdopodobnie nadal nieznaczny, biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwo może nadal dywersyfikować źródła przywozu. Z kolei zniesienie środków byłoby korzystne dla przedsiębiorstwa pod kątem przywozu z państw, których dotyczy postępowanie i umożliwiłoby mu dalsze zwiększenie rentowności.
- (406) Podsumowując, szczegółowa analiza pozostałych producentów unijnych potwierdza ustalenia ogólne, tzn. że producenci stworzyli szereg różnych modeli działalności gospodarczej i większość z nich odniosła korzyści z wprowadzenia środków antydumpingowych, jako że przedstawili informacje o pewnej poprawie sytuacji i zwiększeniu konkurencyjności poprzez, m.in., dostosowanie strategii produkcyjnych i kanałów sprzedaży. Z dostępnych informacji wynika zatem, że większość tych producentów odniesie korzyści z utrzymania środków, przynajmniej w zakresie podejmowania decyzji o utrzymaniu produkcji w Unii. Producenci ci ponieśliby zaś szkody, gdyby środki zniesiono, ponieważ przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, wywierałby presję na obniżenie cen we wszystkich segmentach, w których działają ci producenci.
- (407) Negatywne skutki odczuwane przez niektórych producentów, którzy zlecieli produkcję w ramach outsourcingu do państw, których dotyczy postępowanie najprawdopodobniej nie będą nieproporcjonalne, co wykazano już w przeszłości, biorąc pod uwagę, że środki nie uniemożliwiły tym producentom outsourcingu do tych państw. Stąd też wpływ ceł antydumpingowych na tych producentów zależeć będzie głównie od ich własnych decyzji dotyczących outsourcingu. Wpływ ceł antydumpingowych będzie więc zależał od samych przedsiębiorstw.

4. INTERES NIEPOWIĄZANYCH IMPORTERÓW

4.1. Uwagi ogólne

- (408) Dochodzenie przeglądowe potwierdziło, że można rozróżnić dwie główne kategorie importerów. Jedną z nich składa się głównie z przedsiębiorstw, które przywożą i odsprzedają obuwie własnej marki, produkowane w ramach outsourcingu w państwach trzecich. Przedsiębiorstwa takie prowadzą zazwyczaj znaczącą działalność w Unii, np. w zakresie projektowania, badań i rozwoju, sprowadzania surowców, czasami nawet własnego łańcucha dystrybucji. Wynika z tego, że ta kategoria importerów prowadzi w Unii istotną „działalność o wartości dodanej”, zatrudniając zazwyczaj znaczną liczbę osób. Drugą kategorią to importerzy, którzy są po prostu przedsiębiorcami handlowymi koncentrującymi się raczej na ilości, a nie na marce – prowadzą oni zazwyczaj handel obuwem „marki własnej”. Importerzy ci ponoszą zazwyczaj niższe koszty strukturalne i prowadzą działalność o mniejszej wartości dodanej w Unii.
- (409) Zaobserwowano, że w ramach tych dwóch głównych kategorii występują różne modele działalności gospodarczej. Przykładowo, w pierwszej kategorii można zauważyć marki pochodzenia europejskiego, jak również marki spoza Europy, oraz zarówno obuwie eleganckie, jak i sportowe. W drugiej kategorii spotkać można importerów, którzy mają własne sklepy detaliczne, ale również takich, którzy sprzedają wyłącznie hurtownikom/dystrybutorom. Część przedsiębiorstw w tej drugiej kategorii sprzedaje wyłącznie obuwie marki własnej, zaś inne mają specjalne umowy dotyczące zaopatrzenia z uznanymi markami, umowy licencyjne lub spółki joint venture.
- (410) Ze względu na opisaną powyżej różnorodność importerów oraz w celu stworzenia jak najpełniejszego obrazu zbadano sytuację importerów z różnych perspektyw. Po pierwsze przeanalizowano uwagi otrzymane od importerów i ich stowarzyszeń. Dodatkowo przesłędzono i wykorzystano stosowne dane statystyczne i publikacje. Wykorzystano również zweryfikowane informacje pochodzące od próby importerów w zakresie pewnych kluczowych danych ekonomicznych.
- (411) Jak wspomniano powyżej, w celu określenia pewnych kluczowych danych ekonomicznych podjęto decyzję o stworzeniu próby importerów. Działanie takie podjęto w związku z faktem, że pierwotne dochodzenie pokazało, iż liczba współpracujących importerów była znaczna i że wielu z nich wysłało odpowiedzi na kwestionariusz. Uznano zatem, że w niniejszym przeglądzie wygaśnięcia odpowiednie będzie przeprowadzenie kontroli weryfikacyjnej.
- (412) Jak wspomniano już w motywie (37), do próby wybrano ośmiu spośród 21 importerów Unii, którzy wyrazili chęć współpracy w ramach dochodzenia. Próba składała się z pięciu przedsiębiorstw największych pod względem wielkości i wartości przywozu oraz odsprzedaży w Unii oraz kilku mniejszych importerów; tych drugich wybrano w celu uzyskania bardziej reprezentatywnego przeglądu współpracujących podmiotów pod względem różnych modeli działalności, lokalizacji geograficznej i segmentów rynku. Liczba przedsiębiorstw objętych próbą była maksymalną liczbą umożliwiającą przeprowadzenie dochodzenia w dostępnym okresie czasu. Zgodnie z danymi dostępnymi na tym etapie dochodzenia importerzy objęci próbą reprezentowali 18 % udziału w przywozie unijnym produktu objętego postępowaniem w ODP. Jedno przedsiębiorstwo z grupy objętej próbą, pomimo zadeklarowania gotowości do włączenia do próby, ostatecznie nie odpowiedziało na kwestionariusz, a wszelkie próby nawiązania z nim współpracy okazały się bezowocne. Przedsiębiorstwo to wykluczono więc ostatecznie z próby. Siedmiu pozostałych importerów objętych próbą podjęło pełną współpracę w ramach dochodzenia i przesłało odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu w odpowiednich terminach.
- (413) Jak wspomniano powyżej, zweryfikowane i zagregowane dane pochodzące od importerów objętych próbą umożliwiły m.in. przeprowadzenie szczegółowej analizy pewnych kluczowych wskaźników gospodarczych, co można było osiągnąć – ze względu na znaczną liczbę podmiotów – tylko poprzez kontrolę weryfikacyjną. Analizy sytuacji importerów nie ograniczono jednak do informacji przedstawionych w ramach kontroli weryfikacyjnej. W analizie interesów Unii uwzględniono również przeprowadzone badania prasy specjalistycznej i rynku oraz informacje udzielone przez zainteresowane strony. Wykorzystanie tych informacji zapewniło również, że w analizie odpowiednio były reprezentowane wszystkie główne modele działalności gospodarczej występujące w tym sektorze.
- (414) W oparciu o zweryfikowane informacje pochodzące od importerów objętych próbą oraz inne informacje znajdujące się w aktach sprawy oceniono, że przywóz i odsprzedaż dystrybutorom/sprzedawcom detalicznym produktu objętego postępowaniem zapewniły zatrudnienie ok. 23 000 osób w Unii Europejskiej w ODP.

4.2. Wielkość przywozu

- (415) Jak przedstawiono już w tabeli 4, dane Eurostatu pokazują, iż od 2005 r. przywóz produktu objętego postępowaniem zmniejszył się znacznie – o około 90 mln par. W tym samym okresie przywóz obuwia skózanego z innych państw zwiększył się o ok. 43 mln par, do 201 mln par. Wskutek tego w ODP poziom przywozu z innych państw przekroczył poziom przywozu z ChRL i Wietnamu o 4 %, podczas gdy w 2005 r. wielkość przywozu z ChRL i Wietnamu była znacznie wyższa (+ 80 %) niż wielkość przywozu ze wszystkich innych państw. Dane Eurostatu pokazują również, że od 2005 r. łączny przywóz przedmiotowego produktu zmalał o 11 %.

- (416) Duży importer współpracujący w ramach dochodzenia, ale nieuczestniczący w kontroli weryfikacyjnej, przekazał informacje o podobnych zmianach w przywozie. Przedsiębiorstwo to twierdziło, że jego zakupy produktu objętego postępowaniem zmalały o 25 % od 2005 r., podczas gdy przywóz obuwia skózanego z innych państw znacząco wzrósł.
- (417) Jeśli chodzi o importerów objętych próbą, przywóz obuwia skózanego w okresie od 2005 r. do ODP zmienił się pod względem wielkości w następujący sposób:

Tabela 19

Wielkość przywozu importerów objętych próbą (pary)

	2005	2006	2007	ODP
ChRL i Wietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
<i>zindeksowane</i>	100	104	89	99
Inne kraje	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
<i>zindeksowane</i>	100	122	172	213

- (418) Dane statystyczne wskazują, że importerzy objęci próbą znacząco zwiększyli zakupy obuwia skózanego z innych państw. Wielkość przywozu z ChRL i Wietnamu jest od 2005 r. względnie stała, przy czym w 2007 r. zaobserwowano nieznaczny spadek, ale w ODP nastąpił powrót do poziomu niemal identycznego z poziomem z 2005 r. Wynika z tego, że jeśli chodzi o importerów objętych próbą, ogólnie wielkość obrotu obuwem skózanym wzrosła o niemal 1/3 od 2005 r., przy czym w odniesieniu do państw, których dotyczy postępowanie zaobserwowano trend stały, niezależnie od nałożonych środków antydumpingowych, zaś w odniesieniu do państw trzecich trend zwykły. Spośród państw trzecich, które zyskały na zwiększeniu poziomu przywozu, największe korzyści odniosły Indonezja i Indie.
- (419) Trend zakupów przedsiębiorstw objętych próbą w odniesieniu do państw, których dotyczy postępowanie jest stały, co nie odpowiada trendowi zaobserwowanemu przez Eurostat (znaczny spadek). Dokładniejsza analiza próby sugeruje, że stabilność trendu przywozu z państw, których dotyczy postępowanie wynika z faktu, że jeden z większych importerów objętych próbą nie tylko znacznie zwiększył swoje zakupy w państwach trzecich, ale również znacznie zwiększył – w celu sprostania popytowi – przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, równoważąc ogólny trend zniżkowy takiego przywozu w próbie. Trend ten stoi w sprzeczności z trendem zaobserwowanym nie tylko w danych Eurostatu, ale również u innych importerów objętych próbą. Biorąc to pod uwagę można podsumować, że zmiany w przywozie przedmiotowego produktu w ramach próby zgodne są z ilościową analizą bazy danych Eurostatu, tzn. ogólnym zmniejszeniem przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.

4.3. Ceny zakupu

- (420) Jak pokazano w tabelach 5 i 8, dane Eurostatu wskazują, że średnie ceny importowe obuwia skózanego z państw, których dotyczy postępowanie i państw trzecich wzrosły od 2005 r., zaś ceny importowe CIF obuwia skózanego z państw trzecich zwiększyły się jeszcze bardziej niż ceny importowe CIF obuwia skózanego z państw, których dotyczy postępowanie. Biorąc jednak pod uwagę, że asortyment przywożonego obuwia ma znaczący wpływ na ceny oraz że ten asortyment mógł się poważnie zmieniać we wszystkich krajach wywozu, średnie ceny, które można obliczyć na podstawie danych Eurostatu dotyczących ilości i wartości niekoniecznie są najbardziej właściwe dla ustalania trendów cenowych. W tym względzie trend cenowy w próbie importerów można uznać za bardziej znaczący, jako że asortyment importerów prawdopodobnie zmienił się w mniejszym stopniu, biorąc pod uwagę, że wszystkie te przedsiębiorstwa od długiego czasu specjalizują się w konkretnych rodzajach i stylach obuwia.

- (421) Jak opisano w motywach (412) oraz (408) i następnym, importerzy objęci próbą reprezentowali różne modele działalności, których wynikiem były m.in. znaczne różnice w średnich cenach u poszczególnych importerów. Ponadto niektórzy importerzy prowadzili obrót wieloma milionami par rocznie, podczas gdy inni „zaledwie” kilkuset tysiącami rocznie. Po trzecie, w przypadku części indywidualnych importerów wielkość obrotów handlowych – i w konsekwencji ich waga w próbie – zmieniała się znacznie w okresie badanym. Z tych powodów uznano, że wyniki średniej ważonej należy uzupełnić wynikami średniej arytmetycznej w celu uzyskania pełnego obrazu istotnych trendów.
- (422) Średnie ceny importowe płacone przez importerów w okresie od 2005 r. do ODP kształtowały się następująco:

Tabela 20

Średnie ceny importowe płacone przez importerów (w EUR)

	2005	2006	2007	ODP
<i>ChRL i Wietnam</i>				
CIF: średnia ważona	11,10	11,81	10,24	10,07
<i>zindeksowane</i>	100	106	92	91
CIF: średnia arytmetyczna	10,17	11,42	10,54	10,42
<i>zindeksowane</i>	100	112	104	102
Cena wraz z kosztami wyładunku (*): średnia ważona	11,72	13,43	12,12	11,88
<i>zindeksowane</i>	100	115	103	101
Cena wraz z kosztami wyładunku (*): średnia arytmetyczna	10,74	12,98	12,48	12,30
<i>zindeksowane</i>	100	121	116	115
<i>Inne kraje</i>				
CIF: średnia ważona	13,11	12,71	10,85	10,46
<i>zindeksowane</i>	100	97	83	80
CIF: średnia arytmetyczna	12,21	12,56	12,59	11,53
<i>zindeksowane</i>	100	103	103	94

(*) Symulowana cena wraz z kosztami wyładunku = CIF + cło przywozowe + cło antydumpingowe (stan na dzień 7 kwietnia 2006 r.) + celne opłaty manipulacyjne

- (423) Analiza cen importowych CIF na produkty z ChRL i Wietnamu od 2005 r. – ostatniego roku bez środków antydumpingowych – do ODP pokazała wzrost o 2 % (średnia arytmetyczna) lub spadek o 9 % (średnia ważona). Zasadniczo analizowane dane wskazują, że ceny importowe przed wprowadzeniem przywozowych należności celnych i ceł antydumpingowych były stabilne lub też nieznacznie spadały. W obydwu scenariuszach ceny importowe przed ocenieniem wzrosły znacznie w 2006 r., a następnie spadły.
- (424) Jednocześnie średnie ceny importowe CIF obuwia skórzanego z innych państw spadły w obu ocenach (- 20 % do - 6 %). Wskutek tego różnica pomiędzy ceną importową obuwia skórzanego przed ocenieniem z państw, których dotyczy postępowanie i z innych państw, zmalała, średnio z 2,00 EUR za parę do 1,00 EUR (procentowo: z ok. 20 % do ok. 10 % - średnie arytmetyczne)

lub z 2,00 EUR do 0,5 EUR (procentowo: z ok. 20 % do ok. 5 % - średnie ważone). Cła antydumpingowe dodawane są wyłącznie w przypadku ChRL i Wietnamu. Średnie ceny wraz z kosztami wyładunku (tj. ceny importowe obejmujące koszty przywozu, należności celne przywózowe i w stosownych przypadkach cła antydumpingowe) obuwia skózanego z jednej strony z ChRL i Wietnamu, a z drugiej strony z innych państw można obecnie uznać za bardziej porównywalne. Dzięki temu ceny obuwia skózanego produkowanego w innych krajach stały się atrakcyjniejsze w porównaniu z cenami obuwia produkowanego w krajach, których dotyczy postępowanie.

