V

(Besluiten die zijn aangenomen vanaf 1 december 2009 op grond van het Verdrag betreffende de Europese Unie, het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie en het Euratom-Verdrag)

BESLUITEN WAARVAN PUBLICATIE VERPLICHT IS

UITVOERINGSVERORDENING (EU) Nr. 1294/2009 VAN DE RAAD

van 22 december 2009

tot instelling van een definitief antidumpingrecht op bepaald schoeisel met bovendeel van leder van oorsprong uit Vietnam en van oorsprong uit de Volksrepubliek China, zoals uitgebreid tot bepaald schoeisel met bovendeel van leder verzonden vanuit de SAR Macau, al dan niet aangegeven als van oorsprong uit de SAR Macau, naar aanleiding van een nieuw onderzoek bij het vervallen van maatregelen op grond van artikel 11, lid 2, van Verordening (EG) nr. 384/96 van de Raad

DE RAAD VAN DE EUROPESE UNIE,

Gelet op het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie,

Gelet op Verordening (EG) nr. 384/96 van de Raad van 22 december 1995 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping uit landen die geen lid zijn van de Europese Gemeenschap [1] („de basisverordening"), en met name op artikel 9, lid 4, en artikel 11, lid 2,

Gezien het voorstel dat de Commissie na overleg in het Raadgevend Comité heeft ingediend,

Overwegende hetgeen volgt:

A. PROCEDURE

1. GELDENDE MAATREGELEN

(1) Op 5 oktober 2006 heeft de Raad bij Verordening (EG) nr. 1472/2006 [2] („de oorspronkelijke verordening") een definitief antidumpingrecht ingesteld op bepaald schoeisel met bovendeel van leder van oorsprong uit de Volksrepubliek China („VRC" of „China") en Vietnam („de betrokken landen"). Voor de VRC werd het recht vastgesteld op 9,7 % of 16,5 % en voor Vietnam op 10 %. De ingestelde maatregelen golden voor twee jaar. Het onderzoek dat tot die maatregelen heeft geleid, wordt hierna aangeduid als „het oorspronkelijke onderzoek".

(2) Bij Verordening (EG) nr. 388/2008 [3] („de uitbreidingsverordening") heeft de Raad het definitieve antidumpingrecht op bepaald schoeisel met bovendeel van leder van oorsprong uit de VRC uitgebreid tot dergelijk schoeisel verzonden vanuit de Speciale Administratieve Regio („SAR") Macau, al dan niet aangegeven als van oorsprong uit de SAR Macau. Aan die uitbreiding was een antiontwijkingsonderzoek op grond van artikel 13, lid 3, van de basisverordening voorafgegaan.

2. ONDERHAVIG ONDERZOEK

2.1. **Verzoek om een nieuw onderzoek**

(3) Het verzoek werd ingediend door de European Confederation of the Footwear Industry (CEC, „de indiener van het verzoek") namens producenten die samen een groot deel, in dit geval meer dan 35 %, van de totale productie in de Unie van bepaald schoeisel met bovendeel van leder voor hun rekening nemen.

(4) In het kader van de beoordeling van de representativiteit hebben diverse nationale verenigingen van schoenfabrikanten in de lidstaten hun standpunt over de opening van het nieuwe onderzoek kenbaar gemaakt en daarbij gevraagd hun naam geheim te houden omdat zij vreesden dat sommige afnemers vergeldingsacties tegen hun leden zouden kunnen ondernemen. Sommige andere partijen vroegen zich af waarom de namen en standpunten van de voor- en tegenstanders onder de betrokken verenigingen vertrouwelijk waren. De Commissie heeft de verenigingen daarop opnieuw uitdrukkelijk gevraagd of zij ermee konden instemmen dat hun naam en standpunt bekend werden gemaakt. Vier verenigingen reageerden positief, terwijl de andere tegen bekendmaking waren en nogmaals wezen op hun vrees voor vergeldingsacties tegen hun leden. De Commissie oordeelde dat het inderdaad heel goed mogelijk was dat vergeldingsacties tot verkoopverliezen voor deze producenten zouden leiden, en ging er derhalve mee akkoord dat de namen geheim zouden worden gehouden.

[1] PB L 56 van 6.3.1996, blz. 1..
[2] PB L 275 van 6.10.2006, blz. 1.
[3] PB L 117 van 1.5.2008, blz. 1.

(5) Sommige partijen voerden aan dat de Commissie geen nieuw onderzoek in verband met het vervallen van de maatregelen had moeten openen omdat in artikel 3 van de oorspronkelijke verordening bepaald is dat deze vanaf de datum van inwerkingtreding maar 2 jaar van kracht is. In overweging 326 van de oorspronkelijke verordening wordt evenwel uitgelegd dat ondanks de kortere duur van de maatregelen artikel 11 van de basisverordening van overeenkomstige toepassing is. In overeenstemming met deze overweging werd in het bericht van het naderende vervallen van de maatregelen ([1]) vermeld dat de maatregelen op 7 oktober 2008 zouden vervallen tenzij op grond van artikel 11, lid 2, van de basisverordening een nieuw onderzoek werd geopend. Aangezien een dergelijk onderzoek is geopend, blijven de antidumpingmaatregelen van kracht totdat dit is afgesloten.

(6) Het verzoek om het nieuwe onderzoek is ingediend omdat het vervallen van de maatregelen waarschijnlijk zal leiden tot voortzetting of herhaling van dumping en schade voor de bedrijfstak van de Unie.

2.2. **Opening van het nieuwe onderzoek**

(7) Daar de Commissie na overleg in het Raadgevend Comité tot de conclusie was gekomen dat er voldoende bewijsmateriaal was om een procedure voor een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van de maatregelen in te leiden, heeft zij op 3 oktober 2008 door middel van een bericht in het *Publicatieblad van de Europese Unie* ([2]) de opening van een nieuw onderzoek op grond van artikel 11, lid 2, van de basisverordening aangekondigd („het bericht van inleiding").

(8) Het onderzoek naar de waarschijnlijkheid van voortzetting of herhaling van de dumping en de schade had betrekking op de periode van 1 juli 2007 tot en met 30 juni 2008 („het tijdvak van het nieuwe onderzoek" of „TNO"). Het onderzoek naar de ontwikkelingen die relevant zijn voor de beoordeling van de waarschijnlijkheid van voortzetting of herhaling van schade, had betrekking op de periode van 1 januari 2006 tot het einde van het TNO („de beoordelingsperiode"). Waar passend wordt ook verwezen naar 2005 en naar het onderzoektijdvak voor het oorspronkelijke onderzoek, dat van 1 april 2004 tot en met 31 maart 2005 liep („het tijdvak van het oorspronkelijke onderzoek"of „TOO").

3. BIJ DIT ONDERZOEK BETROKKEN PARTIJEN

(9) De Commissie heeft de indiener van het verzoek, de in het verzoek genoemde producenten in de Unie, andere haar bekende producenten in de Unie, haar bekende importeurs en hun verenigingen, haar bekende distributeurs en detailhandelaren en hun verenigingen, haar bekende consumentenorganisaties, de haar bekende producenten-exporteurs in de betrokken landen en hun verenigingen en de autoriteiten van de betrokken landen officieel van de opening van het nieuwe onderzoek in kennis gesteld.

(10) De belanghebbenden werden in de gelegenheid gesteld om binnen de in het bericht van inleiding vermelde termijn hun standpunt schriftelijk kenbaar te maken en te verzoeken te worden gehoord.

(11) Alle belanghebbenden die daarom met opgave van redenen hadden verzocht, werden gehoord.

4. STEEKPROEVEN

(12) Gezien het grote aantal producenten-exporteurs in de betrokken landen, producenten en importeurs in de Unie dat bij dit onderzoek betrokken was, werd in het bericht van inleiding vermeld dat werd overwogen om overeenkomstig artikel 17 van de basisverordening gebruik te maken van steekproeven.

(13) Om de Commissie in staat te stellen te beslissen of een steekproef noodzakelijk was en, zo ja, deze samen te stellen, werd de producenten-exporteurs en hun vertegenwoordigers, alsmede de producenten en importeurs in de Unie verzocht zich kenbaar te maken en de in het bericht van inleiding vermelde informatie te verstrekken.

4.1. **Steekproef van producenten-exporteurs in de Volksrepubliek China en Vietnam**

4.1.1. *Volksrepubliek China*

(14) In totaal 58 ondernemingen of groepen van verbonden ondernemingen („groepen") uit de VRC meldden zich binnen de termijn aan en verstrekten de gevraagde informatie. Deze 58 ondernemingen of groepen hielden zich in het onderzoektijdvak bezig met de vervaardiging van het betrokken product en/of de uitvoer ervan naar de Unie en wensten in de steekproef te worden opgenomen. Zij werden als medewerkende ondernemingen beschouwd en kwamen voor opname in de steekproef in aanmerking. De mate van medewerking uit de VRC, d.w.z. het aandeel van de medewerkende Chinese ondernemingen in de totale Chinese uitvoer naar de Unie, lag rond 22 %.

([1]) PB C 75 van 26.3.2008, blz. 25.
([2]) PB C 251 van 3.10.2008, blz. 21.

(15) De steekproef werd met instemming van de Chinese autoriteiten op basis van de omvang van de uitvoer en de geografische spreiding van de medewerkende ondernemingen geselecteerd. De zeven in de steekproef opgenomen ondernemingen vertegenwoordigden ongeveer 56 % van de uitvoer van de 58 medewerkende ondernemingen naar de Unie en 13 % van de totale Chinese uitvoer naar de Unie. Zij hebben alle de vragenlijst binnen de gestelde termijn beantwoord.

(16) Enkele niet in de steekproef opgenomen Chinese exporteurs verklaarden dat zij hun belangen niet konden verdedigen omdat zij niet in de steekproef waren opgenomen. Het is echter inherent aan een steekproef dat een representatief aantal producenten-exporteurs wordt geselecteerd en dat de resultaten van de beoordeling van die steekproef als representatief voor andere medewerkende exporteurs gelden. Voorts zij opgemerkt dat alle belanghebbenden aan het onderzoek konden deelnemen en hun standpunt konden indienen. Dit argument werd derhalve verworpen.

4.1.2. *Vietnam*

(17) In totaal 51 ondernemingen of groepen uit Vietnam meldden zich binnen de termijn aan en verstrekten de gevraagde informatie. Deze 51 ondernemingen of groepen hielden zich in het onderzoektijdvak bezig met de vervaardiging van het betrokken product en/of de uitvoer ervan naar de Unie en wensten in de steekproef te worden opgenomen. Zij werden als medewerkende ondernemingen beschouwd en kwamen voor opname in de steekproef in aanmerking. De mate van medewerking uit Vietnam, d.w.z. het aandeel van de medewerkende ondernemingen in Vietnam in de totale Vietnamese uitvoer naar de Unie, lag rond 82 %.

(18) De steekproef werd met instemming van de Vietnamese autoriteiten op basis van de omvang van de uitvoer geselecteerd. De drie in de steekproef opgenomen ondernemingen vertegenwoordigden ongeveer 27 % van de uitvoer van de 51 medewerkende ondernemingen naar de Unie en 22 % van de totale Vietnamese uitvoer naar de Unie. Zij hebben alle de vragenlijst binnen de gestelde termijn beantwoord.

4.2. **Steekproef van producenten in de Unie**

(19) Om de nodige informatie voor de samenstelling van de steekproef van producenten in de Unie te verkrijgen, werd onderstaande procedure gevolgd. De CEC bevestigde namens alle klagende producenten dat deze bereid waren medewerking te verlenen en deel uit te maken van de steekproef. Gezien de uitgebreide en gedetailleerde gegevens waarover de Commissie al beschikte (o.a. uit het verzoek, de beoordeling van de representativiteit en de door de CEC ingediende informatie), hoefde geen steekproefformulier naar elk van de klagende producenten te worden gestuurd. Bovendien bood het bericht van inleiding alle producenten de mogelijkheid zich kenbaar te maken als zij aan de procedure wensten mee te werken. Afgezien van de klagers maakten zich na de inleiding van de procedure nog vijf ondernemingen kenbaar, die verzochten in de steekproef te worden opgenomen. Deze ondernemingen kregen alle een steekproefformulier toegestuurd waarin hun werd gevraagd om gegevens die voor de klagers al beschikbaar waren. Slechts twee van de vijf ondernemingen stuurden het formulier ingevuld terug. Deze twee ondernemingen werden echter niet in de steekproef opgenomen omdat zij van de definitie van de bedrijfstak van de Unie werden uitgesloten (zie overweging 198).

(20) De productie in de Unie van het betrokken product is grotendeels geconcentreerd in drie lidstaten, die circa 2/3 van de totale productie voor hun rekening nemen. De rest is over de overige lidstaten verspreid. Zoals uit overweging 202 e.v. blijkt, verschillen de bedrijfsmodellen van de producenten in de Unie hoofdzakelijk qua product- en/of kwaliteitsassortiment, distributiekanalen en het al dan niet clusteren van activiteiten en uitbesteden van delen van het fabricageproces binnen of buiten de Unie.

(21) Aan de hand van de ontvangen informatie heeft de Commissie een steekproef samengesteld op basis van de grootste representatieve in de Unie geproduceerde en verkochte hoeveelheden die binnen de beschikbare tijd konden worden onderzocht. Zoals hierboven al is beschreven, gaat het bij dit onderzoek om een niet volledig homogene bedrijfstak, zodat bij de beoordeling van de representativiteit van de geselecteerde ondernemingen ook rekening werd gehouden met de geografische spreiding van de producenten over de lidstaten [1] en het marktsegment van hun producten. Uiteindelijk werden 8 ondernemingen in vier lidstaten geselecteerd. Deze ondernemingen vertegenwoordigden ook de voornaamste bedrijfsmodellen in de Unie ten aanzien van de wijze van fabricage en distributie van het product en van de productspecialisatie. Wat de productspecialisatie betreft, omvatte de productie van de geselecteerde ondernemingen alle belangrijke prijssegmenten (goedkoop, duurder en duur) en alle segmenten op basis van leeftijd en geslacht (dames-, heren-, uniseks- en kinderschoenen). Voorts vertegenwoordigden de geselecteerde ondernemingen alle belangrijke distributieniveaus (aan groot- en detailhandelaren en direct aan de eindgebruiker). Wat de productie betreft, omvatte de steekproef zowel ondernemingen die alle belangrijke stappen van het productieproces zelf uitvoerden als ondernemingen die delen van het fabricageproces hadden uitbesteed (binnen en buiten de Unie).

[1] Aangezien het in de Unie gebruikelijk is de productie geheel of gedeeltelijk uit te besteden aan ondernemingen in andere lidstaten, moest bij de geografische overwegingen ook rekening worden gehouden met de vraag of de eigendom van het productieproces aan die ondernemingen werd overgedragen of dat er sprake was van uitbestedingscontracten of „tolling agreements" waarbij de eigendom van het eindproduct in handen blijft van de opdrachtgever.

(22) De 8 ondernemingen in de steekproef werden dus representatief geacht voor alle producenten in de Unie; zij vertegenwoordigden 8,2 % van de productie van de klagende producenten in de Unie en 3,1 % van de totale productie in de Unie. Ingevolge artikel 17, lid 2, van de basisverordening werd de CEC over de selectie van de steekproef geraadpleegd; zij maakte geen bezwaar.

(23) Bij het onderzoek bleek dat een van de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie zijn productie in de Unie gedurende het TNO geleidelijk stopzette en al zijn productieactiviteiten naar derde landen verplaatste. Het gewicht van deze onderneming was echter niet zodanig dat de situatie, inclusief de representativiteit, van de in de steekproef opgenomen ondernemingen als geheel hierdoor in significante mate werd beïnvloed, tenminste niet vanuit kwantitatief oogpunt. Als deze onderneming was uitgesloten, zouden de kwantitatieve bevindingen inzake schade niet wezenlijk anders zijn. Om die reden en omdat i) deze onderneming in het TNO wel in de Unie had geproduceerd en ii) een groot deel van haar productie uitbesteedt – volgens vele partijen een belangrijk bedrijfsmodel in de Unie –, werd besloten haar niet formeel van de steekproef uit te sluiten. Dit had ook als voordeel dat de steekproef vanuit kwalitatief oogpunt de realiteit van de bedrijfstak zo goed mogelijk weergaf. Aangezien bij een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van maatregelen moet worden onderzocht of voortzetting of herhaling van schade waarschijnlijk is, kan hierdoor voorts misschien beter worden voorspeld hoe de situatie op de markt van de Unie zich zal ontwikkelen als de maatregelen niet worden verlengd. Uiteraard werd echter alleen gebruikgemaakt van gegevens over de activiteit van deze onderneming als producent in de Unie.

(24) De instellingen van de Unie hebben overwogen of de productie en de verkoop door de bedrijfstak van de Unie naar beneden moesten worden bijgesteld omdat de productie en de verkoop van deze onderneming in het TNO lager bleken te zijn dan bij het samenstellen van de steekproef aanvankelijk werd vermeld, met andere woorden of het effect ervan op de steekproef naar de gehele populatie moest worden geëxtrapoleerd. Er werd echter vastgesteld dat de onderneming deze fout te goeder trouw had gemaakt door productie die naar een land in de nabijheid van de Unie was verplaatst, ten onrechte als productie in de Unie te tellen. Allereerst moet in dit verband worden opgemerkt dat de steekproef hoofdzakelijk wordt gebruikt voor de beoordeling van schade-indicatoren die redelijkerwijs niet voor de bedrijfstak van de Unie als geheel kunnen worden verkregen. Omdat de gegevens over de productie en de verkoop op geaggregeerd niveau voor de bedrijfstak van de Unie zijn verkregen, is dit argument niet relevant. Bovendien blijkt uit de beschikbare informatie in het dossier, waaronder de gegevens die daarnaast bij een in het kader van dit onderzoek verrichte aanvullende analyse van de nationale verenigingen werden verkregen, dat een dergelijke correctie niet nodig is. En tot slot, zelfs al zouden de cijfers voor de totale productie en verkoop voor de bedrijfstak van de Unie in het TNO naar beneden worden bijgesteld om rekening te houden met de lagere cijfers voor de steekproef, dan nog zou dat van generlei invloed zijn op de representativiteit van de steekproef en de algemene conclusies inzake schade.

(25) Diverse belanghebbenden betoogden dat artikel 17 van de basisverordening werd geschonden omdat de steekproef van producenten in de Unie niet representatief zou zijn wat het aandeel van de bestreken productie, het productassortiment, de verkoopprijzen, de verhouding tussen productie en verkoop, de geografische spreiding en de winstgevendheid en prestaties betreft. Ook zou bij de steekproef geen rekening zijn gehouden met de vele producenten die hun productie aan derde landen hebben uitbesteed.

(26) Deze beweringen werden zorgvuldig onderzocht en mede wegens de complexe aard van deze zaak werden niet alleen aan individuele ondernemingen maar ook aan nationale verenigingen aanvullende vragenlijsten verstuurd, die verwerkt en ter plaatse gecontroleerd werden. In deze context moest het aantal ondernemingen in de steekproef worden beperkt tot wat binnen de beschikbare tijd redelijkerwijs kon worden onderzocht, namelijk 8 ondernemingen.

(27) Voorts is het door de sterke fragmentering van de bedrijfstak van de Unie onvermijdelijk dat de ondernemingen in de steekproef een vrij klein deel van de totale productie in de Unie vertegenwoordigen. Door deze fragmentering en het feit dat de grootste producenten voor de steekproef werden geselecteerd, zou het voor het aandeel van de steekproef in de totale productie in de Unie weinig hebben uitgemaakt als meer ondernemingen in de steekproef waren opgenomen.

(28) Zoals al in overweging 21 is vermeld, hield de Commissie bij het samenstellen van de steekproef rekening met de geografische spreiding. Er moet worden benadrukt dat een steekproef op zich geen exacte geografische spreiding (noch een exacte spreiding of uitsplitsing van andere criteria) van de gehele populatie hoeft weer te geven om representatief te zijn. Het is voldoende als, zoals bij de onderhavige steekproef die vier lidstaten omvat, de verhoudingen in de belangrijkste producerende landen worden weergegeven. Een andere benadering zou om administratieve redenen ondoenlijk zijn geweest, vooral indien omwille van de representativiteit diverse uiteenlopende criteria in aanmerking moeten worden genomen. Verder doorgeredeneerd zou dit argument er in feite op neerkomen dat een steekproef alleen representatief is als zij de gehele populatie omvat. Het onderzoek heeft dus bevestigd dat de steekproef, die vier lidstaten omvat waaronder de drie met de veruit grootste productie, in hoge mate representatief is voor de gehele productie in de Unie, in het bijzonder wanneer rekening wordt gehouden met de productie die in het kader van zogenaamde tolling agreements wordt uitbesteed en daarom moet worden meegeteld in de lidstaat van de onderneming die het werk op deze wijze uitbesteed.

(29) De steekproef van ondernemingen is ook representatief voor het productassortiment en geeft de orde van grootte van de verschillende soorten in de productie in de Unie goed weer. Bovendien komt het productassortiment overeen met dat van de Chinese en Vietnamese uitvoer.

(30) Een ander argument was dat de gemiddelde verkoopprijzen van de steekproef niet representatief waren voor de verkoopprijzen die in het verzoek om een nieuw onderzoek waren aangegeven. In dit verband moet er echter op worden gewezen dat het onderzoek juist heeft uitgewezen dat de gemiddelde verkoopprijzen van de steekproef wel in overeenstemming met de prijzen in het verzoek zijn. En zelfs als dat niet zo was geweest, hoeven de gemiddelde verkoopprijzen van een steekproef niet precies gelijk te zijn aan die in het verzoek zolang zij maar een juist beeld geven van de verkoopprijzen van de producentenpopulatie in haar geheel.

(31) Wat de representativiteit met betrekking tot de verhouding tussen productie en verkoop betreft, zij eraan herinnerd dat in de betrokken bedrijfstak normaliter op bestelling wordt geproduceerd en dat de productie sterk onderhevig is aan modetrends. Daarom zijn de voorraden geen veelzeggende indicator en liggen de productie- en verkoopcijfers dichtbij elkaar. Dit werd voor de in de steekproef opgenomen ondernemingen en voor de gehele bedrijfstak van de Unie bevestigd bij de klacht en ook later bij het onderzoek.

(32) Afgezien van bovenstaande overwegingen zij eraan herinnerd dat artikel 17 van de basisverordening bepaalt dat onderzoeken beperkt kunnen worden tot statistisch geldige steekproeven dan wel tot steekproeven die de grootste representatieve productie-, verkoop- of exporthoeveelheden omvatten die redelijkerwijs kunnen worden onderzocht. Uit deze bepaling blijkt duidelijk dat er geen kwantitatieve aanwijzing of drempel is om het niveau van de representatieve hoeveelheid vast te stellen. De enige aanwijzing is dat de hoeveelheden beperkt kunnen worden tot wat binnen de beschikbare tijd redelijkerwijs kan worden onderzocht.

(33) Om de hierboven uiteengezette redenen werden de argumenten van de diverse partijen verworpen en wordt de rechtsgeldigheid van de steekproef bevestigd omdat deze representatief is en volledig in overeenstemming met artikel 17 van de basisverordening werd geselecteerd.

4.3. **Steekproef van importeurs in de Unie**

(34) Aan de hand van de beschikbare informatie werd contact opgenomen met 139 importeurs. Het steekproefformulier werd beantwoord door 22 niet-verbonden importeurs, waarvan 21 ermee instemden in de steekproef te worden opgenomen. Volgens de door deze 21 importeurs verstrekte gegevens vertegenwoordigden zij 12 % van de invoer van het betrokken product uit de VRC en 40 % van die uit Vietnam (in het TNO).

(35) De vijf grootste importeurs (Adidas, Clark's, Nike, Puma en Timberland), die alle verklaarden aanzienlijke hoeveelheden uit beide landen in te voeren, waren samen goed voor ongeveer 18 % van de betrokken invoer. Derhalve werd besloten dat, wat de omvang van de invoer betreft, een steekproef bestaande uit deze vijf ondernemingen representatief zou zijn in de zin van artikel 17, lid 1, van de basisverordening.

(36) Niettemin werden nog drie importeurs aan de steekproef toegevoegd om beter rekening te kunnen houden met de geografische spreiding van de importeurs en de verschillende door hen ingevoerde productsoorten. In dit verband kwam uit de ingevulde steekproefformulieren naar voren dat veel importeurs op veel kleinere schaal opereerden en minder bekende/modieuze merkschoenen of hoogwaardiger schoenen invoerden. Het bedrijfsmodel en de productsegmenten van deze kleinere importeurs blijken te verschillen van die van de grootste importeurs, maar samen vertegenwoordigden de kleinere importeurs een groot deel van de invoer van het betrokken product. Het werd daarom belangrijk geacht dat deze importeurs ook in de steekproef vertegenwoordigd waren, want de economische realiteit kan voor deze ondernemingen anders zijn dan voor de in overweging 35 genoemde grote importeurs.

(37) Om die redenen werd een steekproef van acht importeurs, bestaande uit de vijf grootste plus drie kleinere importeurs, geselecteerd. Zij vertegenwoordigden circa 10 % van de invoer uit de VRC en circa 34 % van de invoer uit Vietnam.

(38) Alle importeurs die zich bereid hadden verklaard mee te werken, kregen de gelegenheid opmerkingen te maken over de samenstelling van de steekproef. De in de steekproef opgenomen ondernemingen kregen elk een vragenlijst toegestuurd. Zeven van hen antwoordden binnen de termijn. De achtste importeur in de steekproef moest wegens niet-medewerking uiteindelijk uit de steekproef worden verwijderd.

5. CONTROLE VAN ONTVANGEN INFORMATIE

(39) De Commissie verzamelde en controleerde alle gegevens die zij nodig achtte om vast te stellen of voortzetting en herhaling van dumping en schade waarschijnlijk waren en om het belang van de Unie te beoordelen. De door de volgende ondernemingen verstrekte informatie is ter plaatse gecontroleerd:

5.1. **Producenten-exporteurs in de Volksrepubliek China**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hongkong

Productieonderneming:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Guandong Province

Handelsondernemingen:

Idea Co. Ltd., Macau

The Look Co. Ltd., Macau

Gold Plenty Co. Ltd., Macau

— Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., Guangdong Province

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hongkong en haar productieonderneming Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd., Guandong Province

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Zhejiang Province

— Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., Guangdong Province

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd., Fujian Province

— General Footwear/Gentfort Shoes Co. Ltd., Guangdong Province.

5.2. **Producenten-exporteurs in Vietnam**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hongkong

Productieondernemingen:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh City

Pou Sung Vietnam Company Limited, Dong Nai Province

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Dong Nai Province

Handelsondernemingen:

Betsey Trading Limited

Sinnamon Trading Limited

Sky High Trading Limited

Fitbest Enterprises Limited

— Golden Star Co. Ltd., Haiphong City

— Shyang Hung Cheng Industrials Co. Ltd., Binh Duong Province.

5.3. **Producenten in de Unie en nationale verenigingen van producenten**

— Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS), Portugal

— Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), Spanje

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani, Italië

— British Footwear Association Ltd., Verenigd Koninkrijk

— Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie, Oostenrijk

— Fédération Française de la Chaussure, Frankrijk

— HDS Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V., Duitsland

— Polish Chamber of Shoe and Leather Industry, Polen.

(40) Er werden eveneens controles ter plaatse uitgevoerd bij de acht in de steekproef opgenomen producenten in de Unie, die in vier verschillende lidstaten gevestigd zijn. Evenals bij het oorspronkelijke onderzoek vroegen de in de steekproef opgenomen en andere medewerkende producenten in de Unie op grond van artikel 19 van de basisverordening om geheimhouding van hun identiteit. Volgens hen zou bekendmaking van hun identiteit hun groot nadeel kunnen berokkenen. Sommige van de klagende producenten in de Unie leveren aan afnemers in de Unie die ook uit de VRC en Vietnam invoeren en die dus direct van de goedkope invoer profiteren. Die producenten bevinden zich dus in een kwetsbare situatie aangezien sommige van hun afnemers voor de hand liggende redenen kunnen hebben om zich tegen de indiening en ondersteuning van een klacht wegens beweerde schade veroorzakende dumping te verzetten. Derhalve menen zij dat het risico bestaat dat sommige van deze afnemers vergeldingsacties zullen ondernemen, mogelijk door beëindiging van hun zakenrelatie. Het verzoek om geheimhouding werd toegestaan aangezien het voldoende onderbouwd was.

(41) De vertegenwoordigers van bepaalde producenten-exporteurs alsmede enkele niet-verbonden importeurs beweerden dat zij hun recht van verweer niet goed konden uitoefenen omdat de identiteit van de klagende ondernemingen geheim was. Hierdoor konden zij niet controleren of de in de steekproef opgenomen ondernemingen werkelijk representatief waren. En als geheimhouding wel gerechtvaardigd was, dan zouden volgens deze partijen in ieder geval de cijfers van de afzonderlijke ondernemingen volledig beschikbaar moeten zijn.

(42) In dit verband wordt eraan herinnerd dat cijfers over de omvang van de productie door de in de steekproef opgenomen ondernemingen, uitgesplitst naar land, voor alle belanghebbenden ter inzage beschikbaar waren. Wat het argument betreft dat alle informatie behalve de identiteit van de onderneming zou moeten worden bekendgemaakt, wordt opgemerkt dat daardoor indirect de identiteit van de in de steekproef opgenomen onderneming zou kunnen worden onthuld. Derhalve werd, zoals gebruikelijk, ook in dit geval een niet-vertrouwelijke versie van de antwoorden op de vragenlijsten bekendgemaakt (d.w.z. met geïndexeerde gegevens). Gezien het voorgaande moet worden geconcludeerd dat het recht van verweer van de partijen voldoende gewaarborgd was, zodat het argument werd verworpen.

5.4. **Niet-verbonden importeurs**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Nederland

— Adidas AG, Herzogenaurach, Duitsland

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Verenigd Koninkrijk

— Footex International BV, Hazerswoude-Dorp, Nederland

— Nike European Operations BV, Laakdal, België

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Duitsland

— Timberland Europe BV, Enschede, Nederland.

5.5. **Producenten in het referentieland**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brazilië

— Werner Calçados Ltda, Três Coroas, Brazilië

— Industria de Calçados West Coast Ltda, Ivoti, Brazilië.

6. RECHTEN VAN DE PARTIJEN

(43) Sommige partijen maakten de hele procedure door bezwaar tegen het feit dat, naar hun mening, afbreuk werd gedaan aan hun recht van verweer. Volgens hen waren de gegevens over de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie die door belanghebbenden konden worden ingezien, onvolledig en te laat verstrekt.

(44) In dit verband moet worden benadrukt dat alle in de steekproef opgenomen ondernemingen zonder vertraging en in overeenstemming met de aan andere partijen bij het onderzoek toegestane termijnen een niet-vertrouwelijke versie van hun antwoord (d.w.z. de versie die door belanghebbenden kan worden ingezien) hebben ingediend. Wanneer een niet-vertrouwelijk antwoord bij de Commissie wordt ingediend, kan dit echter overeenkomstig artikel 19 van de basisverordening pas in het niet-vertrouwelijke dossier worden opgenomen nadat eventuele vertrouwelijkheidskwesties zijn opgelost. Ook wordt erop gewezen dat de Commissie verplicht is gegevens tijdig in het niet-vertrouwelijke dossier op te nemen, zodat de partijen hun rechten kunnen uitoefenen. In dit geval is aan die voorwaarde voldaan.

(45) Wat de volledigheid van de niet-vertrouwelijke antwoorden betreft, is het normaal dat partijen in de loop van een onderzoek aanvullende informatie verstrekken. Deze worden aan het niet-vertrouwelijke dossier toegevoegd zodra eventuele vertrouwelijkheidskwesties zijn opgelost. Dit proces, waarbij bijdragen van alle belanghebbenden geleidelijk worden toegevoegd aan het bewijsmateriaal dat als basis voor conclusies dient en aan het niet-vertrouwelijke dossier, mag niet worden verward met dossiers die onvolledig zijn.

(46) Gezien de complexiteit van de onderhavige zaak werd de toegang voor de partijen als volgt geregeld. Ten eerste kregen de belanghebbenden elektronische toegang tot het dossier, waarbij zij ook een volledige kopie van alle documenten op cd-rom konden aanvragen. Bovendien gingen de elektronische documenten vergezeld van een duidelijke index waarmee i) gemakkelijk toegang kon worden gekregen tot de vele documenten in deze zaak en ii) een gedateerd register van alle documenten in het dossier kon worden opgesteld. Voorts werd in het niet-vertrouwelijke dossier een reeks toelichtingen opgenomen naar aanleiding van vragen die van invloed zouden kunnen zijn op het recht van verweer van de partijen.

(47) Door bovenstaande maatregelen kon de toegang voor de partijen worden verbeterd en konden deze gedurende het onderzoek uitgebreid commentaar leveren, waarop dan naar behoren door de Commissie werd geantwoord. De door diverse partijen naar voren gebrachte argumenten over de onvolledigheid en te late beschikbaarheid van het niet-vertrouwelijke dossier moeten derhalve worden verworpen.

(48) Voorts beschuldigde een van de belanghebbenden de Commissie van discriminatie van importeurs en exporteurs, omdat zij bij het onderzoek de klagende producenten in de Unie gunstiger hadden behandeld. Met name zou aan importeurs en exporteurs geen vertrouwelijkheid zijn toegekend en aan producenten wel. Ook werd beweerd dat de klagers een gunstiger behandeling kregen omdat zij bij de inleiding van de procedure geen steekproefformulieren hoefden in te dienen en dat zij met betrekking tot de termijn en het peil van de antwoorden te soepel werden bejegend, terwijl een exporteur in dezelfde situatie overeenkomstig artikel 18 van de basisverordening aan de hand van beschikbare gegevens zou zijn beoordeeld.

(49) Het verzoek om geheimhouding van de identiteit van de producenten in de Unie die de klacht ondersteunen, werd ingewilligd omdat het in overeenstemming met artikel 19 van de basisverordening naar behoren was gemotiveerd. Van exporteurs of importeurs werd geen verzoek van dien aard ontvangen en tijdens het onderzoek deed zich niets voor en kwam geen informatie aan het licht waaruit zou blijken dat de belangen van de exporteurs of importeurs door bekendmaking van hun identiteit worden geschaad. Daar de situatie van de producenten in de Unie in dit geval wezenlijk van die van de exporteurs en importeurs verschilde, kan het argument dat er sprake is van discriminatie niet worden aanvaard.

(50) Wat de samenstelling van de steekproef betreft, wordt verwezen naar overweging 19. De situatie was voor de exporteurs en importeurs heel anders dan voor de klagende producenten, aangezien voor eerstgenoemden niet al informatie beschikbaar was. Daarom was het noodzakelijk dat zij het steekproefformulier invulden, zodat kon worden nagegaan of zij bereid waren mee te werken en ook de nodige basisgegevens voor de samenstelling van de steekproef konden worden verzameld. Het argument inzake discriminatie moet dus worden verworpen.

(51) Ten aanzien van de soepele behandeling van producenten in de Unie bij de verzameling via vragenlijsten van gegevens ten behoeve van het onderzoek en de toepassing van artikel 18 van de basisverordening, moet worden opgemerkt dat consequent dezelfde benadering is gebruikt voor exporteurs en importeurs en voor producenten in de Unie en dat alle argumenten inzake discriminatie dus ongegrond zijn. Dit niet-onderbouwde argument wordt dus afgewezen.

(52) Ten aanzien van de keuze van het referentieland merkten sommige partijen op dat Indiase en Indonesische ondernemingen werden benadeeld door korte termijnen en door het tijdschema en de wijze van verzending van de vragenlijsten. Er moet in dit verband worden opgemerkt dat de vragenlijsten naar India en Indonesië pas eind december 2008 allemaal waren verstuurd, omdat eerst de adressen van de producenten moesten worden verkregen. De Commissie heeft erop gelet dat de ondernemingen in deze landen evenveel tijd hadden om de vragenlijst te beantwoorden als die in Brazilië. De Commissie heeft de vragenlijsten in alle gevallen aangetekend verzonden en zo mogelijk ook nog eens per e-mail. Bovenstaande argumenten moeten daarom worden afgewezen.

(53) Enkele partijen betoogden dat de informatie over het referentieland niet onmiddellijk in het niet-vertrouwelijke dossier werd opgenomen en dat daardoor afbreuk was gedaan aan hun recht van verweer. De Commissie merkt hierbij op dat de meeste niet-vertrouwelijke antwoorden van ondernemingen in het referentieland op de vragenlijst aanvankelijk tekort bleken te schieten en dat daarom moest worden verzocht om een nieuwe niet-vertrouwelijke versie die wel aanvaardbaar was. Zodra de nieuwe versie werd ontvangen, is deze meteen in het niet-vertrouwelijke dossier opgenomen. Tot dat moment bevatte het niet-vertrouwelijke dossier een samenvatting van de informatie over de geraadpleegde ondernemingen en de ontvangen antwoorden. Deze argumenten moeten daarom worden afgewezen.

B. **BETROKKEN PRODUCT EN SOORTGELIJK PRODUCT**

1. BETROKKEN PRODUCT

(54) Het betrokken product is bij dit nieuwe onderzoek hetzelfde als bij het oorspronkelijke onderzoek, namelijk bepaald schoeisel met bovendeel van leder of kunstleder, met uitzondering van sportschoeisel, volgens een speciale techniek vervaardigd schoeisel, pantoffels en ander huisschoeisel en schoeisel met beschermende neus, van oorsprong uit de Volksrepubliek China en Vietnam („het betrokken product"), dat gewoonlijk wordt ingedeeld onder de GN-codes 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 en ex 6405 10 00.

(55) Voor dit onderzoek gelden de definities van artikel 1, lid 2, van de oorspronkelijke verordening. Volgens die definities wordt verstaan onder:

„sportschoeisel": schoeisel in de zin van aanvullende aantekening 1 op hoofdstuk 64 van bijlage I bij Verordening (EG) nr. 1031/2008 van de Commissie;

„volgens een speciale techniek vervaardigd schoeisel": schoeisel met een cif-prijs per paar van 7,5 euro of meer, bestemd voor sportieve bezigheden, voorzien van een gegoten zool - niet-gespoten - bestaande uit een of meer lagen, vervaardigd van synthetische materialen, speciaal ontworpen om schokken als gevolg van verticale of zijwaartse bewegingen op te vangen en met technische kenmerken zoals luchtdichte kussentjes gevuld met gas of met vloeistoffen, met mechanische bestanddelen die de schokken opvangen of neutraliseren, of met materialen zoals polymeren met een lage dichtheid, ingedeeld onder de GN-codes 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;

„schoeisel met beschermende neus”: schoeisel met een beschermende neus met een energieweerstand van ten minste 100 joule, ingedeeld onder de GN-codes 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 en ex 6405 10 00;

„pantoffels en ander huisschoeisel”: schoeisel dat is ingedeeld onder de GN-code ex 6405 10 00.

2. SOORTGELIJK PRODUCT

(56) Het soortgelijke product is bij dit nieuwe onderzoek zoals gedefinieerd bij het oorspronkelijke onderzoek, namelijk bepaald schoeisel met bovendeel van leder, ongeacht of dit werd vervaardigd en verkocht op de binnenlandse markt, op de markt van het referentieland, en/of uit de VRC en Vietnam naar de Unie werd uitgevoerd.

2.1. **Vergelijkbaarheid van het product**

(57) Sommige partijen voerden aan dat het in de Unie verkochte soortgelijke product niet vergelijkbaar was met het uit de VRC en Vietnam uitgevoerde betrokken product. Er werd echter vastgesteld dat, bij dit onderzoek, het in de Unie verkochte product wel degelijk vergelijkbaar was met het uit de betrokken landen uitgevoerde betrokken product. Met name bleken de fysieke en technische kenmerken, het gebruik en de distributiekanalen voor het betrokken product vergelijkbaar te zijn en sinds het oorspronkelijke onderzoek niet te zijn veranderd. Dit argument werd derhalve verworpen.

(58) Sommige partijen voerden ook aan dat het systeem dat werd gebruikt om de door de diverse medewerkende ondernemingen verkochte productsoorten met elkaar te vergelijken ongeschikt was, omdat het niet specifiek genoeg was om een eerlijke vergelijking te garanderen. Met het gebruikte PCN-systeem konden echter tot 600 verschillende categorieën of productsoorten, onderverdeeld volgens vijf hoofdcriteria, te weten stijl van het schoeisel, soort consument, soort schoeisel, materiaal van de buitenzool en voering, met elkaar worden vergeleken. Bovendien werd dit systeem ook al bij het vorige onderzoek gebruikt. Er zijn geen met bewijsmateriaal gestaafde redenen aangevoerd waarom het zou moeten worden gewijzigd. Daarom werd bij dit nieuwe onderzoek hetzelfde PCN-systeem gebruikt als bij het oorspronkelijke onderzoek. Dit argument werd derhalve verworpen.

(59) Enkele partijen beweerden dat de Commissie andere methoden had toegepast dan bij het oorspronkelijke onderzoek, omdat zij de definitie van de productcontrolenummers (PCN's) in de loop van het onderzoek had gewijzigd. Dat klopt echter niet. In de loop van het onderzoek bleek daarentegen dat bepaalde partijen de PCN-structuur voor bepaalde productsoorten verkeerd hadden geïnterpreteerd en toegepast. Daarom werden de desbetreffende schoenmodellen omwille van de consequentie opnieuw ingedeeld en zo nodig bij het juiste PCN ondergebracht. De Commissie moest dus onnauwkeurige informatie van de betrokken partijen corrigeren. Dergelijke correcties kunnen niet als een andere methode of als een andere inhoud van de PCN's worden beschouwd. Integendeel, de correctie was juist nodig omdat de PCN-methoden in acht moesten worden genomen. Het argument moest daarom worden afgewezen.

2.2. **Verzoeken om uitsluiting**

(60) Diverse belanghebbenden kwamen met hetzelfde soort argumenten als bij het oorspronkelijke onderzoek. Zij betoogden dat bepaalde soorten schoeisel die onder de omschrijving van het soortgelijke product vallen, zoals wandelschoenen, bowlingschoenen, raftingschoenen, volgens een speciale techniek vervaardigde schoenen, paardrijschoenen en schoenen in speciale maten, te verschillend waren om tot dezelfde categorie te behoren. Voorts werd aangevoerd dat de drempelwaarde van 7,5 euro per paar voor STAF-schoeisel moest worden verlaagd. Er zij aan herinnerd dat deze drempelwaarde bij het oorspronkelijke onderzoek al van 9 tot 7,5 euro per paar was verlaagd.

(61) Bij een nieuw onderzoek bij het vervallen van maatregelen mag de omschrijving van het onder de maatregelen vallende product niet worden gewijzigd. Een dergelijke wijziging kan alleen in overweging worden genomen als een partij daartoe op grond van artikel 11, lid 3, van de basisverordening een met bewijsmateriaal gestaafd verzoek indient. Bovenstaande argumenten moesten daarom worden afgewezen.

