V

*(Acte adoptate, începând cu 1 decembrie 2009, în aplicarea Tratatului privind Uniunea Europeană, a Tratatului privind funcționarea Uniunii Europene și a Tratatului Euratom)*

# ACTE A CĂROR PUBLICARE ESTE OBLIGATORIE

## REGULAMENTUL DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) NR. 1294/2009 AL CONSILIULUI

**din 22 decembrie 2009**

**de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele originare din Vietnam și din Republica Populară Chineză, astfel cum a fost extinsă la importurile de anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele expediate din RAS Macao, indiferent dacă acestea sunt declarate ca originare din RAS Macao sau nu, în urma unei reexaminări în perspectiva expirării măsurilor, în temeiul articolului 11 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 384/96 al Consiliului**

CONSILIUL UNIUNII EUROPENE,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 384/96 al Consiliului din 22 decembrie 1995 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității [1] Europene („regulamentul de bază"), în special articolul 9 alineatul (4) și articolul 11 alineatul (2),

având în vedere propunerea prezentată de către Comisie în urma consultării Comitetului consultativ,

întrucât:

### A. **PROCEDURA**

#### 1. MĂSURILE ÎN VIGOARE

(1) La 5 octombrie 2006, prin Regulamentul (CE) nr. 1472/2006 [2] (denumit în continuare „regulamentul inițial"), Consiliul a impus o taxă antidumping definitivă la importurile de anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele originare din Republica Populară Chineză (denumită în continuare „RPC" sau „China") și din Vietnam (denumite în continuare „țările în cauză"). Nivelul acestei taxe a fost stabilit la un interval cuprins între 9,7 % și 16,5 % în cazul RPC, și la 10 % în cazul Vietnamului. Măsurile au fost impuse pentru o perioadă de doi ani. Ancheta care a condus la adoptarea acestor măsuri va fi denumită în continuare „ancheta inițială".

(2) Prin Regulamentul (CE) nr. 388/2008 [3] (denumit în continuare „regulamentul de extindere"), Consiliul a extins taxa antidumping definitivă la importurile de anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele originare din RPC la importurile expediate din Regiunea Administrativă Specială („RAS") Macao, indiferent dacă acestea sunt sau nu declarate ca originare din RAS Macao. Extinderea a urmat unei anchete anticircumvenție, desfășurată în conformitate cu articolul 13 alineatul (3) din regulamentul de bază.

#### 2. ANCHETĂ PREZENTĂ

##### 2.1. **Cererea de reexaminare**

(3) Cererea a fost depusă de către Confederația Europeană a Industriei de Încălțăminte (CEC, denumită în continuare „solicitantul"), în numele producătorilor reprezentând un procent semnificativ (în acest caz, peste 35 %) din totalul producției din Uniune de anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele.

(4) În cadrul testului actual, mai multe asociații naționale de producători de încălțăminte din statele membre și-au exprimat opiniile în legătură cu inițierea reexaminării măsurilor care urmează să expire și au solicitat ca numele să le fie păstrate confidențiale, pentru a preveni eventualele represalii asupra societăților membre din partea anumitor clienți. Alte părți au întrebat de ce numele și pozițiile asociațiilor care și-au exprimat opiniile favorabile și, respectiv, nefavorabile au fost păstrate confidențiale. Comisia a solicitat asociațiilor din nou, în mod explicit, să declare dacă sunt de acord cu divulgarea propriilor nume și poziții. Patru asociații au fost de acord să își dezvăluie numele și pozițiile, în timp ce restul s-au opus, reamintind temerile privind represaliile împotriva societăților membre. Comisia a fost de părere că, într-adevăr, exista o posibilitate semnificativă de represalii împotriva acestor producători, sub forma scăderii vânzărilor, și a acceptat că numele nu trebuie să fie dezvăluite.

[1] JO L 56, 6.3.1996, p. 1.
[2] JO L 275, 6.10.2006, p. 1.
[3] JO L 117, 1.5.2008, p. 1.

(5) Potrivit unora dintre părți, Comisia nu ar fi trebuit să inițieze o anchetă privind reexaminarea măsurilor care urmează să expire, deoarece articolul 3 din regulamentul inițial prevede că acesta rămâne aplicabil timp de 2 ani de la intrarea în vigoare. Totuși, considerentul (326) din regulamentul inițial arată că, în pofida duratei mai scurte a măsurilor, dispozițiile articolului 11 din regulamentul de bază se aplică *mutatis mutandis*. Potrivit acestui considerent, textul avizului de expirare iminentă ([1]) afirma că, în lipsa inițierii unei reexaminări în conformitate cu dispozițiile articolului 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, măsurile urmau să expire la 7 octombrie 2008. Deoarece o reexaminare a măsurilor care urmau să expire a fost inițiată, măsurile antidumping rămân în vigoare pe durata acestei reexaminări.

(6) Cererea pentru reexaminarea măsurilor care urmează să expire s-a bazat pe motivul că expirarea măsurilor va determina probabil continuarea sau reapariția dumpingului și a prejudiciului cauzat industriei din Uniune.

### 2.2. **Inițierea anchetei**

(7) Stabilind, în urma consultării Comitetului consultativ, că există elemente de probă suficiente pentru a justifica inițierea unei reexaminări, Comisia a anunțat, prin intermediul unui aviz de inițiere publicat în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* ([2]) la 3 octombrie 2008 („avizul de inițiere"), începerea unei reexaminări a măsurilor care urmează să expire, în conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază.