4.4. Ceny odsprzedaży

- (425) Jeśli chodzi o ceny odsprzedaży importera, szczegółowe informacje uzyskano za pośrednictwem próby importerów. Ceny odsprzedaży importerów objętych próbą dotyczące produktu objętego przeglądem zmieniały się w następujący sposób:

Tabela 21

Średnie ceny odsprzedaży importerów objętych próbą (w EUR)

	2005	2006	2007	ODP
Średnia ważona	34,62	36,97	33,68	32,28
zindeksowane	100	107	97	93
Średnia arytmetyczna	27,09	29,72	28,46	29,24
zindeksowane	100	110	105	108

- (426) Przedstawione powyżej dane wskazują na stałe lub nieznacznie rosnące ceny odsprzedaży w okresie od 2005 r. do ODP. W 2006 r. ceny odsprzedaży wzrosły o 7 % do 10 %, przy czym wzrost ten podobny jest do wzrostu cen zakupu CIF w 2006 r. (zob. motyw 424 powyżej). W okresie od 2006 r. do ODP ceny odsprzedaży spadły.
- (427) Dochodzenie nie przyniosło żadnych nowych informacji ani dowodów pokazujących, że ceny odsprzedaży innych importerów zmieniałyby się w inny sposób niż opisany powyżej.

4.5. Rentowność

- (428) W odniesieniu do importerów objętych próbą rentowność określono w oparciu o połączenie opisanej sytuacji dotyczącej cen importowych i cen odsprzedaży ze zmianą innych czynników kosztowych importerów. Po ujawnieniu ustaleń niektórzy importerzy objęci próbą zakwestionowali dane dotyczące ich indywidualnych marż zysku i wystąpili z wnioskiem o przyjęcie danych skorygowanych. Niektóre z tych wniosków przyjęto i poprawiono błędy pisarskie. Poprawiony obraz rentowności jest następujący:

Tabela 22

Średni zysk z produktu objętego postępowaniem osiągniany przez importerów objętych próbą (zysk netto przed opodatkowaniem/obróć)

	2005	2006	2007	ODP
Średnia ważona	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Średnia arytmetyczna	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Uwaga: bez zysku ze sprzedaży prowadzonej przez importera konsumentom (sprzedaży detalicznej)

(429) Powyższe dane obliczone zostały na podstawie danych dotyczących zysku w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem przedstawionych przez importerów objętych próbą. W niektórych przypadkach, konieczne było dokonanie korekty zgłoszonych danych po przeprowadzeniu weryfikacji na miejscu. Jak stwierdzono powyżej, po ostatecznym ujawnieniu czterech importerów objętych próbą zakwestionowało indywidualną analizę rentowności i powtórzyło wniosek o przyjęcie poprawionych danych przedstawionych po przeprowadzeniu weryfikacji na miejscu. W odniesieniu do jednego importera objętego próbą zauważa się, że jego wniosek dotyczący kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (SG&A) został częściowo uwzględniony poprzez poprawienie błędu obliczeniowego, co spowodowało niewielki spadek rentowności próby, jak ujawniono zainteresowanym stronom. Jego wniosek o przyjęcie pierwotnie zadeklarowanych kosztów SG&A należy jednak odrzucić, podobnie jak argument, iż uwzględnić należy również znaczną część opłat licencyjnych, które rzekomo miały zostać zapłacone jednemu z powiązanych z nim przedsiębiorstw poza Unią. Jeśli chodzi o pierwotnie zadeklarowane koszty SG&A, podczas wizyty weryfikacyjnej ustalono, że były one zawyżone, ponieważ przedsiębiorstwo nie było w stanie dostarczyć dowodów dokumentujących zadeklarowane kwoty. W związku z tym dokonano korekty w oparciu o dokumenty otrzymane podczas wizyty weryfikacyjnej. Jeśli chodzi o rzekome koszty opłat licencyjnych, kwota ta została zadeklarowana dopiero po wizycie weryfikacyjnej i nie została dostatecznie udokumentowana. W odniesieniu do drugiego importera objętego próbą, on również powtórzył swój wniosek o przyjęcie poprawionych danych dotyczących rentowności opartych na zyskach zgłoszonych w formularzu rzekomo przedłożonym władzom amerykańskim. W tej kwestii zauważa się, że przedsiębiorstwo przedłożyło tabelę zysków w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. Dane te potwierdzono podczas weryfikacji i w pełni zgadzały się one ze zbadanymi sprawozdaniami finansowymi i innymi dostępnymi danymi.

W dokumencie nadesłanym już po weryfikacji znajdowała się jedynie wzmianka o ogólnym poziomie zysku dla „Europy” i objęte nim były wszystkie produkty, w tym prawdopodobnie również działalność w krajach leżących w Europie, lecz nienależących do UE 27, takich jak Szwajcaria, czy kraje bałkańskie. Danymi z tego formularza nie udało się powiązać z danymi zweryfikowanymi na miejscu i dlatego wniosek ten został odrzucony. W oświadczeniu złożonym po ujawnieniu przedsiębiorstwo dostarczyło więcej informacji dotyczących tej kwestii, lecz z uwagi na to, że oświadczenie to wpłynęło zbyt późno i nie zawierało udokumentowanych dowodów, nie mogło zostać uwzględnione. Drugi zarzut tego przedsiębiorstwa dotyczył niektórych pozycji kosztów, które powinny zostać wzięte pod uwagę. Jednak dwie z tych pozycji nie znalazły odzwierciedlenia w informacjach zweryfikowanych na miejscu. Wyrażono jednak zgodę na uwzględnienie trzeciej pozycji kosztów, która została w pełni potwierdzona podczas weryfikacji i została pominięta w tabeli. Jej wpływ na ogólną rentowność był jednak niewielki. Trzeci importer pierwotnie złożył dane dotyczące zysku tylko w odniesieniu do niewielkiej części swojej działalności w Unii. Przedłożonych danych nie można uznać za reprezentatywne dla

ogólnej działalności przedsiębiorstwa w Unii, jako że w odniesieniu do kosztów i dochodów istniały znaczące różnice między regionami. Dlatego też dane dotyczące zysku zostały uzupełnione podczas weryfikacji na miejscu o pozostałe dane dotyczące działalności w Unii, oparte na wszystkich dostępnych i weryfikowalnych informacjach. Przedsiębiorstwo zakwestionowało wynik tych obliczeń i przedłożyło pod koniec wizyty weryfikacyjnej poprawioną tabelę rentowności, która różniła się od obliczeń Komisji tylko w jednej pozycji, tj. w koszcie zakupu. Ponieważ, w przeciwieństwie do kosztów zakupu ustalonych przez Komisję, te zaproponowane koszty zakupu nie znalazły odzwierciedlenia w dostępnych informacjach, poprawiona tabela nie została zaakceptowana. Wniosek został więc odrzucony i zastosowane zostały dane dotyczące rentowności ustalone podczas wizyty weryfikacyjnej. Po ujawnieniu czwarty importer zakwestionował swoje własne dane dotyczące rentowności, zweryfikowane i przyjęte bez dalszych poprawek podczas wizyty weryfikacyjnej na miejscu, twierdząc, jakoby cała zastosowana metodyka nie była właściwa. Jednak ponieważ przedsiębiorstwo nie zaproponowało innej metodyki, którą można by zastosować w celu ustalenia zysku z produktu objętego postępowaniem, zarzut ten został odrzucony jako nieuzasadniony.

(430) Przypomina się, że w pierwotnym dochodzeniu odpowiedzi współpracujących importerów na pytania zawarte w kwestionariuszu wskazywały na średnią ważoną wartość zysku netto w wysokości 12 % w okresie od 1 kwietnia 2004 r. do 31 marca 2005 r. W niniejszym dochodzeniu przeglądowym zweryfikowane dane pochodzące od importerów objętych próbą pokazały jednak, że średnia ważona wartość zysku osiąganego przez tych importerów objętych próbą wyniosła w 2005 r. 20 %. W 2006 r. nastąpił poważny spadek rentowności – o ponad 18 punktów procentowych wartości średniej ważonej i o blisko 12 punktów procentowych wartości średniej arytmetycznej. Okazało się, że w odniesieniu do większości umów sprzedaży porozumienia zostały zawarte przed nałożeniem środków tymczasowych marcu 2006 r. i w wielu przypadkach uzgodnione ceny sprzedaży nie uwzględniały możliwych nałożenia ceł antydumpingowych. Wskutek tego zyski osiągnięte przez importerów objętych próbą w odniesieniu do produktów objętych postępowaniem zmniejszyły się w 2006 r. W 2007 r. i w ODP zyski znów wzrosły, ale ciągle są na poziomie 8-16 punktów procentowych poniżej wartości osiągniętej w 2005 r.

(431) Biorąc pod uwagę, że po marcu 2006 r. większość importerów objętych próbą dostosowała swoje kanały zaopatrzenia i politykę cenową do zmienionych okoliczności, tj. nałożenia ceł antydumpingowych, przeprowadzono bardziej szczegółową analizę czynników wpływających na rentowność w 2007 r. Poczyniono poniższe spostrzeżenia: Po pierwsze, podczas gdy spadek rentowności w 2006 r. mógł być spowodowany głównie clamami antydumpingowymi, w 2007 r. i ODP istotny negatywny wpływ na zyski próby importerów mogły mieć również inne czynniki, specyficzne dla danego przedsiębiorstwa. W 2007 r. i ODP niektórzy importerzy objęci próbą odnotowali znaczące wzrosty SG&A, co spowodowało poważne ograniczenie marż brutto. Miało to wpływ na

obliczany zysk całej próby. Nie udało się znaleźć wspólnej przyczyny, takiej jak np. wyższe koszty wprowadzania do obrotu w przypadku wydarzeń sportowych, która wyjaśniałaby taki wzrost SG&A importerów objętych próbą.

- (432) Jednocześnie odnotowano, że zmiana kursu euro do dolara pozwoliła importerom na utrzymanie na niskim poziomie kosztów zakupu, w tym kosztów produktu objętego postępowaniem. Od końca 2005 r. do zakończenia ODP euro umocniło się w stosunku do dolara o prawie 30 % i, jako że kontrakty z dostawcami są zazwyczaj zawierane w dolarach amerykańskich, a importerzy poinformowali o niewielkim zakresie zabezpieczeń, ten „zysk” osłabił skutek wprowadzenia ceł antydumpingowych i innych wzrostów kosztów. Jeden z importerów objętych próbą przekazał informacje, że poziomy rentowności w ODP mogłyby być mniejsze nawet o 6 punktów procentowych, gdyby kursy walutowe były stabilne.
- (433) Przeprowadzono ponadto alternatywną analizę rentowności, rozróżniając zysk osiągnięty w segmencie marki własnej od zysku w segmencie obuwia markowego. W tym celu zweryfikowane dane uzyskane od importerów objętych próbą uzupełniono informacjami otrzymanymi od innego dużego importera obuwia marki własnej, który nie brał udziału w kontroli wyrwykowej, ale współpracował przy dochodzeniu przedstawiając swoje opinie. Informacje te sugerują, że poziomy rentowności importerów obuwia marki własnej były ogólnie znacznie niższe niż poziomy rentowności większości importerów obuwia markowego, jednak w trakcie ODP były mimo wszystko wysokie – w zakresie od 11 % do 17 %. Potwierdza to ustalenia pierwotnego dochodzenia, w którym ta kategoria importerów poinformowała o osiągnięciu rentowności na średnim poziomie 17 %. Z drugiej strony ta szczegółowa analiza pokazała również, że importerzy obuwia markowego odnotowali poprawę rentowności od czasu przeprowadzenia pierwotnego dochodzenia. W dochodzeniu tym importerzy ci podali informację o średniej rentowności na poziomie 10 %, podczas gdy rentowność w przypadku objętych próbą importerów obuwia markowego w trakcie ODP wyniosła ponad 20 %. Można w związku z tym wyciągnąć wniosek, że sytuacja ekonomiczna grupy importerów obuwia marki własnej nie zmieniła się zasadniczo od pierwotnego dochodzenia, podczas gdy sytuacja importerów obuwia markowego uległa poprawie.
- (434) W każdym ze scenariuszy poziomy zysków osiągane przez importerów objętych próbą były względnie wysokie i nie odnotowano tendencji spadkowej po 2006 r. Należy także zauważyć, że ogólny poziom zysków osiąganych przez importerów objętych próbą – zawsze powyżej 10 % - wskazuje na stabilność i trwałość działalności handlowej.
- (435) Dochodzenie nie przyniosło żadnych nowych informacji ani dowodów pokazujących, że poziom zysków osiąganych przez innych importerów zmieniły się w inny sposób niż opisany powyżej.