C. **WAARSCHIJNLIJKHEID VAN VOORTZETTING OF HERHALING VAN DUMPING**

1. ALGEMEEN

(62) Overeenkomstig artikel 11, lid 2, van de basisverordening werd onderzocht of het waarschijnlijk is dat het vervallen van de maatregelen tegen de VRC en Vietnam tot voortzetting of herhaling van dumping leidt.

(63) In onderstaande tabel is de ontwikkeling van de omvang en van de prijzen van de invoer uit de twee betrokken landen weergegeven. Tot 31 december 2004 waren op de invoer uit de VRC contingenten van toepassing; na die datum was er een aanzienlijke toename van de invoer uit de VRC, die in 2006 een hoog niveau bereikte. In 2007 en in het TNO heeft de omvang van de invoer zich gestabiliseerd, nadat hij ten opzichte van 2006 weer was gedaald. Naar aanleiding van het antiontwijkingsonderzoek werden de maatregelen uitgebreid tot de invoer via SAR Macau, die vanaf september 2007 moet worden geregistreerd.

(64) Op de invoer uit Vietnam waren geen contingenten van toepassing en deze invoer was in het TOO aanzienlijk. Vervolgens daalde de invoer tot 2007 en steeg hij weer in het TNO.

(65) Uit deze cijfers blijkt dat de invoer uit de betrokken landen in het TNO op een hoog niveau bleef, in tegenstelling tot wat sommige belanghebbenden beweerden. In het TNO hadden de twee betrokken landen samen een marktaandeel van 28,7 %, wat aanzienlijk hoger is dan in het TOO (23,2 %). Hoewel het marktaandeel van elk van hen sinds het TOO fluctuaties vertoonde, blijft het over het geheel genomen aanzienlijk: beide landen hadden in het TNO een marktaandeel van meer dan 10 %.

(66) Volgens de cijfers van Eurostat zijn de gemiddelde prijzen voor de invoer uit beide betrokken landen tussen het TOO en 2006 gestegen. Daarna hebben zij zich gestabiliseerd voor de VRC en zijn zij gedaald voor Vietnam.

(67) Daar de cijfers van Eurostat noodzakelijkerwijs algemeen zijn en, hoewel zij het betrokken product betreffen, niet aangeven of er veranderingen zijn opgetreden in de productmix, werd een analyse uitgevoerd om de prijsontwikkeling voor de zeven in de steekproef opgenomen ondernemingen in de VRC en de drie in de steekproef opgenomen ondernemingen in Vietnam te onderzoeken. In het algemeen werd voor deze ondernemingen in beide landen vastgesteld dat de prijzen van de invoer in de periode tussen 2006 en het eind van het TNO zijn gedaald.

Tabel 1

Totale omvang en waarde van de invoer uit de betrokken landen

	TOO	2005	2006	2007	TNO
Hoeveelheden (1 000 paar)					
VRC	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Marktaandeel	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Marktaandeel	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Waarde (euro's)					
VRC (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Vietnam (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Bron (Eurostat) – Comext-gegevens, zo nodig gecorrigeerd aan de hand van statistieken waarover de Commissie beschikt, om niet tot het betrokken product behorende producten uit te sluiten.

Tabel 2

Totale omvang en waarde van de invoer uit de in de steekproef opgenomen ondernemingen

	TOO	2005	2006	2007	TNO
Hoeveelheden (1 000 paar)					
VRC (steekproef)	n.b.	n.b.	11 381	12 787	13 759
Marktaandeel			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietnam (steekproef)	n.b.	n.b.	14 400	15 250	14 500
Marktaandeel			2 %	2,2 %	2,2 %
Waarde (euro's)					
VRC (steekproef)	n.b.	n.b.	12,6	10,7	10,3
Vietnam (steekproef)	n.b.	n.b.	11,4	10,8	10,6

2. INVOER MET DUMPING UIT CHINA EN VIETNAM TIJDENS HET TNO

2.1. **Normale waarde**

2.1.1. *Referentieland*

(68) Bij invoer uit landen zonder markteconomie, en bij invoer uit de in artikel 2, lid 7, onder b), van de basisverordening genoemde landen wanneer geen BMO kan worden toegekend, moet de normale waarde volgens artikel 2, lid 7, van de basisverordening worden vastgesteld aan de hand van de prijs of de berekende waarde in een geschikt derde land met een markteconomie.

(69) In het bericht van inleiding heeft de Commissie aangegeven dat zij net als bij het oorspronkelijke onderzoek Brazilië wilde gebruiken als referentieland om de normale waarde voor de VRC en Vietnam vast te stellen. De Commissie heeft de belanghebbenden uitgenodigd hierover opmerkingen te maken.

(70) Er werden opmerkingen ontvangen van diverse categorieën belanghebbenden, zoals medewerkende producenten-exporteurs, hun representatieve verenigingen en nationale autoriteiten en vertegenwoordigers van importeurs, die meenden dat Thailand, India of Indonesië een geschikter referentieland was dan Brazilië. De Commissie heeft deze voorstellen in het licht van de criteria voor de keuze van het referentieland onderzocht.

(71) Daarbij heeft de Commissie vastgesteld dat de markt voor schoeisel van leer voor Brazilië tijdens het TNO op 189 miljoen paar kon worden geschat, voor India op 800 miljoen paar, voor Indonesië op 109 miljoen paar en voor Thailand op maar 6 miljoen paar. Omdat de Thaise markt zeer klein is en er andere mogelijkheden bestaan, heeft de Commissie Thailand verder niet als mogelijk referentieland onderzocht.

(72) Naar aanleiding van de opmerkingen van de partijen heeft de Commissie derhalve schoenfabrikanten in Brazilië, India en Indonesië gevraagd aan het onderzoek mede te werken. Er werden vragenlijsten gestuurd naar ondernemingen in deze drie landen en van vijf Braziliaanse, één Indiase en vijf Indonesische producenten werd een bruikbaar antwoord ontvangen.

Representativiteit van de binnenlandse verkoop en het productassortiment

(73) De Commissie heeft de representativiteit van de ondernemingen die de vragenlijst hadden beantwoord, met betrekking tot hun binnenlandse verkoop onderzocht.

(74) In het onderzoektijdvak bedroeg de binnenlandse verkoop van het soortgelijke product door de drie onderzochte Braziliaanse ondernemingen circa 17 % van de uitvoer door de in de steekproef opgenomen ondernemingen in de VRC en circa 19 % van die door de in de steekproef opgenomen ondernemingen in Vietnam.

(75) De enige Indiase onderneming die de vragenlijst beantwoordde, meldde voor het onderzoektijdvak een binnenlandse verkoop van het soortgelijke product die overeenkwam met circa 5 % van de uitvoer door de in de steekproef opgenomen ondernemingen in de VRC en met ongeveer 6 % van die door de in de steekproef opgenomen ondernemingen in Vietnam.

(76) De binnenlandse verkoop van het soortgelijke product door de vijf medewerkende ondernemingen in Indonesië bedroeg circa 2 % van de uitvoer door de in de steekproef opgenomen ondernemingen in de VRC en eveneens ongeveer 2 % van die door de in de steekproef opgenomen ondernemingen in Vietnam.

(77) Brazilië was derhalve het land met de meest representatieve omvang van de binnenlandse verkoop in het onderzoektijdvak.

(78) Vervolgens onderzocht de Commissie hoeveel soorten schoeisel door de drie landen in kwestie op hun binnenlandse markt werden verkocht in vergelijking met de soorten die door de VRC en Vietnam werden uitgevoerd.

(79) De binnenlandse verkoop in het TNO door de medewerkende Braziliaanse en Indonesische producenten omvatte een breed assortiment, dat overeenkwam met een groot aantal PCN's uit de VRC en Vietnam. De binnenlandse verkoop in het TNO door de enige Indiase medewerkende producent omvatte slechts één PCN uit de VRC en Vietnam.

Concurrentie in de mogelijke referentielanden

(80) Volgens de door de Commissie verzamelde gegevens is in alle drie onderzochte landen een groot aantal producenten gevestigd, zodat er op de binnenlandse markt een hoge mate van concurrentie tussen binnenlandse ondernemingen bestaat. Brazilië heeft circa 7 800 producenten van leren schoeisel, waarvan er 1 500 groot genoeg zijn om met de Chinese en Vietnamese ondernemingen vergeleken te kunnen worden. India zou ongeveer 3 000 producenten hebben. Voor Indonesië wordt het aantal producenten op 212 geschat. De drie landen voeren aanzienlijke hoeveelheden uit (de Braziliaanse uitvoer wordt geschat op ongeveer 64 miljoen paar, de Indiase op 67 miljoen paar en de Indonesische op 27 miljoen paar). In Brazilië bleek het binnenlandse verbruik van leren schoeisel per hoofd van de bevolking (1) groter te zijn dan in India (0,7) en Indonesië (0,5).

(81) De invoer uit de onderzochte landen vertegenwoordigde in het TNO een marktaandeel van ongeveer 2 % voor Brazilië, ongeveer 1 % voor India en ongeveer 1,5 % voor Indonesië.

(82) Op basis van het bovenstaande was de Commissie van mening dat Brazilië het meest geschikte referentieland was. Met name de omvang van de binnenlandse verkoop van schoeisel met bovendeel van leder bleek in Brazilië het meest representatief. Bovendien produceren de medewerkende ondernemingen in Brazilië een groot assortiment van producten, dat in hoge mate overeenkomt met dat van de VRC en Vietnam. De medewerkende producenten in Indonesië, die ook een groot assortiment produceerden, verkochten veel minder op de binnenlandse markt, terwijl in India de binnenlandse verkoop aanzienlijk was maar het assortiment zeer beperkt.

Opmerkingen van de belanghebbenden

Vergelijkbaarheid van het product

(83) Verscheidene partijen voerden aan dat Brazilië geen geschikt referentieland was omdat het alleen in damesschoenen gespecialiseerd is. Volgens hen zou dit blijken uit de antwoorden van de medewerkende Braziliaanse ondernemingen op de vragenlijst en uit het feit dat Brazilië voornamelijk damesschoenen uitvoert.

(84) Uit het onderzoek bleek evenwel dat meer dan de helft van de totale binnenlandse verkoop waarvan de Braziliaanse ondernemingen melding maakten, uit herenschoenen bestond. Bij het controlebezoek aan de Braziliaanse producenten stelde de Commissie vast dat de twee kleinere ondernemingen weliswaar meer gespecialiseerd waren in damesschoenen, maar dat de grootste producent voornamelijk herenschoenen op de binnenlandse markt verkocht. Derhalve was de verkoop op de binnenlandse markt zowel voor damesschoenen als voor herenschoenen toereikend. Ten aanzien van het argument dat de uitvoer van Brazilië voornamelijk uit damesschoenen bestond, is de Commissie van mening dat het uitvoerpatroon van een land niet altijd hoeft overeen te komen met de verkoop op zijn binnenlandse markt.

(85) Sommige partijen merkten op dat uit de antwoorden op de vragenlijst blijkt dat Brazilië in sandalen gespecialiseerd is, die niet kunnen worden vergeleken met het bredere assortiment dat door de VRC en Vietnam wordt uitgevoerd. Het door de Commissie uitgevoerde onderzoek leverde geen bevestiging voor dit argument op, maar toonde juist aan dat de Braziliaanse producenten allerlei schoeisel verkochten, dat voor meer dan 50 % overeenkwam met de PCN's van de modellen die door de in de steekproef opgenomen Chinese en Vietnamese ondernemingen worden uitgevoerd.

(86) Sommige partijen betoogden dat Brazilië geen geschikt referentieland is voor kinderschoenen, omdat het maar zeer weinig hiervan produceert. De Commissie wijst erop dat het niet ongebruikelijk is dat een referentieland niet alle subsoorten van het soortgelijke product produceert. Dat betekent echter niet dat geen billijke vergelijking van de normale waarde kan worden gemaakt zolang de nodige correcties worden toegepast. Aangezien geen van de medewerkende producenten in Brazilië kinderschoenen vervaardigde, werd de normale waarde voor deze soort net als bij het oorspronkelijke onderzoek berekend door correcties toe te passen op de normale waarde voor schoeisel voor volwassenen. Derhalve werd geconcludeerd dat Brazilië als referentieland kon worden gebruikt voor alle soorten leren schoeisel, met inbegrip van kinderschoenen.

(87) Sommige partijen merkten op dat het door de Braziliaanse producenten gebruikte leer van betere kwaliteit is en dat in Brazilië vervaardigde schoenen dus duurder zijn dan die uit de VRC en Vietnam. Om die reden zouden Braziliaanse schoenen niet vergelijkbaar zijn met die van oorsprong uit de twee betrokken landen. Een andere belanghebbende merkte daarentegen juist op dat het leer van Braziliaanse schoenen van mindere kwaliteit was dan dat van Chinese en Vietnamese schoenen en dat de Braziliaanse prijzen daarom moesten worden gecorrigeerd. De Commissie heeft deze kwestie onderzocht en daarbij vastgesteld dat er ten aanzien van prijs en kwaliteit geen verschil was tussen het leer dat in Brazilië en dat wat in de VRC en Vietnam voor schoenen wordt gebruikt. In dit verband wordt eraan herinnerd dat bij het oorspronkelijke onderzoek een correctie op de normale waarde werd toegepast omdat het leer dat door de producenten in het referentieland Brazilië werd gebruikt van mindere kwaliteit en goedkoper bleek te zijn dan het leer dat door de in de steekproef opgenomen producenten in de landen van uitvoer werd gebruikt. Aan dit nieuwe onderzoek werken in Brazilië andere producenten mee dan aan het oorspronkelijke onderzoek (en ook de meeste medewerkende producenten uit de landen van uitvoer zijn nieuw). De verschillende mix van ondernemingen leidde tot andere inputkosten voor leer.

(88) Sommige partijen waren van oordeel dat de Braziliaanse en Vietnamese producten niet met elkaar vergelijkbaar zijn omdat Brazilië dure, hoogwaardige schoenen uitvoert, terwijl Vietnam in het goedkope marktsegment gespecialiseerd is, maar er werd geen bewijsmateriaal geleverd om dit argument te onderbouwen. De Commissie merkt op dat de Vietnamese producten in ieder geval vergeleken moeten worden met de producten die op de binnenlandse markt van Brazilië worden verkocht en niet met die welke door Brazilië worden uitgevoerd. De Commissie vond geen bewijzen waaruit bleek dat het schoeisel van oorsprong uit Vietnam of dat wat in Brazilië wordt verkocht, tot een specifiek marktsegment beperkt is.

Concurrentie op de Braziliaanse markt

(89) Sommige partijen merkten op dat Brazilië zijn tarieven voor schoenen in januari 2008 van 20 % tot 35 % had verhoogd en dat de Braziliaanse markt dus in hoge mate beschermd was met weinig concurrentie. Voorts zou het marktaandeel van de invoer in Brazilië te laag zijn in verhouding tot het verbruik. De Commissie heeft deze argumenten onderzocht. Daarbij bleek dat Brazilië begin 2008, d.w.z. halverwege het TNO, inderdaad zijn tarieven van 20 % tot 35 % had verhoogd. De Commissie stelde echter ook vast dat de waarde van de Braziliaanse munt in het TNO sterk gestegen was ten opzichte van de VS-dollar, met name na de tariefverhoging door Brazilië. Om precies te zijn, steeg de waarde van de Braziliaanse real met 19 % ten opzichte van het begin van het TNO (dus met meer dan de tarieven zijn gestegen). Daarom is het

effect van de tariefverhoging op de invoerprijzen grotendeels geneutraliseerd door de waardestijging van de Braziliaanse munt ten opzichte van de VS-dollar. Bovendien vond de Commissie geen bewijzen waaruit blijkt dat de tariefverhoging tot een aanzienlijke stijging van de binnenlandse prijzen heeft geleid of dat zij de invoer heeft belemmerd. De Commissie heeft in feite vastgesteld dat de invoer van leren schoeisel in Brazilië in de eerste helft van 2008 ondanks de tariefverhoging aanzienlijk is gestegen ten opzichte van de eerste helft van 2007. De tariefverhoging had dus geen merkbare gevolgen voor de Braziliaanse markt.

(90) Volgens sommige partijen was Brazilië geen open markt voor schoeisel omdat de invoer van schoenen in dat land werd belemmerd door niet-automatische invoervergunningen. De Commissie stelde vast dat Brazilië bij de invoer van schoeisel niet-automatische vergunningsprocedures toepast, maar dat dit de invoer niet belemmerd lijkt te hebben daar deze, zoals boven werd vermeld, is gestegen. Bovendien constateerde de Commissie dat ook Indonesië niet-automatische invoervergunningen voor schoeisel toepast. De Commissie merkt op dat niet-automatische vergunningstelsels verenigbaar met de WTO zijn. Daarom concludeert zij dat er geen reden is om de door Brazilië toegepaste niet-automatische invoervergunningen te beschouwen als een invoerbeperking op grond waarvan Brazilië als niet-open markt moet worden aangemerkt.

(91) Andere argumenten waren dat de aanzienlijke waardestijging van de Braziliaanse real in de afgelopen jaren het concurrentievermogen van Brazilië negatief heeft beïnvloed, of dat een daling van de real met 25 % sinds het TNO schade had toegebracht aan het concurrentievermogen van Brazilië op de wereldmarkt. Deze argumenten werden niet met bewijsmateriaal onderbouwd, maar hoe dan ook zijn de ontwikkelingen na het TNO niet relevant bij de keuze van het referentieland.

(92) Uit het bovenstaande volgt dat de Commissie geen bewijzen heeft gevonden waaruit blijkt dat de algemene concurrentievoorwaarden op de Braziliaanse markt sinds het oorspronkelijke onderzoek zodanig zijn veranderd dat Brazilië geen geschikt referentieland meer zou zijn.

Verschillen in sociaaleconomische ontwikkeling

(93) Volgens verscheidene partijen was India of Indonesië een geschikter referentieland, omdat Brazilië wat economische ontwikkeling of bnp per hoofd van de bevolking betreft in niets leek op de VRC en Vietnam.

(94) Hierbij zij opgemerkt dat een land zonder markteconomie of met een overgangseconomie per definitie niet dezelfde economische kenmerken heeft als een land met een markteconomie. Een dergelijk verschil in economische ontwikkeling tussen een referentieland en een land zonder markteconomie of met een overgangseconomie is niet ongebruikelijk. Dat geldt ook voor het verschil in inkomen per hoofd van de bevolking, een andere indicator van economische ontwikkeling. Dat alles betekent echter niet dat Brazilië niet als referentieland kan worden gekozen, mits het ten aanzien van de andere in aanmerking genomen factoren daarvoor het meest geschikt wordt geacht.

Verschillen in kostenstructuur

(95) Diverse belanghebbenden legden er de nadruk op dat de arbeidskosten in Brazilië hoger zijn dan in China en Vietnam en dat die in India, Indonesië of Thailand vergelijkbaarder zijn, zodat deze landen een geschikter referentieland zouden zijn. Door de hogere lonen, zo werd gesteld, maakten de arbeidskosten in Brazilië 50 % tot 70 % van de productiekosten uit, terwijl dat in China maar 30 % was.

(96) In dit verband zij opgemerkt dat een land met een ander niveau van economische ontwikkeling wel degelijk als referentieland voor een land zonder markteconomie of met een overgangseconomie kan worden gekozen. Ook kunnen de arbeidskosten, die een indicator van de economische ontwikkeling van een land zijn, op zich niet als relevant criterium worden beschouwd. Wat het aandeel van de arbeidskosten in de totale productiekosten betreft, heeft de Commissie hoe dan ook bij het controlebezoek vastgesteld dat de arbeidskosten in Brazilië minder dan 40 % van de totale productiekosten uitmaken en dus veel dichter bij het Chinese niveau liggen dan wordt beweerd.

(97) Diverse partijen betoogden eveneens dat Brazilië geen geschikt referentieland is om de normale waarde vast te stellen, omdat in Brazilië de ondernemingen de kosten van het ontwerpen en van onderzoek en ontwikkeling dragen, terwijl die in de VRC en Vietnam ten laste komen van de buitenlandse afnemers. De Commissie stelde vast dat dit verschil in kostenstructuur aannemelijk is, omdat de exporteurs in de betrokken landen het betrokken product aan vroegere fabrikanten in de Unie verkochten die bovengenoemde componenten van de productiekosten nog voor hun rekening nemen en het product onder hun eigen merknaam op de markt brengen. Dit is echter geen reden om Brazilië als geschikt referentieland af te wijzen, aangezien bij de vaststelling van de normale waarde voor dergelijke kosten correcties kunnen worden toegepast (zie overweging 118 e.v.).

(98) Sommige partijen merkten op dat in Brazilië de uitgaven voor marketing, speciale heffingen en krediet- en leveringskosten in de prijzen af fabriek zijn inbegrepen, en in de VRC en Vietnam niet. Bovendien zouden de overheadkosten in Brazilië hoger zijn omdat de ondernemingen er kleiner zijn. Ook dit is volgens de Commissie geen reden om Brazilië als geschikt referentieland af te wijzen, aangezien bij de berekening van de normale waarde daarvoor correcties kunnen worden toegepast (zie overweging 118 e.v.).

(99) Volgens sommige partijen hebben de Aziatische landen beter toegang tot grondstoffen, met name leer, dan Brazilië. De Commissie heeft de ingediende documentatie onderzocht. Inderdaad heeft de leerproductie zich in Azië sneller ontwikkeld, maar dit moet wel worden gezien in het licht van de toenemende productie van lederwaren in Azië. De Latijns-Amerikaanse landen zijn goed voor iets meer dan 15 % van de wereldproductie van leren schoenen en voor bijna 15 % van de wereldproductie van ongelooid leer. De Aziatische landen produceren meer dan 50 % van de leren schoenen, maar minder dan 40 % van het ongelooide leer in de wereld. Er kan derhalve worden geconcludeerd dat de Latijns-Amerikaanse landen ondanks de verschillen in absolute leerproductiecijfers een hogere zelfvoorzieningsgraad hebben dan de Aziatische landen en daarom ook gemakkelijker toegang hebben tot ongelooid leer.

Andere opmerkingen van de partijen

(100) Volgens sommige belanghebbenden is Brazilië geen geschikt referentieland omdat Braziliaans schoeisel geen substituut is voor Chinese en Vietnamese schoenen, aangezien de uitvoer door Brazilië naar de Unie na de instelling van antidumpingrechten door de Unie niet is toegenomen, terwijl de uitvoer door India en Indonesië wel is gestegen. De invoer in de Unie van schoeisel van oorsprong uit India en Indonesië is inderdaad gestegen na de instelling van antidumpingrechten. De Commissie merkt hierbij echter op dat ondernemingen zelf hun leveranciers kunnen kiezen en dat zij, zoals verderop onder het hoofdstuk over de schadeanalyse wordt beschreven, in dit geval de voorkeur gaven aan landen die in de buurt liggen van China en Vietnam. Dit maakt Brazilië niet ongeschikt als referentieland. Bovendien dient een referentieland om de normale waarde vast te stellen. Of het naar de Unie uitvoert of niet, is daarbij onbelangrijk. Dit argument werd derhalve afgewezen.

(101) Sommige partijen voerden aan dat de Braziliaanse markt niet met die van Vietnam kan worden vergeleken omdat Vietnam zich vooral op de uitvoer richt, terwijl Brazilië hoofdzakelijk voor de binnenlandse markt produceert. De Commissie acht dit argument irrelevant. Het is duidelijk dat Vietnam meer op de uitvoer gericht is dan Brazilië, maar niet hoe dit van invloed is op de voor Brazilië berekende normale waarde, die per definitie betrekking heeft op de productiekosten en binnenlandse verkoop in Brazilië.

(102) Verscheidene partijen kwamen met het argument dat de Braziliaanse uitvoerprijzen lager zijn dan de binnenlandse prijzen. Voor sommigen was dit een teken dat de uitvoerprijzen en niet de binnenlandse prijzen voor de vaststelling van de normale waarde moesten worden gebruikt. Anderen zagen dit als bewijs dat de Braziliaanse exporteurs zich aan dumping schuldig maakten en dat Brazilië dus ongeschikt is om als referentieland te dienen. Ten eerste merkt de Commissie op dat de uitvoerprijzen in dit verband irrelevant zijn omdat binnenlandse prijzen beschikbaar zijn die voldoende representatief en winstgevend zijn. Ten tweede werd geen bewijsmateriaal ingediend om aan te tonen dat Brazilië zich aan dumping schuldig maakt en in elk geval kan deze bewering niet worden bevestigd of verworpen zonder dat een gedegen onderzoek hiernaar heeft plaatsgehad.

(103) Sommige belanghebbenden beweerden dat Brazilië geen geschikt referentieland was omdat de Braziliaanse producenten overheidssteun voor hun uitvoer ontvangen. Ten eerste wijst de Commissie erop dat dit soort steun hoofdzakelijk van invloed is op de uitvoerprijzen, die, zoals al werd gezegd, irrelevant zijn voor dit onderzoek. Niettemin heeft de Commissie het door de partijen ingediende bewijsmateriaal onderzocht en daarbij vastgesteld dat de bedoelde steun betrekking heeft op uitvoerbevorderende programma's, die ook in vele andere landen bestaan; deze programma's hebben tot doel om door middel van reclamecampagnes en de deelname aan internationale beurzen de producten meer bekendheid te geven in het buitenland. De Commissie heeft geen aanwijzingen gevonden dat de Braziliaanse steun ter bevordering van de uitvoer ten goede kwam aan de binnenlandse verkoop van schoenen.

(104) Verscheidene partijen hebben erop gewezen dat Brazilië een antidumpingonderzoek heeft geopend tegen schoeisel van oorsprong uit de VRC en dat het daarbij Italië als referentieland gebruikt; volgens hen spannen de Italiaanse en Braziliaanse ondernemingen samen om de dumpingmarge bij het nieuwe onderzoek van de Unie zo hoog mogelijk te laten uitvallen. Deze beweringen werden echter niet met bewijzen gestaafd en er was geen ander bewijsmateriaal in dit verband. Daarom verwerpt de Commissie dit argument.

Conclusie betreffende de keuze van het referentieland

(105) Gezien het bovenstaande luidt de conclusie dat Brazilië het meest geschikte referentieland is.

(106) Vele belanghebbenden verklaarden dat dumping zou worden vastgesteld als Brazilië als referentieland werd gekozen, en dat dat niet het geval zou zijn als een van de andere landen werd gebruikt. De Commissie heeft daarom gecontroleerd wat het resultaat zou zijn als Indonesië werd gekozen, dat het enige houdbare alternatief voor Brazilië was, hoewel het, zoals hierboven is aangetoond, niet de beste keuze was.

(107) De resultaten worden hieronder beschreven en deze bevestigen dat de keuze van het referentieland uit de verdedigbare opties in dit geval niet bepalend was voor het resultaat van de dumpingberekening.

(108) Brazilië werd derhalve als referentieland gekozen.

2.1.2. *Vaststelling van de normale waarde in het referentieland*

(109) Nadat Brazilië als referentieland was gekozen, werd de normale waarde berekend aan de hand van de ter plaatse bij de medewerkende Braziliaanse producenten gecontroleerde gegevens.

(110) De binnenlandse verkoop van deze producenten bleek representatief te zijn in vergelijking met de omvang van de uitvoer door de producenten-exporteurs in de VRC en Vietnam naar de Unie. Door het aandeel van de winstgevende verkoop aan onafhankelijke afnemers vast te stellen, werd ook onderzocht of de binnenlandse verkoop kon worden geacht te hebben plaatsgevonden in het kader van normale handelstransacties. Uit het onderzoek bleek dat de verkoop plaatsvond tegen prijzen die gelijk waren aan of hoger waren dan de kosten per eenheid en meer dan 80 % van het totale verkoopvolume van elke producent vertegenwoordigde. Daarom werd de normale waarde aan de hand van de werkelijke binnenlandse prijzen berekend als het gewogen gemiddelde van de prijzen van alle binnenlandse verkopen van een productsoort tijdens het TNO, ongeacht of die verkopen winstgevend waren of niet.

2.1.3. *Normale waarde voor Golden Step*

(111) Voor Golden Step werd de normale waarde vastgesteld aan de hand van de gegevens van de onderneming zelf over haar binnenlandse verkoop en productiekosten. Deze gegevens werden ter plaatse bij de onderneming gecontroleerd.

(112) Eerst stelde de Commissie vast dat Golden Step tijdens het TNO geen binnenlandse verkoop had. Daarom kon de normale waarde niet worden vastgesteld op basis van de binnenlandse prijzen, zoals bepaald in artikel 2, lid 1, eerste alinea, van de basisverordening. Er moest dus een andere methode worden toegepast.

(113) Aangezien voor de vaststelling van de normale waarde geen binnenlandse prijzen konden worden gebruikt, moest de normale waarde aan de hand van de kosten van de producent worden berekend. Overeenkomstig artikel 2, lid 3, van de basisverordening gebeurde dit door bij de - waar nodig gecorrigeerde - fabricagekosten van het uitgevoerde schoenmodel een redelijk bedrag voor verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten („VAA-kosten") en een redelijke winstmarge op te tellen.

(114) Omdat aan geen van de andere Chinese producenten-exporteurs een BMO was toegekend, konden de VAA-kosten en de winst niet overeenkomstig artikel 2, lid 6, onder a), van de basisverordening worden bepaald aan de hand van de werkelijke bedragen die voor andere producenten-exporteurs in het betrokken land waren vastgesteld. Voorts had Golden Step geen binnenlands verkoop van producten van dezelfde algemene categorie in het betrokken land, zodat de VAA-kosten en de winst ook niet overeenkomstig artikel 2, lid 6, onder b), van de basisverordening konden worden vastgesteld. Derhalve moesten zij worden bepaald overeenkomstig artikel 2, lid 6, onder c), van de basisverordening, d.w.z. op basis van een andere redelijke methode.

(115) In dit geval heeft de Commissie de VAA-kosten en de winst volgens drie verschillende scenario's bepaald. Eerst stelde zij de VAA-kosten en de winst aan de hand van de gegevens van het oorspronkelijke onderzoek vast. Zij onderzocht ook de VAA-kosten en de winst van Chinese producenten-exporteurs aan wie onlangs in andere onderzoeken een BMO was toegekend en die in het kader van normale handelstransacties op hun binnenlandse markt verkochten. En tot slot onderzocht zij informatie over de VAA-kosten en de winst in het referentieland. De normale waarde werd daarop volgens deze scenario's vastgesteld.

2.2. **Chinese en Vietnamese uitvoerprijzen**

(116) Bij rechtstreekse uitvoer naar onafhankelijke afnemers in de Unie werd de uitvoerprijs overeenkomstig artikel 2, lid 8, van de basisverordening vastgesteld op grond van de werkelijk betaalde of te betalen prijs voor het betrokken product.

(117) Bij uitvoer naar de Unie via niet-verbonden handelsondernemingen buiten de Unie, werd de uitvoerprijs overeenkomstig artikel 2, lid 8, van de basisverordening vastgesteld op grond van de prijs van het product bij de verkoop door de betrokken producenten aan de handelsondernemingen, d.w.z. niet-verbonden afnemers, met het oog op uitvoer.

2.3. **Vergelijking van de Chinese en Vietnamese uitvoerprijzen met de normale waarde in het referentieland**

(118) Net als bij het oorspronkelijke onderzoek werden voor uitgevoerde productsoorten die niet op de Braziliaanse markt werden verkocht, de normale waarden vastgesteld aan de hand van de binnenlandse verkoopprijzen van productsoorten die de grootste overeenkomsten vertoonden. Waar nodig, werden deze prijzen gecorrigeerd.

(119) De normale waarde en de uitvoerprijs werden vergeleken op basis van de prijs af fabriek. Om een billijke vergelijking tussen de normale waarde en de uitvoerprijs te kunnen maken, werden overeenkomstig artikel 2, lid 10, van de basisverordening correcties toegepast om rekening te houden met verschillen die van invloed zijn op de prijzen en de vergelijkbaarheid van de prijzen. Er werden met name onderstaande correcties toegepast.

(120) Er werd onderzocht of een correctie voor handelsstadium overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder d), noodzakelijk was. Hierbij werd vastgesteld dat de handelsstadia voor de binnenlandse markt en de exportmarkt verschillend waren. Dienovereenkomstig werden in overeenstemming met artikel 2, lid 10, onder d) i), van de basisverordening correcties toegepast om rekening te houden met de kortingen voor groothandelaren op de Braziliaanse markt, daar de drie onderzochte Braziliaanse producenten uitsluitend aan detailhandelaren hadden verkocht.

(121) Om te zorgen voor een billijke vergelijking tussen de Chinese en Vietnamese uitvoer enerzijds en de binnenlandse verkoop in Brazilië anderzijds, werd een correctie toegepast overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder i), van de basisverordening om rekening te houden met verschillen in commissies die in Brazilië aan onafhankelijke agenten worden betaald.

(122) Voorts werd overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder k), van de basisverordening een correctie toegepast voor de kosten van onderzoek en ontwikkeling en ontwerp die wel ten laste komen van de Braziliaanse producenten, maar niet van de Chinese en Vietnamese producenten.

(123) Bij het vorige onderzoek werd ook een correctie toegepast overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder a), van de basisverordening om rekening te houden met verschillen in kwaliteit van het voor de vervaardiging van het schoeisel gebruikte leer. Bij dit onderzoek werd een dergelijke correctie niet nodig geacht omdat het door de Braziliaanse, Chinese en Vietnamese exporteurs gebruikte leer van vergelijkbare kwaliteit was (zie overweging 87).

(124) Andere correcties, zoals die voor vervoer en verzekering op grond van artikel 2, lid 10, onder e), van de basisverordening, werden toegepast wanneer zij redelijk, nauwkeurig en door bewijsmateriaal gestaafd waren.

(125) Enkele belanghebbenden betoogden dat de wisselkoersschommelingen tussen de VS-dollar en de euro van invloed waren op de vastgestelde dumpingmarge en dat hiervoor een correctie moest worden toegepast. Dit argument moest worden afgewezen. Op grond van artikel 2, lid 10, onder j), van de basisverordening is een correctie in dit verband alleen mogelijk wanneer de wisselkoersen duurzaam zijn veranderd. Wanneer de wisselkoersen vrij fluctueren, zoals bij de dollar-eurokoers het geval is, gaan zij regelmatig omhoog en omlaag. Er is hier geen sprake van een duurzame verandering en dus kan geen correctie worden toegepast.

2.4. **Vaststelling van dumping voor de onderzochte ondernemingen in de VRC**

2.4.1. *Vaststelling van dumping voor Golden Step*

(126) Voor Golden Step werd bij de vergelijking van de uitvoerprijs met de normale waarde, zoals beschreven in overweging 111 e.v., een dumpingmarge van 5 % tot 16 % vastgesteld.

2.4.2. *Vaststelling van dumping voor de ondernemingen waaraan geen BMO is toegekend.*

(127) Ingevolge artikel 2, leden 11 en 12, van de basisverordening werd de dumpingmarge vastgesteld door vergelijking van een gewogen gemiddelde normale waarde per productsoort met een gewogen gemiddelde uitvoerprijs per productsoort. Voor alle in de steekproef opgenomen ondernemingen in de VRC werd een enkele gewogen gemiddelde dumpingmarge berekend. Deze werd gebruikt voor alle andere producenten-exporteurs in de VRC.

(128) De voor het hele land geldende dumpingmarge werd voor de VRC vastgesteld op een niveau tussen 35 % en 38 % van de cif-prijs, grens Unie, afhankelijk van de voor Golden Step gebruikte berekeningsmethode (zie overweging 115).

(129) Gelet op de conclusie over de keuze van het referentieland werd ook een dumpingberekening volgens bovengenoemde methode uitgevoerd waarbij de Braziliaanse normale waarden werden vervangen door die van de medewerkende Indonesische producenten. Deze berekening leverde een dumpingmarge tussen 19 % en 22 % op, afhankelijk van de voor Golden Step gebruikte berekeningsmethode.

2.5. **Vaststelling van dumping voor de onderzochte ondernemingen in de Vietnam**

(130) Ingevolge artikel 2, leden 11 en 12, van de basisverordening werd de dumpingmarge vastgesteld door vergelijking van een gewogen gemiddelde normale waarde per productsoort met een gewogen gemiddelde uitvoerprijs per productsoort. Aangezien aan geen van de in de steekproef opgenomen ondernemingen een BMO was toegekend, werd voor Vietnam alleen een gewogen gemiddelde dumpingmarge berekend. Deze werd gebruikt voor alle producenten-exporteurs in Vietnam.

(131) De voor het hele land geldende dumpingmarge werd voor Vietnam vastgesteld op 43,8 % van de cif-prijs, grens Unie.

(132) Net als bij de VRC werd ook een dumpingberekening volgens bovengenoemde methode uitgevoerd waarbij de Braziliaanse normale waarden werden vervangen door die van de medewerkende Indonesische producenten. Deze berekening leverde een dumpingmarge van 28,4 % op.

2.6. **Conclusie betreffende de voortzetting van dumping uit de betrokken landen**

(133) Een aantal belanghebbenden voerde aan dat de uitvoer uit de betrokken landen tussen april 2006, toen de definitieve maatregelen werden ingesteld, en het eind van het TNO was afgenomen. Deze afname zou het gevolg zijn van een teruggang in de productie en productiecapaciteit in de VRC en Vietnam, waarbij als redenen voor deze teruggang de instelling van definitieve maatregelen, verplaatsing van de productie van de VRC en Vietnam naar andere landen en de grotere binnenlandse verkoop werden genoemd. Voorts werd betoogd dat de invoerprijzen waren gestegen of stabiel waren gebleven. Daarom kon, aldus de partijen, op grond van de omvang en de prijzen van de invoer niet worden hardgemaakt dat de dumping in het TNO in aanzienlijke mate werd voortgezet.

(134) Deze argumenten doen niets af aan de bevinding dat voor het TNO aanzienlijke dumpingmarges werden vastgesteld en dat die marges betrekking hebben op een groot invoervolume met een fors marktaandeel in de Unie. De conclusie luidt daarom dat de dumping van het betrokken product werd voortgezet.

3. ONTWIKKELING VAN DE INVOER UIT DE VRC INDIEN DE MAATREGELEN WORDEN INGETROKKEN

3.1. **Algemene opmerkingen**

(135) Bij de analyse van de waarschijnlijke ontwikkeling van de invoer uit de VRC werd zowel naar de verwachte prijzen als naar de verwachte hoeveelheden gekeken.

(136) Allereerst werden de prijzen voor het TNO vastgesteld. Deze gegevens werden ontleend aan de ingevulde steekproefformulieren (van 58 medewerkende producenten-exporteurs), die de verkoopprijzen op de binnenlandse markt en de prijzen voor de uitvoer naar de Unie en naar derde landen bevatten. Deze gegevens werden gebruikt omdat de formulieren als de best beschikbare bron voor informatie over de prijzen van het betrokken product werden gezien om de prijzen op de verschillende markten te vergelijken. De gegevens werden representatief geacht omdat zij 22 % van de invoer op de markt van de Unie bestreken. De aan de steekproefformulieren ontleende prijzen van de uitvoer naar de Unie werden gecontroleerd aan de hand van statistische gegevens van de Commissie, ook al waren geen prijsvergelijkingen mogelijk omdat gegevens over de binnenlandse verkoop in de VRC en de Chinese uitvoer naar derde landen hierin ontbraken.

(137) Hoewel op Eurostat gebaseerde gegevens ook een betrouwbare bron zijn, bieden deze niet de mogelijkheid om de prijzen op verschillende markten met elkaar te vergelijken, zoals in overweging 67 al is uitgelegd.

(138) De prijzen op de markt van de Unie werden verkregen uit de door de producenten in de Unie ingevulde steekproefformulieren. Bij het onderzoek werd vastgesteld dat deze gemiddelde prijzen betrekking hadden op soorten die met de ingevoerde schoenen vergelijkbaar waren omdat:

— zij betrekking hadden op het soortgelijke product,

— zij hetzelfde handelsstadium betroffen,

— de incoterms vergelijkbaar waren,

— het om vergelijkbare hoeveelheden ging.

(139) Verder werd de invloed van bepaalde nieuwe ontwikkelingen sinds het einde van het TNO geanalyseerd omdat deze aanzienlijk genoeg werd geacht om gevolgen te hebben voor de waarschijnlijkheid van voortzetting van dumping. Ook belanghebbenden hadden om een dergelijke analyse verzocht.

3.2. **Verhouding tussen de prijzen in de Unie en die in de VRC**

(140) Uit de ingevulde steekproefformulieren bleek dat de binnenlandse prijzen in de VRC volgens de gegevens van de exporteurs zelf lager waren dan de prijzen op de markt van de Unie. De gegevens van de niet in de steekproef opgenomen ondernemingen (met inbegrip van gegevens over hun binnenlandse verkoop) konden evenwel niet worden gecontroleerd. Daarom was een gedetailleerde analyse van de binnenlandse prijzen in de VRC niet mogelijk. Gezien de algemene bevinding dat de dumping werd voortgezet, werd een dergelijke analyse bovendien niet noodzakelijk geacht.

3.3. **Verhouding tussen de prijzen bij uitvoer naar derde landen en het prijsniveau in de Unie**

(141) Uit de ingevulde steekproefformulieren kwam naar voren dat de prijzen die de Chinese medewerkende ondernemingen op belangrijke derde markten wisten te behalen, lager waren dan de prijzen op de markt van de Unie. Dit duidde erop dat de Chinese producenten hun uitvoer naar de Unie zouden kunnen opvoeren. Als de maatregelen vervallen, zou het voor de Chinese producenten-exporteurs lucratiever worden hun uitvoer naar de Unie te verleggen. De gegevens over de prijzen die de Chinese medewerkende ondernemingen op belangrijke derde markten behaalden, konden echter niet worden gecontroleerd, zodat deze analyse niet werd voortgezet.

(142) Volgens sommige belanghebbenden waren andere markten nu aantrekkelijker dan de markt van de Unie. Ter staving van dit argument diende een van hen een analyse van de Chinese douanestatistiek in. Uit de analyse van de Commissie bleek echter dat de Unie, afgezien van de markt van de Verenigde Staten, de meest aantrekkelijke markt voor de Chinese exporteurs bleef. In feite nam de uitvoer toe in de door de analyse van deze belanghebbende bestreken periode (2005-2008). Bij intrekking van de antidumpingrechten zou de markt van de Unie nog aantrekkelijker worden en zouden de hoeveelheden daarom waarschijnlijk toenemen.

3.4. **Verhouding tussen de prijzen bij uitvoer naar derde landen en de prijzen in de VRC**

(143) Uit de door de 58 medewerkende Chinese ondernemingen ingevulde steekproefformulieren kwam naar voren dat hun prijzen bij uitvoer naar belangrijke derde markten lager waren dan die op de binnenlandse markt. Deze gegevens konden echter niet worden gecontroleerd en daarom werd deze analyse stopgezet.