4.6. Wpływ pogorszenia koniunktury gospodarczej po zakończeniu ODP

- (436) W świetle światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, który rozpoczął się tuż po ODP uznano, że należy przeanalizować sytuację importerów w okresie wybiegającym poza ODP. W kilku przesłanych oświadczeniach wspomniano o bezpośrednim negatywnym wpływie pogorszenia koniunktury gospodarczej na sektor, pogłębiającym negatywne konsekwencje ceł antydumpingowych. Z dodatkowych informacji i uwag dostarczonych przez strony, jak również ogólnodostępnych danych np. z Eurostatu, informacji uzyskanych z badania rynku itp. wyłania się opisany poniżej obraz.
- (437) Na podstawie dostępnych danych statystycznych można stwierdzić, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie nadal maleje, choć spadek ten jest umiarkowany w porównaniu ze spadkiem obserwowanym w okresie od 2005 r. do ODP (- 15 % po ODP). Jednocześnie zwiększa się przywóz z państw trzecich. Innymi słowy nadal trwa proces przenoszenia produkcji z państw, których dotyczy postępowanie do państw trzecich. Dane Eurostatu pokazują równocześnie poważny wzrost cen importowych, w szczególności w odniesieniu do obuwia pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie (+ 21,5 % w porównaniu do ODP).
- (438) Na podobne zmiany zachodzące po ODP wskazują importerzy objęci próbą, którzy nadal skalę coraz większym stopniu zaopatrywali się w innych krajach, a w coraz większym stopniu w krajach objętych dochodzeniem. Zasadniczo wielkość przywozu przedmiotowego produktu była w przypadku tych importerów raczej stała. Importerzy wyjaśnili, że ze względu na ok. sześciomiesięczny okres realizacji od momentu złożenia zamówienia zakupy dokonywane po ODP były efektem zamówień składanych zanim nastąpiło pogorszenie koniunktury gospodarczej. Płacone przez importerów objętych próbą średnie ceny zakupu produktu objętego postępowaniem, wyrażone w euro, wzrosły w porównaniu do ODP o ok. 15 %. Przyczyną tego wzrostu cen jest zdaniem importerów po pierwsze wzrost wartości dolara na przełomie 2008 i 2009 r., który zwiększył koszty zaopatrzenia w euro w przypadku produktów z państw, których dotyczy postępowanie, a po drugie wzrost kosztów produkcji w krajach objętych postępowaniem, w szczególności wzrost kosztów pracy.
- (439) Jako że cena odsprzedaży była stała lub wzrosła nieznacznie, można wyciągnąć wniosek, że poziom rentowności osiągany przez importerów objętych próbą w działalności handlowej związanej z produktem objętym postępowaniem mógł zostać bardziej zaburzony. Ponadto importerzy twierdzili, że ze względu na wcześniejsze składanie zamówień i późniejsze zmniejszenie popytu znacznie wzrosły ich zapasy. Obliczenie poziomów zysków osiąganych przez importerów po ODP w oparciu o przedstawione dane cenowe pokazało jednak, że zmniejszenie zysków byłoby prawdopodobnie ograniczone (o ok. 2 punkty procentowe), czego skutkiem byłyby w dalszym ciągu dobry ogólny poziom zysków.

(440) Kilku importerów wspomniało jednakże, że od jesieni 2008 r. znacznie zmalał popyt, co nie znalazło jeszcze odzwierciedlenia w wielkościach przywozu, jako że zamówień dokonano 6–9 miesięcy wcześniej, tzn. przed pogorszeniem koniunktury gospodarczej. Stąd też importerzy oczekują, że w najbliższym sezonie spadki wielkości przywozu będą większe. Dodatkowo kilku importerów wskazało, że niektóre główne łańcuchy dystrybucji stanęły w obliczu niewypłacalności lub trudności finansowych, wskutek czego odwołano zamówienia, zapasy importerów rosną, a oni muszą oferować klientom specjalne rabaty. Część importerów objętych próbą ogłosiła ze względu na kryzys poważne plany restrukturyzacji, inni podali, że podejmują innego rodzaju wysiłki mające na celu kontrolowanie kosztów.

(441) Z powyżej przedstawionego obrazu wynika, że do lipca 2009 r. wpływ kryzysu na wielkość przywozu i sprzedaży był ograniczony, ponieważ zamówienia były składane przed pojawieniem się skutków kryzysu odczuwalnych na poziomie konsumenta i były oparte na bardziej optymistycznych oczekiwaniach dotyczących konsumpcji. Wydaje się, że pod względem rentowności większość importerów zdołała do tej pory ograniczyć skutki kryzysu podejmując różnego rodzaju środki w celu kontroli kosztów.

4.7. Prawdopodobny skutek utrzymania środków

(442) W przypadku kontynuacji środków bardzo prawdopodobne jest, że będą one miały większy wpływ na importerów w przyszłości, ponieważ parametry ekonomiczne uległy znaczącym zmianom: wraz z zaobserwowanymi wzrostami cen zakupu oraz oczekiwanym ogólnym spadkiem konsumpcji skutki cła antydumpingowego staną się bardziej widoczne niż w przeszłości, nawet jeśli zmiany kursów wymiany walut osłabią wzrost ceny zakupu, jak to miało miejsce w okresie badanym. Ponadto niektórzy importerzy wskazali, że w krajach, których dotyczy postępowanie, nastąpił wzrost innych istotnych kosztów, m.in. kosztów pracy itp. Ogólnie rzecz biorąc, zyski z produktu objętego postępowaniem zapewne spadną w najbliższej przyszłości, co w dużej mierze będzie również wynikiem wzrostu kosztów innych niż cła antydumpingowe. Jednak w związku z tym, że importerzy zazwyczaj stosowali znaczne marże, spadek taki najprawdopodobniej im nie zagrozi.

(443) Jak wynika z danych uzyskiwanych od 2005 r., importerzy będą zapewne kontynuowali lub rozpoczną sprowadzanie jeszcze większych ilości towaru z innych państw trzecich, ze względu na fakt, że cło antydumpingowe będzie miało na nich większy wpływ. Jednocześnie importerzy będą prawdopodobnie próbowali przenieść większą część jakiegokolwiek wzrostu kosztów ogólnych na sprzedawców detalicznych/dystrybutorów. Uwzględniając fakt, że detaliści/dystrybutorzy są stosunkowo ważni dla importerów (jak wyjaśniono w motywie 472 poniżej), mało prawdopodobne jest jednak, aby importerzy przenieśli wzrosty kosztów w całości na swoich klientów. Taka sytuacja miała również miejsce w okresie od lipca 2008 r. do marca 2009 r.

(444) Wpływ utrzymanych ceł antydumpingowych na importerów w okresie malejącego popytu, rosnących cen zakupu i większej świadomości konsumentów w zakresie kosztów będzie jednak zróżnicowany w zależności od elastyczności importerów. Przypomina się, że niektórzy importerzy udowodnili już, że są bardzo elastyczni, jeżeli chodzi o strategię zaopatrywania i asortyment produktów (więcej STAF lub obuwia wykonanego z materiałów włókienniczych/plastiku lub akcesoriów). Pozwala im to na złagodzenie skutków cła w przyszłości. Inni importerzy, którzy utrzymują swoje tradycyjne kanały sprowadzania towarów w krajach, których dotyczy postępowanie, oraz koncentrują się na obuwiu skórzanym, rzeczywiście mogą rzeczywiście odczuć ogólny spadek rentowności lub sprzedaży.

4.8. Uwagi

(445) Jak zaznaczono w motywie (60) i następnym, szereg zainteresowanych stron opowiedziało się za wyłączeniem specjalnych rodzajów obuwia z zakresu produktu. Ponadto większość stron sugerowała, że w przypadku braku możliwości zweryfikowania zakresu produktu w ramach niniejszego dochodzenia, rodzaje przywożonego przez nie obuwia powinny być wyłączone ze środków na mocy art. 21 rozporządzenia podstawowego. Te ostatnie twierdzenia były w większości uzasadniane rzekomym brakiem produkcji (mocy produkcyjnej i gotowości produkcyjnej) tego rodzaju obuwia w Unii, który pociągnie za sobą brak konkurencji i szkodę dla przemysłu unijnego, a także niekorzystnym otoczeniem gospodarczym, w którym środki będą wywierały coraz większy negatywny wpływ na importerów, dystrybutorów, sprzedawców detalicznych i konsumentów na terenie Unii.

(446) W tym względzie warto podkreślić, że zaobserwowano znaczną konkurencję pomiędzy przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, a rodzajem obuwia produkowanym w Unii, jak wykazano w motywie (267) i następnym. Oznacza to również, że produkcja obuwia skózanego w Unii jest wciąż znacząca. Ogólniej rzecz biorąc, należy również zaznaczyć, że nie można zmienić, rozszerzyć ani ograniczyć zakresu produktu w ramach przeglądu wygaśnięcia, niezależnie od zmian modelu produkcji w Unii w trakcie istnienia środka.

(447) Pomimo wymienionych argumentów, Komisja skontaktowała się z odpowiednimi stowarzyszeniami przemysłu obuwniczego w celu uzyskania dokładniejszych informacji na temat niektórych rodzajów/ilości obuwia, które jest produkowane w Unii. Z zebranych informacji wynika, że większość obuwia, którego dotyczyło powyższe twierdzenie, jest (nadal) produkowana w Unii i że struktura produkcji nie zmieniła się znacząco w okresie istnienia środków. Na podstawie tych informacji nie można ostatecznie określić, czy określone rodzaje produktów niszowych produkowanych w Unii pokrywają zapotrzebowanie na te produkty.

- (448) Większość z tych produktów to specjalistyczne produkty niszowe sprzedawane wyspecjalizowanym konsumentom w niewielkich ilościach, charakteryzujące się wysoką jakością i złożonymi właściwościami technicznymi oraz należące do górnej półki cenowej, tj. obuwie do jazdy konnej, obuwie do gry w kręgle oraz obuwie w specjalnych rozmiarach/przeznaczone dla wąskich stóp. Dlatego też wymienione rodzaje produktów w zasadzie mieszczą się w ogólnym modelu specyfikacji producentów unijnych. Nałożenie lub utrzymanie środków mogłoby zachęcić producentów unijnych do ponownego zainwestowania w produkcję takich produktów niszowych lub zwiększenia istniejących mocy produkcyjnych. W przeciwnym razie producentom unijnym będzie brakowało jakiegokolwiek motywacji do inwestowania w takie linie produktów. Ponadto w związku z tym, że środki nie mają na celu zatrzymania przywozu i nie doprowadziły do tego w rozpatrywanym przypadku, uzasadnione jest również utrzymanie środków antydumpingowych dla wymienionych rodzajów produktów niszowych dopóki nie istnieje możliwość wytyczenia wyraźnej linii podziału pomiędzy różnymi rodzajami produktów. W każdym razie, w odniesieniu do produktów niszowych ograniczone dane, które są dostępne, wskazują, że udział tych produktów w całkowitym przywozie jest bardzo ograniczony, w związku z czym wpływ środków na te rodzaje produktów nie jest uznawany za nieproporcjonalny w stosunku do przeważającej większości przywozu.
- (449) Niektórzy importerzy obuwia sportowego, jak również ich stowarzyszenia, utrzymywali, że nie znajdują w Unii opłacalnej alternatywy dla swoich źródeł zaopatrzenia.
- (450) W tym względzie należy po pierwsze zauważyć, że informacje zebrane od krajowych stowarzyszeń przemysłu obuwniczego sugerują, że produkcja obuwia sportowego w Unii jest wciąż znacząca, chociaż nie można wykluczyć, że popyt przewyższy podaż w tym segmencie. Nawet przy założeniu, że produkcja obuwia sportowego w Unii jest niewystarczająca, dochodzenie wykazało, że istnieją alternatywne źródła zaopatrzenia, takie jak Indonezja i Indie, oferujące coraz bardziej konkurencyjne ceny, co wykazano powyżej.
- (451) Dodatkowo kilku importerów objętych próbą, zwłaszcza większe ogólnoświatowe marki obuwnicze, argumentowało, że posiadają oni długoterminowe strategiczne relacje z określonymi grupami wytwórczymi w ChRL i Wietnamie, bazujące na wysokich standardach jakości, normach społecznych, bezpieczeństwa i środowiskowych, których zbudowanie zajęło wiele lat. Dlatego też zmiana źródeł zaopatrzenia poprzez przeniesienie produkcji wiązałaby się z dużymi kosztami i opóźnieniami (12-18 miesięcy).
- (452) W tym względzie należy podkreślić, że środki antydumpingowe objęte postępowaniem nie są zaporowe; innymi słowy, fakt, że środki zostały nałożone – w celu skorygowania zakłóceń w handlu – nie spowodował zahamowania przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, ani nie zmusił importerów do pozyskiwania towarów z innych państw. Niezależnie od powyższego, dochodzenie wykazało, że istnieje stosunkowo duża elastyczność: importerzy zazwyczaj kupują od grup zaopatrzeniowych, posiadających bazy produkcyjne w kilku krajach azjatyckich. Grupy te są elastyczne i mogą zmieniać kraje, z których sprowadzają towary, jeżeli zaistnieje taka potrzeba. Dane szczegółowe dostarczone w wyniku kontroli wyrwykowej źródeł zaopatrzenia w produkt objęty dochodzeniem od 2005 r., jak podsumowano w sposób zbiorczy w motywie (417) powyżej, dowodzą, że większość importerów objętych próbą zmieniła, w ciągu roku lub dwóch lat, źródło sprowadzania znacznej części obuwia skózanego. Duży importer nieobjęty próbą również informował o zwiększeniu przywozu z innych państw azjatyckich, kosztem przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. Dlatego też informacje zawarte w aktach sprawy dowodzą, że przeniesienie produkcji z jednego do drugiego kraju, mimo że może oznaczać dodatkowe koszty, nie jest uznawane za zbyt kłopotliwe i jest stosunkowo często stosowaną praktyką. Argument ten zostaje zatem oddalony.
- (453) Stowarzyszenia importerów i niektórzy importerzy twierdzili również, że importerzy nie są w stanie wchłaniać skutków ceł. Utrzymywano, że pomiędzy 2006 r. a ODP negatywny wpływ środków na konsumentów został (częściowo) zrekomensowany skutkami zmian kursu wymiany walut od 2006 r. Niemniej, według tych oświadczeń, odwrócenie zmian, jakie zaszły w kursie wymiany od zakończenia ODP bez wątpienia spowodowałoby wzrost cen odsprzedaży oraz wyższe ceny dla konsumentów w przypadku utrzymania ceł.
- (454) Uznaje się, że od czasu nałożenia środków antydumpingowych nastąpił znaczący wzrost wartości euro w stosunku do dolara amerykańskiego, jak opisano również w motywie (432) powyżej. Rzeczywiście, zmiany kursu wymiany walut od końca 2005 r. do zakończenia ODP były korzystne dla importerów produktu objętego postępowaniem, ponieważ umowy z dostawcami są zazwyczaj zawierane w dolarach amerykańskich, zaś euro umocniło się w tym okresie do dolara o prawie 30 %.
- (455) W odniesieniu do rzekomej niezdolności importerów do wchłaniania cła w świetle odmiennej sytuacji w zakresie kursu wymiany występującej od połowy 2008 r. i powodującej wyższe ceny przywozu w euro, należy zauważyć, że poziom zysku osiąganego przez importerów z tytułu obrotu produktem objętym postępowaniem, jak wynika z analizy próby (zob. tabela 22 powyżej) był nadal znaczny w ODP. Z powyższego wynika, że importerzy byłiby w stanie kontynuować działalność w sposób zrównoważony, nawet jeśli przez pewien okres zmiany kursu wymiany walut byłyby dla nich niekorzystne. Ponadto, w odniesieniu do zmian kursu wymiany walut, nie ma oznak stałego osłabiania się pozycji euro wobec dolara amerykańskiego; wręcz

przeciwnie, mimo że euro traciło na wartości wobec dolara od lipca do listopada 2008 r., od tego czasu ponownie umocniło się. Przewidywanie spadku wartości euro w perspektywie krótko- i średnioterminowej ma zatem charakter spekulacyjny. W odniesieniu do cen detalicznych obuwia skózanego należy dodatkowo zaznaczyć, że istnieje szereg innych źródeł zaopatrzenia w obuwie skórzane, które są coraz częściej wykorzystywane przez importerów. Dlatego też w aktach sprawy nie ma danych, które wskazywałyby, że importerzy są zmuszeni w pełni przenieść ciężar na hurtowników/sprzedawców detalicznych, co spowodowałoby znaczący wzrost cen na poziomie detalicznym. Argument ten nie jest zatem przekonujący.

- (456) Niektórzy importerzy, w większości należący do grupy producentów markowego obuwia, twierdzili, że środki będą miały negatywny wpływ na znaczącą wartość dodaną produkcji wypracowaną przez nich w Unii w wyniku podejmowania istotnych działań w takich obszarach jak projektowanie, rozwój, zarządzanie marką i zaopatrzenie. W tym względzie dochodzenie potwierdziło, że rzeczywiście wielu importerów nie tylko po prostu handluje obuwem, ale jest również zaangażowanych w działania tworzących wartość dodaną, jak te wymienione powyżej, na szczeblu unijnym. Takie działania prowadzą do znaczącego, wysokiego poziomu zatrudnienia.
- (457) W tym względzie należy zauważyć, że informacje dostarczone przez importerów objętych próbą nie wskazywały na jakikolwiek spadek zatrudnienia związanego z wytwarzaniem produktu objętego postępowaniem w tych przedsiębiorstwach w okresie pomiędzy 2005 r. a ODP. Wręcz przeciwnie, zagregowane dane dotyczące zatrudnienia wśród producentów markowego obuwia objętych próbą wskazują raczej na niewielki wzrost tego zatrudnienia. Wynika to z faktu, że środki antidumpingowe, zgodnie z ich założeniem, nie zablokowały dostępu do unijnego rynku dla obuwia skózanego pochodzącego z ChRL i Wietnamu, a raczej dostosowały poziom cen tego obuwia, tak aby przywrócić równy reguły gry. Ponadto poziom ceł jest w tym przypadku dosyć niski i importerzy mogą zmieniać źródło zaopatrzenia – tak, jak to rzeczywiście zrobili w kilku przypadkach. W świetle powyższego argument, że środki antidumpingowe zagrożą wyższemu stanowisku pracy, jakie importerzy stworzyli w Unii, zostaje odrzucony.

4.9. Wniosek

- (458) Na podstawie powyższej analizy stwierdza się ostatecznie, że pomiędzy 2006 r. a ODP środki antidumpingowe miały wpływ na sytuację gospodarczą importerów produktu objętego postępowaniem w Unii, ale wpływu tego nie uznaje się za nieproporcjonalny, biorąc pod uwagę stwierdzoną w dochodzeniu ogólnie silną pozycję importerów na rynku. Ograniczone pogorszenie sytuacji gospodarczej importerów utrzymywało się przez dziewięć miesięcy po zakończeniu ODP. Ogólnie rzecz ujmując, sektor jest jednak w dobrej kondycji i zysk z produktu objętego przeglądem jest nadal wysoki.

Dlatego też uznaje się, że jest mało prawdopodobne, aby utrzymanie środków wywarło znaczący negatywny wpływ na interesy importerów.

4.10. Interes dystrybutorów/sprzedawców detalicznych

4.10.1. Uwagi ogólne

- (459) Dostępne informacje wskazują, że na unijnym rynku sprzedaży detalicznej/dystrybucji w przybliżeniu 60 % całego obuwia jest sprzedawane w drodze „tradycyjnej” specjalistycznej dystrybucji, obejmującej dużych sprzedawców detalicznych, którzy często samodzielnie importują obuwie, oraz tzw. konsorcja zakupowe, zaś około 40 % całego obuwia jest sprzedawane poprzez „niespecjalistyczną” dystrybucję, obejmującą supermarkety, sklepy odzieżowe oraz domy towarowe. Szacuje się, że sektor sprzedawców detalicznych/dystrybutorów w Unii zatrudnia około 140 000 osób przy sprzedaży produktu objętego postępowaniem konsumentom. Należy zaznaczyć, że o ile w północnych państwach Unii duzi detaliści dominują, o tyle w południowych państwach członkowskich sprzedażą detaliczną często zajmują się małe i średnie przedsiębiorstwa.
- (460) Chociaż duże sieci sprzedaży detalicznej nie wyraziły chęci uczestnictwa w próbie importerów i nie odpowiedziały na szczegółowy kwestionariusz przeznaczony dla sprzedawców detalicznych, jeden duży importer/sprzedawca detaliczny oraz jedna grupa sprzedawców detalicznych przedstawili pisemne uwagi oraz przyznano im przesłuchanie. W konsekwencji jedynym sprzedawcą detalicznym, którego odpowiedzi można było zweryfikować była firma Clark's, która współpracowała jako importer.
- (461) Odpowiedzi na kwestionariusz dla stowarzyszeń hurtowników, dystrybutorów i sprzedawców detalicznych otrzymano od Europejskiego Stowarzyszenia Detalistów Odzieżowych (AEDT), Europejskiej Koalicji na rzecz Markowego Obuwia (EBFC), European Outdoor Group (EOG), stowarzyszenia EuroCommerce reprezentującego sektor detaliczny, hurtowy i handlu międzynarodowego w Europie, Federacji Europejskiej Branży Sprzętu Sportowego (FESI), Stowarzyszenia Handlu Zagranicznego (FTA), niderlandzkiego stowarzyszenia detalistów odzieżowych, obuwniczych i sportowych MITEX oraz Svenskt Sportforum. Żadna sieć supermarketów nie odpowiedziała na kwestionariusz, chociaż Lidl dostarczył informacje na temat swoich zakupów i sprzedaży produktu objętego postępowaniem pomiędzy 2005 a 2008 r. Wymienione stowarzyszenia i detaliści sprzeciwiali się środkom i ich przedłużaniu w jakiegokolwiek formie, przede wszystkim argumentując, że środki zmniejszyły rentowność i zmusiły wielu sprzedawców detalicznych do poszukiwania alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Twierdzili oni również, że rozszerzenie środków będzie szkodliwe dla europejskiego przemysłu obuwniczego, który z powodzeniem dostosował się do wyzwań i możliwości nowoczesnych rynków, które zlecają produkcję na zewnątrz. Utrzymywali oni, że wprowadzając środki nie uniknięto masowego przenoszenia produkcji, która nie wróci do Unii, ponieważ producenci unijni nie są w stanie sprostać popytowi na szeroki wachlarz markowego obuwia po niskich cenach.

4.10.2. Ceny zakupu

- (462) Ocenę twierdzenia, że marże zysku spadły od czasu nałożenia środków antidumpingowych rozpoczęto od przeprowadzenia analizy cen zakupu produktu objętego postępowaniem przez dystrybutorów/sprzedawców detalicznych w porównaniu do cen sprzedaży, jakie osiągnęli oni w okresie od 2005 r. do ODP. Jak opisano w motywie (425) powyżej, z odpowiedzi na kwestionariusz udzielonych przez importerów objętych próbą wynikało, że ceny odsprzedaży stosowane przez importerów, które są równe cenom zakupu przez dystrybutorów/sprzedawców detalicznych, pozostały niezmiennie lub tylko nieznacznie wzrosły w okresie od 2005 r. do ODP.

4.10.3. Ceny odsprzedaży

- (463) Kolejnym krokiem było zbadanie zmian cen odsprzedaży oraz, ze względu na brak dokładnych danych przekazanych przez sprzedawców detalicznych, zebranie informacji z urzędów statystycznych państw członkowskich, które łącznie reprezentowały 66 % populacji Unii. Z zebranych informacji wynika, że w okresie badanym nastąpił niewielki wzrost cen detalicznych, co pokazuje poniższa tabela:

Tabela 23

Średnie ceny konsumpcyjne w niektórych państwach członkowskich (zindeksowane)

	2005	2006	2007	ODP
Niemcy				
„obuwie”	100	99,2	100,3	100,9
Niderlandy				
„obuwie”	100	100,7	101,4	103,1
„obuwie dziecięce”	100	99,3	101,5	100,9
Francja				
„obuwie wyjściowe”	100	99,9	101,1	101,5
Zjednoczone Królestwo				
„obuwie”	100	98,4	99,6	99,5
Hiszpania				
„obuwie damskie”	100	101,9	102,6	103,7
„obuwie męskie”	100	101,6	103,5	104,1
„obuwie dziecięce”	100	100,9	102,6	103,3
Włochy				
„obuwie”	100	100,9	102,0	102,6

Źródło: krajowe urzędy statystyczne

- (464) Wymienione wyżej kategorie obuwia, mimo że nie odpowiadają dokładnie definicji produktu, są zdominowane przez przedmiotowy produkt, zaś trendy zaobserwowane na podstawie tabeli mogą być uznane za właściwy punkt odniesienia dla cen sprzedaży detalicznej produktu objętego postępowaniem.
- (465) Powyższe trendy zostały dodatkowo potwierdzone przez szereg zainteresowanych stron, które informowały, że ceny detaliczne utrzymały się na stosunkowo stabilnym poziomie przez dłuższy czas, a w każdym razie w okresie od 2005 r. do ODP. Strony wyjaśniły, że ceny obuwia na poziomie detalicznym utrzymywały się na stabilnym poziomie przez tak długi czas ze względu na (i) sprzyjające czynniki kosztowe, takie jak ciągłe przenoszenie produkcji do państw o niskich kosztach wytwarzania oraz korzystne zmiany kursu wymiany walut, a także (ii) zasadę „punktów cenowych”, którą stosują detaliści, oraz skłonność konsumentów do płacenia. Zasada „punktów cenowych” polega na tym, że obuwie jest zazwyczaj sprzedawane po cenach odpowiadających ustalonym punktom, a nie po cenach pomiędzy tymi punktami, np. jedna kategoria butów jest sprzedawana po 44,95 EUR, kolejna kategoria po 49,95 EUR, jeszcze wyższa kategoria po 54,95 EUR itd.

4.10.4. Rentowność

- (466) W związku z tym, że informacje przekazane przez sprzedawców detalicznych nie były wystarczająco szczegółowe, uzyskanie danych na temat rentowności bezpośrednio od sprzedawców detalicznych nie było możliwe. Niemniej porównanie zmian cen zakupu przez sprzedawców detalicznych, o których mowa w motywie (462) powyżej, ze zmianami cen odsprzedaży przez sprzedawców detalicznych, o których mowa w motywach (463) i następne powyżej, nie wskazuje na malejące marże zysku, które można by przypisać wpływowi ceł na koszty, ponieważ ceny zakupu produktu objętego postępowaniem utrzymały się na stabilnym poziomie lub nieznacznie wzrosły, zaś ceny odsprzedaży nieznacznie wzrosły.
- (467) W odniesieniu do ogólnego poziomu rentowności sektora detalicznego istnieją pewne oznaki, że jest on niższy od poziomu zysku osiąganego przez importerów. Ponadto, jak twierdzi prasa specjalistyczna, wygląda na to, że niektóre regiony są szczególnie konkurencyjne i trudne z punktu widzenia sprzedawców detalicznych (ostra konkurencja, proces konsolidacji rynku, silna zależność od rynku finansowego, który jest niechętny inwestycjom, oraz niepowodzenia strategiczne). Jednocześnie jednak jedna z największych sieci sprzedaży detalicznej obuwia prowadząca działalność w Unii ogłosiła swoje rekordowe zyski za 2008 r. w prasie i ogłosiła ambitne plany rozwoju.