(144) Bovendien bleek uit een vergelijking van de prijzen bij uitvoer naar derde landen met de normale waarde voor Brazilië dat de uitvoerprijzen doorgaans een stuk lager waren. Ook hier geldt dat deze gegevens om de in overweging 140 uiteengezette redenen niet konden worden gecontroleerd en dat deze analyse daarom niet werd voortgezet.

(145) Er wordt geconcludeerd dat de beschikbare gegevens erop duiden dat voortzetting van dumping waarschijnlijk is.

3.5. **Onbenutte capaciteit en voorraden**

(146) Alle in de steekproef opgenomen Chinese ondernemingen produceerden op bestelling, zodat hun voorraden uit op verzending wachtende eindproducten bestonden. Er wordt op bestelling geproduceerd omdat de schoenensector zich elk seizoen weer aan nieuwe modetrends en de wensen van afnemers moet aanpassen en daarom niet uit voorraad kan leveren. Omdat de ondernemingen dus niet echt voorraden aanhouden, kon dit element niet als zinvolle indicator voor de analyse van de waarschijnlijkheid van voortzetting van dumping worden beschouwd.

(147) Bij het onderzoek werd vastgesteld dat de onbenutte capaciteit van alle 58 medewerkende Chinese ondernemingen samen ongeveer 9 % van hun totale productiecapaciteit voor schoeisel bedroeg. Dat percentage komt overeen met 14,5 miljoen paar schoenen voor de 58 medewerkende ondernemingen of circa 65 miljoen paar voor alle producenten-exporteurs samen. Dit laatste cijfer komt overeen met ongeveer 10 % van het totale verbruik in de Unie (zie tabel 3).

(148) Er werd onderzocht hoe waarschijnlijk het is dat deze reservecapaciteit wordt benut. Gelet op bovengenoemde verschillen tussen de prijzen in de Unie, die op de binnenlandse markt in de VRC en die in derde landen is het voor Chinese ondernemingen waarschijnlijk interessant om hun reservecapaciteit voor uitvoer naar de Unie te gebruiken. De EU-markt is ook door zijn omvang aantrekkelijk voor Chinese exporteurs.

(149) Voorts zij erop gewezen dat de bestaande productielijnen niet alleen voor het betrokken product maar ook voor andere soorten schoeisel kunnen worden gebruikt, zoals STAF-schoeisel en schoenen met bovendeel van textiel. De in de steekproef opgenomen ondernemingen en de andere medewerkende ondernemingen in de VRC produceerden grote hoeveelheden schoeisel dat niet onder het betrokken product valt. De huidige verdeling tussen het betrokken product en ander schoeisel wordt bepaald door de wensen van de consumenten en het order- en inkoopbeleid van de importeurs in de Unie. Als de maatregelen worden ingetrokken, zullen de importeurs in de Unie echter zeker hun inkoopbeleid opnieuw onder de loep nemen en wellicht een groter aandeel van het betrokken product bij Chinese producenten bestellen. Hierdoor zouden de hoeveelheden betrokken product die naar de Unie worden uitgevoerd, kunnen toenemen.

3.6. **Ontwijking en absorptie**

(150) In Verordening (EG) nr. 388/2008 werd vastgesteld dat de bestaande maatregelen jegens de VRC door verzending via de SAR Macau werden ontweken. Derhalve werden de maatregelen uitgebreid tot het betrokken product verzonden vanuit de SAR Macau, waar het werd geassembleerd en overgeladen. Deze ontwijkingspraktijken geven aan hoe aantrekkelijk de markt van de Unie voor de Chinese producenten-exporteurs is.

3.7. **Conclusie**

(151) Uit het onderzoek bleek dat voortzetting van dumping waarschijnlijk is indien de maatregelen worden ingetrokken. Deze conclusie is gebaseerd op het feit dat de markt van de Unie door zijn omvang zeer aantrekkelijk is en op prijsvergelijkingen tussen de markt van de Unie, de Chinese markt en de markt van derde landen.

(152) Voorts wijzen een aantal andere factoren – de relatieve prijsniveaus, de beschikbaarheid van reservecapaciteit, ontwijkingspraktijken en de mogelijkheid om in plaats van ander schoeisel het betrokken product te produceren – erop dat, mochten de maatregelen worden ingetrokken, de invoer waarschijnlijk zal toenemen. Daarentegen zullen factoren als de internationale economische crisis en de tendens om de productie naar andere landen te verplaatsen, onvermijdelijk een beperkend effect op de omvang van de invoer hebben. Deze factoren worden in punt 5 (Ontwikkelingen na het TNO) nader geanalyseerd.

(153) De conclusie luidt dat de invoer uit de VRC de markt van de Unie in grote hoeveelheden zal blijven binnenkomen en dat die hoeveelheden tegen lage dumpingprijzen zullen worden verkocht, zodat het waarschijnlijk is dat de dumping wordt voortgezet indien de maatregelen vervallen.

4. ONTWIKKELING VAN DE INVOER UIT VIETNAM INDIEN DE MAATREGELEN WORDEN INGETROKKEN

4.1. **Algemeen**

(154) Bij de analyse van de waarschijnlijke ontwikkeling van de invoer uit Vietnam werd zowel naar de verwachte prijzen als naar de verwachte hoeveelheden gekeken.

(155) Allereerst werden de prijzen voor het TNO vastgesteld. Deze gegevens werden ontleend aan de ingevulde steekproefformulieren (van 51 medewerkende producenten-exporteurs in Vietnam), die de verkoopprijzen op de binnenlandse markt en de prijzen voor de uitvoer naar de Unie en naar derde landen bevatten. Deze gegevens werden gebruikt omdat de formulieren als de best beschikbare bron voor informatie over de prijzen van het betrokken product werden gezien om de prijzen op de verschillende markten te vergelijken. De gegevens werden representatief geacht omdat zij 82 % van de invoer op de markt van de Unie bestreken. De in de formulieren vermelde verkoopprijzen voor de Unie werden gecontroleerd aan de hand van statistische gegevens (TARIC) van de Commissie. De statistische gegevens konden echter niet voor prijsvergelijkingen worden gebruikt omdat gegevens over de binnenlandse verkoop in Vietnam en de Vietnamese uitvoer naar derde landen hierin ontbraken.

(156) Hoewel op Eurostat gebaseerde gegevens ook een betrouwbare bron zijn, bieden deze niet de mogelijkheid om de prijzen op verschillende markten met elkaar te vergelijken, zoals in overweging 67 al is uitgelegd.

(157) De prijzen op de markt van de Unie werden verkregen uit de door de producenten in de Unie ingevulde steekproefformulieren. Bij het onderzoek werd vastgesteld dat deze gemiddelde prijzen betrekking hadden op soorten die met de ingevoerde schoenen vergelijkbaar waren omdat:

— zij betrekking hadden op soortgelijke producten,

— zij hetzelfde handelsstadium betroffen,

— de incoterms vergelijkbaar waren,

— het om vergelijkbare hoeveelheden ging.

4.2. **Verhouding tussen de prijzen in de Unie en die in Vietnam**

(158) Uit de ingevulde steekproefformulieren bleek dat de binnenlandse prijzen in Vietnam volgens de gegevens van de exporteurs zelf lager waren dan de prijzen op de markt van de Unie. De gegevens van de niet in de steekproef opgenomen ondernemingen (met inbegrip van gegevens over hun binnenlandse verkoop) konden evenwel niet worden gecontroleerd. Daarom was een gedetailleerde analyse van de binnenlandse prijzen in Vietnam niet mogelijk. Gezien de algemene bevinding dat de dumping werd voortgezet, werd een dergelijke analyse, net als bij de VRC, bovendien niet noodzakelijk geacht.

4.3. **Verhouding tussen de prijzen bij uitvoer naar derde landen en het prijsniveau in de Unie**

(159) Volgens gegevens van het Vietnamese bureau voor de statistiek en de algemene douanedienst van Vietnam voor het kalenderjaar 2008 is ongeveer 50 % van het door Vietnam uitgevoerde schoeisel voor de markt van de Unie bestemd. Uit de steekproefformulieren bleek eveneens dat de medewerkende exporteurs in het TNO zeer grote hoeveelheden naar derde landen uitvoerden.

(160) Uit de ingevulde steekproefformulieren kwam naar voren dat de prijzen die de Vietnamese medewerkende ondernemingen op belangrijke derde markten wisten te behalen, lager waren dan de prijzen op de markt van de Unie. Dit duidde erop dat de Vietnamese producenten hun uitvoer naar de Unie zouden kunnen opvoeren.

4.4. **Verhouding tussen de prijzen bij uitvoer naar derde landen en de prijzen in Vietnam**

(161) Gelet op de geringe omvang van de verkoop door de producenten-exporteurs op de binnenlandse markt van Vietnam kon ten aanzien van deze verhouding geen zinvolle conclusie worden getrokken.

4.5. **Onbenutte capaciteit en voorraden**

(162) Alle in de steekproef opgenomen Vietnamese ondernemingen produceerden op bestelling, zodat hun enige voorraden uit op verzending wachtende eindproducten bestonden. Er wordt op bestelling geproduceerd omdat de schoenensector zich elk seizoen weer aan nieuwe modetrends en de wensen van afnemers moet aanpassen en daarom niet uit voorraad kan leveren. Daarom worden de voorraden in dit geval als een weinig zinvolle indicator beschouwd.

(163) Bij het onderzoek werd vastgesteld dat de onbenutte capaciteit van alle 51 medewerkende Vietnamese ondernemingen samen ongeveer 17 % van hun totale productiecapaciteit voor schoeisel bedroeg. Dat percentage komt overeen met 34 miljoen paar schoenen voor de 51 medewerkende ondernemingen of circa 42 miljoen paar voor alle producenten-exporteurs samen. Dit laatste cijfer komt overeen met ongeveer 6 % van het totale verbruik in de Unie (zie tabel 3).

(164) Er werd onderzocht hoe waarschijnlijk het is dat deze reservecapaciteit wordt benut. Gelet op bovengenoemde verschillen tussen de prijzen in de Unie en die op de markten van derde landen is het voor Vietnamese ondernemingen waarschijnlijk interessant om hun reservecapaciteit voor uitvoer naar de Unie te gebruiken. Deze conclusie wordt onderbouwd door het feit dat de markt van de Unie door zijn omvang zeer aantrekkelijk is.

(165) Voorts zij erop gewezen dat de bestaande productielijnen niet alleen voor het betrokken product maar ook voor andere soorten schoeisel kunnen worden gebruikt, zoals STAF-schoeisel en schoenen met bovendeel van textiel. De in de steekproef opgenomen ondernemingen en de andere medewerkende ondernemingen in Vietnam produceerden grote hoeveelheden schoeisel dat niet onder het betrokken product valt. De huidige verdeling tussen het betrokken product en ander schoeisel wordt bepaald door de wensen van de consumenten en het order- en inkoopbeleid van de importeurs in de Unie. Als de maatregelen worden ingetrokken, zullen de importeurs in de Unie echter hun inkoopbeleid opnieuw onder de loep nemen en wellicht een groter aandeel van het betrokken product bij Vietnamese producenten bestellen. Hierdoor zouden de hoeveelheden betrokken product die naar de Unie worden uitgevoerd, kunnen toenemen.

4.6. **Conclusie**

(166) Het onderzoek heeft uitgewezen dat voortzetting van de dumping waarschijnlijk is en dat de dumpingmarge hoog zal blijven indien de maatregelen worden ingetrokken. De reden voor deze conclusie is dat de markt van de Unie door zijn omvang en prijsniveau zeer aantrekkelijk is.

(167) Voorts wijzen een aantal andere factoren – de relatieve prijsniveaus, de beschikbaarheid van reservecapaciteit en de mogelijkheid om in plaats van ander schoeisel het betrokken product te produceren – erop dat, mochten de maatregelen worden ingetrokken, de invoer waarschijnlijk zal toenemen. Daarentegen zullen factoren als de internationale economische crisis en de tendens om de productie naar andere landen te verleggen, onvermijdelijk een beperkend effect op de omvang van de invoer hebben. Deze factoren worden in punt 5 (Ontwikkelingen na het TNO) nader geanalyseerd.

(168) De conclusie luidt dat de invoer uit Vietnam de markt van de Unie in grote hoeveelheden zal blijven binnenkomen en dat die hoeveelheden tegen lage dumpingprijzen zullen worden verkocht, zodat het waarschijnlijk is dat de dumping wordt voortgezet indien de maatregelen vervallen.

5. ONTWIKKELINGEN NA HET TNO

(169) Zowel voor de VRC als voor Vietnam werd ook het effect van de ontwikkelingen na het TNO geanalyseerd, omdat deze belangrijk genoeg werden geacht om van invloed te zijn op de omvang van de productie van het betrokken product in de betrokken landen, op de uitvoer ervan naar de markt van de Unie en op de prijzen van het betrokken product.

5.1. **De internationale economische crisis**

(170) De crisis is in de tweede helft van 2008 begonnen (d.w.z. na het eind van het TNO). Volgens sommige partijen zal zij gevolgen hebben voor de productie en de uitvoer van het betrokken product van oorsprong uit de betrokken landen (inclusief de uitvoer naar de Unie) omdat het verbruik op de mondiale en schoenenmarkt van de Unie zal afnemen.

5.2. **Ontwikkelingen inzake de omvang en de prijzen van de invoer na het TNO**

(171) Om te beginnen zij erop gewezen dat de partijen elkaar tegenspraken bij hun beweringen over de waarschijnlijke gevolgen van de ontwikkelingen na het TNO op de omvang van de uitvoer uit de betrokken landen en op het verbruik in de Unie. Sommige belanghebbenden schatten dat de uitvoer uit de betrokken landen in 2009 met maar liefst 25-30 % kan dalen ten opzichte van het TNO. Anderen verwachtten dat de invoer stabiel blijft. Uit de Eurostatstatistieken voor de eerste helft van 2009 blijkt inderdaad dat de invoer uit de VRC met 25 % en de invoer uit Vietnam met 28 % is gedaald. Deze statistieken geven voorts aan dat de prijzen van het betrokken product uit de VRC met 34 % en die van het betrokken product uit Vietnam met 26 % zijn gestegen. Om de in overweging 67 beschreven redenen kunnen deze ontwikkelingen echter niet als representatief worden beschouwd.

5.3. **Overschakeling op andere leveranciers dan de VRC en Vietnam voor de invoer in de Unie**

(172) Sommige partijen betoogden dat de uitvoer van het betrokken product van oorsprong uit de betrokken landen

afneemt omdat meer wordt gekocht in andere landen zoals Indonesië, Cambodja en India en minder in de VRC en Vietnam. Dit proces was volgens hen in april 2006 gestart, nadat maatregelen waren ingesteld, en zal voortgaan als deze na dit onderzoek worden gehandhaafd. Er werden nog andere redenen voor een dergelijke verschuiving in het inkoopbeleid genoemd, met name de stijgende productiekosten. Voor de VRC zouden die het gevolg zijn van hogere kosten van arbeid, energie en plaatselijke materialen en van milieu- en arbeidswetten. Ook werd de waardestijging van de renminbi genoemd als mogelijke oorzaak voor de overschakeling op andere leveringslanden. Wat Vietnam betreft, zou op andere leveringslanden worden overgeschakeld wegens de hogere arbeidskosten in dat land en omdat door de geleidelijke afschaffing van de algemene tariefpreferentie bij invoer in de EU 3,5 % meer invoerrecht moet worden betaald. Voorts zou de overschakeling op andere leveringslanden dan de VRC en Vietnam aantrekkelijker zijn doordat de nieuwe leveringslanden hun concurrentievermogen op het gebied van de schoenenproductie hadden verbeterd. Andere argumenten waren dat dit proces werd vergemakkelijkt doordat vele producenten in de betrokken landen in handen zijn van of gecontroleerd worden door ondernemingen in andere delen van Zuid-Oost-Azië, zoals Taiwan of Hongkong, en omdat de aankoop van schoeisel voor de markt van de Unie wordt beheerst door grote importeurs in de Unie die zo nodig hun goederen gemakkelijk van elders kunnen betrekken.

(173) Hoewel, wat de VRC betreft, duidelijk was dat sommige exporteurs hun productie hebben verplaatst en verder zouden kunnen verplaatsen om hun kosten te drukken, ging het hierbij soms om een verhuizing binnen de VRC (weg uit de kustprovincies, die de traditionele basis voor de schoenenproductie vormen). Dergelijke verplaatsingen leiden op zich niet tot een lagere productie en uitvoer door de VRC.

(174) Wat Vietnam betreft, wordt het niet waarschijnlijk geacht dat de verhoging van het invoerrecht met 3,5 % ten gevolge van het SAP-graduatiemechanisme reden genoeg is om de productie in significante mate te verplaatsen. Hoewel niet kan worden uitgesloten dat deze tariefverhoging de omvang van de uitvoer uit Vietnam enigszins zal beïnvloeden, is het niet aannemelijk dat zij belangrijke gevolgen zal hebben voor de aankoopbeslissingen van de grote importeurs in de Unie. Er wordt aan herinnerd dat zowel Vietnam als China ondanks antidumpingrechten van veel meer dan 3,5 % grote hoeveelheden naar de Unie zijn blijven uitvoeren.

(175) Daarom wordt geoordeeld dat eventuele productieverplaatsingen niet zodanig zullen zijn dat zij de aankoopbeslissingen van de importeurs ingrijpend wijzigen.

(176) Ten aanzien van de invoer in de Unie uit andere landen werd vastgesteld dat de invoer uit bepaalde Aziatische landen na de instelling van antidumpingmaatregelen was toegenomen. Dit doet echter niets af aan het feit dat de invoer in de Unie van het betrokken product uit de twee betrokken landen in zeer aanzienlijke hoeveelheden en tegen dumpingprijzen is voortgegaan.

5.4. **Ontwikkeling van het binnenlandse verbruik in de VRC**

(177) Sommige partijen betoogden dat de uitvoer uit de VRC zou dalen omdat het binnenlandse verbruik in dat land door het stimuleringsbeleid van de Chinese overheid toeneemt. Geen van deze partijen diende echter bewijsmateriaal in aan de hand waarvan de verwachte groei van het verbruik kon worden geëvalueerd – deze evaluatie werd door de economische crisis nog verder bemoeilijkt.

(178) Hoewel redelijkerwijs kan worden aangenomen dat het binnenlandse verbruik van schoeisel door de recente economische groei in de VRC althans op middellange termijn zal toenemen, zijn er geen bewijzen aangedragen die aantonen dat deze groei tot een (verdere) afname van de uitvoer naar de Unie zal leiden.

5.5. **Conclusie**

(179) Door de economische crisis neemt de invoer in de Unie uit de betrokken landen af. Redelijkerwijs kan echter worden aangenomen dat de situatie zich op een gegeven ogenblik herstelt, waarna de verkoop weer zal stijgen. Zelfs als de hoogste prognose wordt bewaarheid en de invoer in 2009 met in totaal 25 % tot 30 % zou dalen, worden nog altijd 80 miljoen paar schoenen uit de VRC ingevoerd, wat overeenkomt met een aandeel van ruim 10 % in de markt van de Unie, en bedraagt de uitvoer uit Vietnam naar de Unie nog altijd 48 miljoen paar, wat neerkomt op een marktaandeel van ongeveer 7 %.

(180) Wat de overschakeling op andere leveringslanden voor de markt van de Unie betreft, werd vastgesteld dat de tot dusver waargenomen productieverplaatsingen geen beslissende invloed hebben gehad en dat er geen aanwijzingen zijn dat de tot nu waargenomen trends in de nabije toekomst ingrijpend zullen veranderen.

(181) In het TNO hebben de betrokken landen hun uitvoer naar de Unie tegen dumpingprijzen voortgezet. Gezien de economische crisis en de (verwachte) inkrimping van de vraag en bij gebrek aan informatie over de invoerprijzen na het TNO waaruit het tegendeel blijkt, lijkt het niet onredelijk te voorspellen dat ook verder tegen dumpingprijzen zal worden uitgevoerd.

(182) Gezien bovenstaande bevindingen over de ontwikkelingen tijdens en na het TNO luidt de conclusie dat de dumping waarschijnlijk zal worden voortgezet.

D. **OPMERKINGEN VAN BELANGHEBBENDEN NA DE MEDEDELING VAN FEITEN EN OVERWEGINGEN**

(183) Na de mededeling van feiten en overwegingen werd een aantal opmerkingen ontvangen. Geen ervan leidde evenwel tot een wijziging van de conclusies. De voornaamste argumenten worden hieronder samengevat.

1. KEUZE VAN HET REFERENTIELAND

(184) Verscheidene belanghebbenden herhaalden wat zij tijdens het onderzoek al over de keuze van het referentieland hadden gezegd. Zij wezen er onder meer op dat Brazilië volgens hen geen geschikte keuze was, omdat zijn markt in hoge mate beschermd was door tarieven en niet-automatische invoervergunningen, omdat de sociaaleconomische ontwikkeling er hoger was dan in China en Vietnam, omdat Brazilië gespecialiseerd zou zijn in damesschoenen en omdat het zich schuldig zou maken aan dumpingpraktijken. De Commissie had al kennis genomen van deze argumenten en is al uitvoerig hierop ingegaan bij de mededeling van feiten en overwegingen en in de overwegingen 68 tot en met 108 van deze verordening. De analyse heeft duidelijk aangetoond dat Brazilië in deze zaak het meest geschikte referentieland is.

2. REPRESENTATIVITEIT VAN DE STEEKPROEF

(185) Sommige belanghebbenden beweerden dat de steekproef van exporteurs minder representatief was dan in de overwegingen 15 en 18 wordt gezegd, omdat de dumpingmarge werd berekend op basis van vier maanden in plaats van de twaalf maanden van het TNO. Er wordt aan herinnerd dat dit bij nieuwe onderzoeken in verband met het vervallen van een maatregel de normale berekeningsmethode van de Commissie is om vast te stellen of dumping wordt voortgezet en of herhaling van dumping waarschijnlijk is. Bij het onderzoek ter plaatse werd bevestigd dat de vier maanden representatief waren voor de volledige periode van twaalf maanden. Daartoe werden de kosten en prijzen voor de vier maanden vergeleken met die voor de overige acht maanden. Bovendien werd voor de vier maanden de laatste maand van elk kwartaal genomen, zodat ze gelijkelijk over de periode van twaalf maanden verdeeld waren. De Commissie is derhalve niet van mening dat de toegepaste methode de representativiteit van de steekproef verkleint.

3. CLASSIFICATIE EN VERGELIJKBAARHEID VAN HET PRODUCT

(186) Sommige belanghebbenden waren van mening dat de Commissie haar methoden ten opzichte van het oorspronkelijke onderzoek had gewijzigd omdat zij de door medewerkende exporteurs gemaakte fouten ten aanzien van de PCN's had gecorrigeerd (overweging 59). Dit argument is ongegrond. De Commissie heeft de desbetreffende correcties immers juist aangebracht om ervoor te zorgen dat hetzelfde PCN-systeem werd gebruikt als de vorige keer.

(187) Volgens sommige belanghebbenden kwamen de PCN's niet in voldoende mate rechtstreeks met elkaar overeen en liet de methode waarbij wordt gekozen voor sterk gelijkende PCN's te wensen over. Dit argument moet worden afgewezen. Dit systeem werd ook al bij het oorspronkelijke onderzoek toegepast. Aan de naar de belanghebbenden gestuurde mededeling van specifieke feiten en overwegingen ten aanzien van dit nieuwe onderzoek heeft de Commissie de concordantietabellen gehecht waarin het gebruik van elk gelijkend PCN nader wordt verklaard. Door gebruik te maken van sterk gelijkende PCN's wordt een billijke vergelijking tussen Braziliaanse modellen en door de landen van uitvoer verkochte modellen gewaarborgd. Daarnaast werden de normale waarden die aan de hand van gelijkende PCN's werden vastgesteld, waar nodig naar behoren gecorrigeerd. Geen van de belanghebbenden heeft overigens opmerkingen gemaakt over een mogelijke onnauwkeurigheid bij het gebruik van een sterk gelijkend PCN.

4. BEREKENING VAN DE DUMPING

(188) Volgens sommige partijen was de berekening van de dumping met Indonesië als referentieland onjuist, omdat de gebruikte gegevens niet waren gecontroleerd of gecorrigeerd. De Commissie heeft de door de Indonesische ondernemingen verstrekte gegevens onderzocht omdat dit door verscheidene belanghebbenden was voorgesteld. Aangezien de Commissie geen verzoek om correcties had ontvangen, achtte zij het niet nodig deze aan te brengen. In elk geval werden de Indonesische gegevens in dit geval alleen gebruikt om de aan de hand van de Braziliaanse gegevens gedane bevindingen te controleren.

5. WAARSCHIJNLIJKHEID VAN VOORTZETTING VAN DUMPING

(189) Verscheidene partijen voerden aan dat de daling van de invoer uit China en Vietnam tussen 2005 en 2008 (die zich na het TNO voortzette) en de stijging van de invoerprijzen in dezelfde periode erop wijzen dat voortzetting van schade veroorzakend dumping niet waarschijnlijk is. Er wordt aan herinnerd dat in het TNO de invoer uit China en Vietnam in de Unie een marktaandeel van ruim 28 % had, wat zeer aanzienlijk is. In absolute cijfers was de invoer uit China en Vietnam in het TNO omvangrijker dan in het TOO, toen al schade veroorzakende dumping werd vastgesteld. Voorts bleek uit een analyse van de gecontroleerde gegevens van de in de steekproef opgenomen exporteurs dat de prijzen sinds 2006 zijn gedaald.

(190) Sommige belanghebbenden merkten op dat de productiekosten in China en Vietnam zijn gestegen, zodat de concurrentiedreiging uit die landen kleiner is geworden. De Commissie is van mening dat, daar China en Vietnam geen markteconomie hebben, een stijging van de kosten niet noodzakelijkerwijs tot gevolg heeft dat hun concurrentievermogen op de wereldmarkt terugloopt. Het onderzoek heeft uitgewezen dat beide landen een groot marktaandeel in de Unie hebben behouden en daarom nog altijd een bedreiging zijn.

(191) Sommige partijen merkten op dat, hoewel de Unie toegaf dat de invoer na het TNO ten gevolge van de economische crisis was gedaald, dit niet als beslissende factor bij het vaststellen van de waarschijnlijkheid van herhaling van dumping werd gezien. Zoals in de overwegingen 179 en 180 al is uitgelegd, werd dit niet als beslissende factor geaccepteerd, omdat de hoeveelheden na het TNO nog altijd zeer groot zijn en een groot aandeel in de markt van de Unie hebben, terwijl zij tegen dumpingprijzen worden verkocht. Dit wijst er duidelijk op dat het waarschijnlijk is dat de invoer met dumping in de toekomst op grote schaal zal worden voortgezet.

(192) Sommige partijen betwistten de aantrekkelijkheid van de markt van de Unie en voerden aan dat andere bestemmingen, met name de Verenigde Staten maar ten dele ook Rusland, voor de Chinese en Vietnamese exporteurs minstens even interessant zijn. Ook zou niet naar behoren rekening zijn gehouden met de opmerkingen van een van de partijen over de verwachte aanzienlijke groei van de Chinese markt zelf. De Commissie heeft deze kwestie onderzocht en vastgesteld dat de markt van de Unie een van de aantrekkelijkste markten voor de Chinese exporteurs blijft. Bij intrekking van de antidumpingrechten zou zijn aantrekkelijkheid zelfs nog toenemen, zodat waarschijnlijk nog meer zal worden ingevoerd. Wat de verwachte groei van het verbruik in China betreft, heeft de Commissie de door deze partij aangedragen gegevens onderzocht, maar achtte zij deze ontoereikend om de conclusies te wijzigen. Zelfs al is een dergelijke groei te verwachten, is er geen onderbouwd bewijsmateriaal waaruit blijkt dat deze zodanig zal zijn dat de uitvoer aanzienlijk terugloopt. Daarom moesten dit argument worden afgewezen.

E. **DEFINITIE VAN DE BEDRIJFSTAK VAN DE UNIE**

1. PRODUCTIE IN DE UNIE EN REPRESENTATIVITEIT

(193) Het verzoek om een nieuw onderzoek werd door de CEC ingediend namens producenten in de Unie die gedurende het TNO samen meer dan 25 % van de totale productie in de Unie van het betrokken product voor hun rekening nemen.

(194) Volgens een van de belanghebbenden zouden sommige leden van de CEC die vermoedelijk de klacht ondersteunen, zelf grote hoeveelheden uit de betrokken landen zijn gaan invoeren. Ook werd beweerd dat in de Unie geen „echte" productie van betekenis meer bestond. Deze bewering werd niet met bewijsmateriaal gestaafd.

(195) In deze context werd gebruik gemaakt van alle beschikbare informatie, waaronder informatie in de klacht, gegevens die voor en na de opening van het onderzoek bij de producenten in de Unie en nationale verenigingen werden verkregen en algemene productiestatistieken, om de totale productie in de Unie en de steun voor het onderzoek vast te stellen. Het onderzoek heeft uitgewezen dat geen van de producenten in de Unie die de klacht hebben ingediend, van de definitie van de bedrijfstak van de Unie moet worden uitgesloten omdat op grond van de via de indiener van het verzoek verkregen informatie werd vastgesteld dat geen van hen verbonden was met producenten-exporteurs in de betrokken landen en hun invoer uit die landen nihil of minimaal was. Voor elke betrokken onderneming maakte die invoer maximaal 25 % van haar productie in de Unie uit.

(196) Zoals in overweging 23 e.v. wordt beschreven, werd vastgesteld dat een van de ondernemingen in de steekproef van de bedrijfstak van de Unie haar productie in de Unie in de beoordelingsperiode had stopgezet. Er werd overwogen of deze onderneming van de definitie van de bedrijfstak van de Unie moest worden uitgesloten. Wat de totale productie betreft, legde deze onderneming in verhouding tot de andere ondernemingen in de steekproef echter zeer weinig gewicht in de schaal [1]. Dus ook al werd deze onderneming uitgesloten, dan nog zou dat geen gevolgen hebben voor de algemene representativiteit.

(197) In het algemeen heeft het onderzoek aangetoond dat er in de Unie nog altijd een belangrijke productie van leren schoenen bestaat, die over verscheidene lidstaten is verspreid en aan ongeveer 262 000 mensen werk biedt. De schoenindustrie bestaat uit circa 18 000 mkb-ondernemingen, waarvan de meeste in zeven Europese landen gevestigd zijn, met een concentratie in drie landen die het meest produceren.

(198) Uit het onderzoek bleek echter dat twee tot dezelfde groep behorende ondernemingen banden hadden met producenten-exporteurs in de VRC, terwijl de groep zelf ook grote hoeveelheden van het betrokken product invoerde, waaronder van de met haar verbonden exporteurs in de VRC. Deze ondernemingen werden daarom van het begrip productie in de Unie, in de zin van artikel 4, lid 1, en artikel 5, lid 4, van de basisverordening, uitgesloten.

(199) Op grond van het bovenstaande werd vastgesteld dat de totale productie van de bedrijfstak van de Unie, in de zin van artikel 4, lid 1, en artikel 5, lid 4, van de basisverordening, in het TNO 366 miljoen paar bedroeg.

(200) Aangezien de producenten in de Unie die het verzoek steunden, meer dan 25 % van de totale productie voor hun rekening nemen en er geen tegenstanders van het verzoek zijn die een even groot of groter aandeel in de totale productie hebben, wordt geconcludeerd dat een groot deel van de bedrijfstak van de Unie, in de zin van artikel 4, lid 1, en artikel 5, lid 4, van de basisverordening, het verzoek steunt.

2. ONTWIKKELING VAN DE STRUCTUREN VAN DE PRODUCTIE IN DE UNIE

(201) De gegevens bij dit onderzoek hebben betrekking op een uitgebreide Unie met 27 lidstaten en niet, zoals bij het oorspronkelijke onderzoek, op 25 lidstaten. Roemenië, dat in 2007 tot de Unie toetrad, is een belangrijke producent. Een groot deel van zijn productie bestaat echter uit het tegen vergoeding verwerken van grondstoffen voor andere ondernemingen in de Unie (toll manufacturing). Het effect van de echte Roemeense productie op de algemene productiesituatie in de Unie en op andere indicatoren is derhalve beperkt. Hetzelfde geldt voor Bulgarije. De uitbreiding heeft in dit opzicht dus geen grote gevolgen gehad.

[1] Omdat de identiteit van de klagers moet worden beschermd (zie overweging 40 e.v.), kan geen exact cijfer voor het gewicht van deze onderneming in verhouding tot de overige ondernemingen in de steekproef worden gegeven omdat de identiteit van de onderneming daaruit zou kunnen worden afgeleid.

(202) De schoenindustrie in de Unie wordt gekenmerkt door netwerken van micro-ondernemingen (minder dan 10 werknemers) en kleine ondernemingen. Ondernemingen met meer dan 500 werknemers zijn uitzonderlijk en hebben slechts een klein deel van het totaal aantal arbeidskrachten in deze sector in dienst. Kleine en micro-ondernemingen hebben het voordeel dat zij flexibeler zijn en zich gemakkelijker aan de vraag op de markt aanpassen, maar anderzijds zijn zij ook financieel kwetsbaarder voor internationale concurrentie en de economische neergang.

(203) Ten opzichte van de situatie bij het oorspronkelijke onderzoek zijn de productiestructuren in veel opzichten veranderd. Onder druk van de internationale concurrentie zijn veel producenten van het toneel verdwenen, waarbij sommige hun deuren volledig hebben gesloten terwijl andere zich hebben toegelegd op de distributie van schoeisel dat in Azië of dichter bij huis (Bosnië, Kroatië, Marokko, Tunesië, Servië) is vervaardigd. Weer andere hebben besloten een deel van het fabricageproces naar elders in de Unie te verplaatsen (Roemenië, Hongarije, Polen).

(204) Veel ondernemingen hebben hun bedrijfsmodel herzien en daarbij onder meer hun productiefaciliteiten gebundeld door de vorming van clusters op grond van flexibele onderaannemingscontracten met andere producenten. Bij dit systeem levert de leidende onderneming het ontwerp en de grondstof (die het eigendom van deze onderneming blijft) en besteedt zij de fabricage (of een of meer bewerkingen, zoals stikken) uit aan verscheidene gespecialiseerde micro-ondernemingen bij haar in de buurt, waarbij deze op regelmatige basis en per seizoen een overeengekomen hoeveelheid schoenen te vervaardigen of te bewerken krijgen. Aan het eind van het fabricageproces betaalt de leidende onderneming de onderaannemers een vergoeding voor het uitgevoerde werk.

(205) Een deel van de bedrijfstak is ook volgens een ander bedrijfsmodel gaan werken door zich meer toe te leggen op de productie van hoogwaardiger schoeisel uit het topsegment. Dit opende nieuwe wegen voor sommige van de grootste producenten van de Unie, die hun eigen merk creëerden. Sommige van hen maken waar mogelijk gebruik van franchisewinkels die een enkel merk verkopen, terwijl andere een deel van onafhankelijke winkels voor de verkoop van hun merk konden reserveren.

(206) Veel van de tot deze groep behorende ondernemingen hebben bovendien hun distributiebeleid gewijzigd en verkopen nu bij voorkeur aan detailhandelaren (of zelfs direct aan eindgebruikers) in plaats van aan de groothandel. Kortom, door deze veranderingen bestaan in deze bedrijfstak nu verschillende bedrijfsmodellen naast elkaar.

(207) Door de overschakeling op clusterproductie, een hoogwaardiger productsegment en een ander distributiebeleid konden de middelen worden gebundeld en schaalvoordelen worden bereikt, waardoor de flexibiliteit en efficiëntie groter zijn geworden. Ook werd het hierdoor gemakkelijker de nodige financiering bij de banken te verkrijgen.

(208) Deze ontwikkelingen hebben geleid tot een bedrijfstak met verschillende, parallelle bedrijfsmodellen. Een groot deel van de bedrijfstak is nog pas in de allereerste fase van de overstap naar een ander bedrijfsmodel en heeft meer tijd nodig om dit proces te voltooien. De tweede groep, die haar bedrijfsmodel al heeft aangepast, is in de beoordelingsperiode aanzienlijk gegroeid, maar is er desondanks niet in geslaagd om in de verwachte mate profijt te trekken van de daling van het aantal producenten op de markt.

F. **SITUATIE OP DE MARKT VAN DE UNIE**

1. VERBRUIK IN DE UNIE

Tabel 3

Verbruik in de Unie

	2006	2007	TNO
Verbruik (x 1 000 paar)	724 553	690 285	674 826
Index: 2006 = 100	100	95	93

(209) Het zichtbare verbruik nam in de beoordelingsperiode met 7 % af, d.w.z. van 725 miljoen paar in 2006 tot 675 miljoen paar in het TNO.

(210) De daling van het verbruik ging gepaard met een gelijktijdige stijging van het verbruik van andere soorten schoeisel die niet binnen de productomschrijving vallen (bv. van textiel, rubber en kunststof). Zo werden in dezelfde periode 23 % meer schoenen van textiel, rubber en kunststof verbruikt. Dit lijkt te wijzen op een zekere mate van substitutie tussen de twee productcategorieën, die mede werd beïnvloed door modetrends (groter marktaandeel voor schoeisel van leer met kunststof of van op leer lijkende kunststof). Daar de stijging van het verbruik van ander schoeisel echter veel groter was dan de daling van het verbruik van schoeisel van leer (+ 23 % resp. - 7 %), kan niet worden geconcludeerd dat textiel en andere materialen in meer dan geringe mate leer bij de vervaardiging van schoeisel hebben vervangen. Voorts is de gemiddelde invoerprijs voor ander schoeisel maar de helft van die voor schoeisel van leer, zodat de markt voor het veel duurdere schoeisel van leer geheel zou zijn verdwenen als er sprake was geweest van een grote verwisselbaarheid tussen de twee soorten. In een algemeen toegankelijke marktstudie ([1]) wordt daarentegen juist onderstreept dat schoeisel van leer een sterke positie op de markt zal behouden. In feite kopen de consumenten bijna even veel leren schoenen als eerst, maar daarnaast kopen zij nu aanzienlijk meer schoenen van textiel en kunststof.

([1]) CBI-marktstudie „The footwear market in the EU", april 2008.

2. HUIDIGE INVOER UIT DE BETROKKEN LANDEN

2.1. **Omvang en marktaandeel van de betrokken invoer in het TNO**

Tabel 4

Totale omvang van de invoer uit de betrokken landen

	TOO	2005	2006	2007 (*)	TNO (*)
VRC (x 1 000 paar)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Index 2006			100	78	79
Index: TOO = 100	100	292	251	195	198
Marktaandeel	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam (x 1 000 paar)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Index 2006			100	79	87
Index: TOO = 100	100	98	77	61	67
Marktaandeel	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) De invoer via Macau, waarvan werd vastgesteld dat daarmee de antidumpingmaatregelen werden ontweken, is vanaf september 2007 in de gegevens voor de VRC inbegrepen. Deze invoer bedroeg 3,7 miljoen paar in 2007 en 6,4 miljoen paar in het TNO. Voor de analyse werd de invoer via Macau vanaf september 2007 als invoer uit de VRC beschouwd. Maar ook als deze invoer niet wordt meegerekend, blijft de beoordeling van de omvang en waarde gelijk.

(211) De totale invoer uit de VRC daalde in de beoordelingsperiode van 157 tot 125 miljoen paar, wat neerkomt op een daling van het marktaandeel in de EU van 21,8 % tot 18,5 %.

(212) Uit bovenstaande tabel blijkt echter dat de invoer uit de VRC na het einde van de contingenteringsregeling op 1 januari 2005 door de lage invoerprijzen sterk gestegen is ten opzichte van het TOO. De invoer nam af na de instelling van maatregelen, maar stabiliseerde zich in 2007 en het TNO op een niveau van ruim 120 miljoen paar, bijna twee keer zoveel als in het TOO.

(213) Bovendien is bij een antiontwijkingsonderzoek vastgesteld dat er sprake was van ontwijking van de maatregelen in de zin van artikel 13 van de basisverordening, doordat de met dumping ingevoerde producten van oorsprong uit de VRC via Macau werd verzonden; daardoor kon de betaling van antidumpingrechten worden vermeden en werd de corrigerende werking van de maatregelen ondermijnd. Hieruit blijkt dat de markt van de Unie nog altijd zeer belangrijk is voor de Chinese producenten-exporteurs.

(214) De invoer uit Vietnam daalde in de beoordelingsperiode van 79 tot 69 miljoen paar. Hoewel de daling ten opzichte van het TOO meer dan 13 % bedroeg, was de invoer nog altijd aanzienlijk en bleef het marktaandeel tijdens het TNO min of meer stabiel op ongeveer 10 %.

(215) In 2006 werden uit de VRC en Vietnam samen 237 miljoen paar schoenen ingevoerd, maar in 2007 was de invoer gedaald tot 185 miljoen paar en in het TNO bedroeg hij 194 miljoen paar. Hoewel de omvang van de invoer in de beoordelingsperiode afnam, was deze nog altijd groter dan die welke tot de instelling van maatregelen had geleid (166 miljoen paar). Het gezamenlijke marktaandeel van de VRC en Vietnam daalde in de beoordelingsperiode van 32,7 % tot 28,7 %, maar ook hier geldt dat het marktaandeel in het TNO aanzienlijk groter was dan in het TOO (23 %).

2.2. **Cumulatieve beoordeling van de gevolgen van de betrokken invoer met dumping**

(216) De Commissie heeft aan de hand van de criteria van artikel 3, lid 4, van de basisverordening onderzocht of de gevolgen van de invoer met dumping uit de betrokken landen cumulatief konden worden beoordeeld. In dat artikel is bepaald dat wanneer de invoer van een product uit meer dan een land terzelfder tijd aan een antidumpingonderzoek wordt onderworpen, de gevolgen van die invoer cumulatief kunnen worden beoordeeld mits wordt vastgesteld dat a) de dumpingmarge voor het uit elk land ingevoerde product meer dan minimaal is in de zin van artikel 9, lid 3, van de basisverordening en dat de uit elk land ingevoerde hoeveelheid niet te verwaarlozen is, en b) een cumulatieve beoordeling van de gevolgen van de invoer gezien de concurrentieverhoudingen tussen de ingevoerde producten onderling en tussen de ingevoerde producten en het soortgelijke product uit de Unie opportuun is.

(217) Er werd eerst vastgesteld dat de dumpingmarge voor elk van de betrokken landen meer dan minimaal was. Bovendien was de omvang van de invoer met dumping uit elk van de landen niet te verwaarlozen in de zin van artikel 5, lid 7, van de basisverordening. De invoer uit China en Vietnam lag op rond 18 % respectievelijk 10 % van het verbruik in de Unie in het TNO.