(468) Należy również zauważyć, że wpływ cła antydumpingowego na ogólną rentowność sprzedawców detalicznych jest, tak czy inaczej, osłabiony przez obroty uzyskane przez sprzedawców detalicznych z tytułu innych produktów, takich jak STAF, obuwie skórzane innego pochodzenia, inne rodzaje obuwia i akcesoria.

(469) Podsumowując, argument dotyczący spadku rentowności nie został uzasadniony przez sprzedawców detalicznych w trakcie dochodzenia przeglądowego. Wyniki dochodzenia również nie poparły takiego twierdzenia. Z dostępnych informacji wynika, że bardziej prawdopodobne jest, iż nałożenie środków antydumpingowych nie wpłynęło negatywnie na sprzedawców detalicznych w okresie od 2006 r. do ODP lub miało jedynie ograniczony wpływ.

4.10.5. Wpływ pogorszenia koniunktury gospodarczej po zakończeniu ODP

(470) Z ograniczonej ilości dostępnych informacji na temat wpływu pogorszenia koniunktury gospodarczej po zakończeniu ODP na sektor sprzedaży detalicznej obuwia wynika, że w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy od zakończenia ODP odnotowano spadek marż i osłabienie popytu. Informacje zostały jednak przekazane tylko przez jedno przedsiębiorstwo, działające głównie w jednym określonym regionie, które funkcjonuje również jako importer, w związku z czym nie można uznać tych informacji za reprezentatywne dla całego sektora sprzedaży detalicznej. Ponadto prasa specjalistyczna donosiła o znaczącej poprawie sytuacji sektora sprzedaży detalicznej obuwia w tym regionie (charakteryzującej się wzrostem wielkości sprzedaży i dochodów) od połowy 2009 r. W konsekwencji, w związku z brakiem reprezentatywnego udziału sektora sprzedaży detalicznej, nie można wyciągnąć żadnych ostatecznych wniosków odnośnie do dokładnego wpływu pogorszenia koniunktury gospodarczej.

4.10.6. Prawdopodobny skutek utrzymania środków

(471) Biorąc pod uwagę obecne pogorszenie koniunktury gospodarczej, prawdopodobne jest, że konsumpcja obuwia skózanego zmniejszy się, zaś presja cenowa wywierana przez konsumentów, którzy zwracają coraz większą uwagę na cenę, będzie się zwiększała w perspektywie krótko- i średnioterminowej. Z drugiej strony importerzy zapewne spróbują przynajmniej częściowo przenieść wzrost cen na sprzedawców detalicznych. Takie położenie sprzedawców detalicznych pomiędzy importerami a konsumentami może więc doprowadzić do jeszcze trudniejszej sytuacji.

(472) Z powodu stosunkowo wysokich kosztów i stosunkowo niskich marż netto detaliści/dystrybutorzy działający na bardzo konkurencyjnych rynkach i sprowadzający głównie obuwie skórzane z państw, których dotyczy postępowanie, mogą, zgodnie z tym scenariuszem, znaleźć się w niepewnej sytuacji. W takim scenariuszu zniesienie środków antydumpingowych związanych z produktem objętym postępowaniem byłoby pomocne dla takich przedsiębiorstw. Z kolei w przypadku tych sprzedawców detalicznych/dystrybutorów, którzy zaopatrują się również w państwach trzecich/w Unii i którzy oferują bardziej zróżnicowany asortyment produktów,

wpływ ewentualnego wzrostu cen zapewne zostanie osłabiony przez obroty. Ponadto dochodzenie wykazało, że mimo szczególnej pozycji dużych sprzedawców detalicznych i grup zakupowych sprzedawców detalicznych, ich znaczenie jest wystarczająco duże, aby uniemożliwić importerom przenoszenie na nich całego wzrostu kosztów.

(473) Podsumowując, ci detaliści, którzy nadal sprowadzają głównie produkt objęty postępowaniem będą bardziej poszkodowani w wyniku przedłużenia obowiązywania środków w jakiegokolwiek postaci, natomiast ci detaliści, którzy stosują bardziej zróżnicowany i elastyczny model działalności gospodarczej, wybierają alternatywne źródła zaopatrywania i urozmaicają swój asortyment produktów prawdopodobnie poniosą mniejsze szkody, chociaż mogą być one większe niż w ODP.

4.10.7. Uwagi

(474) Argumentowano, że środki zmusiły wielu sprzedawców detalicznych do poszukiwania alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Z informacji zawartych w aktach sprawy wynika, że niektórzy detaliści rzeczywiście mogli zmienić źródło zaopatrzenia, ale żaden ze sprzedawców detalicznych ani żadne z ich stowarzyszeń nie sygnalizowali niedoborów dostaw ani nawet trudności ze znalezieniem alternatywnych źródeł zaopatrzenia w wyniku nałożenia środków. Informacje sugerują zatem, że mimo iż kilku sprzedawców detalicznych rzeczywiście szukało alternatywnych źródeł zaopatrzenia, udało im się znaleźć konkurencyjne źródła. Chociaż uznaje się, że wysiłek ten był czasochłonny dla niektórych sprzedawców detalicznych, jest on uważany za pośredni, nie nieproporcjonalny skutek nałożenia środków w stosunku do korzyści dla producentów europejskich ponoszących szkody w związku z przywozem po cenach dumpingowych.

(475) Szereg zainteresowanych stron twierdziło, że sprzyjające czynniki kosztowe w okresie objętym postępowaniem, jak przedstawiono w podsumowaniu w motywie (465) powyżej, już nie istnieją. Od czasu zakończenia ODP kurs wymiany walut wykazywał negatywne zmiany i koszty produkcji w ChRL i Wietnamie ponownie zaczęły rosnąć. W konsekwencji, gdyby środki zostały utrzymane, sektor sprzedaży detalicznej znalazłby się w trudnej sytuacji i konieczne byłoby podniesienie punktów cenowych. Spowodowałoby to nie tylko wyższe ceny na poziomie detalicznym, ale również mniejsze obroty oraz, ze względu na wysokie koszty stałe, duży spadek zysków.

(476) Jak wspomniano w motywie (454) powyżej, przewidywanie spadku wartości euro w perspektywie krótko- i średnioterminowej jest wysoce spekulacyjne. Ponadto, chociaż rosnące koszty w ChRL mogą mieć wpływ na pozycję importerów, argument ten nie ma zastosowania do sprzedawców detalicznych, ponieważ informacje zawarte w aktach sprawy, dotyczące cen sprzedaży sprzedawcom detalicznym przez importerów w okresie badanym i po ODP wskazują, że wzrost cen był przenoszony na sprzedawców detalicznych jedynie w niewielkim stopniu. Wskazuje to na ogólną silną pozycję sprzedawców detalicznych na rynku.

(477) Dlatego też, o ile uznaje się, że zasada „punktów cenowych”, powszechnie stosowana w sektorze sprzedaży detalicznej obuwia, pozwala na mniejsze wzrosty cen, które w mniejszym stopniu zwracają uwagę konsumenta, o tyle żadne informacje zawarte w aktach sprawy nie sugerują, aby detaliści musieli borykać się z ogólnym znaczącym wzrostem cen zakupu produktu objętego postępowaniem. W konsekwencji akta sprawy nie zawierają żadnych dowodów przemawiających za koniecznością podniesienia punktów cenowych w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. Ponadto, nawet gdyby istniała taka konieczność w przypadku określonych modeli, skutek poniesienia punktów cenowych można by było zniwelować zmieniając źródło zaopatrzenia lub asortyment produktów. W związku z powyższym wspomniany argument zostaje odrzucony.

4.11. Wniosek

(478) Podsumowując, z ograniczonej ilości dostępnych informacji nie wynika, aby środki wywarły znaczący negatywny wpływ na sytuację finansową dystrybutorów/sprzedawców detalicznych w okresie od 2006 r. do ODP. Uwzględniając prawdopodobny wpływ pogorszenia koniunktury gospodarczej po zakończeniu ODP, w szczególności w z uwagi na położenie sprzedawców detalicznych pomiędzy importerami a konsumentami oraz ewentualne skromne zysków sprzedawców detalicznych, nie można jednak wykluczyć, że sytuacja finansowa tych sprzedawców detalicznych, którzy sprzedają głównie produkt objęty postępowaniem, pogorszy się. Należy jednak zauważyć, że detaliści mogą sprowadzać swoje produkty z innych źródeł oraz urozmaicać ofertę produktów, tak aby złagodzić skutki ceł antydumpingowych wielkością obrotu. W zasadzie detaliści są w znacznie bardziej korzystnej sytuacji rynkowej niż producenci unijni, ponieważ mogą korzystać z wyżej opisanej elastyczności, podczas gdy producenci unijni są w pełni narażeni na presję cenową wywieraną przez produkty przywożone po cenach dumpingowych.

4.12. Interes konsumentów

4.12.1. Uwagi ogólne

(479) Komisja skontaktowała się z 39 stowarzyszeniami konsumentckimi w Unii, aby poinformować je o rozpoczęciu przeglądu wygaśnięcia. Stowarzyszenia te zostały wyraźnie zaproszone do przedstawienia swojej opinii na temat istniejących środków i przekazania wszelkich innych informacji, które mogą być istotne dla dochodzenia. Trzy organizacje konsumentckie zgłosiły się jako zainteresowane strony i przedstawiły swoje uwagi na piśmie.

(480) Dwa krajowe stowarzyszenia konsumentckie zgłosiły swoje poparcie dla środków antydumpingowych. Jedno z nich wyraźnie zaznaczyło, że nawet po nałożeniu środków ceny obuwia sprowadzanego z państw, których dotyczy postępowanie, utrzymują się na bardzo niskim poziomie. Europejska Organizacja Konsumentów BEUC sprzeciwiła się środkom, m.in. argumentując, że były one szkodliwe dla konsumenta.

(481) W tym względzie w pierwotnym dochodzeniu przewidywano, że wpływ na konsumentów będzie ograniczony, zakładając, że stosunkowo niskie stawki cła rozłożą się na różne ogniwa łańcucha dystrybucji i nie zostaną w pełni przeniesione na konsumentów. Przygotowano jednak scenariusz zakładający najgorszą sytuację, tj. oszacowano przeniesienie wzrostu kosztów w całości na konsumentów. W pierwotnym dochodzeniu oszacowano, że ceny konsumpcyjne wzrosną o maksymalnie 2 % lub 1 EUR na parę obuwia.

(482) Wyniki dochodzenia przeglądowego rzeczywiście wskazują, że ceny konsumpcyjne obuwia skózanego tylko nieznacznie wzrosły od czasu nałożenia środków (zob. motywy (463) i następne powyżej). Wzrost średnich cen detalicznych obuwia, zgłaszany przez krajowe urzędy statystyczne grupy reprezentatywnych państw członkowskich, o których mowa w wymienionych motywach i w tabeli 23, wynosi od -0,5 % do +4,1 %, a więc jest niższy od inflacji zgłaszanej w tym okresie.

(483) Na podstawie analizy cen importowych ustalono również, że ceny obuwia skózanego przywożonego z ChRL i Wietnamu pozostały na stosunkowo niskim poziomie, nawet po dodaniu ceł antydumpingowych (zob. motyw (422) powyżej). Dlatego też z informacji zawartych w aktach sprawy nie wynika, że środki wyrządziły znaczną szkodę konsumentom.

4.12.2. Inne uwagi

(484) Szereg zainteresowanych stron argumentowało, że środki były szkodliwe dla konsumentów oraz że spowodowały wzrost cen. Niektórzy importerzy utrzymywali również, że wpływ środków na konsumentów stanie się teraz znacznie bardziej zauważalny, ponieważ importerzy nie są już w stanie wchłaniać ceł.

(485) Jak zaznaczono w motywie (482) powyżej, wydaje się, że cła antydumpingowe nie spowodowały zauważalnego wzrostu cen detalicznych. W odniesieniu do rzekomej niezdolności importerów do wchłaniania ceł analiza przeprowadzona po ODP zawiera już pewne wskazania w tym względzie. Rzeczywiście, jak wyjaśniono w motywie (438) powyżej, w okresie od lipca 2008 r. do marca 2009 r. ceny zakupu przez importerów znacznie wzrosły, podczas gdy stosowane przez nich ceny odsprzedaży pozostały bez zmian lub co najwyżej nieznacznie wzrosły. Powyższe informacje sugerują, że importerzy niekoniecznie muszą przenosić wzrost kosztów na kolejny poziom w łańcuchu dystrybucji. W związku z powyższym argument ten zostaje odrzucony.

(486) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że środki spowodują/spowodowały ograniczenie wyboru obuwia skózanego dla konsumentów, w szczególności brak obuwia skózanego ze środkowego i dolnego segmentu rynku po przystępnej cenie. Twierdzenie to zgłoszono już w trakcie pierwotnego dochodzenia.