(218) Het onderzoek toonde verder aan dat de concurrentieverhoudingen vergelijkbaar waren, zowel tussen de met dumping ingevoerde producten onderling als tussen de invoer met dumping en het soortgelijke product uit de Unie. Ongeacht hun oorsprong blijken schoenen met bovendeel van leder die door de betrokken landen worden vervaardigd en verkocht en die welke door de bedrijfstak van de Unie worden vervaardigd en verkocht, met elkaar te concurreren; zij hebben immers dezelfde basiskenmerken, zijn vanuit het oogpunt van de consument verwisselbaar en worden via dezelfde distributiekanalen verkocht. Daarnaast heeft het onderzoek aangetoond dat de ontwikkeling van het invoervolume voor beide landen gelijk op is gegaan: voor beide is de invoer tussen 2006 en het eind van het TNO met 10 tot 25 % geslonken. Ook de invoerprijzen liggen voor beide landen in dezelfde orde van grootte. Bovendien hadden die prijzen die van de bedrijfstak van de Unie in een vergelijkbaar handelsstadium onderboden.

(219) Gezien het bovenstaande wordt geconcludeerd dat aan alle voorwaarden voor een cumulatieve beoordeling wordt voldaan en dat de gevolgen van de invoer met dumping van oorsprong uit de betrokken landen daarom gezamenlijk moeten worden beoordeeld voor de schadeanalyse.

2.3. **Prijsontwikkeling en prijsgedrag van de invoer van het betrokken product**

Tabel 5
Prijsontwikkeling voor de betrokken landen

	2006	2007	TNO
VRC euro/paar	8,4	8,4	8,5
Index: 2006 = 100	100	99	103
Vietnam euro/paar	10,2	9,7	9,5
Index: 2006 = 100	100	96	94

Bron: Eurostat.

(220) De gemiddelde prijzen van de invoer uit de VRC zijn in de beoordelingsperiode vrij stabiel gebleven en lagen rond 8,4 euro per paar. Dat is ongeveer 20 % hoger dan de prijs in het TOO (7,2 euro). De gemiddelde prijzen van de invoer uit Vietnam zijn in de beoordelingsperiode gedaald en lagen in het TNO dicht bij het TOO-niveau van 9,2 euro per paar. Bij de beoordeling van de ontwikkeling van de gemiddelde prijzen wordt echter geen rekening gehouden met eventuele veranderingen in de productmix tijdens de beoordelingsperiode.

2.4. **Onderbieding**

(221) Voor de berekening van de prijsonderbieding is dezelfde methode gebruikt als bij het oorspronkelijke onderzoek. De invoerprijzen, inclusief antidumpingrechten, van de in de steekproef opgenomen producenten-exporteurs werden vergeleken met de prijzen van de bedrijfstak van de Unie op basis van de gewogen gemiddelde prijzen voor vergelijkbare productsoorten in het TNO. De prijzen van de bedrijfstak van de Unie werden af fabriek vergeleken met de cif-invoerprijs, grens Unie, plus antidumping- en invoerrechten. Deze prijsvergelijking vond plaats voor hetzelfde handelsstadium, eventueel na correctie, en met aftrek van kortingen en rabatten. Voor een billijke vergelijking werden correcties toegepast voor kosten die de importeurs in de Unie moeten maken, zoals voor ontwerp, selectie van de grondstof enz., en die anders niet in de invoerprijs tot uiting komen. Dit leek terecht aangezien het ingevoerde schoeisel op bestelling volgens specificaties van de importeurs zelf (grondstof, ontwerp) wordt vervaardigd.

(222) Op basis van de prijzen van de medewerkende producenten-exporteurs zijn de onderbiedingsmarges per land, uitgedrukt als percentage van de prijzen van de bedrijfstak van de Unie, als volgt:

Tabel 6

Onderbiedingsmarges

Land	Prijsonderbieding
VRC	31,9 %
Golden Step (VRC)	37,1 %
Vietnam	38,9 %

3. INVOER UIT DERDE LANDEN

3.1. **Omvang, marktaandeel en prijzen van de invoer in het TNO**

Tabel 7

Omvang van de invoer uit derde landen

Omvang van de invoer	2006	2007	TNO
India (miljoen paar)	50	55	56
Index: 2006=100	100	111	112
Marktaandeel	7 %	8 %	8 %
Indonesië (miljoen paar)	20	29	31
Index: 2006=100	100	144	158
Marktaandeel	3 %	4 %	5 %
Brazilië (miljoen paar)	21	22	21
Index: 2006=100	100	102	98

Omvang van de invoer	2006	2007	TNO
Marktaandeel	3 %	3 %	3 %
Thailand (miljoen paar)	11	12	12
Index: 2006=100	100	108	107
Marktaandeel	2 %	2 %	2 %
Tunesië (miljoen paar)	10	12	12
Index: 2006=100	100	124	130
Marktaandeel	1 %	2 %	2 %
Marokko (miljoen paar)	10	10	10
Index: 2006=100	100	99	98
Marktaandeel	1 %	1 %	1 %
Andere (miljoen paar)	63	67	59
Index: 2006=100	100	107	93
Marktaandeel	9 %	10 %	9 %
Totaal (miljoen paar)	185	207	201
Index: 2006=100	100	112	109
Marktaandeel	26 %	30 %	30 %

Tabel 8

Waarde van de invoer uit derde landen

Waarde	2006	2007	TNO
India euro/paar	11,34	11,67	11,98
Index: 2006=100	100	103	106
Indonesië euro/paar	9,98	10,06	9,67
Index: 2006=100	100	101	97
Brazilië euro/paar	15,8	15,78	16,83
Index: 2006=100	100	100	107
Thailand euro/paar	12,56	13,54	13,55
Index: 2006=100	100	108	108
Tunesië euro/paar	12,76	13,2	13,39
Index: 2006=100	100	103	105
Marokko euro/paar	14,6	15,05	14,98
Index: 2006=100	100	103	103
Andere euro/paar	14,64	14,25	15,26
Index: 2006=100	100	97	104
Totaal euro/paar	13,16	13,07	13,40
Index: 2006=100	100	99	102

(223) Uit bovenstaande tabellen blijkt dat de totale invoer uit derde landen in de beoordelingsperiode in absolute cijfers is gestegen. De totale invoer is van 185 miljoen paar in 2006 tot 201 miljoen paar in het TNO gestegen, terwijl het marktaandeel in dezelfde periode van 26 % tot 30 % toenam.

(225) De prijzen van de invoer uit derde landen liggen gemiddeld echter respectievelijk 34 % en 28 % boven de Chinese en Vietnamese prijzen.

G. **DE ECONOMISCHE SITUATIE VAN DE BEDRIJFSTAK VAN DE UNIE**

1. OPMERKINGEN VOORAF

(225) Overeenkomstig artikel 3, lid 5, van de basisverordening heeft de Commissie alle economische factoren en indicatoren onderzocht die op de situatie van de bedrijfstak van de Unie van invloed waren.

(226) Zoals al is uitgelegd, moest wegens de bijzondere kenmerken van de bedrijfstak en het grote aantal klagende producenten in de Unie gebruik worden gemaakt van steekproeven. De indicatoren voor de schadeanalyse zijn op de volgende twee niveaus vastgesteld:

— de macro-economische indicatoren (productiecapaciteit, omvang van de verkoop, marktaandeel, werkgelegenheid, productiviteit, groei, hoogte van de dumpingmarges en herstel van de gevolgen van eerdere dumping) werden aan de hand van de door de nationale verenigingen van producenten in de Unie en individuele ondernemingen verstrekte gegevens beoordeeld voor de totale productie in de Unie. Deze factoren werden waar mogelijk getoetst aan algemene gegevens uit de officiële statistiek;

— de micro-economische indicatoren (voorraden, verkoopprijzen, kasstroom, winstgevendheid, rendement van investeringen, vermogen om kapitaal aan te trekken, investeringen en lonen) werden geanalyseerd voor individuele ondernemingen, namelijk voor de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie.

2. MACRO-ECONOMISCHE INDICATOREN

2.1. **Productie, productiecapaciteit en bezettingsgraad**

Tabel 9

Productiecapaciteit en bezettingsgraad

	2006	2007	TNO
Productie (x 1 000 paar)	390 314	383 692	365 638
Index: 2006=100	100	98	94
Capaciteit (x 1 000 paar)	551 844	571 663	564 091
Index: 2006=100	100	104	102
Bezettingsgraad	71 %	68 %	66 %
Index: 2006=100	100	95	92

Bron: gegevens met betrekking tot de EU-27: Prodcom, zoals bevestigd door gegevens van individuele producenten en producentenverenigingen. Opmerking: Zoals in overweging 23 is uitgelegd, is bij het onderzoek gebleken dat de productie van de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie als gevolg van de situatie van een bepaalde producent in de beoordelingsperiode tussen 18 % en 21 % lager was dan oorspronkelijk werd vermeld. Niets in de beschikbare informatie wees erop dat de bevinding voor deze producent op de gehele bedrijfstak van toepassing was. Niettemin werd onderzocht of de vastgestelde lagere productie voor de gehele productie in de Unie gold. Om het effect van dit verschil bij toepassing op de totale productie in de Unie te onderzoeken, werd uitgegaan van een daling van 20 % van de totale productie in de Unie in de beoordelingsperiode. Het verschil tussen de bij het onderzoek vastgestelde productieomvang van de in de steekproef opgenomen ondernemingen en de oorspronkelijk aangegeven productieomvang was voor de gehele beoordelingsperiode constant met slechts kleine variaties. Derhalve werd geconcludeerd dat de algemene ontwikkeling van de voor dit onderzoek belangrijke schade-indicatoren (marktaandeel, productiviteit enz.) niet werd beïnvloed.

(227) De productie is in de beoordelingsperiode met 6 % gedaald, wat grotendeels overeenkomt met de daling in het verbruik van leren schoenen in die periode.

(228) Volgens sommige belanghebbenden die importeurs en detailhandelaren vertegenwoordigden, moest de productiedaling in de Unie als positief worden gezien en niet als een teken dat de bedrijfstak van de Unie in de betrokken periode schade bleef lijden; zij onderbouwden deze bewering echter niet met bewijsmateriaal. Volgens hen was de productiedaling het gevolg van een welbewuste stroomlijning in de bedrijfstak van de Unie, waarbij het goedkopere marktsegment werd opgegeven ten gunste van het hoge middensegment, waar de bedrijfstak van de Unie altijd al een goede concurrentiepositie had.

(229) Zoals ook al bij het oorspronkelijke onderzoek was vastgesteld, zijn vele producenten in de Unie van het toneel verdwenen omdat zij niet op konden tegen de invoer met dumping, en niet noodzakelijkerwijs omdat zij te kampen hadden met een inherent of structureel gebrek aan concurrentievermogen. Daarom wordt de bewering dat de productiedaling in de Unie als positief moet worden gezien, van de hand gewezen.

(230) Volgens een van de belanghebbenden bleek uit het feit dat de bezettingsgraad van de bedrijfstak van de Unie stabiel was gebleven, dat er geen schade werd geleden.

(231) Zoals al bij het oorspronkelijke onderzoek werd geconcludeerd, hangt de werkelijke capaciteit in deze bedrijfstak sterk af van de beschikbare arbeidskrachten en minder van de technische capaciteit van de machines in de productielijn. Daarom kan de capaciteit het best worden afgemeten aan het aantal werknemers, zoals in punt 2.3 nader wordt beschreven. In elk geval heeft het onderzoek, in tegenstelling tot wat de belanghebbenden beweerden, aangetoond dat de bezettingsgraad, afgemeten aan de technische capaciteit, in de beoordelingsperiode van 71 % tot 66 % is geslonken; het argument dat de onveranderde bezettingsgraad een teken is dat er geen schade werd geleden, kan derhalve niet staande worden gehouden.

2.2. **Omvang van de verkoop en marktaandeel**

Tabel 10

Omvang van de verkoop en marktaandeel

	2006	2007	TNO
Verkoop (x 1 000 paar)	302 784	298 116	279 865
Index: 2006=100	100	98	92
Marktaandeel	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Index: 2006=100	100	103	99

(232) In absolute cijfers is de verkoop door de bedrijfstak van de Unie in de beoordelingsperiode met 8 % gedaald. Aangezien het verbruik in dezelfde periode ook met 7 % afnam, is de bedrijfstak van de Unie er toch in geslaagd zijn marktaandeel stabiel te houden. Bij een vergelijking met de situatie bij het oorspronkelijke onderzoek, toen de verkoop met 33 % daalde, wordt eveneens duidelijk dat de vrije val van verkoop en marktaandeel na de instelling van de maatregelen is gestopt.

(233) Een van de belanghebbenden stelde dat er geen sprake van schade was, omdat de bedrijfstak van de Unie zijn marktaandeel in de beoordelingsperiode had vergroot. Uit het onderzoek is evenwel gebleken dat het marktaandeel van de bedrijfstak van de Unie gedurende de beoordelingsperiode heel weinig is veranderd. Voorts was te verwachten, zoals onder E.2 nader wordt toegelicht, dat de overblijvende ondernemingen door de stroomlijning van de productie en de wijziging van het bedrijfsmodel hun aanwezigheid op de markt wezenlijk hadden kunnen uitbreiden. Het feit dat de verkoop door de producenten in de Unie niet steeg, wijst erop dat de door de invoer met dumping veroorzaakte druk zorgwekkend blijft.

(234) Het feit dat de bedrijfstak van de Unie zijn marktaandeel sinds de instelling van de antidumpingrechten niet had vergroot, wees er volgens sommige belanghebbenden op dat hij niet van deze rechten had kunnen profiteren en dat de ingevoerde producten in elk geval niet verwisselbaar waren met het in de Unie vervaardigde product.

(235) Ook hier moet worden onderstreept dat het marktaandeel slechts een van de onderzochte indicatoren is en dat, zoals hieronder bij andere factoren wordt beschreven, het onderzoek heeft aangetoond dat er een aanzienlijke concurrentie bestaat tussen de in de Unie vervaardigde producten en het uit de betrokken landen ingevoerde product. Terwijl het juist is dat de producenten in de Unie hun marktaandeel niet in significante mate hebben kunnen vergroten, is de enorme daling van de verkoop die bij het oorspronkelijke onderzoek werd waargenomen, tot staan gebracht en hebben de maatregelen de producenten in de Unie in staat gesteld hun verkoop en marktaandeel te stabiliseren. Verdere vergrotingen van het marktaandeel waren kennelijk niet mogelijk door de aanmerkelijke prijsdruk die door de invoer met dumping werd uitgeoefend (zie de overwegingen 261 en 262).

(236) Andere belanghebbenden voerden aan dat de bedrijfstak van de Unie aanzienlijk meer is gaan uitvoeren en dat er daarom geen sprake meer was van schade.

(237) Zoals uit onderstaande tabel blijkt, is bij het onderzoek daarentegen juist gebleken dat de uitvoer van de bedrijfstak van de Unie in de beoordelingsperiode niet is gestegen maar licht is gedaald.

(238) In elk geval maakt de uitvoer maar 25 % van de verkoop van de producenten in de Unie uit. De verkoop in de Unie is daarom verreweg de belangrijkste factor bij het bepalen van de financiële situatie van de producenten in de Unie. Daarnaast is uit het onderzoek niet gebleken dat een grotere uitvoer tot een daling van de verkoop in de Unie zou leiden.

(239) Gezien het bovenstaande kan het argument dat de schade voor de bedrijfstak van de Unie zou zijn geneutraliseerd door de grotere uitvoer, niet staande worden gehouden.

Tabel 11

Uitvoer door de producenten van de Unie

	2006	2007	TNO
Uitvoer door de producenten van de Unie (x 1 000 paar)	91 395	89 845	89 739
Index: 2006=100	100	98	98

Bron: Comext.

2.3. **Werkgelegenheid**

Tabel 12

Werkgelegenheid

	2006	2007	TNO
Totaal aantal werknemers (x 1 000)	267	264	262
Index: 2006=100	100	99	98

(240) De producenten in de Unie hadden ongeveer 260 000 mensen in dienst die in het TNO rechtstreeks bij de vervaardiging van het betrokken product betrokken waren.

(241) Een van de belanghebbenden voerde aan dat het aantal werknemers in de bedrijfstak van de Unie stabiel was gebleven, wat erop wees dat geen schade meer werd geleden.

(242) In deze context wordt eraan herinnerd dat de beoordeling van de schade gebaseerd moet zijn op een analyse van alle relevante indicatoren en niet op die van een losstaande factor. Voorts heeft het onderzoek uitgewezen dat de werkgelegenheid in de bedrijfstak van de Unie licht is gedaald (– 2,0 %). Dat de werkgelegenheid niet nog meer is gedaald, komt waarschijnlijk doordat een groot deel van de bedrijfstak van de Unie op een productie in clusters is overgestapt, waardoor in de producerende ondernemingen belangrijke knowhow behouden kon blijven.

(243) Een andere belanghebbende gaf aan dat niet de concurrentie door de invoer uit de betrokken landen, maar het gebrek aan beschikbare arbeidskrachten in de Unie een belangrijke reden was voor de problemen waarmee de bedrijfstak van de Unie te kampen had.

(244) Dit argument werd echter niet met bewijsmateriaal gestaafd en de bevindingen van het onderzoek duiden er niet op dat de beschikbaarheid van arbeidskrachten een belangrijk probleem voor de producenten in de Unie is, zodat dit argument moet worden verworpen.

2.4. **Productiviteit**

Tabel 13

Productiviteit

	2006	2007	TNO
Productiviteit	1 461	1 453	1 391
Index: 2006=100	100	99	95

(245) De gemiddelde productiviteit in de beoordelingsperiode werd bij dit onderzoek beoordeeld op basis van het totale aantal werknemers, d.w.z. met inbegrip van alle werknemers in alle productiefaciliteiten in een clustersysteem. In de beoordelingsperiode liep de productiviteit enigermate terug. Zoals onder E.2 wordt vermeld, houdt de productiviteit verband met de algemene structuur van de ondernemingen en de door hen geproduceerde soorten schoeisel en kan zij van land tot land en van onderneming tot onderneming sterk verschillen. Daarom kan de daling niet als aanzienlijk worden beschouwd.

2.5. **Groei**

(246) Tussen 2006 en het eind van het TNO is het marktaandeel van de bedrijfstak van de Unie stabiel gebleven, hoewel de verkoop door de producenten in de Unie ten gevolge van de daling van het verbruik in absolute cijfers is gedaald.

2.6. **Hoogte van de dumpingmarge**

(247) Gezien de omvang en de prijzen van de invoer uit de betrokken landen kunnen de gevolgen van de hoogte van de werkelijke dumpingmarge voor de bedrijfstak van de Unie niet als te verwaarlozen worden beschouwd.

2.7. **Herstel van de gevolgen van vroegere dumping of subsidiëring**

(248) De antidumpingmaatregelen werden in oktober 2006 ingesteld tegen de invoer van bepaald schoeisel met bovendeel van leder van oorsprong uit de VRC en Vietnam. Sindsdien hebben de producenten in de Unie zich slechts ten dele hersteld, zoals hieronder nader wordt beschreven.

3. MICRO-ECONOMISCHE INDICATOREN

3.1. **Voorraden**

Tabel 14

Voorraden

	2006	2007	TNO
x 1 000 paar	163	120	198
Index: 2006=100	100	73	121

Bron: gecontroleerde antwoorden op vragenlijsten

(249) De voorraden bleven met ongeveer 2 % van de productie te verwaarlozen. Er wordt aan herinnerd dat het belang van deze indicator niet mag worden overschat omdat dit soort product op bestelling wordt vervaardigd en de voorraden bestaan uit goederen die op een bepaald tijdstip zijn verkocht maar nog niet zijn geleverd.

3.2. **Verkoopprijzen**

Tabel 15

Verkoopprijs

	2006	2007	TNO
Euro/paar	26,6	29,5	34,6
Index: 2006=100	100	111	130

Bron: gecontroleerde antwoorden op vragenlijsten

(250) De verkoopprijzen stegen in de beoordelingsperiode met 30 %. Aan deze stijging liggen twee belangrijke factoren ten grondslag. Zij is enerzijds het gevolg van ontwikkelingen op het gebied van het bedrijfsmodel, waarop al is ingegaan, en anderzijds van de hogere kosten, met name veroorzaakt door de duurdere grondstoffen.

3.3. **Kasstroom, winstgevendheid en rendement van investeringen**

Tabel 16

Kasstroom – winstgevendheid – rendement van investeringen

	2006	2007	TNO
Kasstroom (x 1 000 euro)	7 720	13 101	13 337
Index: 2006=100	100	170	173
Winst op netto-omzet	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Index: 2006=100	100	261	231
Rendement van investeringen	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Index: 2006=100	100	240	217

Bron: gecontroleerde antwoorden op vragenlijsten

(251) Tussen 2006 en het eind van het TNO is de winst van de bedrijfstak van de Unie van 1,3 % tot 3 % gestegen. De hogere winst was van invloed op de ontwikkeling van de kasstroom en het rendement van investeringen. Dit moet evenwel worden gezien in het licht van een aanzienlijke verslechtering en een laag investeringsniveau ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek.

(252) Volgens sommige belanghebbenden was de winst van de bedrijfstak van de Unie duidelijk gestegen en lag deze in feite aanzienlijk hoger dan de 6 % die bij het oorspronkelijke onderzoek als doel werd gesteld. Er zou dus, ongeacht de andere schade-indicatoren, geen sprake meer zijn van schade.

(253) In deze context zij erop gewezen dat de winstgevendheid weliswaar is verbeterd, maar dat uit het onderzoek is gebleken dat deze niet de beoogde 6 % van het oorspronkelijke onderzoek heeft bereikt. De winstgevendheid had eigenlijk sterker moeten stijgen, niet in de laatste plaats omdat een groot deel van de bedrijfstak op een nieuw bedrijfsmodel was overgestapt. Dit laat zien dat de bedrijfstak vanuit het oogpunt van de winstgevendheid nog altijd in een kwetsbare situatie verkeert. Het argument dat de winstgevendheid erop zou duiden dat de bedrijfstak van de Unie geen schade meer lijdt, moet derhalve worden verworpen.

3.4. **Vermogen om kapitaal aan te trekken**

(254) Het onderzoek heeft uitgewezen dat mkb-ondernemingen, die in wezen de gehele bedrijfstak uitmaken, door hun nog altijd zwakke financiële situatie niet voldoende bankgaranties kunnen voorleggen en het dus moeilijk vinden nieuw kapitaal aan te trekken.

3.5. **Investeringen**

Tabel 17

Investeringen

	2006	2007	TNO
(x 1 000 euro)	9 019	13 777	20 979
Index: 2006=100	100	153	233

Bron: gecontroleerde antwoorden op de vragenlijst

(255) Weliswaar zijn de investeringen in de beoordelingsperiode toegenomen, maar in absolute cijfers maakten zij in het TNO nog maar 6 % van de omzet uit. Bovendien wordt deze toename beïnvloed door de buitengewone investeringen in gebouwen door een van de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie. Als deze buiten beschouwing worden gelaten, lagen de investeringen in de beoordelingsperiode onveranderd op een laag niveau. Ook dit moet evenwel worden gezien in het licht van een aanzienlijke verslechtering en een laag investeringsniveau ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek.

3.6. **Lonen**

Tabel 18

Lonen

	2006	2007	TNO
Lonen (x 1 000 euro)	21 305	23 186	23 855
Index: 2006=100	100	109	112
Gemiddeld loon per persoon (euro)	21 826	21 418	21 897
Index: 2006=100	100	98	100

Bron: gecontroleerde antwoorden op de vragenlijst.

(256) De gemiddelde lonen zijn in de beoordelingsperiode constant gebleven, wat erop wijst dat de werkelijke lonen zijn gedaald en niet de normale loontrend hebben gevolgd. Hieruit blijkt eens te meer onder hoeveel druk de producenten in de Unie staan.

4. CONCLUSIE INZAKE SCHADE

(257) Zoals hierboven wordt aangetoond, bleken niet alle in de basisverordening genoemde factoren voor de vaststelling van schade rechtstreeks van invloed te zijn op de situatie van de schoenindustrie in de Unie. In the bijzonder zijn de voorraden voor de schadeanalyse van weinig belang, omdat op bestelling wordt geproduceerd zodat de voorraden, zo deze er al zijn, uit nog niet geleverde/gefactureerde orders bestaan. Ook blijft de schoenindustrie een arbeidsintensieve bedrijfstak, zodat de productiecapaciteit niet door technische factoren wordt beperkt, maar voornamelijk afhangt van het aantal werknemers dat door de producenten is ingehuurd.

(258) Uit de analyse van de macro-economische indicatoren die meer rechtstreeks op de situatie van de bedrijfstak van de Unie van invloed zijn, blijkt dat zijn productie en zijn verkoop in de beoordelingsperiode ongeveer evenveel zijn gedaald als het verbruik in de Unie. De verkoop, het marktaandeel en het aantal werknemers van de producenten in de Unie zijn stabiel gebleven. De productiviteit is gedaald, maar niet veel. In het algemeen kan worden gesteld dat, terwijl de resterende producenten in de Unie door de overstap op een nieuw bedrijfsmodel hun verkoop en productie eigenlijk hadden moeten kunnen vergroten, ook duidelijk is dat door de instelling van maatregelen een halt is toegeroepen aan de economische vrije val waarmee de bedrijfstak eerder te kampen had. De maatregelen hebben een groot deel van de bedrijfstak van de Unie ook in staat gesteld zijn bedrijfsmodel te wijzigen door de vorming van gespecialiseerde clusters om de productieprocessen te stroomlijnen, door overschakeling op een duurder productsegment en door vaker direct aan detailhandelaren te leveren in plaats van aan de groothandel.

(259) Een analyse van de relevante micro-economische indicatoren laat zien dat de verkoopprijzen, kasstroom, investeringen en winst zijn gestegen en geeft daarom eveneens steun aan de conclusie dat de bedrijfstak van de Unie zich ten dele heeft hersteld. Dit herstel is evenwel niet zodanig dat een normaal winst- en investeringsniveau werd bereikt; de bedrijfstak heeft nog altijd problemen bij het aantrekken van kapitaal en bij de loonontwikkeling, waaruit blijkt dat hij nog kwetsbaar is en dat de schade niet volledig is weggenomen.

(260) Over het geheel genomen heeft het onderzoek aangetoond dat de bedrijfstak van de Unie nog altijd aanmerkelijke schade lijdt.

5. GEVOLGEN VAN DE INVOER MET DUMPING UIT DE BETROKKEN LANDEN EN GEVOLGEN VAN ANDERE FACTOREN

5.1. **Gevolgen van de invoer met dumping uit de betrokken landen**

(261) Hoewel de omvang van de invoer uit de twee betrokken landen samen in de beoordelingsperiode is gedaald, was hij in het TNO nog aanzienlijk groter dan bij het oorspronkelijke onderzoek. De invoer uit de VRC was bijna twee keer zo groot als in het TOO en hoewel de omvang van de invoer uit Vietnam in dezelfde periode afnam, was hij met een marktaandeel van circa 10 % toch nog duidelijk aanwezig op de markt.

(262) Uit een analyse van de prijzen van de invoer uit de betrokken landen in de beoordelingsperiode blijkt dat de prijzen van de Chinese invoer stabiel zijn gebleven, terwijl die van de Vietnamese invoer zijn gedaald. Bij een vergelijking met de prijzen in het TOO zijn de Chinese prijzen met ongeveer 20 % gestegen, terwijl de Vietnamese prijzen ongeveer gelijk zijn gebleven. Ondanks verschillen in productmix en enkele vraagtekens bij het handelsstadium is evident dat de gemiddelde invoerprijs van 8,6 euro voor de VRC en 9,51 euro voor Vietnam een punt van grote zorg blijft voor de producenten in de Unie, waarvan de gemiddelde verkoopprijzen ruim boven 30 euro liggen. Dit is zelfs nog duidelijker bij de onderbiedingsniveaus die sterk zijn gestegen ten opzichte van het TOO. Voor de VRC is het onderbiedingsniveau in deze periode van 13,5 % tot 31,9 % gestegen en voor Vietnam van 15,9 % tot 38,9 %.

5.2. **Conclusie betreffende de gevolgen van de invoer met dumping uit de betrokken landen**

(263) Gezien het bovenstaande moet worden geconcludeerd dat de invoer uit de betrokken landen zowel wat omvang als wat prijzen betreft de prestaties van de producenten in de Unie negatief blijft beïnvloeden.

5.3. **Gevolgen van andere factoren**

(264) De Commissie heeft in een grondige analyse onderzocht of er andere factoren dan de invoer met dumping bekend waren die op de voortdurende schade voor de producenten in de Unie van invloed hadden kunnen zijn, teneinde te voorkomen dat eventuele door die factoren veroorzaakte schade wordt toegeschreven aan de invoer met dumping.

5.3.1. *Gebrek aan concurrentie tussen het in de Unie vervaardigde schoeisel en het uit de betrokken landen ingevoerde schoeisel*

(265) Volgens sommige belanghebbenden bestaat er geen verband tussen de invoer uit de betrokken landen en de prestaties van de bedrijfstak van de Unie. Met name zou het in de Unie vervaardigde soortgelijke product niet verwisselbaar zijn met het betrokken product. Deze belanghebbenden beweerden dat in de Unie vervaardigd schoeisel van leer niet met de invoer uit de VRC en Vietnam concurreert omdat de productie in de Unie gericht is op het dure en hoge middensegment, terwijl de ingevoerde producten vooral tot het goedkope en lage

middensegment behoren. Als bewijs hiervoor werd aangevoerd dat de bedrijfstak van de Unie zijn marktaandeel na de instelling van maatregelen niet heeft kunnen heroveren. De algemene verbetering bij de andere schadeindicatoren zou het gevolg zijn van het nieuwe bedrijfsmodel van de bedrijfstak van de Unie, die zijn productie heeft beperkt maar zich meer is gaan richten op hoogwaardiger schoeisel, waardoor de eerder geleden schade voor een deel van de bedrijfstak van de Unie werd verzacht. De moeilijkheden van de andere producenten in de Unie zouden zijn ontstaan doordat deze zich niet hadden aangepast en niet door de invoer met dumping uit de betrokken landen.

(266) Hoewel een deel van de bedrijfstak van de Unie duurdere schoenen is gaan produceren, is uit het onderzoek gebleken dat hij toch ook nog actief is in enkele sectoren van het goedkope segment en in een groot deel van het middensegment. De invoer met dumping betreft niet alleen het goedkope marktsegment, maar ook het middenen in sommige gevallen zelfs het dure segment. Met andere woorden: er bestaat een aanzienlijke mate van concurrentie tussen het leren schoeisel dat in de Unie is vervaardigd en dat wat uit de betrokken landen wordt ingevoerd.

(267) Er is ook beweerd dat de producenten in de Unie en de betrokken exporteurs niet met elkaar concurreren omdat de producenten in de Unie vooral nicheproducten vervaardigen en geen volledig assortiment speciaal schoeisel leveren, zoals wandel- en bowlingschoenen en orthopedisch schoeisel. Hierbij geldt echter dat dit speciale schoeisel maar een klein deel van het betrokken product uitmaakt en dat het effect van deze situatie dus maar beperkt is. In elk geval heeft het onderzoek aangetoond dat deze beweringen onjuist zijn en dat dit speciale schoeisel wel degelijk in de Unie wordt vervaardigd, ook al gebeurt dit in kleine hoeveelheden, waarbij deze productie rechtstreeks concurreert met het speciale schoeisel dat wordt ingevoerd. Voorts is er, zoals hierboven wordt beschreven, steeds meer concurrentie tussen vele van deze speciale schoenen en de klassieke stadsschoen, die een traditioneel product van de bedrijfstak van de Unie is.

(268) Wat de vergelijking tussen de productie in de Unie en de invoer uit de betrokken landen naar geslacht en leeftijd van de beoogde consumenten betreft, heeft het onderzoek aangetoond dat de productie in de Unie van heren-, dames- en kinderschoenen aanzienlijk is. Damesschoenen zijn het belangrijkste en maken ongeveer 55 % van de productie uit, terwijl heren- en kinderschoenen goed zijn voor respectievelijk 35 % en 10 %. Een uitsplitsing van de invoer uit de betrokken landen naar leeftijd en geslacht van de beoogde consument laat een ander beeld zien, omdat kinderschoenen met ongeveer 25 % hierin een groter aandeel hebben. Ondanks deze verschillen is duidelijk dat zowel de bedrijfstak van de Unie als de exporteurs alle drie categorieën in aanzienlijke hoeveelheden op de markt van de Unie verkopen.

5.3.2. *Gebrek aan efficiëntie bij de producenten in de Unie, structurele tekortkomingen en gevolgen van de mondialisering*

(269) Door een van de partijen, een consumentenvertegenwoordiger, werd opgemerkt dat de beweerde dumping geen gevolgen had voor de situatie van de bedrijfstak van de Unie, maar dat de voortschrijdende mondialisering en de verplaatsing van de productie naar lagelonenlanden en niet oneerlijke handelspraktijken de oorzaak waren van het banenverlies en de fabriekssluitingen in de Unie.

(270) Ter staving van het argument dat er geen verband bestaat tussen de invoer en de prestaties van de bedrijfstak van de Unie wezen verscheidene andere belanghebbenden er eveneens op dat de bedrijfstak van de Unie niet van de maatregelen en van het effect van de invoering van een nieuw bedrijfsmodel heeft kunnen profiteren.

(271) Volgens dit argument is de bedrijfstak van de Unie structureel niet in staat om op een door massaproductie gekenmerkte markt te concurreren, waarbij vooral een gebrek aan de nodige arbeidskrachten en de arbeidskosten hem parten spelen. Bijgevolg is een belangrijk deel van de bedrijfstak van de Unie overgestapt op een nieuw bedrijfsmodel met investeringen in productinnovatie en –verbetering, teneinde zich meer te richten op het hoge midden, dure en luxesegment in plaats van op het lage midden- en goedkope segment. Ondernemingen die zich in hoogwaardige nicheproducten hebben gespecialiseerd, hebben goed gepresteerd. De resultaten van ondernemingen die niet op de mondialisering hebben ingespeeld, blijven daarentegen benedenmaats. Volgens deze redenering moet de situatie van de producenten in de Unie dus worden gezien als het gevolg van hun commerciële strategie en houdt zij geen verband met de invoer uit de betrokken landen.

(272) Zoals hierboven in E.2 en G.4 al duidelijk is geworden, heeft het onderzoek inderdaad een heterogeen beeld van de bedrijfstak van de Unie opgeleverd. Delen van de bedrijfstak vervaardigen merkloze schoenen voor het goedkope en lage middensegment van de markt en verkopen via de groothandel en niet direct aan de detailhandel. Daarom zijn deze ondernemingen echter nog niet inefficiënt. Wat duidelijk uit het onderzoek blijkt, is dat hun moeilijke situatie, ongeacht hun concurrentiepositie, in aanmerkelijke mate wordt veroorzaakt door de invoer met dumping. Zij bevinden zich daardoor in een uiterst moeilijke financiële situatie, die in de beoordelingsperiode nog flink is verslechterd. Vele van deze ondernemingen doen pogingen om zich meer op het midden- tot dure segment van de markt te richten en om hun distributiekanalen te wijzigen, maar door de druk die momenteel van de invoer met dumping uitgaat, is dat een uiterst moeilijke opgave.

(273) Ondernemingen die wel hun bedrijfsmodel hebben aangepast, geven weliswaar duidelijk betere resultaten te zien, maar bereiken niet de winst van 6 %, die bij het oorspronkelijke onderzoek als streefniveau werd vastgesteld. Hieruit blijkt dat ook deze groep te lijden heeft onder de neerwaartse druk die door de invoer met dumping op alle marktsegmenten wordt uitgeoefend. Het is daarom waarschijnlijk dat deze groep zich volledig had kunnen herstellen als zij niet blootgesteld was geweest aan de prijsdruk door de voortgaande (en zelfs toegenomen) invoer met dumping van leren schoenen.

(274) Het feit dat zelfs ondernemingen die op een nieuw bedrijfsmodel zijn overgestapt onder de schade veroorzakende dumping te lijden hebben, hoewel zij door een bundeling van middelen en specialisatie zeer efficiënt zijn, lijkt erop te duiden dat het oorzakelijke verband tussen de dumping en de geleden schade niet wordt verbroken door een gebrek aan efficiëntie of door structurele problemen binnen de bedrijfstak.

5.3.3. *Gevolgen van de invoer uit derde landen*

(275) Verscheidene belanghebbenden hebben te kennen gegeven dat derde landen met een groeiende schoenindustrie opvallend meer naar de Unie zijn gaan uitvoeren. De invoer uit derde landen zou in de beoordelingsperiode van grote invloed zijn geweest op de situatie van de bedrijfstak van de Unie en zou ook een belangrijke factor zijn bij het onderzoek naar de waarschijnlijke voortzetting of herhaling van schade indien de maatregelen worden stopgezet. Volgens deze belanghebbenden zou beëindiging van de maatregelen gevolgen hebben voor de verhouding tussen de invoer uit de betrokken landen en de invoer uit andere landen, omdat producten uit deze bronnen onderling verwisselbaar zijn. Voor de bedrijfstak van de Unie zou het daarom niets uitmaken of de maatregelen worden ingetrokken.

(276) Het onderzoek heeft aangetoond dat de invoer uit derde landen die laaggeprijsde producten aanbieden, zoals India en Indonesië, aanzienlijk is en voortdurend toeneemt. De schoenensector bestaat grotendeels uit internationale groepen met diverse productiebases in verschillende landen. Hierdoor is er een zekere flexibiliteit om de productie naar andere landen te verplaatsen, zodra daar een vestiging is opgericht. Uit het onderzoek blijkt dat daar een tot twee jaar voor nodig is.

(277) Het verloren marktaandeel van China en Vietnam kan zijn overgenomen door andere derde landen, met name India en Indonesië. Het effect van hun prijzen is echter niet vergelijkbaar met dat van de invoer uit China en Vietnam. Verschillen in productmix daargelaten, is het prijsverschil bijzonder markant in het geval van India, met een gemiddelde uitvoerprijs die 25,8 % respectievelijk 40,3 % hoger ligt dan de gemiddelde uitvoerprijs van schoenen uit Vietnam en de VRC. Voor de bedrijfstak van de Unie zijn de gevolgen van de Indiase prijzen dan ook veel minder sterk. Voor schoenen uit Indonesië ligt de gemiddelde uitvoerprijs 13,2 % hoger dan voor schoenen uit de VRC, terwijl hij met de gemiddelde Vietnamese prijs vergelijkbaar is. De invoer uit Indonesië is echter zo gering dat de relatieve gevolgen van deze prijs beperkt zijn. Gezien het bovenstaande kan uit de relatieve omvang en de hogere prijzen van de invoer uit andere Aziatische landen niet worden geconcludeerd dat het effect hiervan voldoende is om het oorzakelijke verband tussen de door de bedrijfstak van de Unie geleden schade en de omvangrijke invoer met dumping uit de VRC en Vietnam te verbreken.

5.3.4. *Gevolgen van veranderingen in verbruik en consumentenvoorkeur en van veranderingen in de detailhandelsstructuur in de Unie*

(278) Er is eveneens aangevoerd dat de slechte prestaties van de bedrijfstak van de Unie geen verband houden met de invoer uit de betrokken landen, maar met een teruggang van het verbruik in de Unie. Deze zou het gevolg zijn van veranderende modetrends waarbij de vraag naar chic schoeisel is afgenomen en die naar sportief schoeisel is toegenomen. De consument heeft dus een grotere voorkeur gekregen voor goedkopere schoenen, die doorgaans uit derde landen worden ingevoerd.

(279) Het onderzoek heeft inderdaad uitgewezen dat het verbruik van het betrokken product is gedaald. Maar als schoenen van leer volledig verwisselbaar waren geweest met schoenen van ander materiaal, was deze daling nog veel sterker geweest. Het afnemende verbruik en de veranderde consumentenvoorkeur zijn op zich dus geen factoren die het oorzakelijke verband verbreken.

(280) Uit het onderzoek blijkt ook dat er een diversificatie heeft plaatsgehad in de detailhandel en dat schoenen niet meer alleen in traditionele schoenenwinkels worden verkocht maar ook in warenhuizen, kledingzaken, super- en hypermarkten enz.; deze nieuwe verkooppunten hebben een zeer groot aandeel in de verkoop, misschien zelfs meer dan 40 %.

(281) Een ander argument was dat door deze felle concurrentie een neerwaartse druk op de prijzen werd uitgeoefend en dat de bedrijfstak van de Unie hiervan meer te lijden had dan van de invoer met dumping. Hoewel niet kan worden uitgesloten dat druk vanuit de detailhandel invloed heeft gehad op de prestaties van de bedrijfstak van de Unie, mag niet worden vergeten dat deze structuur afhankelijk is van leveranciers die tegen zulke lage prijzen kunnen leveren. De grote hoeveelheden die met dumping zijn ingevoerd, hebben beslist een belangrijke rol gespeeld bij het ontstaan en de handhaving van deze prijsdruk. Voorts duidt het feit dat de producenten in de Unie

hun prijzen hebben kunnen verhogen, erop dat de gevolgen van de verandering van de detailhandelsstructuur niet zodanig zijn dat het oorzakelijke verband tussen de schade en de invoer met dumping erdoor wordt verbroken.

5.3.5. *Gevolgen van de uitvoerprestatie van de producenten in de Unie*

(282) Ook de slechte uitvoerprestatie van de bedrijfstak van de Unie en de sterkte van de euro ten opzichte van de VS-dollar werden als oorzaak van de schade voor de bedrijfstak van de Unie genoemd en moesten derhalve van de gevolgen van de invoer uit de betrokken landen worden onderscheiden.

(283) Bij een vergelijking van de binnenlandse prijzen en uitvoerprijzen in het algemeen blijkt echter dat de uitvoerprijzen van de producenten in de Unie in de beoordelingsperiode met ongeveer 12 % zijn gestegen en dat deze prijzen in het TNO ongeveer 20 % hoger waren dan de binnenlandse prijzen. De omvang van de uitvoer is stabiel gebleven en vertegenwoordigt rond 25 % van de productie. Daar uit het onderzoek is gebleken dat de uitvoerprestatie van de producenten in de Unie slechts in geringe mate is verslechterd, kan het argument dat die prestatie de schade voor de bedrijfstak van de Unie heeft veroorzaakt, niet staande worden gehouden.

5.4. **Conclusie over de gevolgen van andere factoren**

(284) Zoals hierboven wordt uiteengezet, hebben diverse belanghebbenden betoogd dat de schade voor de bedrijfstak van de Unie hoofdzakelijk werd veroorzaakt door andere factoren dan de invoer met dumping.

(285) Er is vastgesteld welke factoren in dit verband relevant waren en deze zijn aan een zorgvuldige analyse onderwerpen. Daarbij is echter gebleken dat geen van de andere bekende factoren alleen of samen het oorzakelijke verband tussen de invoer met dumping en de door de producenten in de Unie geleden schade verbreken.

H. WAARSCHIJNLIJKHEID VAN HET VOORTDUREN VAN SCHADE

1. GEVOLGEN VAN DE BIJ HET INTREKKEN VAN DE MAATREGELEN VERWACHTE OMVANG- EN PRIJSEFFECTEN VOOR DE SITUATIE VAN DE BEDRIJFSTAK VAN DE UNIE

(286) Overeenkomstig artikel 11, lid 2, van de basisverordening is de invoer uit de bij dit nieuwe onderzoek betrokken landen onderzocht om na te gaan of het voortduren van schade waarschijnlijk is.

(287) Wat de waarschijnlijke gevolgen van het vervallen van de maatregelen voor de bedrijfstak van de Unie betreft, werden in het verlengde van de hierboven samengevatte elementen in verband met de waarschijnlijkheid van voortzetting van dumping, de volgende factoren beoordeeld.

1.1. **VRC**

(288) Zoals in de overwegingen 261 en 262 werd vastgesteld, bleef de invoer tegen dumpingprijzen uit de VRC gedurende het TNO omvangrijk.

(289) Uit een analyse van de capaciteit en de ontwikkeling van de binnenlandse markt in de VRC bleek voorts dat de uitvoer bij een beëindiging van de maatregelen omvangrijk zal blijven. Zelfs wanneer de invoer, naar wordt beweerd, als gevolg van de economische teruggang met misschien wel 30 % zal verminderen, is er nog steeds sprake van zeer grote hoeveelheden.

(290) Omdat de prijzen in de Unie hoger zijn dan die op de Chinese binnenlandse markt en op de markten van derde landen, werd verder geconcludeerd dat de Unie een aantrekkelijke markt voor de Chinese uitvoer zal blijven, mochten de maatregelen vervallen. Hoewel een zekere verhoging van de uitvoerprijs niet valt uit te sluiten, luidt de conclusie toch dat er dan nog steeds sprake zal zijn van dumping.

(291) De waargenomen hoge dumping- en prijsonderbiedingsmarges wijzen erop dat de uitvoer naar de Unie zal plaatsvinden tegen dumpingprijzen die ver onder de prijzen en kosten van de producenten in de Unie liggen.

(292) Het gecombineerde effect van omvang en prijzen kan leiden tot een verslechtering van de toch al zorgwekkende toestand van de producenten in de Unie.

1.2. **Vietnam**

(293) Ook voor Vietnam werd in het TNO de voortzetting van omvangrijke dumping vastgesteld.

(294) Ook luidde de conclusie dat de Unie voor de Vietnamese exporteurs de belangrijkste markt blijft en dat zij dit waarschijnlijk ook zal blijven wanneer de maatregelen worden ingetrokken.

(295) Omdat er in Vietnam een aanzienlijke reservecapaciteit bestaat en het prijspeil in de Unie boven dat op de binnenlandse markt van Vietnam en op andere exportmarkten ligt, zal de invoer met dumping waarschijnlijk toenemen, mochten de maatregelen worden ingetrokken. Evenals voor China geldt ook voor Vietnam dat de invoer wellicht zal verminderen als gevolg van de economische inzinking, maar desondanks zeer omvangrijk zal blijven.

(296) Evenals in het geval van de VRC wijzen de waargenomen hoge dumping- en prijsonderbiedingsmarges erop dat de uitvoer naar de Unie zal plaatsvinden tegen dumpingprijzen die ver onder de prijzen en kosten van de producenten in de Unie liggen. Evenzo kan het gecombineerde effect van omvang en prijzen leiden tot een verslechtering van de toch al zorgwekkende toestand van de producenten in de Unie.

2. ARGUMENTEN VAN DE PARTIJEN

(297) Sommige belanghebbenden voerden aan dat andere factoren dan de invoer met dumping uit de betrokken landen twijfels opwerpen ten aanzien van de waarschijnlijke effecten van de invoer met dumping op de toekomstige situatie van de bedrijfstak van de Unie.

(298) Veel van die argumenten zijn al behandeld onder punt G.5 (Schade), zodat deze hier niet opnieuw behoeven te worden besproken. Sommige argumenten hebben echter betrekking op gebeurtenissen die hebben plaatsgevonden na het TNO en zijn daarom in een aanvullende analyse onderzocht met het oog op hun waarschijnlijke effect in de toekomst.

2.1. **Waarschijnlijk effect van de economische inzinking**

(299) Diverse partijen zijn van oordeel dat de effecten van de economische inzinking moeten worden onderscheiden van de beweerde effecten van de invoer aangezien die ontwikkeling los van de waarschijnlijkheid van de voortzetting of herhaling van de schade veroorzakende dumping moet worden gezien. Volgens hen is de bedrijfstak van de Unie bijzonder zwaar getroffen door de economische neergang, aangezien de consumenten in dergelijke omstandigheden als gevolg van hun geringere koopkracht doorgaans overschakelen naar goedkopere producten van mindere kwaliteit.

(300) Zeer waarschijnlijk zal de economische inzinking leiden tot een verdere daling van het verbruik van het betrokken product. Weliswaar zullen leren schoenen nog steeds een sterke marktpositie hebben, maar de verkopen zullen waarschijnlijk aanzienlijk meer dalen dan de 7 % die al in de periode voor de economische neergang werd waargenomen.

(301) Waarschijnlijk zullen de economische beperkingen de consumenten en de detailhandelaren gevoeliger maken voor de prijs en kan een geringere koopkracht van de consument ertoe leiden dat de detailhandelsprijzen niet verder kunnen stijgen. Dit zou tot gevolg kunnen hebben dat consumenten in plaats van schoeisel uit het dure of hoge middensegment schoeisel uit het middensegment aanschaffen of in plaats van schoeisel uit het middensegment schoeisel uit het goedkope of lage middensegment en dat zij hun schoeisel vaker laten repareren. De concurrentie tussen leren schoenen en andere, goedkopere producten van textiel of kunststof zal in dergelijke omstandigheden waarschijnlijk toenemen.

(302) Het valt kortom niet uit te sluiten dat de economische neergang door zijn verbruiks- en prijseffecten zal bijdragen aan de verslechtering van de situatie van de bedrijfstak van de Unie. Terzelfder tijd is het evenwel ook waarschijnlijk dat de economische inzinking het effect van de invoer met dumping nog zal vergroten. De kans is namelijk groot dat de prijzen van alle marktdeelnemers worden gedrukt, ook die van de exporteurs in de betrokken landen, die hun dumpingprijzen nog verder zouden kunnen verlagen. Nog lagere prijzen zullen ook druk uitoefenen in het dure en hoge middensegment en brengen het gevaar met zich mee dat de producenten in de Unie worden teruggedrongen naar het goedkope en lage middensegment. Dit zou er dan weer toe leiden dat de concurrentie tussen de productie in de Unie en de invoer met dumping nog wordt verhevigd.

2.2. **Waarschijnlijk effect van veranderingen in de verbruikspatronen**

(303) Verscheidene belanghebbenden voerden aan dat een eventuele achteruitgang van de prestaties van de bedrijfstak van de Unie in de toekomst niet zal worden veroorzaakt door de invoer uit de betrokken landen, maar door een geringere vraag in de Unie. Deze afname van het verbruik zou niet alleen te maken hebben met veranderingen in modetrends, van chic schoeisel naar sportief schoeisel, maar ook met het inzakken van de markt. Hierdoor zou de consument meer geneigd zijn over te schakelen op het laaggeprijsde segment, waar de invoer uit derde landen een sterke positie heeft.

(304) Een daling van het totale verbruik zal hoogstwaarschijnlijk ten koste gaan van de prestaties van de producenten in de Unie. Het valt evenwel ook te verwachten dat bij een daling van de koopkracht de consument minder snel zal reageren op modetrends van korte duur, wat leidt tot een heropleving van de klassieke schoen, het segment waarin de bedrijfstak van de Unie het sterkst is. Er kan dus niet worden geconcludeerd dat een daling van het verbruik schoeisel dat in de Unie wordt geproduceerd harder zal treffen dan ingevoerd schoeisel. Hoewel, over het geheel genomen, een daling van het verbruik waarschijnlijk negatieve gevolgen voor de producenten in de Unie zal hebben, zal het effect van grote hoeveelheden uit de betrokken landen ingevoerd schoeisel, mochten de maatregelen vervallen, een zeer belangrijke schadeoorzaak zijn.

2.3. **Waarschijnlijk effect van dalende uitvoerprestaties**

(305) Ook voerden sommige belanghebbenden aan dat de economische neergang de uitvoer van de producenten in de Unie bijzonder hard zal treffen.

(306) In dit verband kan worden aangenomen dat de financiële inzinking, die overal ter wereld wordt gevoeld, ook effecten zal hebben voor de uitvoer van de Unie. Hoewel een geringere uitvoeractiviteit zeker een negatieve invloed zal hebben op de algemene ontwikkeling van de sector, mag niet uit het oog worden verloren dat drie kwart van de productie in de Unie voor de markt in de Unie bestemd is. Daarom kan de conclusie niet luiden dat het waarschijnlijke effect van de slechtere uitvoerprestaties op zich het oorzakelijke verband tussen de invoer met dumping en de schade voor de producenten in de Unie verbreekt.

2.4. **Waarschijnlijk effect van structurele problemen en geringe efficiëntie bij producenten in de Unie**

(307) Ook is aangevoerd dat de producenten in de Unie niet altijd konden profiteren van eerdere maatregelen omdat hun problemen minder te maken hadden met de beweerde invoer met dumping uit China en Vietnam dan met structurele problemen en een inefficiënte bedrijfstak. De economische inzinking zou deze structurele problemen nog verergeren en het verband tussen de geleden schade en de dumping nog verder ondermijnen.

(308) Om te beginnen wordt eraan herinnerd dat uit het onderzoek is gebleken dat de producenten in de Unie ongeacht hun concurrentiepositie aanmerkelijke schade hebben geleden door de invoer met dumping. In elk geval heeft, zoals hierboven is aangetoond, de bedrijfstak van de Unie zich in de beoordelingsperiode gedeeltelijk hersteld en een stabiel marktaandeel weten te behouden, maar bevindt hij zich nog steeds in een zorgwekkende toestand. Bovendien is een groot deel van de sector in staat geweest, of nog bezig, zijn bedrijfsmodel te herdefiniëren door i) samenvoeging van zijn middelen tot clusters om aldus zoveel mogelijk te profiteren van specialisatie en schaalvoordelen, ii) rechtstreekse verkoop aan de detailhandel, en iii) de productie van schoeisel in het hogere middensegment en het dure segment. Het is hoogst onwaarschijnlijk dat de bedrijfstak dit had gekund als er geen maatregelen waren genomen en in elk geval zullen ondernemingen die nu nog bezig zijn hun bedrijfsmodel te wijzigen in alle waarschijnlijkheid niet in staat zijn dit te voltooien.

(309) Het is evenwel ook mogelijk dat het inzakken van de markt de druk zal verhogen en mogelijkerwijs ook een eind aan het proces zal maken voor de bedrijven die nog niet in staat zijn geweest hun productie door een verandering in het bedrijfsmodel op een andere leest te schoeien. De situatie van deze bedrijven dreigt nog verder te verslechteren en veel ondernemingen in deze groep moeten wellicht zelfs hun productie stopzetten wanneer de concurrentie verhevigt. De ondernemingen met de meest gesofisticeerde bedrijfsmodellen ontsnappen waarschijnlijk ook niet aan de economische neergang omdat de prijzen in het dure en middensegment waarin zij gespecialiseerd zijn, waarschijnlijk ook onderhevig zullen zijn aan met de neerwaartse druk.

(310) Maar evenals bij de beoordeling van de situatie in de beoordelingsperiode valt ook nu moeilijk staande te houden dat de economische neergang alleen het oorzakelijk verband met de invoer met dumping verbreekt. Integendeel: zoals in overweging 302 is uiteengezet, zal een neerwaartse prijsdruk die in stand wordt gehouden door goedkope invoer met dumping hoogstwaarschijnlijk een domino-effect veroorzaken en een nog groter deel van de producenten in de Unie dwingen om te schakelen op hetzelfde segment als de invoer met dumping, waardoor de druk van de invoer met dumping op de producenten in de Unie nog groter wordt. In dat geval zouden de producenten in de Unie daarom in de toekomst meer dan ooit afhankelijk zijn van maatregelen.

2.5. **Waarschijnlijk effect van de invoer uit derde landen**

(311) Ook is onderzocht of het waarschijnlijk is dat de invoer uit derde landen van invloed zal zijn op de situatie van de bedrijfstak van de Unie, mochten de maatregelen worden ingetrokken. In dit verband is aangevoerd dat de uitvoer van derde landen naar de Unie voortdurend is toegenomen en dat wanneer de kosten in China en Vietnam stijgen, deze uitvoer, in combinatie met het inzakken van de economie, in de toekomst de belangrijkste reden tot zorg voor de Unie zal zijn.

(312) Gezien het prijsverschil tussen de invoer met dumping uit de betrokken landen en de invoer uit derde landen lijkt het evenwel waarschijnlijk dat de uitvoer uit China en Vietnam het op het punt van de prijzen gaat winnen van de derde landen. Dit zou dan weer kunnen duiden op een relatieve afname van die invoer in de toekomst. Zoals hierboven onder C.3 en C.4 is aangetoond, duidt niets erop dat het waarschijnlijk is dat de Chinese of Vietnamese exporteurs zich uit de markt van de Unie zullen terugtrekken. Gezien hun grote capaciteit lijken zij juist een stimulans te hebben om zo lang mogelijk op de markt aanwezig te blijven.

(313) Het lijkt dan ook zeer waarschijnlijk dat de invoer uit derde landen geen grote invloed op de situatie van de bedrijfstak van de Unie zal hebben, mochten de maatregelen worden ingetrokken.

2.6. **Waarschijnlijk effect van wisselkoersschommelingen**

(314) Ook werd betoogd dat de schade voor de producenten in de Unie waarschijnlijk zal afnemen als gevolg van de waardestijging van de VS-dollar ten opzichte van de euro. De koersschommelingen zouden de prijzen van de invoer met dumping, die in euro's luiden, omhoogdrijven, waardoor de kloof tussen de prijzen van de invoer met dumping en die van de producenten in de Unie zou worden gedicht.

(315) Er zij op gewezen dat in het onderzoek moet worden vastgesteld of de bedrijfstak van de Unie aanmerkelijke schade heeft geleden (of zal lijden) door de invoer met dumping (wat prijzen en omvang betreft), dan wel of deze schade (of de waarschijnlijkheid daarvan) aan andere factoren moet worden toegeschreven. Volgens artikel 3, lid 6, van de basisverordening moet worden aangetoond dat het prijspeil van de invoer met dumping schade veroorzaakt (of waarschijnlijk zal veroorzaken). Het gaat daarom alleen om een verschil in prijspeil; de factoren die dat prijspeil beïnvloeden, hoeven niet te worden geanalyseerd.

(316) Het waarschijnlijke effect van de invoer met dumping op de prijzen van de bedrijfstak van de Unie wordt vooral onderzocht door na te gaan of er sprake is van prijsonderbieding, prijsverlaging of verhindering van een prijsverhoging. Daartoe worden de prijzen van de met dumping ingevoerde producten vergeleken met de verkoopprijzen van de bedrijfstak van de Unie, waarbij de uitvoerprijzen die voor de berekening van de schade worden gebruikt, soms in een andere valuta moeten worden omgerekend om ze vergelijkbaar te maken. Bijgevolg heeft het gebruik van wisselkoersen in dit verband alleen tot doel de prijsverschillen op een vergelijkbare basis vast te stellen. Hieruit wordt duidelijk dat de wisselkoers in beginsel geen schadefactor kan zijn.

(317) Dit wordt ook bevestigd door artikel 3, lid 7, van de basisverordening, waarin wordt verwezen naar andere bekende factoren dan de invoer met dumping. In de lijst van andere bekende factoren in dat artikel wordt geen enkele factor genoemd die van invloed is op het prijspeil van de invoer met dumping.

(318) Toch zelfs wanneer hiermee rekening wordt gehouden, is het, gezien de waarschijnlijke druk op de consumentenprijzen als gevolg van het inzakken van de markt, onwaarschijnlijk dat de importeurs die hun producten in de betrokken landen inkopen, in staat zijn om bij een waardestijging van de dollar hun prijzen voor de detailhandel te verhogen. Bovendien zijn de wisselkoersen als zodanig moeilijk te voorspellen en is er na het TNO sprake geweest van een waardevermindering van de dollar ten opzichte van de euro, zodat niet kan worden geconcludeerd dat wisselkoersschommelingen de prijzen van de invoer met dumping uit de betrokken landen zullen doen stijgen.

(319) Gezien bovenstaande overwegingen kan niet worden geconcludeerd dat ook de ontwikkeling van de wisselkoersen schade kan veroorzaken.

3. CONCLUSIE OVER HET WAARSCHIJNLIJKE EFFECT VAN ANDERE FACTOREN

(320) Uit bovenstaande overwegingen blijkt dat weliswaar niet kan worden uitgesloten dat andere factoren zoals de economische neergang van invloed zullen zijn op de financiële situatie van de producenten in de Unie, maar dat in het onderzoek niet is aangetoond dat deze factoren alléén het verband tussen de invoer met dumping en het voortduren van de schade voor de bedrijfstak van de Unie verbreken.

I. **CONCLUSIE OVER HET VOORTDUREN VAN SCHADE**

(321) Zoals onder punt G.4 is vastgesteld, is uit het onderzoek gebleken dat de bedrijfstak van de Unie ook in het TNO schade heeft geleden. Het voortduren van de schade is volgens artikel 11, lid 2, van de basisverordening op zich een sterke indicator dat de schade ook in de toekomst waarschijnlijk zal voortduren, zodat de maatregelen van kracht zouden moeten blijven.

(322) De bevindingen ten aanzien van de invoer laten zien dat het waarschijnlijk is dat de grootschalige invoer tegen dumpingprijzen zal voortgaan en dat de concurrentie tussen de invoer met dumping en de in de Unie geproduceerde leren schoenen zal verhevigen. Verder is uit het onderzoek gebleken dat er geen andere bekende factoren zijn die het sterke verband tussen de invoer met dumping en de schade voor de producenten in de Unie verbreken.

(323) Een algemene analyse van de bevindingen van het onderzoek duidt erop dat het opheffen van de maatregelen er waarschijnlijk toe leidt dat de invoer uit China en Vietnam nog steeds omvangrijk is en wellicht nog toeneemt, en dat tegen prijzen die de prijzen van de bedrijfstak van de Unie nog meer zouden onderbieden. Het inzakken van de markt zal deze ontwikkeling hoogstwaarschijnlijk nog versterken. De invoer met dumping zou de bedrijfstak van de Unie daarom zeer waarschijnlijk ernstig schaden. Deze kan in dat geval twee dingen doen: hij kan zijn prijzen verlagen om zijn marktaandeel te behouden, of hij kan zijn verkoopprijzen op hetzelfde niveau houden en afnemers verliezen, waardoor zijn verkoop uiteindelijk zal teruglopen. In het eerste geval wordt de bedrijfstak van de Unie gedwongen met verlies te draaien en in het tweede geval levert de teruglopende verkoop uiteindelijk hogere kosten op, en vervolgens verliezen.

(324) Bovendien heeft de bedrijfstak van de Unie al jarenlang te lijden van invoer met dumping, waardoor hij zich in een precaire economische situatie bevindt. Er is evenwel ook vastgesteld dat een groot deel van de producenten in de Unie in staat is geweest zijn bedrijfsmodel te veranderen en zich te concentreren op een hogere toegevoegde waarde, het duurdere en hogere middensegment en meer gestroomlijnde distributiekanalen. Deze groep absorbeert geleidelijk de activiteit van het deel van de bedrijfstak dat zich niet kon aanpassen en geen nieuw bedrijfsmodel ten uitvoer kon leggen; er is nog meer tijd nodig voordat de hele bedrijfstak zich heeft aangepast.

(325) Wanneer de maatregelen in deze gevoelige fase worden beëindigd, zou de situatie van de bedrijfstak van de Unie verslechteren en de invoering van nieuwe bedrijfsmodellen waarschijnlijk worden stopgezet, waarna het nog maar de vraag is of een groot deel van de bedrijfstak wel kan overleven.

(326) Uit het onderzoek is daarom gebleken dat er door de invoer uit China en Vietnam zeer waarschijnlijk op korte tot middellange termijn sprake blijft van schade, namelijk totdat het aanpassingsproces voltooid is.

J. OPMERKINGEN VAN BELANGHEBBENDEN NA DE MEDEDELING VAN FEITEN EN OVERWEGINGEN

(327) Na de mededeling van feiten en overwegingen werd een aantal opmerkingen ontvangen. Geen ervan leidde evenwel tot een wijziging van de conclusies. De voornaamste argumenten worden hieronder samengevat.

1. OPMERKINGEN OVER DE VORM, DE PROCEDURE EN HET RECHT VAN VERWEER

1.1. Geheimhouding van de namen van de klager

(328) Diverse belanghebbenden herhaalden hun bezwaren tegen de vertrouwelijke behandeling van de klager, want volgens hen is in het dossier niets te vinden ter onderbouwing van de bewering dat openbaarmaking van de identiteit van de klager ten koste van zijn situatie zou gaan. Een van de belanghebbenden voegde hieraan toe dat de WTO-praktijk in geval van niet-openbaarmaking vereist dat voor alle documenten een goede reden moet worden aangevoerd, of deze nu door hun aard vertrouwelijk worden geacht of niet. Volgens deze partij is dat in deze zaak niet gebeurd.

(329) Verder voerde deze partij aan dat mocht de geheimhouding desondanks worden toegestaan, dit zou betekenen dat ten minste volledige openheid kan worden gegeven over de indicatoren van de prijs per eenheid en de winstgevendheid van de in de steekproef opgenomen ondernemingen.

(330) Zoals in de overwegingen 40-42 is vermeld, was de geheimhouding van de identiteit van de klager en de in de steekproef opgenomen producenten gebaseerd op een naar behoren gemotiveerd verzoek overeenkomstig artikel 19 van de basisverordening. Het is daarom niet juist dat de klager geen goede redenen heeft aangevoerd. Wat het argument betreft dat volledige openheid moet worden gegeven over de prijs per eenheid en de winstgevendheid, wordt volgehouden dat dit, in combinatie met algemeen beschikbare informatie, indirect de identiteit van de klager aan het licht kan brengen. Bovendien zou, binnen de groep van in de steekproef opgenomen ondernemingen, openbaarmaking de handelsbelangen van andere in de steekproef opgenomen ondernemingen, die ook concurrenten zijn, schaden.

(331) Gezien bovenstaande overwegingen zijn de ontvangen opmerkingen niet van dien aard dat zij verandering brengen in het besluit de identiteit van de producenten in de Unie die het verzoek steunen, geheim te houden.

1.2. Definitie van de bedrijfstak van de Unie en representativiteit

(332) Verscheidene belanghebbenden voerden aan dat de Commissie de definitie van de bedrijfstak van de Unie en productie in de Unie onjuist had toegepast.

(333) Twee partijen betoogden dat een beoordeling van de schade moet worden gebaseerd op informatie van de klager en van degenen die de klacht steunen, en niet op basis van de totale productie in de Unie. Volgens hen betekent dit dat de gebruikte macro-economische indicatoren niet representatief zijn.

(334) Verder zou de Commissie een onderneming die haar productie in de Unie gedurende het TNO had stopgezet ten onrechte niet van de steekproef hebben uitgesloten. Sommige belanghebbenden waren van oordeel dat door het opnemen van deze onderneming in de steekproef de micro-economische indicatoren en de analyse van de prijsonderbieding en het prijsbederf onjuist waren. Een andere belanghebbende had geen bezwaar tegen het opnemen van deze onderneming in de steekproef, maar was van mening dat dan ook alle gegevens betreffende deze onderneming en niet alleen die betreffende haar activiteiten in de Unie bij de analyse van de schade in aanmerking moesten worden genomen.

(335) Dezelfde belanghebbenden betoogden dat de Commissie ondernemingen die tot 25 % van hun totale productie uit derde landen invoerden, ten onrechte niet van de definitie van de bedrijfstak van de Unie had uitgesloten. Volgens hen was dit een wijziging van de methoden ten opzichte van overweging 231 van de verordening waarbij in het oorspronkelijke onderzoek voorlopige maatregelen werden ingesteld, waar werd bepaald dat ondernemingen die hun productie naar derde landen hadden verplaatst, van de bedrijfstak van de Unie waren uitgesloten. Ook werd aangevoerd dat volgens de normale praktijk van de Commissie ten aanzien van artikel 4, lid 1, van de basisverordening ondernemingen die circa 25 % van hun totale productie invoeren, buiten beschouwing worden gelaten. In dit verband voerde een van de partijen ook nog aan dat de Commissie ten onrechte tot de conclusie was gekomen dat geen van de CEC-leden zijn productie naar derde landen had verplaatst, ook al werd in de loop van het onderzoek een stuk ingediend waaruit het tegendeel blijkt.

(336) Verscheidene belanghebbenden vermeldden dat het algemene informatiedocument inconsequent was omdat volgens overweging 3 de steun voor de klacht 35 % bedroeg, terwijl het volgens overweging 193 om 25 % ging.

(337) Zoals in de overwegingen 193-200 is uiteengezet, werd de bedrijfstak van de Unie gedefinieerd overeenkomstig artikel 4, lid 1, van de basisverordening. De beoordeling van de situatie van de gehele productie in de Unie is in overeenstemming met de basisverordening. Het argument dat de beoordeling van de schade op een onjuiste definitie van de bedrijfstak van de Unie gebaseerd is, moet daarom worden verworpen.

(338) Wat het feit betreft dat ten onrechte een van de ondernemingen niet van de steekproef werd uitgesloten, zij gewezen op de overwegingen 23 en 196, waar de redenen worden gegeven om de onderneming in de steekproef te handhaven. De conclusie luidde verder dat een uitsluiting geen effect zou hebben op de representativiteit of op de situatie van de in de steekproef opgenomen ondernemingen ten aanzien van de schade, inclusief de prijsonderbieding. Het gewicht van deze onderneming in de steekproef was namelijk maar zeer klein. Of de onderneming nu voor de vorm uit de steekproef wordt verwijderd of niet, heeft geen praktische gevolgen voor het resultaat van de analyse.

(339) Zoals in overweging 195 werd vermeld, was de productie in de Unie alleen gebaseerd op ondernemingen die onder de definitie van artikel 4, en dus ook lid 1 van dat artikel, vallen. Op grond van de beschikbare informatie kan worden gesteld dat er geen rechtspersonen in aanmerking werden genomen die hun productie hadden verplaatst en ingevolge artikel 4, lid 1, van de definitie van producent in de Unie moesten worden uitgesloten. In dit verband wordt eraan herinnerd dat een beperkte invoer nog niet betekent dat er sprake is van een verplaatsing van de productie. Hoewel een klein aantal klagende producenten schoeisel invoerde, ging het hierbij om zeer kleine hoeveelheden en in elk geval om ten hoogste 25 % van de totale productie van de betrokken onderneming. Met het oog op het voorgaande is het niet juist dat de Commissie is afgeweken van de in de oorspronkelijke zaak toegepaste praktijk of van de basisverordening.

(340) Wat de beweerde inconsistentie tussen in de overwegingen 3 en 193 genoemde cijfers voor de steun van de klagers betreft, zij opgemerkt dat in overweging 193 alleen wordt vermeld dat de steun ruimer is dan het wettelijke minimum van 25 % en niets zegt over de mate waarin de steun de drempel van 25 % overschrijdt.

1.3. **Beoordelingsperiode voor de schade**

(341) Diverse belanghebbenden betoogden dat de beoordelingsperiode voor de schade incoherent is. In het bijzonder zou het gebruik van de beoordelingsperiode voor bepaalde indicatoren, terwijl voor andere schade-indicatoren naar het TOO en naar 2005 wordt verwezen, tot een inconsequent resultaat leiden. Andere belanghebbenden voerden aan dat de Commissie zich op gegevens voor 2005 en het TOO had gebaseerd zonder deze openbaar te maken.

(342) De beoordeling van de schadeanalyse was gebaseerd op de bevindingen voor de beoordelingsperiode, d.w.z. van 2006 tot het eind van het TNO. Er werd alleen als aanvulling op de analyse naar het TOO en 2005 verwezen, maar de verwijzingen waren niet doorslaggevend voor de conclusies. Gezien deze overwegingen moet het argument dat de beoordelingsperiode voor de schade tot een inconsequente analyse heeft geleid, worden verworpen.

1.4. **Representativiteit van de steekproef van producenten in de Unie**

(343) Diverse partijen betoogden dat de steekproef van producenten in de Unie niet representatief was wat de productsoorten, de omvang en de geografische spreiding betreft.

(344) De Commissie zou onvoldoende toelichting op de geografische spreiding van de steekproef hebben geven en deze was hoe dan ook niet representatief omdat in ten minste zeven lidstaten schoeisel wordt geproduceerd, terwijl maar vier ervan deel uitmaakten van de steekproef. Bovendien werd betoogd dat vooral één lidstaat oververtegenwoordigd was. Een belanghebbende verzocht de Commissie ook informatie te verstrekken over de mate waarin binnen de bedrijfstak van de Unie uitbesteding in het kader van „tolling agreements" werd vastgesteld.

(345) Verder voerde een partij aan dat damesschoenen in de steekproef oververtegenwoordigd waren, terwijl volgens een andere partij de winstgevendheid van de steekproef niet representatief was wanneer deze werd vergeleken met het uit de klacht afgeleide cijfer.

(346) Overweging 28 bevat uitvoerige informatie over de geografische spreiding en de representativiteit van de steekproef in vergelijking met de spreiding voor de gehele Unie. In dit verband wordt eraan herinnerd dat de steekproef in hoge mate een afspiegeling is van de geografische spreiding van de gehele populatie en dat een exact met de werkelijkheid overeenkomende spreiding niet nodig is. Verder bleek uit het onderzoek dat ongeveer 60 % van de in de steekproef opgenomen productie plaatsvond door middel van uitbesteding of tolling agreements.

(347) Omdat uitbesteding of tolling ook tussen ondernemingen in verschillende lidstaten plaatsheeft, werd erop gelet dat de productie werd toegerekend aan de lidstaat waar de onderneming die de dienst had besteld, gevestigd was.

(348) Gezien het voorgaande blijft de steekproef ook bij een zekere variatie ten aanzien van het gewicht van een bepaalde lidstaat representatief. Wanneer rekening wordt gehouden met de uitbesteding en met het feit dat twee derde van de productie in drie lidstaten geconcentreerd is, kan niet worden geëist dat alle zeven producerende landen in de steekproef vertegenwoordigd zijn.

(349) In overweging 29 is al vermeld dat werd vastgesteld dat de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie een assortiment hebben dat representatief is voor de gehele populatie. Hetzelfde geldt voor de indeling in dames- en herenschoenen, en hoewel er in alle categorieën variaties zijn, worden er aanzienlijke hoeveelheden dames-, heren- en kinderschoenen verkocht door zowel de in de steekproef opgenomen ondernemingen als de gehele populatie. Dat het winstpeil voor de in de steekproef opgenomen ondernemingen afwijkt van het in het verzoek genoemde winstpeil betekent nog niet dat de steekproef niet representatief is. De winstgevendheid van de in de steekproef opgenomen ondernemingen ligt hoe dan ook in dezelfde orde van grootte als die welke werd vastgesteld bij de analyse van alle in de klacht opgenomen informatie.

1.5. **Hoogte van het recht in het oorspronkelijke onderzoek**

(350) Sommige partijen betoogden dat China al bij het oorspronkelijke onderzoek ten opzichte van Vietnam werd gediscrimineerd, omdat op invoer uit China een hoger recht werd toegepast dan op invoer uit Vietnam, hoewel voor China een lagere dumpingmarge was vastgesteld. Ook zou China worden gediscrimineerd door de methode die in het oorspronkelijke onderzoek was gebruikt om de correcties op de schademarge toe te passen.

(351) Ten eerste worden rechten volgens het recht van de Unie vastgesteld in overeenstemming met de regel van het laagste recht, wat betekent dat het recht in plaats van door de dumpingmarge ook door de schademarge kan worden bepaald. Ten tweede werd het in de oorspronkelijke zaak noodzakelijk geacht om rekening te houden met hoeveelheden en waarden die geen schade zouden veroorzaken; deze hoeveelheden en waarden werden zowel voor China als voor Vietnam berekend teneinde de schade veroorzakende dumping op de minst ingrijpende wijze te verhelpen, wat resulteerde in de ingestelde rechten. In dit verband wordt eraan herinnerd dat met een nieuw onderzoek bij het vervallen van een maatregel wordt beoogd te beoordelen of de beschikbare feiten rechtvaardigen dat de bestaande maatregelen langer van kracht blijven. Omdat de hoogte van de maatregelen in het kader van dit nieuwe onderzoek niet kan worden gewijzigd, kan geen rekening worden gehouden met argumenten die dit beogen.

2. OPMERKINGEN OVER DE SCHADEANALYSE

2.1. **Cumulatie van de invoer uit China en Vietnam**

(352) Een van de belanghebbenden voerde aan dat niet was voldaan aan de voorwaarden voor cumulatie omdat de ontwikkeling voor Vietnam sterk afweek van die voor China. Ook werd beweerd dat de invoer uit Vietnam niet langer als schade veroorzakend kan worden aangemerkt omdat de hoeveelheden in het TNO lager waren dan de geen schade veroorzakende hoeveelheden die in het oorspronkelijke onderzoek waren vastgesteld.

(353) Gewezen wordt op de uitvoerige analyse in overweging 216 e.v., waaruit blijkt dat aan de voorwaarden voor cumulatie werd voldaan. Het argument over de geen schade veroorzakende hoeveelheden is derhalve niet relevant.

2.2. **Effect van verplaatsing van de productie naar derde landen**

(354) Een van de belanghebbenden wees erop dat uit het document met de feiten en overwegingen bleek dat de bedrijfstak van de Unie nog steeds delen van zijn productie verplaatst. Volgens deze partijen toonde dit aan dat de geldende rechten hieraan geen einde hadden kunnen maken.

(355) In dit verband wordt eraan herinnerd dat het doel van de rechten niet is verplaatsing van de productie te stoppen of te bevorderen, maar om handelsverstoringen als gevolg van invoer met dumping te corrigeren. Ook hebben diverse ondernemingen hun productie verplaatst naar andere lidstaten of naar derde landen waarvoor geen maatregelen gelden. Gezien bovenstaande overwegingen kan met het argument geen rekening worden gehouden.

2.3. **Effect van macro-economische indicatoren**

(356) Volgens een van de belanghebbenden volstaan antwoorden van een nationale vereniging niet als bron voor schade-indicatoren omdat uit sommige van hun antwoorden niet meer dan een paar schade-indicatoren kunnen worden afgeleid. Ook kwam er kritiek op het feit dat er slechts negen antwoorden waren ontvangen.

(357) Verscheidene partijen trokken de macro-economische indicatoren in twijfel omdat deze op de productie in de Unie als geheel waren gebaseerd en niet op informatie van de klagers of degenen die hen steunen. De rechtvaardiging voor de vaststelling van de macro-economische indicatoren werd al uiteengezet in overweging 337, zodat geen nadere beoordeling nodig is. Volgens een van de belanghebbenden zijn deze indicatoren hoe dan ook onbetrouwbaar. Het feit dat de werkgelegenheid sinds het oorspronkelijke onderzoek met 359 % zou zijn toegenomen, werd gegeven als een van de redenen waarom de cijfers buitensporig moeten worden geacht. Ter ondersteuning van dit argument werd opgemerkt dat de macro-economische indicatoren herhaaldelijk afweken van de voor de steekproef waargenomen cijfers.

(358) Diverse belanghebbenden gaven aan dat de openbaar gemaakte gegevens over de ontwikkeling van het verbruik incoherent zijn omdat in een deel van het document gerept werd van een daling met 7 %, terwijl in een ander deel 14 % wordt genoemd. Iets soortgelijks geldt voor de gegevens over de productiecapaciteit en over de werkgelegenheid; de cijfers laten een uiteenlopende ontwikkeling zien ook al luidde de conclusie in het document met de feiten en overwegingen dat beide parameters met elkaar verbonden zijn.

(359) Wat de bronnen betreft, vroeg en verkreeg de Commissie, zoals in de overwegingen 225 en 226 is uiteengezet, van de nationale verenigingen de informatie waarover deze redelijkerwijs konden beschikken. Dat deze informatie niet alle schade-indicatoren bestrijkt, is geenszins abnormaal, maar gewoonweg een gevolg van het feit dat dergelijke organisaties geen toegang hebben tot gegevens over enkele specifieke indicatoren. Daarom verkrijgt de onderzoekende autoriteit dergelijke gegevens van een representatieve steekproef van ondernemingen. De van de nationale verenigingen verkregen antwoorden hebben betrekking op het overgrote deel van de productie (meer dan 80 % van de totale productie in de Unie); zij werden aangevuld met beschikbare statistische informatie en met andere door de belanghebbenden verstrekte gegevens.

(360) Wat de werkgelegenheid betreft, wordt eraan herinnerd dat het cijfer van 57 000 arbeidskrachten in het oorspronkelijke onderzoek gebaseerd was op cijfers van de klagers. Het huidige cijfer van 262 000 werknemers is een macro-economische indicator voor de bedrijfstak van de Unie zoals die hierboven is gedefinieerd. Wat het verschil tussen de indicatoren voor de steekproef en voor de gehele bedrijfstak van de Unie betreft, wordt eraan herinnerd dat die indicatoren geen perfecte afspiegeling van elkaar moeten zijn om representatief te zijn. Het feit dat de cijfers zich op dezelfde manier hebben ontwikkeld, getuigt ook van hun representativiteit. Wat de beweerde inconsistentie ten aanzien van het verbruik betreft, had de daling met 7 % betrekking op de periode tussen 2006 en het eind van het TNO en die met 14 % op de periode tussen 2005 en het eind van het TNO.

(361) Gezien bovenstaande overwegingen moeten de opmerkingen met betrekking tot de samenstelling en de analyse van de macro-economische indicatoren worden afgewezen.

2.4. **Effect van micro-economische indicatoren**

(362) Een van de belanghebbenden wees erop dat een winstmarge van 3 % voor de bedrijfstak van de Unie als een goed resultaat moet worden gezien, vooral nu er sprake is van een krimpende markt. Verder werd erop gewezen dat het argument dat de bedrijfstak van de Unie te kampen heeft met een prijsdruk door de invoer uit China en Vietnam niet wordt gestaafd door de bevinding dat de bedrijfstak van de Unie erin slaagde de prijzen in de beoordelingsperiode met 30 % te verhogen.

(363) Zoals in het oorspronkelijke onderzoek werd vastgesteld, bedraagt de winstmarge die zonder schade veroorzakende dumping kan worden verwacht 6 %, veel meer dus dan de marge van ongeveer 3 % die door de bedrijfstak van de Unie werd behaald, die overigens niet hoog genoeg is om de levensvatbaarheid op middellange termijn te waarborgen en het huidige herstructureringsproces te financieren. Dit moet ook worden vergeleken met het zeer gezonde winstpeil van de importeurs. Dat de verkoopprijzen van de bedrijfstak van de Unie stegen, voorkwam niet dat de producten rechtstreeks met elkaar concurreerden, wat ook van invloed was op de prijsonderbieding en het prijsbederf. De lage winstmarge is een bewijs van de prijsdruk omdat de bedrijfstak van de Unie geen hogere handelsmarge kan hanteren.

(364) Gezien bovenstaande overwegingen moeten de opmerkingen met betrekking tot de analyse van de micro-economische indicatoren worden afgewezen.

2.5. **Analyse van de prijsonderbieding**

(365) Diverse belanghebbenden gaven blijk van hun bezwaren tegen de analyse van de prijsonderbieding door de Commissie. Volgens hen had de Commissie kunstmatig een hogere match van productcontrolenummers (PCN's) vastgesteld door een herclassificatie van bepaalde schoenen van productgroep E naar productgroep A.

(366) Verscheidene belanghebbenden voerden aan dat de Commissie niet had medegedeeld waarom het in het oorspronkelijke onderzoek vastgestelde niveau van de correctie voor O&O nu was verlaagd. Ook zou de Commissie niet hebben bekendgemaakt in welke mate er correcties voor verkopen aan niet-verbonden handelsondernemingen waren toegepast.

(367) Het argument inzake een kunstmatige match door een herclassificatie van PCN's is niet correct. Zoals in overweging 57 e.v. is uiteengezet, was er geen sprake van herclassificatie, maar moest er in sommige gevallen een correctie worden aangebracht omdat schoenen door partijen in de verkeerde categorie waren aangegeven.

(368) Wat het argument betreft dat er geen rechtvaardiging werd gegeven voor de gewijzigde O&O-correctie, moet worden opgemerkt dat deze op dezelfde manier als bij het oorspronkelijke onderzoek werd vastgesteld, namelijk op basis van gecontroleerde informatie van de medewerkende partijen met betrekking tot het TNO. De cif-prijs van de exporteurs werd vastgesteld op basis van de door de ondernemingen zelf verstrekte en gegevens die zo nodig werden gecorrigeerd.

(369) Gezien bovenstaande overwegingen moeten de argumenten over de gebrekkige analyse van de prijsonderbieding worden afgewezen.

2.6. **Conclusie over het voortduren van schade**

(370) Verscheidene belanghebbenden betoogden dat alle algemene schade-indicatoren positief waren en dat de Commissie haar conclusie over het voortduren van de schade alleen op de winstgevendheid had gebaseerd. Overwegende dat de winstgevendheid sinds 2001 niet meer zo hoog was geweest als in het TNO, had ook op grond van deze indicator moeten worden vastgesteld dat de bedrijfstak van de Unie niet langer schade lijdt. Diverse belanghebbenden noemden voorts specifieke voorbeelden van ondernemingen die het goed deden om hun argument dat de bedrijfstak van de Unie geen schade leed te onderbouwen.

(371) Een andere belanghebbende overwoog dat de Commissie bij de beoordeling van de productie en verkopen en het schadeplaatje in het algemeen geen rekening had gehouden met het effect van de nieuwe bedrijfsmodellen. Ook werd aangevoerd dat geen rekening was gehouden met de gevolgen van de verplaatsing van de productie naar derde landen en dat de gemiddelde winst van de steekproef veel hoger zou zijn geweest wanneer dat wel was gebeurd.

(372) In dit verband wordt erop gewezen dat de analyse van de schade-indicatoren altijd algemeen van aard is en dat voor de vaststelling van schade niet alle indicatoren moeten duiden op een verslechtering. Er moet ook rekening mee worden gehouden dat in de geanalyseerde periode maatregelen van kracht waren en dat daarom logischerwijze een enigszins geringere schade kan worden verwacht. Desalniettemin gaven, zoals in overweging 257 e.v. al werd vastgesteld, verbruik, productie, verkoop en bezettingsgraad in de geanalyseerde periode een verslechtering te zien, terwijl prijsonderbieding en prijsbederf op hetzelfde hoge niveau bleven en de winst op een zeer laag niveau, veel lager dan de winst die normaliter kan worden verwacht wanneer er geen sprake is van schade veroorzakende dumping. Tezamen genomen laat het beeld een vermindering van de schade dankzij de maatregelen zien, maar geenszins het verdwijnen ervan.