(487) Powyższe twierdzenie nie zostało poparte faktami. Ponadto, uwzględniając fakt, że ceny detaliczne utrzymują się na stabilnym poziomie przez długi okres, bardzo mało prawdopodobne jest, aby konsumenci stracili zainteresowanie przedmiotowym produktem z powodu zmian cen. Należy również zauważyć, że oprócz jednego stowarzyszenia, które utrzymywało, że środki doprowadziłyby do mniejszego wyboru dla konsumentów, nie przedstawiając jednak żadnych dowodów na poparcie tego argumentu, żaden inny sprzedawca detaliczny ani żadne stowarzyszenie sprzedawców detalicznych nie narzekało na ograniczony wybór czy niedobór dostaw. Nawet gdyby dochodzenie potwierdziło, że konsumenci nieco rzadziej wybierają przedmiotowy produkt, biorąc pod uwagę niewielki spadek konsumpcji obuwia skórzanego odnotowany w okresie objętym postępowaniem oraz większy popyt na obuwie z materiałów włókienniczych, taki spadek zainteresowania może jednak raczej wynikać ze zmieniających się trendów w modzie niż z ograniczonego wyboru obuwia skórzanego.

5. WNIOSKI DOTYCZĄCE INTERESU UNII

(488) Z argumentów przedstawionych powyżej wynika, że sytuacja znacznej części producentów przemysłu unijnego uległa poprawie po nałożeniu środków antydumpingowych. Producenci ci udowodnili, że są w stanie utrzymać się na rynku dostosowując swoje modele działalności gospodarczej do wyzwań rynku globalnego. W przypadku utrzymania środków dadzą one więcej czasu na kontynuację tego procesu. W przypadku wygaśnięcia środków presja cenowa na produkty ze środkowej i dolnej półki cenowej spowodowana przywozem po cenach dumpingowych zapewne będzie miała również wpływ na produkty z górnej półki, a ostatecznie na wszystkie rodzaje obuwia skórzanego. W takim scenariuszu prawdopodobne jest, że większa liczba producentów unijnych zbankrutuje, ponieważ w większości są to małe i średnie przedsiębiorstwa, które są bardziej narażone na wahania finansowe.

(489) Z drugiej strony wpływ ceł antydumpingowych na importerów, sprzedawców detalicznych/dystrybutorów i konsumentów w okresie od 2006 r. do ODP nie był nieproporcjonalny. W przypadku utrzymania środków i przy założeniu, że popyt konsumpcyjny będzie się nadal osłabiał z powodu kryzysu gospodarczego, wpływ ceł antydumpingowych na wszystkie podmioty najprawdopodobniej będzie większy niż w przeszłości. Biorąc pod uwagę ogólną dobrą kondycję i potwierdzoną elastyczność importerów, a także ogólną silną pozycję rynkową sprzedawców detalicznych/dystrybutorów, którzy mogą znacząco zmieniać swój asortyment produktów, można jednak założyć, że wymienione podmioty nie poniosą nieproporcjonalnych szkód w perspektywie krótko- i średnioterminowej. Z punktu widzenia konsumentów po nałożeniu ceł antydumpingowych nie nastąpił zauważalny wzrost cen, zaś wyniki analizy przeprowadzonej po ODP również nie wskazują, aby ceny konsumpcyjne miały niewspółmiernie wzrosnąć w przyszłości.

(490) Podsumowując, dochodzenie przeglądowe nie ujawniło żadnych istotnych powodów, dla których środki nie powinny być utrzymane.

L. UWAGI ZAINTERESOWANYCH STRON PO UJAWNIENIU USTALEŃ

(491) Po ujawnieniu ustaleń otrzymano liczne uwagi. Żadna z nich nie wpłynęła jednak na zmianę wniosków. Podniesiono następujące główne argumenty.

1. INTERES PRZEMYSŁU UNIJNEGO

(492) W następstwie ujawnienia ustaleń ostatecznych jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że to nie środki antydumpingowe poprawiły sytuację przemysłu unijnego, lecz że była to wyłącznie zasługa restrukturyzacji. Jednak zarzut ten nie tylko nie był uzasadniony, ale też nie uwzględniał obiektywnych ustaleń dochodzenia przeglądarkowego. W zarzucie tym w szczególności pominięto zbieżność w czasie pomiędzy wprowadzeniem środków antydumpingowych i procesem stabilizacji przemysłu unijnego. Po wprowadzeniu środków zatrzymał się masywny wzrost przywozu tanich produktów po cenach dumpingowych, a udział w rynku produktów pochodzących z przywozu ogólnie spadł z 35,5 % do 28,7 %. Ten spadek przywozu produktów po cenach dumpingowych na rynek Unii złagodził presję cenową wywieraną przez przywóz taniego obuwia i pomógł przemysłowi unijnemu w kontynuowaniu restrukturyzacji.

(493) Powtórzono również, że Unia nie jest w stanie produkować na skalę masową oraz, że względu na wynikający z tego brak efektu skali, nie potrafiłaby sprostać dużemu zapotrzebowaniu na tańsze obuwie w Unii. Po pierwsze wskazuje się, że argument ten nie został uzasadniony. Po drugie, wśród producentów unijnych jest również wielu dużych producentów obuwia z niższego segmentu o niższych cenach sprzedaży i niektórzy z nich zostali poddani analizie w ramach próby. Co więcej, w odniesieniu do zarzutu, jakoby przemysł unijny nie byłby w stanie dostarczać odpowiednich ilości produktu, zauważa się, że zgodnie z wynikami dochodzenia większość dużych importerów wybranych do próby zamawia towary nie tylko od jednego dostawcy, ale również stosunkowo mniejsze wielkości od kilku dostawców. To, wraz z efektami modelu klastrowego, o którym mowa w sekcji E.2., w którym łączy się siłą roboczą kilku mniejszych przedsiębiorstw, powinno, z logicznego punktu widzenia, umożliwić przemysłowi unijnemu produkowanie większych ilości produktu. W związku z tym przedstawiony argument zostaje odrzucony.

(494) Dwie zainteresowane strony twierdziły, że sytuacja producentów unijnych stosujących outsourcing na skalę światową nie została zbadana równie szczegółowo, jak sytuacja producentów unijnych objętych próbą. Zauważa się jednak, że analiza zawierała ocenę wszystkich zainteresowanych stron w zakresie, w jakim współpracowały one w ramach dochodzenia. I tak na przykład interes dużego producenta unijnego, który został wykluczony z definicji przemysłu unijnego ze względu na wielkość jego przywozu (zob. motyw (402) i następne), został bardzo dokładnie przeanalizowany. Należy również zauważyć, że przedsiębiorstwa w Unii, które większą część swojej produkcji zlecały podwykonawcom z państw trzecich, z technicznego punktu widzenia w postępowaniu anty-dumpingowym są traktowane jak

importerzy, a sytuacja importerów została w pełni uwzględniona i przeanalizowana w motywie (409) i następujących.

- (495) Jedna ze stron wysunęła zarzut, jakoby interes producentów unijnych uprzednio objętych próbą został błędnie oceniony, ponieważ niektórzy z nich rzekomo opowiedzieli się przeciwko utrzymaniu środków. To jednak nie odpowiada prawdzie, ponieważ nawet przedsiębiorstwo, które nie upatrywało w środkach bezpośredniej korzyści dla siebie, przyznało że środki przyczyniły się do ograniczenia przywozu produktów po cenach dumpingowych. Inne przedsiębiorstwo uznało tylko, że wobec kryzysu gospodarczego trudno jest dokładnie przewidzieć skutki ceł antydumpingowych w przyszłości, lecz przedsiębiorstwo to nie wyraziło opinii, jakoby środki te nie były korzystne. Dlatego też, nawet strony, które nie odniosły bezpośrednich korzyści ze środków, wskazały, że środki przyniosły pośrednią korzyść, ograniczając przywóz z ChRL i Wietnamu.
- (496) Dlatego też ostatecznie potwierdza się, że w ujęciu ogólnym producenci unijni odnieśli korzyści z wprowadzenia środków i wykazali zdolność do poprawienia swojej sytuacji po złagodzeniu przez te środki skutków dumpingu wyrządzającego szkodę.

2. INTERES NIEPOWIĄZANYCH IMPORTERÓW

- (497) Kilka zainteresowanych stron ogólnie skrytykowało ochronę interesu anonimowych podmiotów skarżących oraz pominięcie w dużym stopniu interesu importerów, pozostałych podmiotów gospodarczych oraz konsumentów. Należy zauważyć, że wprowadzenie ostatecznych ceł antydumpingowych uznano za ogólnie korzystne dla producentów unijnych i nie zostało ono uznane za nieproporcjonalnie niekorzystne dla pozostałych zainteresowanych podmiotów gospodarczych. Zarzut dyskryminacji wobec tych dwóch stron musi jednak zostać zdecydowanie odrzucony, jako że w dochodzeniu wszystkim stronom zaoferowano takie samo traktowanie oraz uważnie wzięto pod uwagę i przeanalizowano interes wszystkich współpracujących podmiotów gospodarczych takich jak importerzy, sprzedawcy detaliczni, producenci unijni zlecający produkcję na zewnątrz oraz konsumenci.
- (498) Kilka stron twierdziło, że zyski importerów nie będą wystarczająco duże, aby ponieść zwiększone koszty przywozu, zmian kursu wymiany walut, koszty związane ze zmianą źródeł zaopatrzenia oraz koszt ceł antydumpingowych. Zarzut ten nie został jednak wystarczająco udokumentowany. Jak pokazano w tabeli 22, rząd wielkości zysku importerów, tj. około 20 %, wydaje się być wystarczający do pokrycia wspomnianych kosztów.
- (499) Twierdzono, że wielkość zatrudnienia wśród importerów, ok. 23 000 osób, jest zbyt niska i nie obejmuje ona „miejsc pracy wytwarzających wartość dodaną” w Unii. Nie jest to jednak prawdą. Wielkość zatrudnienia ustalona dla importerów została obliczona na podstawie zweryfikowanych danych dotyczących wybranych importerów, które obejmują również miejsca pracy wytwarzające znaczną wartość dodaną, takie jak projektowanie, marketing, badania i rozwój, zarządzanie marką itp., związane z produktem objętym postępowaniem.
- Wszystkie zweryfikowane dane liczbowe dotyczące zatrudnienia zostały dodane i powiązane z wartościami przywozu produktu objętego postępowaniem przez importerów objętych próbą. Następnie wynik ten został ekstrapolowany na całą wielkość przywozu pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie. W związku z powyższym ustalona wielkość zatrudnienia obejmowała również „miejsca pracy wytwarzające znaczną wartość dodaną” w Unii.
- (500) Niektóre strony twierdziły, że argument, iż importerzy mogą łatwo zmienić źródła dostaw jest niezgodny z prawdą i nadmiernie uproszczony. Jedna zainteresowana strona twierdziła, że nie istnieją alternatywne źródła zaopatrzenia. W tej kwestii należy odnotować, iż nigdy nie stwierdzono, jakoby zmiana źródeł zaopatrzenia była łatwa. Komisja nie zaprzecza, że zmiana dostawców może pociągać za sobą dodatkowe koszty oraz wymaga czasu, ani że importerzy posiadają długoterminowe relacje ze swoimi dostawcami. W oparciu o informacje zgromadzone od importerów objętych próbą oraz innych importerów nieobjętych próbą, w motywie (452) rozporządzenia stwierdzono jednakże, że istnieje stosunkowo duża elastyczność oraz że dodatkowe wysiłki związane ze zmianą źródeł zaopatrzenia nie uniemożliwiają tym podmiotom ich podjęcie. Importerzy ci znacząco zwiększyli swoje zaopatrzenie z państw trzecich, jak wskazano w tabeli 19. Taką samą tendencję odnotowano u importerów nieobjętych próbą, zważywszy na fakt, iż dane Eurostatu wskazują na 4-procentowy wzrost przywozu z państw trzecich (tabela 7).
- (501) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że utrzymanie środków przyspieszy spadek zatrudnienia w Unii, przynajmniej w odniesieniu do importerów i sprzedawców detalicznych. Twierdzenie to nie zostało udokumentowane przez zainteresowane strony. Ponadto dokumentacja wskazuje, że w odniesieniu do importerów objętych próbą zatrudnienie związane z produktem objętym postępowaniem wzrosło o 6 % od 2005 r. do ODP.
- (502) Twierdzono, że brakuje analizy potencjalnych korzyści dla importerów wynikających z zaprzestania stosowania środków. W tej kwestii należy zauważyć, iż zgodnie z brzmieniem art. 21 podstawowego rozporządzenia antydumpingowego, konieczne jest zbadanie, czy istnieją ważne powody dla nienakładania środków antydumpingowych. W ramach przeglądu wygaśnięcia oznacza to, że należy zbadać, czy istnieją ważne powody dla zaprzestania stosowania środków, tj. konieczne jest zidentyfikowanie negatywnych skutków dalszego stosowania tych środków, a skutki te muszą być przeanalizowane w kontekście korzyści dla przemysłu unijnego w celu ustalenia, czy powyższe negatywne skutki są nieproporcjonalne. A zatem z prawnego punktu widzenia, konieczne byłoby dalsze rozważenie przeciwnego scenariusza, tj. wygaśnięcia środków wyłącznie, jeżeli istniałaby w danym przypadku szczególne przesłanki, wskazujące na istnienie nieproporcjonalnego ciężaru dla importerów, sprzedawców detalicznych i konsumentów. Nie zidentyfikowano takich przesłanek. Jednakże, jedynie na potrzeby argumentacji, można w następujący sposób opisać prawdopodobne skutki dla importerów, sprzedawców detalicznych i konsumentów w przypadku wygaśnięcia środków. W przypadku importerów

w dochodzeniu wykazano, że pewną część zmniejszenia ich rentowności od 2005 r. do ODP można przypisać uiszczonym cłom antydumpingowym. W przypadku wygaśnięcia środków i utrzymania się innych kosztów na stabilnym poziomie koszty te znikłyby i w związku z tym poziom zysku mógłby się zwiększyć do poziomu wyższego niż poziom około 20 % stwierdzony w trakcie postępowania. Jeśli chodzi o sprzedawców detalicznych, z informacji zawartych w dokumentacji jednoznacznie nie wynika, czy odnieśliby oni korzyści z wygaśnięcia środków, ponieważ importerzy objęci próbą nie zawsze dostosowywali ceny odsprzedaży w przypadku spadku cen importowych, co można stwierdzić, porównując średnią arytmetyczną cenę importową i średnią arytmetyczną cenę odsprzedaży od 2007 r. do ODP. Co do skutków dla konsumentów, jest jeszcze mniej prawdopodobne, by wygaśnięcie środków doprowadziło do spadku cen, zważywszy że ceny detaliczne utrzymały się na stosunkowo stabilnym poziomie pomimo różnic w cenie przywozu od 2005 r. do ODP. Ponadto jest również mało prawdopodobne, by konsumenci mogli skorzystać z większego wyboru, biorąc pod uwagę, że w dokumentacji nie ma dowodów, iż wprowadzenie ceł antydumpingowych wpłynęło na wybór oferowanych konsumentom towarów. W każdym razie wszystkie te ustalenia nie mogą zmienić ogólnego wniosku, że nie istnieją ważne powody dla nienakładania środków antydumpingowych.

- (503) Niektórzy importerzy i ich stowarzyszenia twierdzili, że niewłaściwie oszacowano skutki kryzysu gospodarczego oraz że skutki spowolnienia gospodarczego będą coraz bardziej odczuwalne. Po pierwsze twierdzenia te nie zostały odpowiednio dowiedzione, jako że nie przedstawiono żadnych konkretnych danych dotyczących produktu objętego postępowaniem. Jak stwierdzono w motywach (436) i następnym rozporządzenia, skutki kryzysu zostały przeanalizowane do czerwca 2009 r. na podstawie najlepszych dostępnych danych, tj. w oparciu o przesłany dodatkowy formularz, którego celem było zebranie informacji na ten temat. W oparciu o zebrane informacje dokonano ostrożnej analizy danych; oczywistym jest, że powyższa analiza opiera się głównie na danych uzyskanych do czerwca 2009 r. Nie można zatem wykluczyć, że skutki kryzysu gospodarczego dla konsumpcji i cen są bardziej dotkliwe niż to wynika z danych obejmujących okres do czerwca 2009 r., niemniej jednak można stwierdzić, że biorąc pod uwagę poziom zysku znacznie powyżej 15 %, importerzy prawdopodobnie nie zostaną nagle i nieproporcjonalnie dotknięci skutkiem samych ceł antydumpingowych.

Wnioski te potwierdza analiza sytuacji na rynku po czerwcu 2009 r. wskazująca na zróżnicowane sygnały, w tym na poprawę sytuacji w niektórych państwach członkowskich. A zatem nie jest oczywiste na tym etapie, że skutki kryzysu zostały znacząco niedoszacowane. Należy ponadto odnotować, że analizując powyższe dane Komisja znacznie wykroczyła poza swoje obowiązki prawne, jako że w art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wyraźnie stwierdzono, że informacje dotyczące okresu następującego po okresie postępowania normalnie nie są brane pod uwagę.

- (504) Na koniec należy zauważyć, że niektóre strony powtórzyły swoje twierdzenie, że niektóre typy produktów powinny być wyłączone ze stosowania środków anty-

dumpingowych w związku z interesem Unii, jako że w Unii pozostała jedynie niewielka produkcja obuwia sportowego i turystycznego. Twierdzono, że spadek produkcji w Unii stanowi zmienione warunki, które muszą być wzięte pod uwagę w przeglądzie wygaśnięcia. Po pierwsze należy przypomnieć, iż zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego nie jest możliwa zmiana zakresu środków w ramach przeglądu wygaśnięcia, o czym mowa w motywie (61) niniejszego rozporządzenia. Nawet przy założeniu, że byłoby to możliwe z prawnego punktu widzenia, co nie ma miejsca, należy zauważyć, że argument ws. spadku produkcji został już przedstawiony w trakcie pierwotnego dochodzenia oraz odrzucony w motywach (28) i (38) rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych. Jako że strony te nie przedstawiły żadnych nowych udokumentowanych dowodów wskazujących, w jakim stopniu w Unii zmniejszyła się produkcja tych typów obuwia w porównaniu do pierwotnego dochodzenia, argument ten zostaje odrzucony, a ustalenia opisane w motywie (450) niniejszego rozporządzenia zostają niniejszym potwierdzone.

3. INTERES DYSTRYBUTORÓW/SPRZEDAWCÓW DETALICZNYCH

- (505) Jedna zainteresowana strona twierdziła, że w analizie dokonano sztucznego rozróżnienia na importerów i sprzedawców detalicznych oraz że interes przedsiębiorstw zintegrowanych, które muszą ponosić cały ciężar środków, nie został wzięty pod uwagę. Po pierwsze należy zauważyć, że jedyne przedsiębiorstwo, które współpracowało jako sprzedawca detaliczny, było w rzeczywistości powiązaniem importerem/ sprzedawcą detalicznym, o czym mowa w powyższym motywie (460), a zatem specyfika tychże przedsiębiorstw zintegrowanych była uwzględniona w analizie sytuacji importerów objętych próbą oraz sprzedawców detalicznych. Po drugie wszystkie informacje dostarczone przez sprzedawców detalicznych, którzy nie współpracowali w pełni w dochodzeniu, również zostały wzięte pod uwagę. Komisja wzięła zatem pod uwagę i zbadała wszystkie dostępne informacje w sprawie przedsiębiorstw zintegrowanych. W związku z powyższym nie ma podstaw do uznania twierdzenia, iż interes przedsiębiorstw zintegrowanych nie został wzięty pod uwagę.
- (506) Niektóre zainteresowane strony wyraziły ogólną krytykę, twierdząc, że wpływ środków na sytuację sprzedawców detalicznych nie został zbadany odpowiednio szczegółowo. Argument ten nie znalazł potwierdzenia. Jak opisano w motywie (459) i następnym Komisja aktywnie i systematycznie starała się zebrać informacje od sprzedawców detalicznych, lecz z wyjątkiem jednego powiązanego importera/ sprzedawcy detalicznego, który współpracował jako importer, żadna sieć sprzedaży detalicznej nie przyjęła zaproszenia do pełnej współpracy w trakcie dochodzenia. Pomimo ograniczonej współpracy sprzedawców detalicznych, w trakcie analizy zbadano w możliwym stopniu wszystkie dostępne informacje, takie jak pisemne oświadczenia zainteresowanych stron, informacje dostarczone w trakcie przesłuchań, informacje uzyskane z badania rynku, badania i prasa specjalistyczna, dotyczące sektora sprzedaży detalicznej. W związku z powyższym stwierdzenie, że wpływ środków na sprzedawców detalicznych nie został zbadany wystarczająco szczegółowo musi zostać odrzucone.

- (507) Pewna liczba stron twierdziła, że Komisja nie wzięła pod uwagę powszechnie dostępnych informacji dotyczących rentowności sprzedawców detalicznych. Jedna strona twierdziła, że dane dotyczące rentowności zebrane na podstawie powszechnie dostępnych sprawozdań finansowych głównych sprzedawców detalicznych w Unii wskazują na wysoce niepokojącą sytuację, którą pominięto w analizie. Podobnie niektóre strony uznały, że znaczące negatywne skutki kryzysu gospodarczego w sektorze sprzedaży detalicznej nie zostały wzięte pod uwagę. Twierdzono, że chociaż jedna z głównych sieci sprzedaży detalicznej butów odnotowała rekordowe zyski w 2008 r., jest to wyjątek, a mniejsi sprzedawcy detalicznie znacząco ucierpieli. W tej kwestii należy powtórzyć, że odnotowano bardzo ograniczoną współpracę ze strony sprzedawców detalicznych, jako że tylko jeden sprzedawca detaliczny/ importer w pełni współpracował w dochodzeniu. Ponadto ani przed ani po ujawnieniu faktów nie przedstawiono żadnych szczególnych informacji dotyczących zysków sprzedawców detalicznych w odniesieniu do obuwia skózanego lub produktu objętego postępowaniem. Pomimo tego Komisja przeanalizowała informacje z różnych pozostałych źródeł takich jak oświadczenia sprzedawców detalicznych, informacje rynkowe, informacje prasowe, które wskazywały na znaczące różnice w rentowności sektora sprzedaży detalicznej; podczas gdy niektórzy sprzedawcy detaliczni rzeczywiście wykazywali zmniejszające się marże i spadek popytu, prasa specjalistyczna donosiła o zwiększającej się sprzedaży i zyskach innych sprzedawców detalicznych. W związku z powyższym powszechnie dostępne informacje, na które wskazały strony, zostały wzięte pod uwagę, niemniej jednak dały one jedynie fragmentaryczny obraz sytuacji, w związku z czym odwołano się do informacji z innych źródeł, które wskazywały na większe zróżnicowanie zysków. A zatem wpływ spowolnienia gospodarczego na sprzedawców detalicznych został przeanalizowany w możliwym zakresie na podstawie dostępnych informacji. Argument, że rentowność sprzedawców detalicznych nie została odpowiednio zbadana musiał zostać tym samym odrzucony.
- (508) Niektóre strony wyraziły zastrzeżenia do uwzględnienia ogólnego poziomu rentowności sektora sprzedaży detalicznej oraz do obrotów uzyskanych z pozostałych rodzajów obuwia, jako że w ich opinii były one bez znaczenia dla dochodzenia. Jedna strona twierdziła, że skoro organ odpowiedzialny za dochodzenie uznał, iż skutki środków dla sprzedawców detalicznych miały ograniczony charakter w związku ze sprzedażą pozostałych produktów, taką samą analizę należało przeprowadzić pod kątem producentów unijnych. Należy odnotować, że sprzedawcy detaliczni i producenci unijni produktu podobnego nie są w takiej samej sytuacji, jako że wytwarzają oni głównie obuwie skórzane, podczas gdy sprzedawcy detaliczni zwykle oferują szerszą gamę produktów. Podtrzymuje się zatem argumenty przedstawione w motywach (472) i następnym.
- (509) Niektóre strony zakwestionowały precyzję danych dotyczących zatrudnienia w sektorze sprzedaży detalicznej i argumentowały, że zagrożona jest większa liczba miejsc pracy, nie przedstawiły jednak dowodów na poparcie tych twierdzeń. W tej kwestii należy odnotować, że dane dotyczące zatrudnienia w sektorze sprzedaży detalicznej wskazane w motywie (459) zostały obliczone na podstawie zweryfikowanych danych dotyczących zatrudnienia w sprzedaży detalicznej produktu objętego postępowaniem pochodzących od jedyne go współpracującego importera/ sprzedawcy detalicznego. Następnie dokonano obliczeń szacunkowych poprzez ekstrapolację powyższych danych dotyczących zatrudnienia w oparciu o wielkość sprzedaży detalicznej dokonywanej przez to przedsiębiorstwo w porównaniu do całkowitej ilości produktu objętego postępowaniem sprzedawanego detalicznie na rynku unijnym. Szacunki te poddano następnie weryfikacji w oparciu o dane otrzymane od pozostałych stron oraz o informacje uzyskane z badania rynku, które potwierdziły rząd wielkości ustalony przez Komisję. W związku z powyższym argument ten zostaje odrzucony.
- (510) Kilka stron twierdziło, że sprzedawcom detalicznym, szczególnie MŚP, trudno jest zmienić źródła zaopatrzenia, jako że posiadają oni długotrwałe i sprawdzone kontakty handlowe, a koszty zmiany dostawców oraz wynikające z tego tytułu opóźnienia mogłyby uniemożliwić takie zmiany. Niektóre strony dowodziły, że w kontekście obecnego spowolnienia gospodarczego zmiany dostawców mogą powodować problemy dla sprzedawców detalicznych. W tej kwestii uznaje się, że koszty związane ze zmianą dostawców mogą powodować problemy dla niektórych sprzedawców detalicznych w okresie kryzysu gospodarczego. Niemniej jednak Komisja nie znalazła dowodów na potwierdzenie tezy, iż koszty lub opóźnienia związane z taką zmianą uniemożliwiłyby zmianę dostawców. Ponadto informacje zgromadzone w trakcie dochodzenia wskazują, że niektórzy sprzedawcy szukali alternatywnych źródeł zaopatrzenia i zmienili je bez nieproporcjonalnie negatywnych skutków. W związku z powyższym argument ten nie może zostać podtrzymany.
- (511) Jedna strona wskazywała, że wyższy koszt obuwia skózanego pochodzącego z ChRL i Wietnamu, w połączeniu ze środkami, sprawił, że ze kraje te z punktu widzenia zaopatrywania się w towary stały się niekonkurencyjne. Argument, iż państwa, których dotyczy postępowanie, stały się niekonkurencyjne z punktu widzenia pozyskiwania towarów nie został potwierdzony dowodami i wydaje się być niezgodny z ustaleniem, iż przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, nadal osiągał ogólny udział w rynku w wysokości 28 % w ODP. Ponadto zarzut, iż odnotowano inne rosnące koszty w krajach, których dotyczy postępowanie, które wpływają na decyzje dotyczące źródeł zaopatrzenia podejmowane przez importerów potwierdza ustalenie Komisji, o którym mowa w motywie (402) i następnym, że prawdopodobnie istnieją inne czynniki niż tylko cła antydumpingowe, które mają wpływ na decyzje importerów/ sprzedawców detalicznych ws. zmiany źródeł zaopatrzenia. Jako że w grę wchodzi wiele innych czynników, nie jest możliwe przypisanie środkom wszystkich negatywnych skutków.
- (512) Kilka stron twierdziło, że niewystarczająco wzięto pod uwagę fakt, iż konsumenckie punkty cenowe uniemożliwiły przeniesienie niewielkich podwyżek cen na konsumentów. Twierdzenie to potwierdziło ustalenie Komisji, że wzrost cen dla sprzedawców detalicznych był zbyt mały, aby znalazł on w znaczącym stopniu odzwierciedlenie na poziomie sprzedaży konsumentom. W kontekście należy zwrócić uwagę na motyw (477).