(373) In een bedrijfstak met meer dan 18 000 ondernemingen zijn de prestaties van de individuele ondernemingen uiteraard niet allemaal gelijk, maar dit betekent niet dat de bedrijfstak als zodanig geen schade ondervindt. Er wordt aan herinnerd dat de analyse van de macro-economische indicatoren voor de gehele bedrijfstak en van de micro-economische indicatoren voor een representatieve steekproef van producenten (beide overeenkomstig artikel 4, lid 1, van de basisverordening) aantoonde dat de schade voortduurt.

(374) Wat het effect van het nieuwe bedrijfsmodel betreft, heeft de berekende gemiddelde winst betrekking op de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie. Alle veranderingen (o.a. bedrijfsmodel, handelsstadium) werden bij de analyse in aanmerking genomen. Overeenkomstig de wetgeving kunnen de activiteiten van een marktdeelnemer als importeur niet worden toegerekend aan zijn situatie als producent.

(375) Gezien bovenstaande overwegingen worden de conclusies inzake de schade in de overwegingen 257-260 bevestigd.

3. OPMERKINGEN OVER HET OORZAKELIJK VERBAND TUSSEN DE DOOR DE BEDRIJFSTAK VAN DE UNIE GELEDEN SCHADE EN DE INVOER MET DUMPING

(376) Volgens verscheidene belanghebbenden had de Commissie verzuimd het volledige effect van andere oorzaken op de financiële levensvatbaarheid van de producenten in de Unie te onderzoeken. In het algemeen werd betoogd dat de Commissie bij de beoordeling van het effect van andere oorzaken te fragmentarisch te werk is gegaan. Door de beoordeling van elk aspect afzonderlijk werden alle effecten behalve dat welk op dat moment werd beoordeeld, aan de invoer met dumping toegerekend.

(377) Volgens diverse belanghebbenden had de Commissie het effect van de invoer uit derde landen onderschat. Volgens deze partijen was de gewogen gemiddelde prijs van de invoer uit derde landen maar 0,39 euro hoger dan die van de invoer uit de VRC en Vietnam, zodat deze grote gevolgen voor de bedrijfstak van de Unie had. Ook werd aangegeven dat wanneer de vergelijking op de eindprijs bij invoer was gebaseerd en niet op cif-waarden, de prijzen van de invoer uit met name India en Indonesië lager zouden zijn dan die van de invoer uit de betrokken landen.

(378) Volgens verscheidene partijen had de Commissie haar conclusie dat er sprake was van concurrentie tussen het betrokken product en het in de Unie vervaardigde soortgelijke product niet gemotiveerd. Ook werd beweerd dat deze conclusie tegenstrijdig is met wat in diverse delen van het document met feiten en overwegingen is beschreven, namelijk dat de bedrijfstak van de Unie zich vooral richt op het dure en hoge middensegment. Deze bevinding werd bezwaarlijk te verenigen geacht met de conclusie dat de bedrijfstak van de Unie concurreert met de goedkope producten uit China en Vietnam. Volgens een van de belanghebbenden had de Commissie verzuimd een definitie te geven van tot het dure, het midden- en het goedkope segment behorende producten; hij betoogde dat niet was bewezen dat de bedrijfstak van de Unie naar duurdere marktsegmenten opschoof.

(379) Een van de belanghebbenden voerde aan dat de Commissie geen rekening had gehouden met de gevolgen van het gewijzigde verbruikspatroon en de crisis op de bedrijfstak van de Unie. Met name zou de Commissie ten onrechte hebben geconcludeerd dat de invoerprijzen als gevolg van de crisis zouden dalen, terwijl de werkelijke ontwikkelingen in de zes maanden na het TNO een daling van de hoeveelheden en een stijging van de prijzen te zien gaven.

(380) Volgens een van de belanghebbenden heeft de Commissie onvoldoende bewijs geleverd om aan te tonen dat structurele tekortkomingen niet de reden zijn voor de problemen waarmee de bedrijfstak te kampen heeft. Volgens deze partij moest het argument dat ondernemingen die van bedrijfsmodel waren veranderd ook schade dreigden te lijden, worden afgewezen omdat een verandering van bedrijfsmodel er op zich niet op hoeft te duiden dat er geen structurele problemen zijn.

(381) Afgezien van de hierboven vermelde oorzaken, betoogde een van de belanghebbenden dat de Commissie bij de algemene analyse van andere oorzaken geen aandacht had besteed aan de gevolgen van de wijziging van het bedrijfsmodel op de winst van de producenten in de Unie, de gevolgen van de verplaatsing van de productie naar derde landen door de bedrijfstak van de Unie en de gevolgen van het tekort aan geschoolde arbeidskrachten.

(382) In dit verband wordt eraan herinnerd dat er in het kader van dit nieuwe onderzoek een zeer zorgvuldige en uitvoerige analyse van andere factoren is gemaakt. In overweging 285 werd voorts vermeld dat deze factoren afzonderlijk en gezamenlijk werden geanalyseerd, zodat het argument dat de Commissie een fragmentarische aanpak heeft gevolgd, geen hout snijdt.

(383) In verband met het effect van de invoer uit derde landen is in het onderzoek vastgesteld dat er grote verschillen in invoerprijs tussen de betrokken landen en andere derde landen zijn en dat de gemiddelde invoerprijzen voor de andere derde landen aanzienlijk hoger zijn dan die voor de VRC en Vietnam. In overweging 277 is uiteengezet dat deze verschillen ook gelden voor India en, in vergelijking met de VRC, voor Indonesië. Zelfs als het verschil in invoerprijs buiten beschouwing wordt gelaten, blijft nog dat het marktaandeel van India en Indonesië slechts 8 % resp. 5 % bedraagt, en dat voor de VRC en Vietnam 29 %. Door de geringere omvang van de invoer uit derde landen leidt deze niet tot een verbreking van het oorzakelijk verband.

(384) In overweging 265 wordt een uitvoerige analyse gegeven van de concurrentie tussen de uit de betrokken landen ingevoerde schoenen en schoeisel dat in de Unie is geproduceerd. In dit verband kan hieraan alleen worden toegevoegd dat de bevindingen betreffende de in de steekproef opgenomen ondernemingen die hun bedrijfsmodel hebben gewijzigd, duidelijk aantonen dat dit gedeelte van de bedrijfstak opschoof naar een duurder productsegment. Ook werd een omvangrijke aanwezigheid van met dumping ingevoerde producten in het dure en hoge middensegment vastgesteld. Het niet-vertrouwelijke dossier bevat ook bewijzen ten aanzien van de in de Unie vervaardigde productsoorten en de ingevoerde productsoorten. In het vorige onderzoek werd al vastgesteld dat het bij het dure en hoge middensegment hoofdzakelijk gaat om merkproducten met een hogere detailhandelsprijs. Bij het goedkope segment gaat het om andere dan merkproducten. Op grond van bovenstaande overwegingen kan het argument dat de analyse van de concurrentie tussen de producten niet op feiten berustte, niet staande worden gehouden.

(385) In overweging 278 e.v. werd een uitvoerige analyse gemaakt van de gevolgen van het gewijzigde verbruikspatroon. Wat de gevolgen van de economische crisis betreft, werd er in het onderzoek zorgvuldig op gelet de effecten van de crisis niet toe te rekenen aan de invoer met dumping. In dit verband moet er allereerst op worden gewezen dat er ten tijde van het TNO, waarop de analyse van de schade gebaseerd is, nog geen sprake was van een crisis. Het effect van de inzinking blijft daarom in de analyse van het TNO buiten beschouwing. Omdat een aantal belanghebbenden betoogde dat de problemen voor de bedrijfstak van de Unie minder aan de invoer met dumping dan aan de economische crisis te wijten waren, werd een aanvullende analyse uitgevoerd waarin vooral werd gekeken naar de gebeurtenissen na het TNO. Een stijging van de invoerprijzen in de zes maanden na het TNO ontkracht niet de conclusie uit overweging 302 dat de inzinking de gevolgen van de dumping kan verergeren. De verwachte prijsdruk geldt voor alle handelsstadia, maar met name voor de detailhandel. Gezien het bovenstaande moet het argument dat geen rekening werd gehouden met de gevolgen van de daling van het verbruik en de economische inzinking worden verworpen.

(386) In het document werd een uitvoerige analyse gegeven van de situatie van de bedrijfstak van de Unie in verband met het nieuwe bedrijfsmodel en de grotere efficiëntie in verband daarmee. Hieraan moet worden toegevoegd dat de gevolgen van het nieuwe bedrijfsmodel duidelijk te zien zijn aan de verbetering van de schade-indicatoren van deze groep ondernemingen. Deze betere kosten-prijsverhouding toonde aan dat dit nieuwe bedrijfsmodel stoelt op efficiëntie en levensvatbaar is. Het argument dat de wijziging van het bedrijfsmodel geen blijk van efficiëntie van de bedrijfstak van de Unie is, moet daarom worden afgewezen.

(387) Ten slotte wordt eraan herinnerd dat, anders dan wordt beweerd, de gevolgen van het nieuwe bedrijfsmodel voor de winstgevendheid, de verkoop en de productie werden geanalyseerd en dat er rekening mee werd gehouden bij de beoordeling van het argument dat de bedrijfstak van de Unie aan structurele problemen leed. Zoals in overweging 23 al is uiteengezet, werd in de analyse rekening gehouden met de verplaatsing van de productie naar derde landen als bedrijfsmodel. In het gedeelte over het belang van de Unie werd evenwel ook een beoordeling gegeven van de situatie van de importeurs en detailhandelaren, terwijl ook een zorgvuldige analyse werd gemaakt van alle gegevens die waren verstrekt door de enige medewerkende producent die bij de definitie van de bedrijfstak van de Unie buiten beschouwing was gelaten. Het niet-onderbouwde argument dat het tekort aan geschoolde arbeidskrachten de oorzaak voor de problemen van de bedrijfstak van de Unie was, werd al in overweging 244 behandeld, zodat geen verdere verduidelijking nodig is. Gezien bovenstaande overwegingen moet het argument dat de Commissie geen rekening hield met andere factoren van de hand worden gewezen.

K. **BELANG VAN DE UNIE**

1. INLEIDING

(388) Overeenkomstig artikel 21 van de basisverordening werd onderzocht of handhaving van de bestaande antidumpingmaatregelen in strijd is met het belang van de Unie. Het belang van de Unie werd bepaald aan de hand van

een afweging van de belangen van de betrokkenen: de bedrijfstak van de Unie, de andere producenten in de Unie en de importeurs, detailhandelaren, distributeurs en consumenten.

(389) Om het effect van voortzetting of beëindiging van de maatregelen te beoordelen, vroeg de Commissie informatie aan alle belanghebbenden. Hoewel het vanuit juridisch oogpunt niet strikt noodzakelijk is, werd het, gezien de complexiteit van de zaak, passend geacht om waar mogelijk aanvullende informatie te verzamelen vanuit meer gezichtspunten dan gebruikelijk is in de praktijk van de Unie. Hierdoor kon de onderzoekende autoriteit de geldigheid van de bevindingen controleren. Wat de bedrijfstak van de Unie betreft, werd niet alleen aan de ondernemingen die zijn opgenomen in de steekproef voor dit nieuwe onderzoek gevraagd specifieke gegevens te verstrekken, maar ook aan andere producenten in de Unie. In totaal kon rekening worden gehouden met het commentaar van veertien producenten in de Unie en negen verenigingen voor de schoenindustrie. Er werden steekproefvragenlijsten gestuurd naar 139 ondernemingen waarvan bekend was dat zij het betrokken product invoerden of die als importeur in het verzoek werden genoemd. Diverse anderen ontvingen zo'n vragenlijst op verzoek. 21 importeurs vulden de vragenlijst in en gaven aan bereid te zijn in de steekproef te worden opgenomen. Voorts werden specifieke vragenlijsten voor deze analyse gestuurd naar verenigingen van importeurs en naar groothandelaren, distributeurs en detailhandelaren en hun verenigingen. Acht van hen gaven antwoord. Ten slotte wendde men zich met specifieke vragen ook aan consumentenverenigingen. Drie van hen gaven antwoord.

(390) Omdat het om een nieuw onderzoek gaat, wat betekent dat een situatie wordt onderzocht waarin al antidumpingmaatregelen van toepassing zijn, kan worden nagegaan of die maatregelen ongewenste negatieve gevolgen voor de betrokken partijen hadden. Op basis van bovenstaande overwegingen werd onderzocht of er, ondanks de conclusies inzake het voortduren van dumping en schade, dwingende redenen zijn die tot de conclusie leiden dat het in dit specifieke geval niet in het belang van de Unie is de maatregelen te handhaven.

2. BELANG VAN DE BEDRIJFSTAK VAN DE UNIE

(391) Onder G.2, G.3 en G.4 is uiteengezet dat uit het onderzoek bleek dat een groot deel van de producenten in de Unie profijt had van de ingestelde maatregelen. De in het oorspronkelijke onderzoek vastgestelde economische vrije val die tot de instelling van definitieve antidumpingmaatregelen leidde, werd gebroken toen er een eind kwam aan de voortdurende afkalving van het marktaandeel, de winstgevendheid en de personeelsomvang. Deze stabilisering van de situatie van de bedrijfstak van de Unie wordt inderdaad beschouwd als een belangrijke verbetering omdat eruit blijkt dat een groot deel van de producenten in de Unie de steile neergang die voor de instelling van de maatregelen werd vastgesteld, in een relatief korte periode kon ombuigen. Uit het nieuwe onderzoek bleek dat er in de Unie nog steeds veel schoeisel met bovendeel van leder wordt geproduceerd: in het TNO werden ongeveer 360 miljoen paar schoenen vervaardigd, wat werk bood aan circa 260 000 mensen. Bij de overgrote meerderheid van deze producenten gaat het om kleine en middelgrote ondernemingen die van levensbelang zijn voor de welvaart in bepaalde regio's. Een groot deel van deze producenten ontwikkelde bedrijfsmodellen ter verhoging van hun concurrentievermogen, zoals een geleidelijke verschuiving naar het duurdere segment, concentratie op hoogwaardiger producten, merkvorming, stroomlijnen van distributiekanalen, oprichting van samenwerkingsnetwerken in hun omgeving of elders (zie overweging 201 e.v.). Het weliswaar nog steeds grote, maar wel kleiner wordende deel van de bedrijfstak van de Unie waarvan de situatie ondanks de maatregelen in alle opzichten verder verslechterde, profiteerde toch van die maatregelen omdat deze een nog snellere verslechtering en een mogelijk faillissement voorkwamen en hem waardevolle tijd boden om zich aan de veranderde marktomstandigheden aan te passen.

(392) Anderzijds bleek uit het onderzoek dat de bedrijfstak van de Unie zich ook twee jaar na de instelling van de maatregelen nog steeds in een fragiele situatie bevindt en kwetsbaar is voor de gevolgen van de invoer met dumping die de prijzen van de bedrijfstak van de Unie onderbiedt (vgl. overweging 259 e.v.).

(393) Kort gezegd, profiteerde de bedrijfstak van de maatregelen en toonde hij in staat te zijn zijn situatie en levensvatbaarheid te verbeteren wanneer maatregelen de effecten van de schade veroorzakende dumping verzachten.

(394) In dit verband voerden verscheidene belanghebbenden aan dat de maatregelen niet het gewenste effect - de producenten in de Unie weer enig marktaandeel of productie teruggeven – hadden, maar voornamelijk ten goede kwamen aan producenten uit derde landen; zij herhaalden na de mededeling van de definitieve bevindingen. In tabel 10 werd al opgemerkt dat het marktaandeel van de bedrijfstak van de Unie stabiel bleef, terwijl dat van de invoer uit andere landen sterk toenam. Uit de cijfers alleen blijkt dus al dat de bedrijfstak van de Unie zijn marktpositie sinds de instelling van de antidumpingmaatregelen heeft kunnen stabiliseren. De in het oorspronkelijke onderzoek vastgestelde voortdurende daling van de verkoop en het marktaandeel in aanmerking genomen, moet een stabilisatie op een marktaandeel van ongeveer 40 % als een belangrijk succes voor de bedrijfstak van de Unie worden beschouwd. Bovendien worden antidumpingmaatregelen niet ingesteld om werkgelegenheid in de Unie te creëren of om uiteindelijk productie terug te brengen naar de Unie (of om een

eind te maken aan de invoer), maar om gelijke voorwaarden te scheppen voor producten uit de Unie en de invoer met dumping. Antidumpingmaatregelen worden alleen ingesteld om de handelsvoorwaarden op de markt van de Unie weer eerlijk te maken, zodat de producenten in de Unie zich kunnen herstellen door meer te verkopen en/of hun prijzen tot een op termijn houdbaar niveau te verhogen. Bovendien was de gemiddelde prijs van deze invoer uit derde landen aanzienlijk hoger (zie tabel 8) of was het volume ervan relatief laag, zodat het effect van deze invoer op de producenten in de Unie minder uitgesproken is. De conclusie luidt derhalve dat de producenten in de Unie voordeel van de maatregelen hadden omdat het voortdurende verlies van marktaandeel werd stopgezet, zij hun verkoopvolume konden stabiliseren en zij erin slaagden hun winstgevendheid en verkoopprijzen te verhogen. Het argument wordt derhalve afgewezen.

(395) Wanneer de maatregelen worden gehandhaafd, kan worden verwacht dat de bedrijfstak van de Unie, zodra hij de negatieve gevolgen van het inzakken van de economie te boven is gekomen, ten minste zijn relatieve marktaandeel zal behouden en dit verder zal verbeteren en daardoor van de maatregelen blijft profiteren. Zolang de economische neergang voortduurt, helpen de maatregelen waarschijnlijk de gevolgen van omvangrijke laaggeprijsde invoer met dumping op te vangen door een plotselinge toename van de invoer, zoals die voor de instelling van de maatregelen, en met name in 2005 na de afschaffing van de contingenten, werd waargenomen, te verhinderen. Omdat de concurrentie tussen de verschillende productsegmenten door het onderling verwisselbare gebruik van productsoorten als gevolg van modetrends is toegenomen, helpen de maatregelen ook de in de Unie vervaardigde producten te beschermen tegen invoer met dumping die in hun productsegment binnendringt. Tijdens het onderzoek werd inderdaad vastgesteld dat ook in de betrokken landen bepaalde producenten opschoven naar duurdere marktsegmenten door in toenemende mate schoenen uit het middensegment en zelfs het topsegment te vervaardigen. Hierdoor is de bedrijfstak van de Unie in staat zijn relatieve positie te behouden en tegelijkertijd een grote werkgelegenheid veilig te stellen.

(396) Ook kan worden verwacht dat nu de economische omstandigheden verbeteren en het verbruik toeneemt, mensen bereid zijn meer aan schoeisel en vooral aan hoogwaardig schoeisel uit te geven, wat de producenten in de Unie ten goede zou komen. In dit scenario kan bij een voortzetting van de maatregelen een groter deel van de producenten in de Unie hun bedrijfsmodel, productieproces en distributiekanalen verder (blijven) ontwikkelen en aldus hun financiële situatie verbeteren, zoals tijdens het TNO werd aangetoond.

(397) Wanneer de maatregelen worden beëindigd, valt te verwachten dat de nu al scherpe concurrentie, met name in het goedkope en middensegment, aanzienlijk zal verhevigen. Verder kan worden verwacht dat deze toegenomen prijsconcurrentie in het goedkope en middensegment rechtstreeks gevolgen zal hebben voor de prijzen van alle andere soorten. Dit levert dan waarschijnlijk weer gevaar op voor de grote groep producenten in de Unie die erin slaagden hun bedrijfsmodel te herdefiniëren en hun situatie te verbeteren. Omdat de financiële situatie en de winstgevendheid van die producenten niet stevig genoeg zijn om weerstand te bieden aan de prijsdruk van de omvangrijke invoer met dumping waarmee de prijzen van de bedrijfstak van de Unie gedurende lange tijd aanzienlijk worden onderboden, zal dit er zeer waarschijnlijk toe leiden dat nog meer producenten verdwijnen en het tot een groot verlies van directe werkgelegenheid bij de producenten in de Unie en bij de toeleveranciers en dienstverleners van de bedrijfstak in de Unie komt.

3. AANVULLENDE ANALYSE INZAKE HET BELANG VAN DE FABRIKANTEN IN DE UNIE

(398) Om een vollediger beeld van het belang van de fabrikanten in de Unie te verkrijgen, werd naast de standaardanalyse van het effect op de bedrijfstak van de Unie als geheel aanvullende informatie verzameld bij de nationale verenigingen voor de schoenindustrie en de bedrijven die in het oorspronkelijke onderzoek in de steekproef waren opgenomen. Bovendien gaf een medewerkende producent die niet in de bedrijfstak van de Unie was opgenomen, maar nog wel een aanzienlijke productie in de Unie heeft, zijn standpunt.

(399) De bij de nationale verenigingen verzamelde informatie gaf een gemengd beeld te zien; dit hing meestal af van de vraag of er nog een omvangrijke schoenindustrie in de betreffende lidstaat was of dat het land grote belangen bij invoer had. Terwijl vijf nationale verenigingen uit landen met een belangrijke schoenindustrie voortzetting van de maatregelen steunden en op de voordelen van de maatregelen voor hun nationale schoenproducenten wezen, verklaarden vier andere verenigingen in landen waar de schoenproductie grotendeels of volledig naar derde landen is uitbesteed of die wel een omvangrijke productiecapaciteit hebben, maar ook veel invoeren, dat voortzetting van de maatregelen over het geheel genomen tegen het belang van de Unie indruist. Laatstgenoemde verenigingen vertegenwoordigden meer ondernemingen met een grote invoer of grote handelsbelangen (distributie en detailhandel). Er zal dus ook aandacht aan hun standpunten worden besteed in de overwegingen over de belangen van de niet-verbonden importeurs en detailhandelaren. Deze vier verenigingen vertegenwoordigden een veel geringere productieomvang dan de vijf verenigingen die betoogden dat de maatregelen aan de fabrikanten ten goede kwamen.

(400) Om het beeld te complementeren en een analyse te kunnen maken naar aanleiding van beweringen dat de bedrijfstak uit de Unie was verdwenen en dus niet van de maatregelen profiteerde, werd ook contact opgenomen met de producenten in de Unie die in het oorspronkelijke onderzoek in de steekproef waren opgenomen. Deze aanvullende verzameling van inlichtingen bij eerder in de steekproef opgenomen producenten in de Unie was ook gerechtvaardigd vanuit het oogpunt van het belang van de Unie omdat de schoenindustrie in de Unie dermate gefragmenteerd en heterogeen is dat niet te vermijden is dat de schadesteekproef maar klein is.

(401) De bij het oorspronkelijke onderzoek in de steekproef opgenomen medewerkende producenten in de Unie bleken allemaal nog een aanzienlijk deel van hun productie in de Unie te hebben. Over het geheel genomen waren zij voor voortzetting van de antidumpingmaatregelen en wezen zij op de positieve effecten ervan voor de werkgelegenheid in de Unie. Terzelfder tijd hebben de meeste van hen delen van hun schoenproductie verplaatst naar landen buiten de Unie, waaronder een van de betrokken landen, en hebben zij ter vergroting van hun concurrentievermogen aanvullende oplossingen voor hun bedrijfsstrategie nagestreefd. De ondernemingen die alleen in de Unie produceren, specialiseren in hoogwaardige producten voor de bovenkant van de markt met korte levertijden. De antwoorden van deze eerder in de steekproef opgenomen producenten in de Unie bevestigden dat, zoals al in het deel over de schade voor de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie is beschreven, verschillende bedrijfsmodellen zijn ontwikkeld en dat enkele van de producenten in de Unie zich aan de zich veranderende marktomstandigheden aanpasten door een aantal maatregelen, waaronder het uitbesteden van een deel van de productie naar derde landen en/of binnen de Unie, nieuwe verkoopkanalen, investeringen in kwaliteit en merkuitstraling enz. Deze antwoorden bevestigden ook het hierboven beschreven algemene beeld wat de voordelen van handhaving van de maatregelen en de nadelen van intrekking ervan voor de bedrijfstak van de Unie betreft.

(402) Ten slotte werd, met het oog op een nog vollediger beeld van de belangen van de fabrikanten in de Unie, een analyse gemaakt van de antwoorden van de producent die bij de vaststelling van de bedrijfstak van de Unie buiten beschouwing werd gelaten. Hij verstrekte een antwoord voor al zijn Europese activiteiten samen, alsmede specifieke antwoorden voor zijn twee productiefaciliteiten in Europa. Deze producent had zich verzet tegen het verzoek om een nieuw onderzoek omdat hij tegen voortzetting van de antidumpingmaatregelen was.

(403) De onderneming heeft twee productiefaciliteiten in de Unie, waar in Azië vervaardigde bovendelen worden samengevoegd. Toch is de omvang van de productie deze twee bedrijven tussen 2005 en het eind van het TNO aanzienlijk teruggelopen. Terwijl ingevoerd schoeisel in 2005 nog minder dan de helft van het door deze onderneming verkochte schoeisel uitmaakte, is dit aandeel nadien aanzienlijk toegenomen en was in het TNO het grootste deel van het door de onderneming verkochte schoeisel rechtstreeks in Azië ingekocht. Recenter marktonderzoek duidt erop dat de onderneming zijn productieactiviteiten in de Unie verder vermindert en door invoer vervangt.

(404) Hoewel de onderneming zijn productieactiviteiten in de Unie aanzienlijk had verminderd, was dit nauwelijks van invloed op haar totale personeelsbestand in de Unie. Sinds 2005 was de mondiale omzet van de onderneming namelijk toegenomen en was haar winstgevendheid sterk verbeterd. Hierdoor moest in de Unie extra personeel worden aangesteld op andere gebieden dan de productie (administratie, ontwerp en ontwikkeling, marketing en verkoop enz.). Uit de beschikbare informatie blijkt dat de antidumpingrechten weliswaar een negatieve invloed op de financiële resultaten van de onderneming hadden, maar dat deze ruimschoots werden gecompenseerd door de toename van de algemene winstgevendheid. Ondanks de antidumpingmaatregelen bleef de onderneming de productie uitbesteden naar derde landen, waaronder de betrokken landen. Anderzijds hadden de maatregelen niet tot gevolg dat de onderneming haar productieactiviteiten in de Unie vergrootte. De strategische besluiten inzake de productieactiviteiten blijken dus te zijn gebaseerd op bredere kostenoverwegingen.

(405) Als de maatregelen worden gehandhaafd, zal de onderneming zeer waarschijnlijk schade van de antidumpingrechten blijven ondervinden omdat zij waarschijnlijk zal blijven invoeren uit de betrokken landen. Ook dan zal het negatieve effect van de rechten zeer waarschijnlijk niet groot zijn omdat de onderneming haar invoer zoals in het verleden ook uit andere landen kan betrekken. Wanneer de maatregelen daarentegen worden ingetrokken, zal de onderneming daar gezien haar invoer uit de betrokken landen voordeel van hebben en kan zij waarschijnlijk nog winstgevender worden.

(406) Geconcludeerd kan worden dat een verfijnde analyse van andere producenten in de Unie de algemene bevindingen bevestigt, namelijk dat de producenten diverse bedrijfsmodellen hebben ontwikkeld en de meeste van hen voordeel hebben gehad van de instelling van de antidumpingmaatregelen; zij hebben immers gemeld dat hun situatie enigszins is verbeterd en hun concurrentievermogen is toegenomen door aanpassing van onder meer hun productiestrategieën en verkoopkanalen. De beschikbare informatie lijkt er derhalve op te wijzen dat de meeste van deze producenten van handhaving van de maatregelen zullen profiteren, tenminste voor zover zij blijven bij hun besluit productieactiviteiten in de Unie te handhaven. Omgekeerd zullen zij van intrekking van de maatregelen schade ondervinden omdat de invoer met dumping uit de betrokken landen dan voor al hun productsegmenten een neerwaartse druk op de prijzen zal uitoefenen.

(407) Voor enkele producenten die hun productie naar de betrokken landen hebben uitbesteed zullen de negatieve effecten, zoals in het verleden is gebleken, zeer waarschijnlijk niet onevenredig groot zijn, omdat de maatregelen niet eraan in de weg staan om ook in de toekomst activiteiten naar die landen uit te besteden. Het effect van de antidumpingrechten op die producenten zal hoofdzakelijk afhangen van hun inkoopbeslissingen. De ondernemingen hebben dus in eigen hand hoezeer de antidumpingrechten hen treffen.

4. BELANG VAN DE NIET-VERBONDEN IMPORTEURS

4.1. **Algemeen**

(408) Het nieuwe onderzoek bevestigde dat de importeurs in twee hoofdcategorieën kunnen worden verdeeld. De ene categorie bestaat hoofdzakelijk uit ondernemingen die de productie van hun merkschoenen naar derde landen hebben uitbesteed en die dit schoeisel vervolgens invoeren en verkopen. Veel activiteiten van deze ondernemingen vinden nog in de Unie plaats, zoals het ontwerpen, onderzoek en ontwikkeling, de aankoop van grondstoffen en soms beschikken zij zelfs over een eigen distributieketen. Hieruit volgt dat deze categorie importeurs belangrijke activiteiten met een toegevoegde waarde in de Unie hebben, waar zij doorgaans ook vrij veel werknemers in dienst hebben. De tweede categorie bestaat uit importeurs die alleen handelaar zijn en daarbij meer gericht zijn op hoeveelheden dan op merken; zij verhandelen hoofdzakelijk schoenen van eigen merk. Deze importeurs hebben in de regel lagere structurele kosten en minder activiteiten met een toegevoegde waarde in de Unie.

(409) Vastgesteld werd dat er binnen deze twee hoofdcategorieën uiteenlopende bedrijfsmodellen zijn. Zo kan men in de eerste categorie onderscheid maken tussen merken van Europese oorsprong en niet-Europese merken en tussen chic schoeisel en sportschoenen. Tot de tweede categorie behoren importeurs met hun eigen detailhandelszaken, maar ook importeurs die uitsluitend aan de groothandel en aan distributeurs verkopen. Sommige van de ondernemingen uit de tweede categorie verkopen alleen schoenen van eigen merk, terwijl andere speciale inkoopcontracten met gevestigde merken hebben, dan wel licentieovereenkomsten en/of joint ventures.

(410) Gezien deze verscheidenheid aan importeurs en ook om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen, is de situatie van de importeurs vanuit allerlei gezichtshoeken geanalyseerd. Eerst zijn de van de importeurs en hun verenigingen ontvangen opmerkingen geanalyseerd. Vervolgens zijn statistische gegevens en publicaties ter zake geraadpleegd en gebruikt. Ten slotte werd voor sommige belangrijke economische gegevens gebruik gemaakt van de gecontroleerde informatie van de steekproef van importeurs.

(411) Zoals hierboven is vermeld, werd besloten voor de vaststelling van bepaalde economische kerngegevens een steekproef van importeurs samen te stellen. Dit besluit werd genomen omdat bij het oorspronkelijke onderzoek was gebleken dat het aantal medewerkende importeurs hoog was en dat velen van hen de vragenlijst hadden beantwoord. Daarom werd het passend geacht om bij dit nieuwe onderzoek in verband met het vervallen van de maatregelen een steekproef te selecteren.

(412) Zoals in overweging 37 al is vermeld, werden er van de 21 importeurs in de Unie die zich bereid hadden getoond om aan het onderzoek mede te werken, acht in de steekproef geselecteerd. De steekproef bestond uit de vijf grootste ondernemingen wat de omvang en waarde van hun invoer en wederverkoop in de Unie betreft, plus een paar kleinere importeurs, teneinde een betere dwarsdoorsnede te krijgen van de medewerkende partijen met hun uiteenlopende bedrijfsmodellen, plaatsen van vestiging en productaanbod. De ondernemingen in de steekproef vormden het grootste aantal ondernemingen dat binnen de beschikbare tijd redelijkerwijs kon worden onderzocht. Volgens de in die fase van het onderzoek beschikbare cijfers vertegenwoordigden de in de steekproef opgenomen importeurs ongeveer 18 % van de invoer van het betrokken product in de Unie tijdens het TNO. Een van de ondernemingen in de steekproef had weliswaar aangegeven bereid te zijn in de steekproef te worden opgenomen, maar beantwoordde de vragenlijst uiteindelijk niet en alle pogingen om zich van de medewerking van deze kleine importeur te verzekeren, bleven vruchteloos. Daarom moest deze onderneming uiteindelijk uit de steekproef worden verwijderd. De zeven andere importeurs in de steekproef verleenden hun volle medewerking aan het onderzoek en beantwoordden de vragenlijst op tijd.

(413) Zoals hierboven al is vermeld, kon op basis van de gecontroleerde en geaggregeerde gegevens van de importeurs in de steekproef onder meer een gedetailleerde analyse van bepaalde belangrijke economische parameters worden gemaakt, die gezien het grote aantal importeurs redelijkerwijs alleen dankzij de steekproef kon worden uitgevoerd. De analyse van de situatie van de importeurs bleef evenwel niet beperkt tot de informatie die in het kader van de steekproeftrekking werd verkregen. Bij de analyse van het belang van de Unie werd ook rekening gehouden met de vakpers, met marktstudies en met informatie die belanghebbenden op verzoek verstrekten. Dankzij die informatie waren alle belangrijke in de sector toegepaste bedrijfsmodellen voldoende in de analyse vertegenwoordigd.

(414) Op grond van de gecontroleerde informatie van de in de steekproef opgenomen importeurs en andere beschikbare informatie wordt geschat dat de invoer en wederverkoop aan distributeurs en detailhandelaren van het betrokken product in het TNO in de Unie werk bood aan ongeveer 23 000 mensen.

4.2. **Omvang van de invoer**

(415) Zoals tabel 4 al liet zien, blijkt uit cijfers van Eurostat dat de invoer van het betrokken product sinds 2005 aanzienlijk is gedaald, namelijk met ongeveer 90 miljoen paar. Gedurende dezelfde periode nam de invoer van leren schoenen uit andere landen met ongeveer 43 miljoen paar toe tot 201 miljoen paar. Het resultaat hiervan is dat terwijl de omvang van de invoer uit de VRC en uit Vietnam in 2005 veel hoger (80 %) was dan die van de invoer uit alle andere landen, de omvang van de invoer uit andere landen in het TNO 4 % hoger was dan die van de invoer uit de VRC en Vietnam. Uit de Eurostatgegevens blijkt voorts dat de totale invoer van het betrokken product sinds 2005 met 11 % is afgenomen.

(416) Een grote importeur die wel aan het onderzoek medewerkte, maar niet in de steekproef zat, meldde een soortgelijke ontwikkeling van de invoer. Deze onderneming deelde mede dat haar inkopen van het betrokken product sinds 2005 met 25 % waren teruggelopen, terwijl de invoer van leren schoenen uit andere landen sterk toenam.

(417) De invoer van schoenen van leer door de importeurs in de steekproef ontwikkelde zich tussen 2005 en het eind van het TNO als volgt.

Tabel 19

Omvang van de invoer van de importeurs in de steekproef (paar)

	2005	2006	2007	TNO
VRC & Vietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
Index	*100*	*104*	*89*	*99*
Andere landen	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
Index	*100*	*122*	*172*	*213*

(418) In overeenstemming met de algemene statistische gegevens kochten de importeurs in de steekproef aanzienlijk meer leren schoenen in andere landen in. De omvang van de invoer uit de VRC en Vietnam is sinds 2005 vrij stabiel gebleven, met een dip in 2007, maar in het TNO weer oplevend tot bijna hetzelfde niveau als in 2005. Voor de in de steekproef opgenomen importeurs volgt hieruit dat de totale omvang van de handel in leren schoenen sinds 2005 met bijna een derde is toegenomen, waarbij de trend voor de betrokken landen ondanks de antidumpingmaatregelen stabiel bleef en de invoer uit derde landen toenam. Van deze derde landen profiteerden Indonesië en India het meest.

(419) Voor de steekproef is de trend bij de inkoop uit de betrokken landen stabiel, wat niet overeenkomt met de door Eurostat waargenomen trend (sterke daling). Een nauwkeuriger blik op de importeurs in de steekproef duidt erop dat die stabiele trend voortvloeit uit het feit dat een van de grootste importeurs in de steekproef tegen de trend in - niet alleen die welke is waargenomen door Eurostat, maar ook de trend bij de andere importeurs in de steekproef – niet alleen veel meer in derde landen kocht, maar, om aan de vraag tegemoet te komen, ook veel meer invoerde uit de betrokken landen, wat compenseerde voor de algemene dalende trend bij de andere importeurs in de steekproef. Wanneer hiermee rekening wordt gehouden, luidt de conclusie dat de ontwikkeling van de invoer van het betrokken product door de importeurs in de steekproef in overeenstemming is met de Eurostatcijfers, d.w.z. een algemene daling van de invoer uit de betrokken landen.

4.3. **Inkoopprijzen**

(420) Zoals de tabellen 5 en 8 laten zien, wijzen de Eurostatgegevens erop dat zowel de gemiddelde invoerprijzen van leren schoenen uit de betrokken landen als die van leren schoeisel uit derde landen sinds 2005 zijn gestegen, en de cif-invoerprijzen van leren schoenen uit derde landen nog iets meer dan die van leren schoenen uit de betrokken landen. Omdat de mix van ingevoerde schoenen een groot effect heeft op de prijzen en die mix voor alle landen van uitvoer aanzienlijk kan zijn gewijzigd, behoeven de gemiddelde prijzen die aan de hand van de door Eurostat vastgestelde hoeveelheden en waarden kunnen worden berekend, voor de vaststelling van de prijstrends niet noodzakelijkerwijs de meest nauwkeurige gegevens te zijn. In dit verband kan aan de prijstrend voor de steekproef van importeurs meer waarde worden gehecht omdat hun productmix waarschijnlijk minder is gewijzigd daar deze ondernemingen allemaal al lange tijd gespecialiseerd zijn in bepaalde schoensoorten en -stijlen.

(421) Zoals in de overwegingen 412 en 408 e.v. wordt beschreven, vertegenwoordigden de importeurs in de steekproef diverse bedrijfsmodellen, die onder meer leidden tot grote verschillen in de gemiddelde prijzen per importeur. Bovendien verhandelden sommige importeurs miljoenen paren per jaar en andere „maar" een paar honderdduizend. Ten derde fluctueerde voor sommige individuele importeurs de verhandelde hoeveelheid, en bijgevolg ook hun gewicht in de steekproef, sterk gedurende de beoordelingsperiode. Daarom werd besloten de gewogen gemiddelde resultaten aan te vullen met een rekenkundig gemiddelde teneinde een volledig beeld van de relevante trends te verkrijgen.

(422) De gemiddelde invoerprijzen voor de importeurs in de steekproef tussen 2005 en het eind van het TNO waren:

Tabel 20

Gemiddelde invoerprijzen voor de importeurs in de steekproef (euro's)

	2005	2006	2007	TNO
VRC en Vietnam				
cif: gewogen gemiddelde	11,10	11,81	10,24	10,07
Index	*100*	*106*	*92*	*91*
cif: rekenkundig gemiddelde	10,17	11,42	10,54	10,42
Index	*100*	*112*	*104*	*102*
Eindprijs bij invoer (*): gewogen gemiddelde	11,72	13,43	12,12	11,88
Index	*100*	*115*	*103*	*101*
Eindprijs bij invoer (*): rekenkundig gemiddelde	10,74	12,98	12,48	12,30
Index	*100*	*121*	*116*	*115*
Andere landen				
cif: gewogen gemiddelde	13,11	12,71	10,85	10,46
Index	*100*	*97*	*83*	*80*
cif: rekenkundig gemiddelde	12,21	12,56	12,59	11,53
Index	*100*	*103*	*103*	*94*

(*) Gesimuleerde eindprijs bij invoer = cif-prijs + invoerrecht + antidumpingrecht (vanaf 7 april 2006)- + kosten van de douaneafhandeling.

(423) Een analyse van de cif-prijzen van invoer uit de VRC en Vietnam tussen 2005, d.w.z. het laatste jaar zonder antidumpingmaatregelen, en het eind van het TNO geeft een stijging te zien van 2 % (rekenkundig gemiddelde), dan wel een daling met 9 % (gewogen gemiddelde). Over het geheel genomen wijzen de gegevens op stabiele of iets lagere invoerprijzen vóór invoer- en antidumpingrechten. In beide scenario's stegen de invoerprijzen vóór rechten sterk in 2006, waarna zij weer daalden.

(424) Terzelfder tijd daalden de gemiddelde cif-invoerprijzen voor leren schoenen uit andere landen ongeacht de rekenmethode die wordt gebruikt (- 20 % tot - 6 %). Bijgevolg is het verschil tussen de invoerprijzen voor leren schoenen uit de betrokken landen en die uit andere landen vóór rechten kleiner geworden, grofweg van 2,00 euro per paar tot 1,00 euro (van ca. 20 % tot ca. 10 % -

rekenkundig gemiddelde) of van 2,00 euro per paar tot 0,50 euro (van ca. 20 % tot ca. 5 % - gewogen gemiddelde). Alleen in het geval van de VRC en Vietnam moeten antidumpingrechten worden betaald. Men kan stellen dat de gemiddelde eindprijzen bij invoer (d.w.z. invoerprijzen inclusief kosten van invoer, invoerrechten en in voorkomend geval antidumpingrechten) van leren schoenen uit de VRC en Vietnam enerzijds en uit andere landen anderzijds zich nu op een meer vergelijkbaar niveau bevinden. De prijzen van leren schoeisel dat in andere landen is vervaardigd, zijn dus aantrekkelijker geworden dan in verhouding tot de prijzen van in de betrokken landen geproduceerd schoeisel.

4.4. **Prijzen bij wederverkoop**

(425) Wat de prijzen van de importeur bij wederverkoop van het betrokken product betreft, werd gedetailleerde informatie verkregen van de steekproef van importeurs. Deze prijzen ontwikkelden zich als volgt:

Tabel 21

Gemiddelde wederverkoopprijzen voor de importeurs in de steekproef (euro's)

	2005	2006	2007	TNO
Gewogen gemiddelde	34,62	36,97	33,68	32,28
Index	*100*	*107*	*97*	*93*
Rekenkundig gemiddelde	27,09	29,72	28,46	29,24
Index	*100*	*110*	*105*	*108*

(426) Bovenstaande gegevens duiden op stabiele tot enigszins stijgende wederverkoopprijzen in het tijdvak tussen 2005 en het eind van het TNO. In 2006 stegen deze prijzen met 7-10 %, wat overeenkomt met de stijging van de cif-inkoopprijzen in 2006 (zie overweging 422). Tussen 2006 en het eind van het TNO daalden de wederverkoopprijzen.

(427) In het onderzoek kwamen geen inlichtingen of bewijzen aan het licht die erop duiden dat de wederverkoopprijzen van andere importeurs zich in een andere richting zouden hebben ontwikkeld dan hierboven is beschreven.

4.5. **Winstgevendheid**

(428) Voor de importeurs in de steekproef werd de winstgevendheid vastgesteld op basis van het hierboven beschreven beeld ten aanzien van de invoer- en wederverkoopprijzen in samenhang met de ontwikkeling van de andere kostenfactoren van de importeurs. Na de mededeling van feiten en overwegingen trokken sommige in de steekproef opgenomen importeurs de gebruikte, op hen betrekking hebbende gegevens in twijfel; zij vroegen om het gebruik van herziene gegevens. Sommige van hun argumenten werden aanvaard en enkele verschrijvingen werden gecorrigeerd. Het herziene plaatje inzake de winstgevendheid ziet er als volgt uit:

Tabel 22

Gemiddelde winst van de importeurs in de steekproef op het betrokken product

(nettowinst vóór belastingen/omzet)

	2005	2006	2007	TNO
Gewogen gemiddelde	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Rekenkundig gemiddelde	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Opmerking: zonder winst van importeurs op verkopen aan consumenten (detailhandel).

(429) Bovenstaande cijfers zijn berekend op basis van de winst op het betrokken product zoals die door de importeurs in de steekproef is gemeld. In enkele gevallen moesten de gemelde cijfers na de controle ter plaatse worden herzien. Zoals hierboven is vermeld, trokken vier in de steekproef opgenomen importeurs na de mededeling van feiten en overwegingen de voor hen gemaakte analyse van de winstgevendheid in twijfel; zij herhaalden dat de herziene gegevens die na de controle ter plaatse werden ingediend, moesten worden gebruikt. Het argument van een van de betrokken importeurs ten aanzien van de verkoopkosten en de algemene en administratieve uitgaven (VAA-kosten) werd gedeeltelijk aanvaard door correctie van een verschrijving, waardoor de aan de belanghebbenden medegedeelde winstgevendheid van de steekproef iets kleiner werd. Zijn argument dat de oorspronkelijk gemelde VAA-kosten moesten worden geaccepteerd en dat bovendien een aanzienlijk bedrag aan royalty's, dat hij aan de met hem verbonden onderneming buiten de Unie zou hebben betaald, in aanmerking moest worden genomen, werd van de hand gewezen. De oorspronkelijke gemelde VAA-kosten bleken tijdens de controle ter plaatse te hoog te zijn opgegeven omdat de onderneming geen bewijzen voor die bedragen kon aandragen. Daarom werd er een correctie toegepast aan de hand van bij de controle ter plaatse ontvangen documenten. Het argument betreffende de beweerde uitgaven voor royalty's werd pas na de controle ter plaatse ingediend; bovendien werd dit argument onvoldoende onderbouwd. Ook de tweede in de steekproef opgenomen importeur herhaalde zijn verzoek inzake acceptatie van gegevens over zijn winstgevendheid die waren herzien op basis van de winstcijfers op een formulier dat bij de Amerikaanse autoriteiten zou zijn ingediend. De onderneming had een tabel voor de winstgevendheid van het betrokken product ingediend die bij de controle in orde werd bevonden omdat de tabel volledig in overeenstemming was met de goedgekeurde jaarrekeningen en andere beschikbare gegevens.

Het achteraf ingediende document vermeldde alleen een globaal winstcijfer voor „Europa" dat alle producten omvatte en waarschijnlijk ook transacties buiten de 27 lidstaten, maar geografisch wel in Europa (Zwitserland, Balkan). Dit formulier kon ook niet worden gekoppeld aan de ter plaatse gecontroleerde gegevens, zodat het argument werd afgewezen. In zijn na de mededeling van feiten en overwegingen ingediende documentatie verstrekte de onderneming meer informatie ter zake, maar doordat dit te laat gebeurde en ook door het gebrek aan deugdelijk bewijsmateriaal kon deze informatie niet in aanmerking worden genomen. Het tweede argument van die onderneming betrof enkele kostenposten die in aanmerking hadden moeten worden genomen; twee ervan konden niet worden gekoppeld aan de ter plaatse gecontroleerde informatie. Wel werd besloten rekening te houden met een derde kostenpost, die tijdens het controlebezoek volledig was gecontroleerd, maar per ongeluk niet in de tabel was opgenomen. De gevolgen voor de totale winstgevendheid waren echter maar klein. De derde importeur verstrekte in eerste instantie slechts winstcijfers voor een klein deel van zijn transacties in de Unie. De door de onderneming ingediende gegevens kunnen niet als representatief voor haar transacties in de Unie in het algemeen worden aangemerkt, want er zijn beduidende verschillen tussen de regio's voor kosten en inkomsten. De winstcijfers werden daarom bij de controle ter plaatse op basis van alle beschikbare en controleerbare informatie aangevuld met de cijfers voor de resterende transacties in de Unie. De onderneming bestreed het resultaat van die berekening en diende aan het eind van het controlebezoek een herziene tabel voor de winstgevendheid in die op slechts één post, de inkoopkosten, verschilde van de berekening van de Commissie. Omdat de voorgestelde inkoopkosten, anders dan de door de Commissie berekende inkoopkosten, niet konden worden gekoppeld aan de beschikbare informatie, werd de herziene tabel niet geaccepteerd. Het argument werd daarom afgewezen en er werd gebruik gemaakt van de tijdens de controle ter plaatse vastgestelde cijfers voor de winstgevendheid. Na de mededeling van feiten en overwegingen bestreed de vierde importeur de door hem zelf ingediende cijfers over de winstgevendheid, die tijdens het controlebezoek waren gecontroleerd en zonder correcties waren aanvaard, met het argument dat de gebruikte methoden niet nauwkeurig waren. Omdat de onderneming evenwel geen andere methode voor de vaststelling van de winst op het betrokken product voorstelde, werd het argument als niet-onderbouwd afgewezen.

(430) In het oorspronkelijke onderzoek wezen de antwoorden van de medewerkende importeurs op de vragenlijst op een gewogen gemiddelde nettowinst van 12 % voor de periode van 1 april 2004 tot en met 31 maart 2005. In dit nieuwe onderzoek gaven de gecontroleerde gegevens voor de importeurs in de steekproef voor 2005 evenwel een gewogen gemiddelde winst van meer dan 20 % te zien. In 2006 daalde de winstgevendheid drastisch, met meer dan 18 procentpunten (gewogen gemiddelde) en bijna 12 procentpunten (rekenkundig gemiddelde). De meeste verkoopcontracten bleken al voor de instelling van de voorlopige maatregelen in maart 2006 te zijn overeengekomen en in veel gevallen was in de overeengekomen verkoopprijzen geen rekening gehouden met de mogelijke instelling van antidumpingrechten. Bijgevolg nam de winst van de importeurs in de steekproef op het betrokken product in 2006 af. In 2007 en het TNO steeg de winst weer, maar deze ligt nog altijd 8 tot 16 procentpunten onder de in 2005 behaalde winst.

(431) Omdat de meeste importeurs in de steekproef hun inkoopkanalen en prijsbeleid aan de gewijzigde omstandigheden, namelijk de instelling van antidumpingmaatregelen, aanpasten, werd een nadere analyse verricht van de factoren die vanaf 2007 van invloed waren op de winstgevendheid. Hierover kan het volgende worden opgemerkt. Om te beginnen hadden, terwijl de winstdaling in 2006 grotendeels aan de antidumpingrechten kon worden toegeschreven, andere, ondernemingsspecifieke, factoren in 2007 en het TNO ook een belangrijk negatief effect op de winst van de importeurs in de steekproef. Enkele van hen hadden toen te kampen met flink hogere VAA-kosten, waardoor hun brutowinstmarge sterk daalde. Dit had gevolgen voor de berekende winst voor

de steekproef als geheel. Er kon voor die importeurs geen gemeenschappelijke reden, zoals bijvoorbeeld hogere marketingkosten voor sportevenementen, voor deze stijging van de VAA-kosten worden vastgesteld.

(432) Terzelfder tijd droeg de koers van de euro ten opzichte van de VS-dollar ertoe bij dat de importeurs hun inkoopkosten, waaronder die voor het betrokken product, laag konden houden. Vanaf eind 2005 tot het eind van het TNO steeg de waarde van de euro ten opzichte van de dollar met bijna 30 % en omdat de contracten van de importeurs met hun leveranciers meestal in dollars luiden en er volgens de importeurs slechts in geringe mate gebruik werd gemaakt van hedging, zorgde deze „winst" voor een buffer tegen de gevolgen van de antidumpingrechten en andere kostenstijgingen. Op grond van de door een van de importeurs in de steekproef verstrekte informatie had het winstpeil in het TNO nog 6 procentpunten lager kunnen uitvallen wanneer de wisselkoersen stabiel waren gebleven.

(433) Er werd ook een alternatieve analyse van de winstgevendheid opgesteld, waarbij onderscheid werd gemaakt tussen winst op schoeisel van eigen merk en die op merkschoeisel. Daartoe werd de gecontroleerde informatie van de importeurs in de steekproef aangevuld met informatie die werd verkregen bij een andere grote importeur van schoeisel van eigen merk, die zich niet meldde voor de steekproef, maar wel aan het onderzoek medewerkte door zijn standpunten te geven. Volgens zijn informatie was het winstpeil van de importeurs van schoeisel van eigen merk in het algemeen aanzienlijk lager dan dat van de meeste importeurs van merkschoeisel, maar lag het in het TNO toch nog op 11-17 %. Dit bevestigt de bevindingen van het oorspronkelijke onderzoek, waaruit bleek dat deze categorie importeurs gemiddeld een winstpeil van 17 % realiseerde. Anderzijds bleek uit deze verfijnde analyse ook dat de winstgevendheid voor importeurs van merkschoeisel sinds het oorspronkelijke onderzoek was verbeterd. Bij dat onderzoek hadden die importeurs een winstgevendheid van ongeveer 10 % gemeld, terwijl de in de steekproef opgenomen importeurs van merkschoeisel tijdens het TNO een winst van meer dan 20 % behaalden. Hieruit kan dus worden geconcludeerd dat de economische situatie van de importeurs van schoeisel van eigen merk sinds het oorspronkelijke onderzoek in het algemeen grotendeels gelijk is gebleven, terwijl de situatie van de importeurs van merkschoeisel zelfs nog lijkt te zijn verbeterd.

(434) In elk geval was het winstpeil van de importeurs in de steekproef onder elk scenario vrij hoog, terwijl er na 2006 geen sprake was van een daling. Bovendien wijst het algemene winstpeil van de importeurs in de steekproef, dat altijd boven 10 %, lag op een vrij stabiel en duurzaam bedrijfsresultaat.

(435) In het onderzoek kwamen geen inlichtingen of bewijzen aan het licht die erop duiden dat het winstpeil van andere importeurs zich in een andere richting zouden hebben ontwikkeld dan hierboven is beschreven.

4.6. **Het effect van de economische inzinking na het TNO**

(436) Gezien de mondiale financiële en economische crisis die net na het TNO begon, leek het passend de situatie van de importeurs na het TNO te analyseren. In verscheidene reacties werd opgemerkt dat de economische neergang directe negatieve gevolgen voor de sector had, waardoor het negatieve effect van de antidumpingrechten nog werd versterkt. Op basis van door de partijen verstrekte aanvullende inlichtingen en opmerkingen en van openbare gegevens (Eurostat, marktonderzoek enz.) rijst het volgende beeld op.

(437) Uit de beschikbare statistische gegevens komt naar voren dat de invoer uit de betrokken landen verder terugloopt, hoewel in veel mindere mate dan tussen 2005 en het eind van het TNO (na het TNO −15 %). Terzelfder tijd blijft de invoer uit derde landen toenemen. De overbrenging van de productie uit de betrokken landen naar derde landen is dus nog gaande. De Eurostatgegevens wijzen ook op een sterke stijging van de invoerprijzen, met name bij schoeisel uit de betrokken landen (21,5 % hoger dan in het TNO).

(438) Een soortgelijke ontwikkeling na het TNO werd gemeld door de in de steekproef opgenomen importeurs, die hun producten steeds vaker uit andere landen halen en steeds minder vaak uit de betrokken landen. Over het geheel genomen blijft hun invoer van de betrokken producten vrij stabiel. De importeurs legden uit dat als gevolg van de levertijd van ongeveer zes maanden inkopen na het TNO voortvloeiden uit orders die voor het begin van de economische inzinking waren geplaatst. De in de steekproef opgenomen importeurs betaalden in euro's gemiddeld ongeveer 15 % meer voor het betrokken product dan tijdens het TNO. De redenen voor deze door de importeurs gemelde prijsstijging zijn enerzijds de waardestijging van de VS-dollar eind 2008 en begin 2009, waardoor producten uit de betrokken landen in euro's duurder werden, en anderzijds de stijging van de productiekosten en met name de arbeidskosten in de betrokken landen.

(439) Omdat de wederverkoopprijzen stabiel bleven of maar weinig stegen, lijkt het erop dat de winstgevendheid van de in de steekproef opgenomen importeurs op hun handel in het betrokken product verder is gedaald. Bovendien hebben sommige importeurs aangevoerd dat door de vroegtijdige orders en de navolgende krimp van de vraag hun voorraden aanzienlijk zijn gegroeid. Een berekening van het winstpeil van de importeurs na het TNO op basis van de verstrekte prijsgegevens toonde evenwel aan dat de winstval zeer waarschijnlijk bescheiden was (met ongeveer 2 procentpunten), zodat het algemene winstpeil er nog gezond uitzag.

(440) Verscheidene importeurs vermeldden evenwel dat de consumentenvraag sinds het najaar van 2008 sterk was gedaald, maar dat deze vraaguitval nog niet tot uiting kwam in de invoervolumes omdat de orders 6-9 maanden eerder waren geplaatst, dus voor de economische inzinking. Zij verwachtten daarom voor het volgende seizoen een grote daling van het invoervolume. Bovendien meldden verscheidene importeurs dat sommige van de belangrijkste distributieketens niet meer aan hun betalingsverplichtingen kunnen voldoen of financiële moeilijkheden hebben, wat tot gevolg heeft dat orders worden ingetrokken, de voorraden bij de importeurs groter worden en zij hun afnemers speciale kortingen moeten geven. Terwijl enkele van de importeurs in de steekproef belangrijke herstructureringsplannen met het oog op de economische inzinking hadden aangekondigd, lieten anderen weten in toenemende mate te proberen op andere manieren de kosten te beheersen.

(441) Uit bovenstaande overwegingen volgt dat de gevolgen van de crisis voor de omvang van de invoer en de verkoop tot juli 2009 nog beperkt waren omdat de orders waren geplaatst voordat de crisis tot het consumentenniveau doordrong en gebaseerd waren op een optimistischer prognose van het verbruik. Wat de winstgevendheid betreft, lijken de meeste importeurs er tot nu toe in te zijn geslaagd de gevolgen van de crisis te beperken door ook diverse maatregelen te nemen om de kosten te beheersen.

4.7. **Waarschijnlijk effect van handhaving van de maatregelen**

(442) Wanneer de maatregelen blijven bestaan, zullen zij de importeurs in de toekomst hoogstwaarschijnlijk meer schaden nu de economische parameters grondig zijn gewijzigd: door de onlangs waargenomen stijging van de inkoopprijzen en de verwachte algemene daling van het verbruik worden de gevolgen van het antidumpingrecht zichtbaarder dan in het verleden, ook al zal de ontwikkeling van de wisselkoers evenals in de beoordelingsperiode nog een buffer voor de hogere inkoopprijzen zijn. Bovendien gaven verscheidene importeurs te kennen dat in de betrokken landen ook andere belangrijke kostenfactoren, zoals hogere arbeidskosten, van invloed zullen zijn op de inkoopprijzen. De winst op het betrokken product zal derhalve in de nabije toekomst waarschijnlijk verminderen, maar voor een belangrijk deel ook als gevolg van andere kostenstijgingen dan de antidumpingrechten. Maar omdat de importeurs in het algemeen gezonde winstmarges hebben, zal deze daling de ondernemingen naar alle waarschijnlijkheid niet in gevaar brengen.

(443) In het verlengde van de ontwikkeling na 2005 zullen de importeurs waarschijnlijk evenveel of nog grotere hoeveelheden van het betrokken product uit andere derde landen blijven of gaan betrekken, omdat zij meer hinder ondervinden van het antidumpingrecht. De importeurs zullen waarschijnlijk proberen een groter deel van de algemene kostenstijging door te berekenen aan de distributeurs en detailhandelaren. Maar wegens het relatieve belang van dezen voor de importeur (zie overweging 472) zullen zij waarschijnlijk niet de volledige kostenstijging aan hun afnemers doorberekenen. Dit is tussen juli 2008 en maart 2009 ook al gebleken.

(444) Het effect dat het handhaven van de antidumpingrechten bij een krimpende vraag, stijgende aankoopprijzen en een groter kostenbewustzijn bij de consument op de importeurs heeft, hangt evenwel af van hun flexibiliteit. Sommige importeurs hebben al bewezen zeer flexibel te zijn bij hun aankoopstrategieën en productmix (meer STAF en/of schoeisel van textiel of kunststof en/of accessoires). Hierdoor kunnen zij de gevolgen van het recht in de toekomst verzachten. Andere importeurs, die zoals van oudsher hun inkopen in de betrokken landen blijven verrichten en zich op leren schoenen blijven focussen, kunnen inderdaad te kampen krijgen met een algehele inzakking van hun winstgevendheid en/of verkopen.

4.8. **Opmerkingen**

(445) Zoals in overweging 60 e.v. werd vermeld, wensten diverse belanghebbenden de uitsluiting van specifieke schoensoorten van de productomschrijving. Daarnaast lieten de meeste partijen weten dat, mocht het niet mogelijk zijn de productomschrijving voor het onderhavige onderzoek te herzien, de door hen ingevoerde schoensoorten ingevolge artikel 21 van de basisverordening van de maatregelen moesten worden uitgesloten. Als reden darvoor werd doorgaans aangevoerd dat de betrokken schoensoorten niet in de Unie zouden worden geproduceerd (gebrek aan productiecapaciteit en geen bereidheid de schoensoorten te produceren), waardoor er geen sprake zou zijn van concurrentie met en schade voor de bedrijfstak van de Unie, en dat het ongunstige economische klimaat ertoe leidde dat de maatregelen in toenemende mate negatieve gevolgen zouden hebben voor de importeurs, distributeurs, detailhandelaren en consumenten in de Unie.

(446) In dit verband moet erop worden gewezen dat, zoals in overweging 267 e.v. is uiteengezet, er een aanzienlijke concurrentie werd vastgesteld tussen de invoer uit de betrokken landen en het soort schoeisel dat in de Unie wordt geproduceerd. Dit betekent ook dat er nog steeds een omvangrijke productie van leren schoenen in de Unie bestaat. Meer in het algemeen zij voorts opgemerkt dat de productomschrijving in het kader van een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van maatregelen niet kan worden gewijzigd, uitgebreid of beperkt, ongeacht de uiteindelijke ontwikkeling van het productiepatroon in de Unie gedurende de looptijd van de maatregel.

(447) Desondanks heeft de Commissie contact opgenomen met de desbetreffende verenigingen voor de schoenindustrie teneinde een duidelijker beeld te verkrijgen van de soorten schoeisel en de hoeveelheden die daarvan in de Unie worden geproduceerd. Uit de informatie die daarbij werd verzameld, blijkt dat de meeste schoenen waarvoor bovengenoemd verzoek werd ingediend (nog) in de Unie worden geproduceerd en dat het productiepatroon gedurende de looptijd van de huidige maatregelen niet ingrijpend veranderde. De verzamelde informatie liet niet toe dat definitief werd vastgesteld of bepaalde in de Unie vervaardigde nicheproducten volledig konden voldoen aan de vraag naar die producten.

(448) In de meeste gevallen gaat het om typische nicheproducten die in kleine hoeveelheden aan gespecialiseerde afnemers worden verkocht: zij zijn hoogwaardig, hebben complexe technische kenmerken, behoren tot de hoge prijscategorieën, zoals paardrij- of bowlingschoenen of schoeisel in speciale maten of voor smalle voeten. Daarom passen deze productsoorten in beginsel in het algemene specificatiepatroon van de producenten in de Unie. Door maatregelen in te stellen of te handhaven, worden de producenten in de Unie aangemoedigd opnieuw in dergelijke nicheproducten te investeren of hun bestaande productiecapaciteiten te vergroten. Anders zou er helemaal geen stimulans voor producenten in de Unie zijn om in dergelijke productlijnen te investeren. Omdat de maatregelen niet bedoeld zijn om de invoer te stoppen en dat in het onderhavige geval ook niet deden, valt het bovendien te rechtvaardigen dat de antidumpingmaatregelen zich ook uitstrekken tot die nicheproducten zolang er geen nauwkeurige scheidslijn tussen de verschillende productsoorten kan worden getrokken. Overigens wijzen de beperkte beschikbare gegevens erop dat het aandeel van de nicheproducten in de totale invoer zeer beperkt is, zodat het effect van de maatregelen op die productsoorten niet als onevenredig ten opzichte van het overgrote deel van de invoer kan worden beschouwd.

(449) Enkele importeurs van sportschoeisel en hun vereniging gaven te kennen dat het voor hen geen haalbaar alternatief is om hun producten in de Unie te betrekken.

(450) In dit verband moet ten eerste worden opgemerkt dat de bij de nationale verenigingen van schoenproducenten verzamelde informatie erop duidt dat er nog een aanzienlijke productie van sportschoeisel in de Unie bestaat, hoewel niet kan worden uitgesloten dat de vraag het aanbod in dit segment overtreft. Ook al zou de productie van sportschoeisel in de Unie ontoereikend zijn, uit het onderzoek bleek, zoals hierboven is uiteengezet, dat er nog andere leveranciers zijn, zoals in Indonesië en India, die in toenemende mate concurrerende prijzen bieden.

(451) Verder hebben diverse in de steekproef opgenomen importeurs, en met name de grotere mondiale merken, aangevoerd dat zij in de loop der jaren langlopende strategische relaties met bepaalde producentengroepen in de VRC en Vietnam hebben opgebouwd, die zijn gebaseerd op een hoge kwaliteit en sociale, veiligheids- en milieunormen. Een verandering van leveranciers door een verplaatsing van de productie leidt daarom tot hoge kosten en gaat ook niet van vandaag op morgen (gerekend moet worden op 12-18 maanden).

(452) In verband hiermee moet erop worden gewezen dat de antidumpingmaatregelen niet prohibitief zijn; de instelling van de maatregelen – om een verstoring van de handel te corrigeren – heeft er niet toe geleid dat de invoer uit de betrokken landen werd beëindigd zodat de importeurs zich in andere landen moesten bevoorraden. Ondanks bovenstaande overwegingen bleek uit het onderzoek dat er een aanzienlijk mate van flexibiliteit is: importeurs kopen in de regel in bij groepen leveranciers met vestigingen in diverse Aziatische landen. Deze groepen zijn flexibel, waardoor zij hun producten nu eens uit het ene en dan weer uit het andere land kunnen betrekken, als hiervoor maar een stimulans is. De gegevens die bij de steekproef over de inkoop van het betrokken product sinds 2005 (zie de geaggregeerde cijfers in overweging 417) werden verkregen, laten zien dat de meeste in de steekproef opgenomen importeurs binnen 1 tot 2 jaar een aanzienlijk deel van hun schoenen van leer uit andere landen betrokken. Een grote, niet in de steekproef opgenomen importeur meldde ook een grotere invoer uit andere Aziatische landen, die ten laste ging van de invoer uit de betrokken landen. De informatie in het dossier laat daarom zien dat een overbrenging van de productie van het ene land naar het andere niet te omslachtig is en vrij gebruikelijk lijkt te zijn, hoewel de kosten wat hoger kunnen uitvallen. Dit argument wordt derhalve afgewezen.

(453) Verder werd door de verenigingen van importeurs en ook door enkele importeurs aangevoerd dat zij niet langer in staat waren het effect van de rechten te absorberen. Zij beweerden dat de negatieve gevolgen van de maatregelen voor de consumenten tussen 2006 en het eind van het TNO (deels) werden gecompenseerd door het effect van de ontwikkeling van de wisselkoers in die periode, maar dat door de omgekeerde ontwikkeling sinds het eind van het TNO een stijging van de wederverkoopprijzen onvermijdelijk werd en de consumentenprijzen hierdoor zouden stijgen wanneer de rechten worden gehandhaafd.

(454) Zoals in overweging 432 al werd beschreven, was de waardestijging van de euro ten opzichte van de VS-dollar sinds de instelling van de antidumpingmaatregelen inderdaad aanmerkelijk. De ontwikkeling van de wisselkoers leverde de importeurs van het betrokken product van eind 2005 tot het eind van het TNO voordeel op omdat de contracten met hun leveranciers normaliter in VS-dollars luiden en de euro in die periode ten opzichte van de dollar bijna 30 % duurder werd.

(455) Wat de bewering betreft dat de importeurs als gevolg van de gewijzigde ontwikkeling van de wisselkoers sinds medio 2008 niet meer in staat zijn het recht te absorberen en dat dit tot hogere invoerprijzen in euro's leidt, moet worden opgemerkt dat uit de analyse van de steekproef (zie tabel 22) blijkt dat de importeurs in het TNO nog een gezonde winst op de handel van het betrokken product behaalden. Dat lijkt erop te wijzen dat importeurs in staat zijn levensvatbaar te blijven, ook al ontwikkelen de wisselkoersen zich een tijdlang in hun nadeel. Er zijn

bovendien geen tekenen dat de euro zich ten opzichte van de VS-dollar in een vrije val bevindt; terwijl de euro tussen juli en november 2008 ten opzichte van de dollar in waarde daalde, nam hij daarna weer in waarde toe. Het is daarom speculatief vooruit te lopen op een waardevermindering van de euro op de korte of middellange termijn. Wat de detailhandelsprijzen voor leren schoenen betreft, moet verder worden opgemerkt dat er diverse andere leveranciers voor die producten zijn en dat de importeurs die in toenemende mate gebruiken. Het dossier bevat derhalve geen gegevens die erop wijzen dat de importeurs het recht volledig moeten doorberekenen aan de groot- en detailhandel, wat zou leiden tot aanzienlijke prijsverhogingen op detailhandelsniveau. Het argument is dan ook niet overtuigend.

(456) Enkele importeurs, waarvan de meeste merkschoeisel produceren, lieten weten dat de maatregelen ten koste zouden gaan van hun omvangrijke „industriële toegevoegde waarde" in de Unie, die betrekking heeft op hun grootschalige activiteiten op het gebied van met name ontwerp, ontwikkeling, merkpositionering en inkoop. Het onderzoek bevestigde inderdaad dat veel importeurs niet alleen schoeisel verhandelen, maar in de Unie ook op bovengenoemde manieren waarde toevoegden. Dergelijke activiteiten leveren veel banen voor geschoold personeel op.

(457) In dit verband moet worden opgemerkt dat uit de informatie van de in de steekproef opgenomen importeurs niet viel op te maken dat de werkgelegenheid met betrekking tot het betrokken product bij de desbetreffende bedrijven tussen 2005 en het eind van het TNO was teruggelopen. Integendeel, de geaggregeerde cijfers voor de in de steekproef opgenomen producenten van merkschoeisel duiden eerder op een geringe stijging van de werkgelegenheid. Dit vloeit voort uit het feit dat de antidumpingmaatregelen in overeenstemming met hun doel de toegang tot de markt van de Unie voor leren schoenen van oorsprong uit de VRC en Vietnam niet blokkeerden, maar tot een prijscorrectie leidden teneinde weer eerlijke mededingingsvoorwaarden te creëren. Bovendien is de hoogte van de rechten in dit geval bescheiden, en de importeurs kunnen daarenboven in andere landen inkopen, zoals zij in sommige gevallen ook hebben gedaan. Gezien bovenstaande overwegingen wordt het argument dat de antidumpingmaatregelen ten koste kunnen gaan van de door deze importeurs in de Unie geschapen banen voor hooggeschoolden verworpen.

4.9. **Conclusie**

(458) Op grond van bovenstaande analyse luidt de definitieve conclusie daarom dat de antidumpingmaatregelen tussen 2006 en het eind van het TNO gevolgen hebben gehad voor de economische situatie van de importeurs van het betrokken product in de Unie, maar dat deze gevolgen niet onevenredig worden geacht gezien de tijdens het onderzoek vastgestelde over het geheel genomen sterke marktpositie van de importeurs. De beperkte verslechtering van de economische situatie van de importeurs lijkt zich in de negen maanden na het eind van het TNO te hebben voortgezet. De sector is evenwel over het geheel genomen gezond en er wordt nog steeds een hoge winst op het betrokken product behaald. Het wordt daarom onwaarschijnlijk geacht dat handhaving van de maatregelen zeer nadelig is voor de belangen van de importeurs.

4.10. **Belang van de distributeurs en detailhandelaren**

4.10.1. *Algemeen*

(459) De beschikbare informatie wijst erop dat in de detailhandels- en distributiemarkt in de Unie ongeveer 60 % van alle schoeisel wordt verkocht door de „traditionele" gespecialiseerde distributeurs, bestaande uit grote detailhandelaren die de schoenen vaak zelf invoeren en zogenaamde inkoopcombinaties, en rond 40 % door de „niet-gespecialiseerde handel", namelijk supermarkten, kledingzaken en warenhuizen. Geschat wordt dat de detailhandelaren en distributeurs in de Unie ongeveer 140 000 mensen in dienst hebben om het betrokken product aan de consument te verkopen. Terwijl in de noordelijke lidstaten de grote detailhandelsketens de markt beheersen, speelt in de zuidelijke lidstaten het midden- en kleinbedrijf een grote rol bij de detailverkoop.

(460) Terwijl de grote detailhandelsketens geen deel wensten uit te maken van de steekproef van importeurs en ook niet antwoordden op de uitvoerige vragenlijst voor de detailhandel, hebben één grote importeur/detailhandelaar en een groep detailhandelaren schriftelijke opmerkingen gemaakt; zij zijn ook gehoord. De enige detailhandelaar wiens antwoorden konden worden gecontroleerd, was Clark's, die zijn medewerking verleende als importeur.

(461) Antwoorden op de vragenlijst voor verenigingen van groothandelaren, distributeurs en detailhandelaren werden ontvangen van de Europese Vereniging van Textieldetaillisten (AEDT), de European Branded Footwear Coalition (EBFC), de European Outdoor Group (EOG), EuroCommerce, dat de detail- en groothandel en de internationale handel in Europa vertegenwoordigt, de Federation of European Sporting Goods Industries (FESI), de Foreign Trade Association (FTA), de Nederlandse brancheorganisatie voor mode- schoen- en sportdetaillisten MITEX en Svenskt Sportforum. Geen enkele supermarktketen heeft de vragenlijst beantwoord, maar Lidl heeft wel informatie verschaft over zijn inkoop en wederverkoop van het betrokken product tussen 2005 en 2008. Bovengenoemde verenigingen en detailhandelaren verzetten zich tegen de maatregelen en tegen verlenging ervan; hun belangrijkste argument is dat de winstgevendheid door de maatregelen wordt verminderd en dat veel detailhandelaren hierdoor elders moeten inkopen. Verder voerden zij aan dat verlenging van de maatregelen de Europese schoenindustrie zal schaden omdat deze zich met succes heeft aangepast aan de uitdagingen en mogelijkheden van moderne markten waar de fabricage in derde landen plaatsvindt. Volgens hen konden de maatregelen niet voorkomen dat de productie massaal naar elders werd overgebracht en komt deze productie niet meer terug naar de Unie omdat de producenten in de Unie niet in staat zijn te voldoen aan de vraag naar een uitgebreid assortiment goedkoop kwaliteitsschoeisel.

4.10.2. *Inkoopprijzen*

(462) Ter beoordeling van het argument inzake lagere winstmarges sinds de instelling van de antidumpingmaatregelen werden in een eerste fase de prijzen die de distributeurs en detailhandelaren voor het betrokken product betaalden, vergeleken met hun verkoopprijzen tussen 2005 en het eind van het TNO. Zoals in overweging 425 op basis van de antwoorden van de in de steekproef opgenomen importeurs op de vragenlijst is beschreven, bleek dat de wederverkoopprijzen van de importeurs, die gelijk zijn aan de inkoopprijzen van de distributeurs en detailhandelaren, tussen 2005 en het eind van het TNO stabiel bleven of slechts licht stegen.

4.10.3. *Prijzen bij wederverkoop*

(463) In een tweede fase werd de ontwikkeling van de prijzen bij wederverkoop onderzocht; omdat er geen nauwkeurige gegevens van de detailhandelaren beschikbaar waren, werd de informatie verzameld bij bureaus voor de statistiek van de lidstaten, die tezamen 66 % van de bevolking van de Unie vertegenwoordigen. Hieruit blijkt dat de wederverkoopprijzen in de beoordelingsperiode in het algemeen in zeer geringe mate zijn gestegen (zie onderstaande tabel).

Tabel 23

Gemiddelde consumentenprijzen in bepaalde lidstaten (geïndexeerd)

	2005	2006	2007	TNO
Duitsland				
„schoenen”	100	99,2	100,3	100,9
Nederland				
„schoenen”	100	100,7	101,4	103,1
„kinderschoenen”	100	99,3	101,5	100,9
Frankrijk				
„stadsschoenen”	100	99,9	101,1	101,5
Verenigd Koninkrijk				
„schoenen”	100	98,4	99,6	99,5
Spanje				
„damesschoenen”	100	101,9	102,6	103,7
„herenschoenen”	100	101,6	103,5	104,1
„kinderschoenen”	100	100,9	102,6	103,3
Italië				
„schoenen”	100	100,9	102,0	102,6

Bron: nationale bureaus voor de statistiek.

(464) Bovengenoemde categorieën schoenen komen weliswaar niet exact overeen met de productomschrijving, maar worden wel gedomineerd door het betrokken product, zodat de trends als een geldige referentie voor de detailhandelsprijzen van het betrokken product kunnen worden beschouwd.

(465) Deze trends worden ook bevestigd door diverse belanghebbenden, die lieten weten dat de detailhandelsprijzen lange tijd vrij stabiel zijn gebleven en in ieder geval tussen 2005 en het eind van het TNO. Volgens hen waren deze prijzen zo lang stabiel gebleven wegens i) gunstige kostenfactoren, zoals de voortdurende verplaatsing van de productie naar lagelonenlanden en de gunstige ontwikkeling van de wisselkoersen, en ii) de toepassing van „prijspunten” door de detailhandel die de consument bereid is te betalen. Het prijspuntensysteem houdt in dat schoenen gewoonlijk worden verkocht tegen vaste prijspunten en niet voor bedragen tussen die punten: zo wordt bijvoorbeeld de ene categorie schoenen verkocht voor €44,95, de categorie daarboven voor €49,95, de volgende categorie voor €54,95 enz.

4.10.4. *Winstgevendheid*

(466) Omdat de door de detailhandelaren verstrekte informatie niet gedetailleerd genoeg was, was het niet mogelijk rechtstreeks gegevens over hun winst te verkrijgen. Wanneer de ontwikkeling van hun inkoopprijzen (zie overweging 462) evenwel met de ontwikkeling van hun prijzen bij wederverkoop (zie overwegingen 463 e.v.) wordt vergeleken, zijn er geen tekenen van krimpende winstmarges die aan het kosteneffect van de rechten kunnen worden toegeschreven: de inkoopprijzen van het betrokken product zijn namelijk gelijk gebleven of in geringe mate gestegen, terwijl de prijzen bij wederverkoop licht zijn gestegen.

(467) Wat het algemene niveau van de winstgevendheid van de detailhandel betreft, zijn er aanwijzingen dat dit lager is dan dat van de importeurs. Bovendien lijkt er volgens de vakpers in sommige regio's bijzonder veel concurrentie te zijn, zodat het vanuit detailhandelsoogpunt om moeilijke regio's gaat (naast een sterke concurrentie ook een consolidatieproces op de markt, een sterke afhankelijkheid van de financiële markt die afkerig is van investeringen, en strategische mislukkingen). Terzelfder tijd meldt een van de grootste schoendetailhandelsketens in de Unie in de pers recordwinsten voor 2008 en kondigt zij ambitieuze uitbreidingsplannen aan.

(468) In dit verband moet ook worden opgemerkt dat het effect van het antidumpingrecht in elk geval wordt afgezwakt door de omzet in andere producten zoals STAF, leren schoenen van andere oorsprong, andere soorten schoeisel en toebehoren.

(469) De conclusie luidt derhalve dat het argument van de afnemende winstgevendheid door de detailhandel in het nieuwe onderzoek niet werd hardgemaakt en dat een dergelijke bewering ook niet wordt gestaafd door de bevindingen van het onderzoek. Op grond van de beschikbare informatie lijkt het waarschijnlijker dat de instelling van antidumpingmaatregelen tussen 2006 en het eind van het TNO geen of nauwelijks negatieve gevolgen voor de detailhandel heeft gehad.

4.10.5. *Het effect van de economische inzinking na het TNO*

(470) De weinige beschikbare informatie over het effect van de economische inzinking na het TNO op de detailhandel in schoeisel wijst op kleinere marges en een geringere vraag gedurende de eerste negen maanden na het TNO. De informatie werd evenwel verstrekt door slechts een onderneming, die hoofdzakelijk in een enkele regio werkzaam is en die, omdat zij ook importeur is, niet als representatief voor de detailhandel in het algemeen kan worden beschouwd. Verder heeft de vakpers een aanzienlijke verbetering van de situatie van de detailhandel in schoeisel voor die regio sinds medio 2009 gemeld (grotere omzetten en hogere inkomsten). Omdat de medewerking in de detailhandel niet representatief is, kunnen geen definitieve conclusies over het exacte effect van de economische inzinking worden getrokken.

4.10.6. *Waarschijnlijk effect van handhaving van de maatregelen*

(471) Tegen de achtergrond van de huidige economische inzinking is het waarschijnlijk dat het verbruik van leren schoenen zal afnemen en dat de prijsdruk door de steeds prijsgevoeliger consumenten op de korte tot middellange termijn zal toenemen. Anderzijds zullen importeurs trachten ten minste een deel van de prijsverhogingen waarmee zij te maken hebben, aan de detailhandel door te berekenen. Omdat de detailhandelaren tussen de importeur en de consument in zitten, kan hun situatie dus steeds nijpender worden.

(472) Detailhandelaren en distributeurs die in zeer concurrerende markten opereren en die hun leren schoenen hoofdzakelijk in de betrokken landen inkopen, kunnen in dat geval door hun vrij hoge kosten en vrij geringe nettomarges in een precaire situatie terechtkomen. Intrekking van de antidumpingmaatregelen voor het betrokken product zou die ondernemingen dan soelaas bieden. Voor detailhandelaren en distributeurs die hun waar ook uit derde landen en de Unie betrekken en een gevarieerder assortiment hebben, zal het effect van mogelijke prijsstijgingen waarschijnlijk kleiner zijn. Bovendien blijkt uit het onderzoek dat grote detailhandelaren en inkoopcombinaties van detailhandelaren weliswaar in een bijzondere marktsituatie verkeren, maar dat zij belangrijk genoeg zijn om te voorkomen dat importeurs hun kostenstijgingen volledig doorberekenen.

(473) Als conclusie kan worden gesteld dat detailhandelaren die zich hoofdzakelijk op het betrokken product richten, waarschijnlijk meer van een verlenging van de maatregelen te lijden hebben dan detailhandelaren met een groter assortiment en een flexibeler bedrijfsmodel die elders inkopen en hun assortiment diversifiëren, maar ook zij kunnen toch meer schade lijden dan tijdens het TNO.

4.10.7. *Opmerkingen*

(474) Aangevoerd werd dat de maatregelen ertoe hadden geleid dat veel detailhandelaren naar andere leveranciers gingen zoeken. Uit de informatie in het dossier blijkt dat enkele detailhandelaren inderdaad van leverancier zijn veranderd, maar geen van hen noch hun verenigingen hebben gemeld dat er sprake was van tekorten of zelfs maar van moeilijkheden om na de instelling van de maatregelen andere leveranciers te vinden. Hoewel diverse detailhandelaren dus inderdaad hebben gezocht naar alternatieven, duidt de informatie erop dat zij hierbij succes hadden. Weliswaar heeft dit hun in sommige gevallen veel tijd gekost, maar dit wordt beschouwd als een indirect, niet onevenredig effect van de instelling van de maatregelen wanneer men dit vergelijkt met de voordelen voor de Europese producenten die te lijden hebben van de invoer met dumping.

(475) Diverse belanghebbenden hebben erop gewezen dat de gunstige kostenfactoren die gedurende de beoordelingsperiode hadden geheerst (zie overweging 465), ten einde waren gekomen. In plaats daarvan hadden de wisselkoersen zich na het eind van het TNO negatief ontwikkeld en stegen de productiekosten weer in de VRC en Vietnam. Indien de maatregelen worden gehandhaafd, brengt dit de detailhandel volgens hen in een moeilijke positie en moet deze de prijspunten optrekken. Het resultaat hiervan is niet alleen dat de detailhandelsprijzen zullen stijgen, maar ook dat de omzet terugloopt en, gezien de hoge vaste kosten, de winst sterk zal dalen.

(476) Zoals in overweging 454 al is vermeld, is het zeer speculatief vooruit te lopen op een afwaardering van de euro op de korte of middellange termijn. Bovendien, hoewel kostenstijgingen in de VRC waarschijnlijk wel van invloed zijn op de positie van de importeurs, gaat dit niet op voor de detailhandel, want uit de informatie in het dossier over de prijzen die importeurs in de beoordelingsperiode en daarna in rekening brachten, blijkt dat prijsstijgingen maar in beperkte mate aan de detailhandel worden doorberekend. Dat duidt op een in het algemeen sterke marktpositie van de detailhandel.

(477) Hoewel erkend wordt dat in de detailhandel voor schoeisel op grote schaal gebruik wordt gemaakt van het prijspuntensysteem wordt gebruikt, waardoor prijsstijgingen kleiner blijven en daardoor minder de aandacht van het publiek trekken, bevat het dossier geen aanwijzingen dat de detailhandel wordt geconfronteerd met een over de gehele linie significante stijging van de inkoopprijzen voor het betrokken product. Bijgevolg bevat het dossier geen bewijs dat de detailhandel in het algemeen de prijspunten voor het betrokken product moet optrekken. En als hij dat voor bepaalde specifieke modellen al moet doen, kan het effect ervan worden geneutraliseerd door te veranderen van leverancier of door het assortiment te wijzigen. Gezien bovenstaande overwegingen wordt het argument afgewezen.