- (513) Jedna strona twierdziła, że w analizie nie wzięto pod uwagę ostrej walki cenowej w sektorze detalicznym. Argument ten zostaje odrzucony, jako że silna konkurencja na poziomie sprzedaży detalicznej została wzięta pod uwagę w analizie, co zostało opisane w motywie (467).

4. INTERES KONSUMENTÓW

- (514) Kilka stron dowodziło, że wzrost cen detalicznych był większy niż ustalony w dochodzeniu oraz że, w przypadku przedłużenia stosowania środków, ceny detaliczne wzrosłyby dodatkowo. Inni kwestionowali natomiast precyzyjność danych zastosowanych przez Komisję w odniesieniu do cen detalicznych, twierdząc, że nie obejmowały one wszystkich państw członkowskich oraz że uwzględniały inne produkty oprócz produktu objętego postępowaniem. Dwie strony złożyły skargę w związku z faktem, że przedstawione przez nie informacje dotyczące cen detalicznych pochodzące z monitorowania przemysłu nie zostały uwzględnione. W tej kwestii należy ponownie zauważyć, że w dochodzeniu przeanalizowano wszystkie przedstawione informacje dotyczące cen detalicznych; odniesienia do nich można znaleźć w motywach (463) i następnym.

Komisja skorzystała w istocie ze znaczącej liczby źródeł w celu ustalenia zmian w cenach detalicznych, tj. z informacji pochodzących od współpracujących stron (ceny odsprzedaży od hurtowników, ceny zakupu i odsprzedaży współpracującego importera/ sprzedawcy detalicznego oraz pozostałych sprzedawców detalicznych, którzy przekazali informacje); sprawozdań nadesłanych przez niektóre zainteresowane strony wskazujących na brak wzrostu ceny detalicznych, jak również z informacji pochodzących ze źródeł statystycznych. To ostatnie źródło, przedstawione w tabeli 23, z przedstawionych poniżej powodów uznano za bardziej wiarygodne niż wspomniane powyżej informacje dotyczące cen detalicznych pochodzące z monitorowania przemysłu. Dane przedstawione przez wspomnianą stronę uznano w istocie za węższe i mniej reprezentatywne, jako że dotyczyły one jedynie bardzo niewielkiego zakresu produktów i pominięto w nich jeden bardzo ważny rynek konsumentów, tj. Zjednoczone Królestwo, które w opinii zainteresowanych stron charakteryzuje się bardzo wysoką konkurencyjnością na rynku sprzedaży detalicznej. Informacje przedstawione w tabeli 23 zostały natomiast zebrane z krajowych urzędów statystycznych (włącznie ze Zjednoczonym Królestwem, w którym odnotowano niewielki spadek cen detalicznych pomiędzy 2005 r. i ODP) i zasadniczo dotyczyły produktu objętego postępowaniem. W każdym razie informacje przedstawione przez zainteresowane strony w trakcie dochodzenia pokazały umiarkowany wzrost cen, a nawet ich spadek. Z tych powodów powyższe argumenty musiały zostać odrzucone.

- (515) Jedna strona twierdziła, że konsumenci mieli trudności z zakupem produktów wysokiej jakości i o niskiej cenie. Argument ten nie został poparty dowodami, a zatem zostaje odrzucony.
- (516) Jedna strona twierdziła, że zmniejszająca się konsumpcja obuwia skózanego wskazuje na negatywne skutki środków wobec konsumentów, bez podania jednakże

dowodów na poparcie tego argumentu. Jak opisano w motywie (482), ceny detaliczne pozostały zasadniczo na tym samym poziomie, a zatem nie odnotowano negatywnych skutków dla konsumentów. Komisja doszukała się znaczącej liczby czynników, które doprowadziły do spadku konsumpcji obuwia skózanego, włącznie ze zmianami w trendach mody, a zatem nie było możliwe stwierdzenie, że spadek konsumpcji jest związany ze stosowaniem środków. Dlatego też powyższy argument zostaje odrzucony.

5. INNE KOMENTARZE OTRZYMANE PO UJAWNIENIU FAKTÓW

- (517) Dwie strony twierdziły, że analiza interesu Unii była niepełna, jako że przy ustalaniu tego interesu nie wzięto pod uwagę unijnych przedsiębiorstw logistycznych (przedsiębiorstw spedycyjnych itp.). Należy zauważyć, że żaden tego typu podmiot gospodarczy nie zgłosił się i nie przedstawił wniosku o uwzględnienie swoich argumentów, nie przedstawiono też żadnych informacji w tym zakresie. W związku z tym twierdzenie, że interes Unii został określony w sposób niepełny, zostaje odrzucone. Podobnie niektóre strony twierdziły, że należało przeanalizować pozytywne skutki wygaśnięcia środków w kontekście interesu Unii. Odnośnie do tego twierdzenia, należy zapoznać się z motywem (502) rozporządzenia, w którym wyjaśniono, dlaczego, z prawnego punktu widzenia, takiej analizy w tym przypadku nie uznano za konieczną.
- (518) Władze wietnamskie oraz Wietnamskie Stowarzyszenie Producentów Wyrobów Skórzanych i Obuwniczych stwierdziły, że utrzymanie środków zmniejsza efekty programów pomocowych przyznanych przez Unię. Nałożenie lub przedłużenie obowiązywania środków antydumpingowych jest normalną, techniczną konsekwencją tego, że producenci wietnamscy stosowali szkodliwe praktyki dumpingowe. Jakikolwiek polityczny kontekst środków, na który strona ta zwróciła uwagę, jest poza ramami prawnymi przeglądu, a zatem jest bez znaczenia dla sprawy. Poza tym nie ma sprzeczności między przyznaniem przez Unię Wietnamowi pomocy rozwojowej w różnych dziedzinach a nałożeniem, w wyniku wnikliwego dochodzenia przeprowadzonego zgodnie z zasadami handlu międzynarodowego, ceł antydumpingowych.

M. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (519) W świetle powyższych argumentów należy utrzymać środki antydumpingowe dotyczące obuwia skózanego. Nie zapominając o tym, że ustalono kontynuację dumpingu wyrządzającego szkodę, a ochrona interesu Unii wymaga nałożenia środków, niniejsze postępowanie charakteryzuje się jednak szczególnymi okolicznościami, o których mowa w motywach (324)-(326) powyżej, które powinny zostać należycie odzwierciedlone w okresie obowiązywania środków antydumpingowych. Dochodzenie wykazało prawdopodobieństwo kontynuacji szkody w krótkim/średnim okresie, do czasu zakończenia procesu dostosowywania przemysłu unijnego. Okres obowiązywania środków powinien być zatem ograniczony do 15 miesięcy.

- (520) Zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego przedłużenie stosowania środków w wyniku przeglądu wygaśnięcia standardowo wprowadza się na pięć kolejnych lat, chyba że mają miejsce szczególne powody i okoliczności, które uzasadniają krótszy okres. W obecnym przypadku w dochodzeniu wykazano, że przemysł unijny doświadczał znaczących zmian w badanym okresie. W szczególności stwierdzono, że jedna gałąź przemysłu dostosowywała model swojej działalności, osiągając coraz większe zyski, które zbliżyły się do zysku docelowego. Gałąź ta wykazywała się również znaczącym rozwojem zarówno pod względem obrotów jak i wielkości sprzedaży, co może prowadzić do stopniowego przejścia znaczącej części innej gałęzi przemysłu, która nie doświadczyła znaczących zmian w modelu swojej działalności.
- (521) W oparciu o te ustalenia uważa się, że w chwili obecnej, biorąc pod uwagę okres następujący po okresie określonym w motywie (519), prawdopodobieństwo utrzymania się szkody nie jest już przesądzone. W związku z tym uważa się za niewłaściwą propozycję dalszego stosowania środków przez okres dłuższy niż wspomniany.
- (522) Przypomina się, że środki objęte niniejszym przeglądem zostały rozszerzone rozporządzeniem (WE) nr 388/2008⁽¹⁾ na przywóz takiego samego produktu wysyłanego ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, zgłoszonego lub niezgłoszonego jako pochodzący ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau. W ramach niniejszego przeglądu nie przedstawiono żadnych nowych argumentów w tym względzie. Ostateczne cło antydumpingowe w wysokości 16,5 %, mające zastosowanie do przywozu z ChRL, należy zatem rozszerzyć na przywóz takiego samego produktu wysyłanego ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, zgłoszonego lub niezgłoszonego jako pochodzący ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau.

N. PRZEPISY KOŃCOWE

- (523) Wszystkie strony zostały poinformowane o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzano zalecić nałożenie ceł na przywóz z ChRL i Wietnamu. Zgodnie z postanowieniami rozporządzenia podstawowego wyznaczono termin, w którym strony mają możliwość przedstawienia uwag dotyczących ujawnionych informacji. Uwagi przedstawione przez strony ustnie lub pisemnie zostały rozpatrzone, a w stosownych przypadkach ostateczne ustalenia zostały odpowiednio zmienione.

W związku z powyższym cła antydumpingowe powinny zostać utrzymane przez 15 miesięcy,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz obuwia o cholewkach ze skóry wyprawionej lub skóry wtórnej, z wyłączeniem: obuwia sportowego, obuwia

wymagającego zastosowania specjalnej technologii, pantofli i pozostałego obuwia domowego oraz obuwia z noskiem ochronnym, pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej i Wietnamu, objętego kodami CN: 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 i ex 6405 10 00⁽²⁾.

Kody TARIC wymieniono w załączniku do niniejszego rozporządzenia.

2. Na użytek niniejszego rozporządzenia stosuje się następujące definicje:

„obuwie sportowe” oznacza obuwie w rozumieniu uwagi 1 do podpozycji w dziale 64 załącznika I do rozporządzenia (WE) nr 1031/2008⁽³⁾;

„obuwie wymagające zastosowania szczególnej technologii” oznacza obuwie, którego cena CIF za 1 parę wynosi nie mniej niż 7,5 EUR, wykorzystywane do uprawiania sportu, z jedno- lub wielowarstwową formowaną podeszwą niewtryskiwaną, wykonaną z materiałów syntetycznych zaprojektowanych do absorbowania wstrząsów pionowych lub bocznych oraz o cechach technicznych takich, jak hermetyczne poduszki wypełnione gazem lub płynem, częściach mechanicznych, które absorbują lub neutralizują wstrząsy lub materiałach takich jak polimery o małej gęstości, i objęte kodami CN: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98;

„obuwie z noskiem ochronnym” oznacza obuwie z noskiem ochronnym, o poziomie odporności na wstrząsy wynoszącym co najmniej 100 džuli⁽⁴⁾ i objęte kodami CN: ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 i ex 6405 10 00;

⁽²⁾ Zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1031/2008 z dnia 19 września 2008 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 291 z 31.10.2008, s. 1). Zakres produktów jest określany przez połączenie opisu produktu w art. 1 ust. 1 i opisu produktu odpowiadającego kodom CN, rozpatrywanych łącznie.

⁽³⁾ Dz.U. L 291 z 31.10.2008.

⁽⁴⁾ Odporność na wstrząsy mierzona jest zgodnie z normami europejskimi EN345 lub EN346.

⁽¹⁾ Dz.U. L 117 z 1.5.2008, s. 1.

„pantofle i pozostałe obuwie domowe” oznacza obuwie objęte kodem CN ex 6405 10 00.

3. Stawka cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, jest następująca dla produktów opisanych w ust. 1 i wytworzonych przez poniższe przedsiębiorstwa:

Kraj	Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
ChRL	Golden Step	9,7 %	A775
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	16,5 %	A999
Wietnam	Wszystkie przedsiębiorstwa	10,0 %	—

4. Ostateczne cło antydumpingowe w wysokości 16,5 %, mające zastosowanie do przywozu ze „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw” Chińskiej Republiki Ludowej niniejszym rozszerza się na przywóz produktów opisanych w ust. 1, wysyłanych ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau, zgłoszonych lub niezgłoszonych jako pochodzące ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau. Kody TARIC, którymi objęty jest przywóz ze Specjalnego Regionu Administracyjnego Makau wymieniono w załączniku do niniejszego rozporządzenia.

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

Artykuł 2

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*. Niniejsze rozporządzenie obowiązuje przez okres 15 miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 22 grudnia 2009 r.

W imieniu Rady
A. CARLGREN
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK

Kody TARIC obuwia o cholewkach ze skóry wyprawionej lub skóry wtórnej zdefiniowanego w art. 1

Kod CN	Kod TARIC dla przywozu z Chin i Wietnamu	Kod TARIC dla przywozu z Makau
6403 20 00	20, 80	20
6403 51 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 51 11	91, 99	91
6403 51 15	91, 99	91
6403 51 19	91, 99	91
6403 51 91	91, 99	91
6403 51 95	91, 99	91
6403 51 99	91, 99	91
6403 59 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 59 11	91, 99	91
6403 59 31	91, 99	91
6403 59 35	91, 99	91
6403 59 39	91, 99	91
6403 59 91	91, 99	91
6403 59 95	91, 99	91
6403 59 99	91, 99	91
6403 91 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 91 11	95, 98	95
6403 91 13	95, 98	95
6403 91 16	95, 98	95
6403 91 18	95, 98	95
6403 91 91	95, 98	95
6403 91 93	95, 98	95
6403 91 96	95, 98	95
6403 91 98	95, 98	95
6403 99 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 99 11	91, 99	91

Kod CN	Kod TARIC dla przywozu z Chin i Wietnamu	Kod TARIC dla przywozu z Makau
6403 99 31	91, 99	91
6403 99 33	91, 99	91
6403 99 36	91, 99	91
6403 99 38	91, 99	91
6403 99 91	95, 98	95
6403 99 93	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 96	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 98	25, 28, 95, 98	25, 95
6405 10 00	81, 89	81