4.11. **Conclusie**

(478) De beperkte hoeveelheid beschikbare informatie bevat geen aanwijzingen dat de maatregelen tussen 2006 en het eind van het TNO een groot negatief effect hadden op de financiële situatie van de distributeurs en detailhandelaren. Gezien de waarschijnlijke effecten van de economische inzinking na afloop van het TNO, en met name met het oog op het feit dat de detailhandel klemzit tussen de importeurs en de consumenten en de winsten van de detailhandel mogelijk slechts bescheiden zullen uitvallen, kan evenwel niet worden uitgesloten dat de financiële positie van de detailhandel, voor zover deze hoofdzakelijk het betrokken product verkoopt, zal verslechteren. Daar staat tegenover dat detailhandelaren zich ook in andere landen kunnen bevoorraden en hun productaanbod kunnen diversifiëren, zodat zij de effecten van de antidumpingrecht in hun omzet kunnen verminderen. In het algemeen bevinden de detailhandelaren zich in een veel gunstiger marktpositie dan de producenten in de Unie, omdat zij, zoals hierboven is beschreven, flexibel zijn, terwijl de producenten in de Unie volledig zijn blootgesteld aan de prijsdruk door de met dumping ingevoerde producten.

4.12. **Belang van de consumenten**

4.12.1. *Algemeen*

(479) De Commissie heeft contact opgenomen met 39 consumentenverenigingen in de Unie om hen in kennis te stellen van de inleiding van dit nieuwe onderzoek in verband met het vervallen van de maatregel. Deze werden uitdrukkelijk uitgenodigd hun standpunt over de bestaande maatregelen uiteen te zetten en andere informatie te verschaffen die zij voor het onderzoek relevant achtten. Drie consumentenorganisaties meldden zich als belanghebbende en verstrekten schriftelijk commentaar.

(480) Twee nationale consumentenverenigingen spraken zich uit voor de antidumpingmaatregelen. Een van hen vermeldde specifiek dat de prijzen van schoeisel uit de betrokken landen ook na de instelling van de maatregelen zeer laag bleven. De Europese consumentenorganisatie BEUC was tegen de maatregelen, onder meer omdat deze nadelig voor de consument zouden zijn.

(481) In het oorspronkelijke onderzoek werd in dit verband voorspeld dat het effect op de consumenten beperkt zou zijn omdat werd aangenomen dat de vrij bescheiden rechten over de verschillende schakels van de distributieketen zouden worden verdeeld en niet volledig aan de consumenten zouden worden doorberekend. Toch werd een worstcasescenario opgesteld, namelijk een volledige doorberekening aan de consumenten. De maximale stijging van de consumentenprijzen werd toen geschat op 2 %, ofwel 1 euro per paar.

(482) De resultaten van het nieuwe onderzoek laten inderdaad zien dat de consumentenprijzen van leren schoenen sinds de instelling van de maatregelen maar in geringe mate zijn gestegen (overwegingen 463 e.v.). Volgens de nationale bureaus voor de statistiek van de groep representatieve lidstaten (dezelfde overwegingen en tabel 23) bedraagt de stijging van de gemiddelde detailhandelsprijzen voor schoeisel tussen –0,5 % en +4,1 %, wat minder is dan de inflatie voor dezelfde periode.

(483) Verder werd op basis van een analyse van de invoerprijzen vastgesteld dat de prijzen van leren schoeisel uit de VRC en Vietnam vrij laag bleven, zelfs inclusief de antidumpingrechten (zie overweging 422). Op basis van de informatie in het dossier ziet het er niet naar uit dat de maatregelen grote schade voor de consumenten hebben opgeleverd.

4.12.2. *Andere opmerkingen*

(484) Diverse belanghebbenden betoogden dat de maatregelen nadelig voor de consumenten waren en tot prijsverhogingen hebben geleid. Verder voerden enkele importeurs aan dat zij de rechten niet langer konden absorberen en de consumenten daarom meer van de maatregelen zouden merken.

(485) Zoals in overweging 482 al is uiteengezet, hebben de antidumpingmaatregelen niet geleid tot een merkbare verhoging van de detailhandelsprijzen. Wat de bewering betreft dat de importeurs niet in staat zijn de rechten te absorberen, geeft de analyse over de tijd na het TNO al enige indicaties. Zoals in overweging 435 is uiteengezet, zijn de inkoopprijzen van de importeurs tussen juli 2008 en maart 2009 inderdaad sterk gestegen, terwijl hun prijzen bij wederverkoop stabiel bleven of hooguit licht stegen. Dit duidt erop dat de importeurs kostenverhogingen niet altijd aan de volgende schakel in de distributieketen doorberekenen. Het argument wordt derhalve afgewezen.

(486) Eén belanghebbende voerde aan dat de maatregelen hadden geleid (zouden leiden) tot een kleiner assortiment leren schoenen voor de consumenten, vooral door een gebrek aan schoenen in het goedkope en middensegment. Dit argument werd al tijdens het oorspronkelijke onderzoek naar voren gebracht.

(487) Het argument was niet onderbouwd. Bovendien is het gezien de lange tijd van stabiele prijzen onwaarschijnlijk dat de consumenten hun belangstelling voor het betrokken product wegens de prijsontwikkeling zouden verliezen. Opgemerkt zij ook dat, afgezien van één vereniging die betoogde dat de maatregelen tot minder keus voor de consument hebben geleid – zonder dit argument met bewijsmateriaal te onderbouwen -, geen enkele andere detailhandelaar of detailhandelsvereniging klachten had over een verminderde keuze of een tekort. Ook al heeft het onderzoek, gezien de bescheiden daling van het verbruik van leren schoenen en de grotere vraag naar schoenen van textiel, bevestigd dat de consumenten zich enigszins van het betrokken product hebben afgekeerd, kan dit eerder worden toegeschreven aan een verandering in modetrends dan aan een kleinere keuze van leren schoenen.

5. CONCLUSIE INZAKE HET BELANG VAN DE UNIE

(488) Uit bovenstaande overwegingen volgt dat een aanzienlijk deel van de producenten die deel uitmaken van de bedrijfstak van de Unie sinds de instelling van antidumpingmaatregelen in een betere situatie verkeert en door aanpassing van zijn bedrijfsmodel aan de uitdagingen van de wereldmarkt heeft bewezen levensvatbaar te zijn. Wanneer de maatregelen worden gehandhaafd, geven zij de betrokkenen meer tijd dit proces voort te zetten. Als de maatregelen daarentegen aflopen, zal de prijsdruk van de invoer met dumping op producten van het goedkope en lage middensegment waarschijnlijk ook gevolgen hebben voor producten van het hogere segment en uiteindelijk voor alle leren schoenen. In dit scenario is het waarschijnlijk dat meer producenten in de Unie failliet zullen gaan, omdat het in hoofdzaak gaat om kleine en middelgrote ondernemingen die financieel kwetsbaarder zijn.

(489) Anderzijds was het effect van de antidumpingmaatregelen op de importeurs, detailhandelaren, distributeurs en consumenten tussen 2006 en het eind van het TNO niet onevenredig. Wanneer de antidumpingmaatregelen worden gehandhaafd, zal, mocht de consumentenvraag als gevolg van de economische inzinking verder dalen, het effect ervan op alle belanghebbenden naar alle waarschijnlijkheid groter zijn dan in het verleden. Wegens de in het algemeen gezonde situatie en de aangetoonde flexibiliteit van de importeurs en de algemene sterke marktpositie van de detailhandelaren en distributeurs, die hun assortiment sterk kunnen diversifiëren, kan worden aangenomen dat zij op de korte tot middellange termijn niet buitensporig te lijden zullen hebben. Voor de consumenten leidde de instelling van de antidumpingrechten niet tot een merkbare prijsstijging en, mede gezien de resultaten van de analyse van de situatie na het TNO, zijn er geen aanwijzingen dat de consumentenprijzen in de toekomst onevenredig zullen stijgen.

(490) De conclusie luidt derhalve dat het nieuwe onderzoek geen dwingende redenen aan het licht heeft gebracht om de antidumpingmaatregelen niet te handhaven.

L. OPMERKINGEN VAN BELANGHEBBENDEN NA DE MEDEDELING VAN FEITEN EN OVERWEGINGEN

(491) Na de mededeling van feiten en overwegingen werd een aantal opmerkingen ontvangen. Geen ervan leidde evenwel tot een wijziging van de conclusies. De voornaamste argumenten worden hieronder samengevat.

1. BELANG VAN DE BEDRIJFSTAK VAN DE UNIE

(492) Na de mededeling van de definitieve bevindingen voerde een van de belanghebbenden aan dat niet de antidumpingmaatregelen de bedrijfstak van de Unie hadden geholpen, maar dat zijn verbeterde situatie uitsluitend aan de herstructureringsinspanningen te danken was. Niet alleen werd dit argument niet hardgemaakt, maar het stapt ook over de objectieve bevindingen van het nieuwe onderzoek heen. Met name gaat het voorbij aan het samenvallen in de tijd van de instelling van de antidumpingmaatregelen en de stabilisering van de bedrijfstak van de Unie. Na de instelling van de maatregelen kwam er immers een eind aan de enorme toename van laaggeprijsde invoer met dumping en viel het marktaandeel van de gecombineerde invoer terug van 35,5 % tot 28,7 %. Hierdoor werd de prijsdruk als gevolg van dit laaggeprijsde schoeisel minder, wat de bedrijfstak van de Unie hielp zijn herstructureringsinspanningen voort te zetten.

(493) Ook werd opnieuw naar voren gebracht dat massaproductie in de Unie tot de onmogelijkheden behoort en dat de bedrijfstak van de Unie door het ontbreken van schaalvoordelen als gevolg daarvan niet in staat is aan de grote vraag in de Unie naar goedkopere schoenen te voldoen. Ten eerste wordt erop gewezen dat dit argument niet met bewijs werd gestaafd. Ten tweede zijn er in de Unie ook enkele grote producenten van goedkopere schoenen; enkele van hen zijn in de steekproef geanalyseerd. Wat het argument betreft dat de bedrijfstak van de Unie niet in staat zou zijn de vereiste hoeveelheden te leveren, wordt bovendien opgemerkt dat uit het onderzoek is gebleken dat de meeste in de steekproef opgenomen grote importeurs hun bestellingen niet bij een enkele leverancier plaatsen, maar dat zij ook kleinere hoeveelheden van diverse leveranciers betrekken. Samen met de effecten van het onder E.2 uiteengezette „clustermodel", waarbij de arbeidskrachten van diverse kleinere ondernemingen worden gecombineerd, moet dit de bedrijfstak van de Unie logischerwijze ook in staat stellen grotere hoeveelheden te produceren. Dit argument wordt daarom afgewezen.

(494) Twee belanghebbenden voerden aan dat de situatie van producenten in de Unie die hun productie naar derde landen hebben verplaatst, niet even gedetailleerd werd geanalyseerd als de situatie van de in de steekproef opgenomen producenten in de Unie. Opgemerkt zij evenwel dat de analyse een beoordeling van alle belanghebbenden omvatte, althans voor zover zij aan het onderzoek medewerkten. Zo werd uitvoerig aandacht besteed aan het belang van een grote producent in de Unie wegens de omvang van zijn invoer niet in de definitie van de bedrijfstak van de Unie was opgenomen (zie overwegingen 402 e.v.). Ook moet worden opgemerkt dat ondernemingen in de Unie die het grootste deel van hun productie naar derde landen hebben verplaatst, in antidumpingonderzoeken technisch gezien als importeur worden aangemerkt, en de situatie van de importeurs is volledig

uit de doeken gedaan en geanalyseerd in de overwegingen 409 e.v.

(495) Een van de partijen wees erop dat de belangen van de in de vroegere steekproef opgenomen producenten in de Unie onjuist waren beoordeeld, aangezien enkele van hen zich tegen voortzetting van de maatregelen zouden hebben gekeerd. Dit is echter niet juist, aangezien zelfs de onderneming die voor zichzelf geen voordelen zag, aanvoerde dat de maatregelen hielpen de invoer met dumping in toom te houden. Een andere onderneming vermeldde alleen dat zij het moeilijk vond om in de economische crisis precies te voorspellen wat het effect van de antidumpingmaatregelen in de toekomst zal zijn, maar zei niet dat de rechten nutteloos waren. Dus zelfs de partijen die niet expliciet vermeldden dat zij rechtstreeks van de maatregelen profiteerden, wezen erop dat deze indirect als voordeel hadden dat de invoer uit de VRC en Vietnam werd beteugeld.

(496) Daarom wordt definitief bevestigd dat de producenten in de Unie over het geheel genomen van de maatregelen profiteerden en er blijk van gaven hun situatie te kunnen verbeteren zodra de maatregelen de gevolgen van de invoer met dumping verlichtten.

2. BELANG VAN DE NIET-VERBONDEN IMPORTEURS

(497) Diverse belanghebbenden bekritiseerden in het algemeen dat de belangen van de anonieme klagers werden beschermd, terwijl de belangen van de importeurs, andere marktdeelnemers en consumenten grotendeels terzijde werden geschoven. Opgemerkt zij dat werd vastgesteld dat de antidumpingrechten de producenten in de Unie algemeen ten goede kwamen, zonder dat zij onevenredige schade berokkenden aan de andere marktdeelnemers. De bewering van discriminatie tussen die partijen wordt evenwel krachtig van de hand gewezen, want alle partijen in het onderzoek kregen dezelfde behandeling, en alle belangen van de medewerkende marktdeelnemers, zoals importeurs, detailhandelaren, producenten in de Unie die hun productie naar derde landen hebben verplaatst en consumenten, werden in het onderzoek zorgvuldig overwogen en geanalyseerd.

(498) Verscheidene partijen betoogden dat de winsten van de importeurs niet hoog genoeg waren om het hoofd te bieden aan hogere invoerkosten, wisselkoersschommelingen, de kosten van het overstappen naar een andere leverancier, en antidumpingrechten. Dit argument was evenwel onvoldoende onderbouwd. Zoals tabel 22 laat zien, is de orde van grootte van de winst van de importeurs, namelijk rond 20 %, zodanig dat zij nog genoeg ruimte hebben om bovengenoemde kosten op zich te nemen.

(499) Aangevoerd werd dat het voor de importeurs gegeven werkgelegenheidscijfer, ongeveer 23 000 personen, te laag is omdat de „waarde toevoegende banen" in de Unie niet werden meegeteld. Dit is echter niet juist. Het aantal arbeidskrachten bij de importeurs is berekend op basis van de gecontroleerde werkgelegenheidscijfers van de in de steekproef opgenomen importeurs; deze omvatten ook banen die een hoge waarde aan het betrokken product toevoegen, zoals ontwerp, O&O, merkpositionering enz. Alle gecontroleerde werkgelegenheidscijfers werden bij elkaar opgeteld en gerelateerd aan de omvang van de invoer van het betrokken product door de in de steekproef opgenomen importeurs. Dit resultaat werd geëxtrapoleerd naar de totale omvang van de invoer uit de betrokken landen. Aldus omvatte het berekende werkgelegenheidscijfer ook alle belangrijke „waarde toevoegende banen" in de Unie.

(500) Enkele partijen voerden aan dat het argument dat importeurs gemakkelijk naar andere leveranciers kunnen overstappen, feitelijk onjuist en simplistisch is. Volgens een van de belanghebbenden zijn er geen alternatieve leveranciers. In dit verband moet worden opgemerkt dat nergens wordt beweerd dat de overstap naar een andere leverancier gemakkelijk is. De Commissie ontkent niet dat dit tot extra kosten kan leiden en tijd kost en dat sommige importeurs langdurige relaties met hun leveranciers hebben. Op grond van de informatie die bij de in de steekproef opgenomen importeurs en een andere niet in de steekproef opgenomen importeur werd verzameld, kon in overweging 452 toch worden geconcludeerd dat er een grote mate van flexibiliteit is en dat de extra inspanningen die voor de overstap naar een andere leverancier nodig zijn, niet van dien aard zijn dat zij importeurs ervan afhouden hiertoe over te gaan. Die importeurs gingen inderdaad veel meer uit derde landen betrekken (zie tabel 19). Dezelfde tendens werd waargenomen bij niet in de steekproef opgenomen importeurs; Eurostat laat namelijk een stijging van de invoer uit derde landen met 4 procentpunten zien (tabel 7).

(501) Enkele belanghebbenden beweerden dat voortzetting van de maatregelen het banenverlies in de Unie zal versnellen, zeker bij de importeurs en detailhandelaren. Deze bewering werd niet met bewijsmateriaal gestaafd. Bovendien blijkt uit het dossier dat de werkgelegenheid met betrekking tot het betrokken product bij de in de steekproef opgenomen importeurs tussen 2005 en het eind van het TNO met 6 % is toegenomen.

(502) Aangevoerd werd dat een analyse van de potentiële voordelen van een beëindiging van de maatregelen voor de importeurs ontbreekt. In dit verband wordt opgemerkt dat volgens artikel 21 van de basisverordening moet worden geanalyseerd of er dwingende redenen zijn om geen antidumpingmaatregelen in te stellen. In het kader van een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van een maatregel betekent dit dat moet worden onderzocht of er dwingende redenen zijn om de maatregelen niet te handhaven, hetgeen wil zeggen dat negatieve gevolgen van een verlenging van die maatregelen moeten worden vastgesteld en dat die gevolgen moeten worden afgewogen tegen de voordelen voor de bedrijfstak van de Unie, ten einde te beoordelen of die negatieve gevolgen onevenredig zijn. Vanuit juridisch oogpunt behoeft het tegenovergestelde scenario, namelijk de maatregelen laten aflopen, alleen nader te worden geanalyseerd indien er in de betreffende zaak speciale aanwijzingen zijn dat importeurs, detailhandelaren of consumenten hierdoor onevenredig worden belast. Daarvoor werden geen aanwijzingen gevonden. Overigens kan wel het volgende worden opgemerkt over de waarschijnlijke gevolgen van het aflopen van de maatregelen voor de importeurs, detailhandelaren en consumenten. Wat de importeurs betreft, bleek uit het onderzoek dat een deel van hun winstdaling tussen 2005 en het eind van het TNO aan de betaalde

antidumpingrechten kan worden toegeschreven. Wanneer de maatregelen aflopen en alle andere kosten gelijk blijven, verdwijnen de kosten voor de antidumpingrechten, zodat het winstpeil hoger zou kunnen uitvallen dan de ongeveer 20 % die tijdens het onderzoek werd vastgesteld. Voor de detailhandelaren is het op grond van de beschikbare informatie niet duidelijk of zij van een beëindiging van de maatregelen profiteren, omdat de in de steekproef opgenomen importeurs bij dalende invoerprijzen hun wederverkoopprijzen niet altijd aanpasten, zoals blijkt uit een vergelijking tussen het rekenkundig gemiddelde van de invoerprijzen en dat van de wederverkoopprijzen voor de periode tussen 2007 en het eind van het TNO.

Het is zelfs nog minder waarschijnlijk dat de consumentenprijzen als gevolg van een beëindiging van de maatregelen zullen dalen, omdat de detailhandelsprijzen ook grotendeels gelijk bleven toen de invoerprijzen tussen 2005 en het eind van het TNO stegen. Het is evenmin waarschijnlijk dat de consumenten een ruimere keuze krijgen, want het dossier bevat geen bewijzen waaruit blijkt dat de keuze voor de consument door de instelling van de antidumpingrechten werd beïnvloed. Dit is hoe dan ook niet van invloed op de algemene conclusie dat er geen dwingende redenen zijn om de maatregelen niet te handhaven.

(503) Enkele importeurs en hun verenigingen betoogden dat de gevolgen van de crisis werden onderschat en dat deze nog zouden verergeren. Ten eerste werden deze argumenten onvoldoende onderbouwd omdat er geen concrete gegevens met betrekking tot het betrokken product werden ingediend. Zoals in overweging 436 e.v. is vermeld, werden de gevolgen van de crisis tot juni 2009 geanalyseerd aan de hand van de beste gegevens die beschikbaar waren: er werd een extra vragenlijst rondgestuurd om specifiek over dit onderwerp gegevens te verzamelen. De verzamelde informatie werd zorgvuldig geanalyseerd; de analyse is dus vooral gebaseerd op gegevens tot juni 2009. Het kan dus niet worden uitgesloten dat de gevolgen van de economische crisis voor het verbruik en de prijzen erger zijn dan tot juni 2009 het geval was, maar toch kan worden geconcludeerd dat het onwaarschijnlijk is dat de importeurs bij een winstpeil van ruimschoots 15 % plotseling onevenredige schade ondervinden van alleen het effect van de antidumpingrechten.

Dit geldt des te meer omdat de marktsituatie na juni 2009 gemengde signalen te zien gaf en er in enkele lidstaten tekenen van wederopleving zijn. Daarom is het in deze fase nog niet duidelijk dat de gevolgen van de crisis ernstig onderschat zijn. Bovendien laten bovenstaande gegevens zien dat de Commissie veel verder ging dan haar wettelijke verplichtingen uit hoofde van artikel 6, lid 1, van de basisverordening, dat bepaalt dat informatie die betrekking heeft op een na het onderzoektijdvak volgende periode normaliter niet in aanmerking wordt genomen.

(504) Ten slotte herhaalden enkele partijen hun argument dat sommige productsoorten in verband met het belang van de Unie van de antidumpingmaatregelen moeten worden uitgesloten omdat er slechts een verwaarloosbare productie van met name sport- en buitenschoeisel in de Unie is overgebleven. Bij de achteruitgang van de productie in de Unie zou het gaan om gewijzigde omstandigheden waarmee in het kader van een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van een maatregel rekening moet worden gehouden. Ten eerste wordt eraan herinnerd dat het ingevolge artikel 11, lid 2, van de basisverordening niet mogelijk is om in het kader van een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van een maatregel de werkingssfeer van de maatregelen te veranderen (zie overweging 61). En zelfs als dit wettelijk mogelijk zou zijn (wat niet zo is), wordt erop gewezen dat dit argument inzake een daling van de productie al in het oorspronkelijke onderzoek werd aangevoerd en in de overwegingen 28 en 38 van de definitieve verordening werd afgewezen. Omdat die partijen geen nieuw bewijsmateriaal hebben ingediend om aan te tonen in welke mate de productie in de Unie van die schoensoorten ten opzichte van het oorspronkelijke onderzoek is teruggelopen, wordt het argument afgewezen en worden de bevindingen in overweging 450 bevestigd.

3. BELANG VAN DE DISTRIBUTEURS EN DETAILHANDELAREN

(505) Een van de belanghebbenden voerde aan dat in de analyse een kunstmatig onderscheid werd gemaakt tussen importeurs en detailhandelaren, en dat het belang van geïntegreerde ondernemingen, die de hele last van de maatregelen moeten dragen, niet in aanmerking werd genomen. Ten eerste wordt opgemerkt dat de enige onderneming die als detailhandelaar medewerkte, in feite zowel importeur als detailhandelaar was (zie overweging 460), zodat zowel bij de in de steekproef opgenomen importeurs als in de analyse van de detailhandelaren rekening werd gehouden met het specifieke karakter van geïntegreerde ondernemingen. Ten tweede werd ook rekening gehouden met alle informatie die werd verkregen van andere detailhandelaren die geen volledige medewerking aan het onderzoek verleenden. De Commissie heeft dus alle beschikbare informatie over geïntegreerde ondernemingen overwogen en geanalyseerd. Gezien het bovenstaande kan het argument dat geen rekening is gehouden met het belang van geïntegreerde ondernemingen, niet staande worden gehouden.

(506) Enkele belanghebbenden uitten de algemene kritiek dat de gevolgen van de maatregel voor de detailhandelaren onvoldoende waren geanalyseerd. Dit argument was niet onderbouwd. Zoals in de overwegingen 459 e.v. wordt beschreven, heeft de Commissie proactief en herhaaldelijk geprobeerd informatie bij detailhandelaren te verzamelen, maar afgezien van één geïntegreerde importeur-detailhandelaar die als importeur medewerkte, wilde geen enkele detailhandelsketen volledig aan het onderzoek medewerken. Ondanks de beperkte medewerking van de detailhandelaren werden in de analyse voor zover mogelijk alle beschikbare inlichtingen over de detailhandel in aanmerking genomen: schriftelijke opmerkingen door de belanghebbenden, informatie die in hoorzittingen werd verstrekt, marktonderzoek, studies en de vakpers. Gezien het bovenstaande moet het argument dat de gevolgen van de maatregelen voor de detailhandelaren niet voldoende waren geanalyseerd, van de hand worden gewezen.

(507) Een aantal partijen voerde aan dat de Commissie geen rekening had gehouden met openbare informatie over de winstgevendheid van de detailhandel. Volgens één partij tonen de gegevens over de winstgevendheid uit openbare financiële verslagen van belangrijke detailhandelaren in de Unie aan dat er sprake is van een zeer zorgwekkende situatie, waarmee in de analyse geen rekening is gehouden. In dezelfde geest vonden enkele partijen dat geen rekening was gehouden met de ernstige gevolgen van de economische crisis voor de detailhandel. Hoewel een van de grootste detailhandelsketens voor schoeisel voor 2008 recordwinsten meldde, zou dit de uitzondering op de regel zijn en heerst bij de kleinere detailhandelaren bittere nood. Er wordt nog eens op gewezen dat de medewerking van detailhandelaren uiterst gering was aangezien slechts één detailhandelaar, die tevens importeur was, zijn volledige medewerking aan het onderzoek verleende. Bovendien werd noch voor noch na de mededeling van feiten en overwegingen specifieke informatie verstrekt over de winst van detailhandelaren met betrekking tot leren schoeisel of het betrokken product. Desondanks nam de Commissie allerlei andere informatiebronnen - door detailhandelaren verstrekte informatie, marktinformatie, persverslagen - in aanmerking en analyseerde zij deze; hieruit bleek dat de winsten in de detailhandelssector sterk uiteenliepen: terwijl sommige detailhandelaren inderdaad met teruglopende marges en een zwakkere vraag te kampen bleken te hebben, meldde de vakpers voor andere stijgende verkopen en inkomsten. De door de partijen vermelde openbare informatie werd dus wel geraadpleegd, maar bleek slechts een gedeeltelijk beeld te geven; daarom werd ook teruggegrepen op allerlei andere informatie, die wees op een ruimere variatie van de winsten. Het effect van de economische inzinking op de detailhandel is dus voor zover mogelijk geanalyseerd op basis van de beschikbare informatie. Het argument dat de winstgevendheid van de detailhandelaren niet correct was geanalyseerd, moet daarom worden afgewezen.

(508) Enkele partijen maakten bezwaar tegen een verwijzing naar het algemene winstpeil van de detailhandel en naar de omzet op ander schoeisel, omdat zij dit irrelevant voor het onderzoek achtten. Een van de partijen betoogde dat als door de onderzoekende autoriteit werd vastgesteld dat het effect van de maatregelen op de detailhandel door de verkoop van andere producten werd verlicht, een dergelijke analyse ook voor de producenten in de Unie had moeten worden gemaakt. Opgemerkt zij dat detailhandelaren en producenten in de Unie van het soortgelijke product zich in een verschillende positie bevinden omdat de producenten vooral leren schoeisel produceren, terwijl detailhandelaren gewoonlijk een ruimer assortiment van producten hebben. De uitspraken in overweging 472 e.v. behouden derhalve hun geldigheid.

(509) Sommige partijen trokken de nauwkeurigheid van de cijfers over het aantal arbeidskrachten in de detailhandel in twijfel; zonder hun argument te onderbouwen, stelden zij dat er meer banen op het spel stonden. In dit verband zij opgemerkt dat de werkgelegenheid in de detailhandel in overweging 459 is berekend op basis van het gecontroleerde werkgelegenheidscijfer van de enige medewerkende importeur-detailhandelaar, voor zover dat betrekking had op de detailhandelsfunctie voor het betrokken product. Vervolgens werd een schatting gemaakt door dat werkgelegenheidscijfer te extrapoleren op basis van het aandeel van de verkoop door die onderneming als detailhandelaar in de totale hoeveelheid die van het betrokken product in de Unie in de detailhandel werd verkocht. Deze schatting werd vervolgens gecontroleerd aan de hand van door andere partijen verstrekte informatie en door marktonderzoeksbronnen; deze bevestigden de door de Commissie vastgestelde orde van grootte. Het argument wordt derhalve afgewezen.

(510) Diverse partijen betoogden dat het voor detailhandelaren, en met name voor het mkb, moeilijk was van leverancier te veranderen omdat zij langdurige, vertrouwde relaties hebben en de kosten van de overstap naar een andere leverancier en de daarvoor benodigde tijd voor hen te hoog kunnen zijn. Volgens sommige partijen is het voor detailhandelaren bij de huidige economische inzinking bijzonder moeilijk dergelijke kosten op te brengen. In dit verband wordt erkend dat een overstap naar een andere leverancier in tijden van economische crisis problemen voor sommige detailhandelaren kan opleveren. De Commissie stelde evenwel niet vast dat de kosten van een verandering van leverancier en de tijd die dat kost een prohibitieve werking hebben. In feite duidt de tijdens het onderzoek verzamelde informatie erop dat diverse detailhandelaren naar andere leveranciers hebben omgekeken en ook naar hen waren overgestapt zonder dat dit onevenredig negatieve gevolgen had. Bovenstaand argument kan derhalve niet staande worden gehouden.

(511) Een van de partijen wees erop dat het door de hogere kosten van leren schoeisel uit de VRC en Vietnam en daarbovenop de maatregelen niet meer rendabel was schoenen uit die landen te betrekken. Dit argument werd niet onderbouwd en lijkt in tegenspraak te zijn met de bevinding dat de invoer uit de betrokken landen samen in het TNO een marktaandeel van 28 % had. Bovendien levert de bewering dat ook andere stijgende kosten in de betrokken landen op de inkoopbeslissingen van de importeurs van invloed zijn, bevestiging voor de bevinding van de Commissie in overweging 402 e.v. dat er andere factoren dan het antidumpingrecht van invloed lijken te zijn op de beslissing van importeurs en detailhandelaren om naar een andere leverancier om te zien. Omdat er veel andere factoren in het spel zijn, is het niet mogelijk alle negatieve gevolgen aan de maatregelen toe te schrijven.

(512) Volgens verscheidene partijen was onvoldoende overwogen dat de prijspunten voor de consumentenprijzen eraan in de weg staan om kleine prijsverhogingen aan de consumenten door te geven. Deze stelling bevestigt in feite de bevinding van de Commissie dat de prijsstijgingen voor de detailhandelaren te klein zijn om tot prijsverhogingen voor de consumenten te leiden. In dit verband wordt verwezen naar overweging 477.

(513) Volgens een partij werd in de analyse geen rekening gehouden met de krachtige prijzenslag in de detailhandel. Dit argument wordt verworpen omdat in de analyse wel degelijk rekening is gehouden met de sterke concurrentie in de detailhandel (zie overweging 467).

4. BELANG VAN DE CONSUMENTEN

(514) Verscheidene partijen betoogden dat de consumentenprijzen sneller stegen dan in het onderzoek was vastgesteld en dat deze prijzen nog verder zullen stijgen wanneer de maatregelen worden verlengd. Anderen trokken de nauwkeurigheid van de door de Commissie voor de consumentenprijzen gebruikte cijfers in twijfel; zij beweerden dat deze niet voor alle lidstaten golden en dat zij ook op andere producten dan het betrokken product betrekking hadden. Twee partijen klaagden dat de voor de bedrijfstak verzamelde informatie over de detailhandelsprijzen die door een van hen was verstrekt, niet in aanmerking was genomen. In dit verband moet eraan worden herinnerd dat alle over de detailhandelsprijzen ingediende informatie in het onderzoek is geanalyseerd (zie de overwegingen 463 e.v.).

In de praktijk gebruikte de Commissie een aantal bronnen om de ontwikkeling van de detailhandelsprijzen vast te stellen, namelijk informatie van de medewerkende partijen (wederverkoopprijzen van groothandelaren, inkoopprijzen en wederverkoopprijzen van de medewerkende importeur-detailhandelaar en informatie van andere detailhandelaren), verklaringen van een aantal belanghebbenden dat de consumentenprijzen niet waren gestegen en informatie uit statistische bronnen. Om de volgende redenen werd laatstgenoemde bron, die in tabel 23 is gepresenteerd, betrouwbaarder geacht dan bovengenoemde voor de bedrijfstak verzamelde informatie over de detailhandelsprijzen. In feite werden de door deze partij verstrekte gegevens beperkter en minder representatief geacht omdat zij een zeer klein deel van de productomschrijving bestreken en een belangrijke consumentenmarkt, het VK, met een volgens belanghebbenden zeer concurrerende detailhandelsmarkt, buiten beschouwing lieten. De in tabel 23 gepresenteerde informatie werd daarentegen bij de nationale bureaus voor de statistiek verzameld (ook bij dat van het VK, dat een geringe daling van de consumentenprijzen tussen 2005 en het eind van het TNO meldde) en werd gedomineerd door het betrokken product. Hoe dan ook gaf de tijdens het onderzoek door de belanghebbenden verstrekte informatie slechts bescheiden prijsverhogingen of zelfs prijsverlagingen te zien. De argumenten moesten daarom worden afgewezen.

(515) Volgens een van de partijen was het voor de consumenten moeilijk hoogwaardig, redelijk geprijsd schoeisel te vinden. Omdat dit argument niet met bewijsmateriaal was gestaafd, werd het afgewezen.

(516) Een van de partijen betoogde, zonder zijn argument te onderbouwen, dat uit het afnemende verbruik van leren schoeisel bleek dat de maatregelen negatieve gevolgen voor de consumenten hadden. Zoals in overweging 482 is beschreven, bleven de consumentenprijzen in het algemeen stabiel, zodat er geen sprake was van negatieve gevolgen voor de consumenten. De Commissie vond een aantal factoren die tot een afnemend verbruik van leren schoenen hadden geleid, zoals andere modetrends, zodat niet kon worden geconcludeerd dat de daling van het verbruik aan de maatregelen kan worden toegeschreven. Dit argument wordt derhalve afgewezen.

5. ANDERE OPMERKINGEN NA DE MEDEDELING VAN FEITEN EN OVERWEGINGEN

(517) Twee partijen voerden aan dat de analyse van het belang van de Unie onvolledig was omdat hierbij geen rekening was gehouden met de belangen van de vervoerssector van de Unie (zoals scheepvaartondernemingen). Opgemerkt moet worden dat geen vervoersondernemer zich gemeld heeft en gevraagd heeft rekening te houden met zijn standpunt en dat er ook geen informatie ter zake is verstrekt. Het argument dat de analyse van het belang van de Unie op dat punt onvolledig is, wordt daarom verworpen. In dezelfde geest betoogden sommige partijen dat de positieve gevolgen van beëindiging van de maatregelen in het kader van het belang van de Unie hadden moeten worden geanalyseerd. Wat dit argument betreft, wordt verwezen naar overweging 502, waar wordt uiteengezet waarom een dergelijke analyse vanuit juridisch oogpunt in dit geval niet nodig wordt geacht.

(518) De Vietnamese regering en de Vietnamese vereniging voor leder en schoeisel voerden aan dat voortzetting van de maatregelen het effect van de hulpprogramma's van de Unie vermindert. De instelling of verlenging van antidumpingrechten is een normaal, technisch gevolg van het feit dat werd vastgesteld dat Vietnamese exporteurs betrokken waren bij schade veroorzakende dumpingpraktijken. Politieke overwegingen zoals bovengenoemd argument vallen buiten het juridische kader en zijn derhalve irrelevant. Bovendien is de toekenning van ontwikkelingshulp op verschillende gebieden door de Unie aan Vietnam niet in strijd met de instelling van antidumpingrechten na een grondig onderzoek in overeenstemming met de internationale handelsregels.

M. **DEFINITIEVE ANTIDUMPINGMAATREGELEN**

(519) In het licht van bovenstaande overwegingen moeten de antidumpingmaatregelen op schoeisel van leer worden gehandhaafd. Hoewel is vastgesteld dat de schade veroorzakende dumping voortduurt en instelling van maatregelen in het belang van de Unie is, wordt de huidige procedure niettemin gekenmerkt door bijzondere omstandigheden (zie overwegingen 324-326), wat tot uitdrukking moet komen in de duur van de antidumpingmaatregelen. Uit het onderzoek bleek dat er op de korte en middellange termijn schade zal blijven optreden totdat de aanpassing van de bedrijfstak van de Unie voltooid is. De duur van de maatregelen moet daarom worden beperkt tot 15 maanden.

(520) In overeenstemming met artikel 11, lid 2, van de basisverordening geldt een verlenging van de maatregel na een nieuw onderzoek in verband met het vervallen van een maatregel normaliter voor vijf jaar, tenzij specifieke redenen of omstandigheden aanleiding geven tot een kortere periode. In de huidige zaak is uit het onderzoek gebleken dat in de bedrijfstak van de Unie in de beoordelingsperiode ingrijpende wijzigingen plaatsvonden. In het bijzonder werd vastgesteld dat een deel van de bedrijfstak zijn bedrijfsmodel aanpaste, waardoor zijn winsten stegen en de streefwinst benaderden. Ook werd vastgesteld dat deze groep sterk uitbreidde, zowel wat de omzet als wat de hoeveelheden betreft, zodat hij geleidelijk een aanzienlijk deel zal kunnen absorberen van het andere deel van de bedrijfstak dat zijn bedrijfsmodel niet ingrijpend heeft gewijzigd.

(521) Op grond van de vastgestelde ontwikkelingen werd overwogen dat nu nog niet kan worden geverifieerd of het waarschijnlijk is dat er ook na de in overweging 519 genoemde periode, nog sprake van schade zal zijn. Daarom wordt het onjuist geacht de maatregelen langer te laten duren dan die periode.

(522) Er wordt aan herinnerd dat de thans opnieuw onderzochte maatregelen bij Verordening (EG) nr. 388/2008 ([1]) werden uitgebreid tot de invoer van hetzelfde product dat is verzonden vanuit de SAR Macau en al dan niet is aangegeven als van oorsprong uit de SAR Macau. In dit verband zijn in het kader van het nieuwe onderzoek geen nieuwe elementen naar voren gebracht. Het definitieve antidumpingrecht van 16,5 % dat van toepassing is op de invoer van oorsprong uit de VRC moet daarom worden uitgebreid tot de invoer van hetzelfde product vanuit de SAR Macau, al dan niet aangegeven als van oorsprong uit de SAR Macau.

N. **SLOTBEPALINGEN**

(523) De Commissie heeft alle partijen in kennis gesteld van de belangrijkste feiten en overwegingen op basis waarvan zij voornemens is de instelling van rechten ten aanzien van de VRC en Vietnam aan te bevelen. De partijen konden hierover overeenkomstig de basisverordening binnen een bepaalde termijn opmerkingen maken. De mondelinge en schriftelijke opmerkingen van de partijen werden onderzocht en waar nodig werden de definitieve bevindingen dienovereenkomstig gewijzigd.

Uit bovenstaande overwegingen volgt dat de antidumpingrechten nog 15 maanden moeten worden gehandhaafd,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING AANGENOMEN:

Artikel 1

1. Er wordt een definitief antidumpingrecht ingesteld op schoeisel met bovendeel van leder of kunstleder, met uitzondering van sportschoeisel, volgens een speciale techniek vervaardigd schoeisel, pantoffels en ander huisschoeisel en schoeisel met beschermende neus, van oorsprong uit de Volksrepubliek China en Vietnam en ingedeeld onder de GN-codes 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 en ex 6405 10 00 ([2]).

De TARIC-codes zijn opgenomen in de bijlage bij deze verordening.

2. Voor deze verordening zijn de volgende definities van toepassing:

„sportschoeisel”: schoeisel in de zin van aanvullende aantekening 1 op hoofdstuk 64 van bijlage I bij Verordening (EG) nr. 1031/2008 ([3]);

„volgens een speciale techniek vervaardigd schoeisel”: schoeisel met een cif-prijs per paar van 7,5 euro of meer, bestemd voor sportieve bezigheden, voorzien van een gegoten zool - niet-gespoten - bestaande uit een of meer lagen, vervaardigd van synthetische materialen, speciaal ontworpen om schokken als gevolg van verticale of zijwaartse bewegingen op te vangen en met technische kenmerken zoals luchtdichte kussentjes gevuld met gas of met vloeistoffen, met mechanische bestanddelen die de schokken opvangen of neutraliseren, of met materialen zoals polymeren met een lage dichtheid, ingedeeld onder de GN-codes 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 en ex 6403 99 98;

„schoeisel met beschermende neus”: schoeisel met een beschermende neus met een energieweerstand van ten minste 100 joule ([4]), ingedeeld onder de GN-codes 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 en ex 6405 10 00;

([1]) PB L 117 van 1.5.2008, blz. 1.

([2]) Zoals gedefinieerd in Verordening (EG) nr. 1031/2008 van 19 september 2008 tot wijziging van Verordening (EEG) nr. 2658/87 met betrekking tot de tarief- en statistieknomenclatuur en het gemeenschappelijk douanetarief (PB L 291 van 31.10.2008, blz. 1). De productomschrijving wordt bepaald door een combinatie van de beschrijving van het product in artikel 1, lid 1, en die in de desbetreffende GN-codes.

([3]) PB L 291 van 31.10.2008.

([4]) De energieweerstand wordt gemeten volgens de Europese Norm EN345 of EN346.

„pantoffels en ander huisschoeisel": schoeisel dat is ingedeeld onder de GN-code ex 6405 10 00.

3. De antidumpingrechten, die van toepassing zijn op de nettoprijs, franco grens Unie, vóór inklaring, van de in lid 1 omschreven producten, vervaardigd door onderstaande ondernemingen, zijn als volgt:

Land	Onderneming	Antidumping-rechten	Aanvullende TARIC-code
VRC	Golden Step	9,7 %	A775
	Alle andere ondernemingen	16,5 %	A999
Vietnam	Alle andere ondernemingen	10,0 %	—

4. Het definitieve antidumpingrecht van 16,5 % dat van toepassing is op de invoer die afkomstig is van „alle andere ondernemingen" in de Volksrepubliek China wordt uitgebreid tot de invoer van de in lid 1 omschreven producten vanuit de SAR Macau, al dan niet aangegeven als van oorsprong uit de SAR Macau. De TARIC-codes van de vanuit de SAR Macau verzonden ingevoerde goederen zijn vermeld in de bijlage bij deze verordening.

5. Tenzij anders vermeld, zijn de geldende bepalingen betreffende douanerechten van toepassing.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op de dag volgende op die van haar bekendmaking in het *Publicatieblad van de Europese Unie*. Zij is gedurende 15 maanden van kracht.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke lidstaat.

Gedaan te Brussel, 22 december 2009.

Voor de Raad
De voorzitter
A. CARLGREN

BIJLAGE

TARIC-codes voor schoeisel met bovendelen van leder of kunstleder, zoals omschreven in artikel 1.

GN-code	TARIC-code voor invoer van oorsprong uit China en Vietnam	TARIC-code voor invoer verzonden vanuit Macau
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

GN-code	TARIC-code voor invoer van oorsprong uit China en Vietnam	TARIC-code voor invoer verzonden vanuit Macau
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