(8) Ancheta privind probabilitatea continuării sau reapariției dumpingului și a prejudiciului a vizat perioada 1 iulie 2007-30 iunie 2008 („perioada anchetei de reexaminare" sau „PAR"). Examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea probabilității continuării sau a reapariției prejudiciului a vizat perioada de la 1 ianuarie 2006 la finalul PAR (denumită în continuare „perioada luată în considerare"). Atunci când a fost necesar, s-a făcut referire și la anul 2005 și la perioada de anchetă din cadrul anchetei inițiale, care a vizat intervalul 1 aprilie 2004-31 martie 2005 („perioada de anchetă inițială" sau „PAI").

## 3. PĂRȚILE VIZATE DE ANCHETĂ

(9) Comisia a informat oficial solicitantul, producătorii din Uniune menționați în cerere, ceilalți producători din Uniune cunoscuți, importatorii cunoscuți și asociațiile acestora, comercianții cu amănuntul/distribuitorii cunoscuți și asociațiile acestora, organizațiile de consumatori cunoscute, producătorii-exportatori cunoscuți din țările în cauză și asociațiile acestora, precum și autoritățile din țările în cauză cu privire la deschiderea reexaminării măsurilor care urmează să expire.

(10) Părțile interesate au avut ocazia de a-și prezenta, în scris, punctul de vedere și de a solicita să fie audiate în termenele stabilite în avizul de inițiere.

(11) Au fost audiate toate părțile interesate care au înaintat o solicitare în acest sens și care au dovedit că existau motive speciale pentru a fi audiate.

## 4. EȘANTIONAREA

(12) Având în vedere numărul mare de producători-exportatori din țările în cauză, de producători din Uniune și de importatori implicați în anchetă, în avizul de inițiere s-a prevăzut posibilitatea aplicării unei eșantionări, în conformitate cu articolul 17 din regulamentul de bază.

(13) Pentru a permite Comisiei să hotărască dacă era necesar să recurgă la procedura de eșantionare și, în caz afirmativ, să selecteze un eșantion, producătorii-exportatori și reprezentanții acestora, precum și producătorii și importatorii din Uniune au fost invitați să își declare identitatea și să furnizeze informațiile prevăzute în avizul de inițiere.

### 4.1. **Procedura de eșantionare în ceea ce privește producătorii-exportatori din Republica Populară Chineză și Vietnam**

#### 4.1.1. *Republica Populară Chineză*

(14) În total, 58 de societăți sau grupuri de societăți afiliate („grupuri") din RPC s-au prezentat și au comunicat informațiile solicitate în termenul stabilit. Aceste 58 de societăți sau grupuri produceau și/sau exportau produsul în cauză pe piața Uniunii în perioada anchetei și și-au exprimat dorința de a fi incluse în eșantion. Acestea au fost considerate societăți care cooperează, fiind avute în vedere pentru a fi incluse în eșantion. Nivelul de cooperare din partea RPC, respectiv procentul exporturilor realizate către Uniune de către societățile chineze care au cooperat în raport cu totalul exporturilor din RPC către Uniune a fost de aproximativ 22 %.

([1]) JO C 75, 26.3.2008, p. 25.
([2]) JO C 251, 3.10.2008, p. 21

(15) Eșantionul a fost selectat de comun acord cu autoritățile chineze, pe baza volumelor de exporturi și a distribuției geografice a societăților care au cooperat. Cele șapte societăți incluse în eșantion reprezentau aproximativ 56 % din exporturile către Uniune ale celor 58 de societăți care au cooperat și 13 % din exporturile totale către Uniune provenind din RPC. Toate acestea au răspuns la chestionare în termenele stabilite.

(16) Anumiți exportatori chinezi care nu au fost incluși în eșantion au susținut că, din această cauză, nu aveau posibilitatea de a-și apăra interesele. Cu toate acestea, conform principiului eșantionării, se selectează un număr reprezentativ de producători-exportatori, iar rezultatele evaluării acestui eșantion pot fi considerate reprezentative și pentru ceilalți exportatori care au cooperat. Trebuie observat, de asemenea, că toate părțile interesate au avut posibilitatea de a participa la anchetă și de a transmite observații. Prin urmare, argumentul respectiv a fost respins.

4.1.2. *Vietnam*

(17) În total, 51 de societăți sau grupuri de societăți din Vietnam s-au prezentat și au furnizat informațiile solicitate în termenul stabilit. Aceste 51 de societăți sau grupuri produceau și/sau exportau produsul în cauză pe piața Uniunii în perioada anchetei și și-au exprimat dorința de a fi incluse în eșantion. Acestea au fost considerate societăți care cooperează, fiind avute în vedere pentru a fi incluse în eșantion. Nivelul de cooperare al Vietnamului, respectiv procentul exporturilor către Uniune al societăților vietnameze care au cooperat în raport cu totalul exporturilor vietnameze către Uniune a fost de aproximativ 82 %.

(18) Eșantionul a fost selectat de comun acord cu autoritățile vietnameze, pe baza volumelor de exporturi. Cele trei societăți incluse în eșantion reprezentau aproximativ 27 % din exporturile către Uniunea Europeană ale celor 51 de societăți care au cooperat și 22 % din totalul exporturilor către Uniune provenind din Vietnam. Toate acestea au răspuns la chestionare în termenele stabilite.

4.2. **Eșantionarea producătorilor din Uniune**

(19) Procedura de obținere a informațiilor necesare pentru selectarea eșantionului de producători din Uniune s-a desfășurat după cum urmează. CEC a confirmat, în numele tuturor reclamanților, că toți producătorii nemulțumiți erau dispuși să coopereze și să participe la procedura de eșantionare. Având în vedere informațiile detaliate și cuprinzătoare disponibile la dosar (provenind *inter alia* din plângere, din examinarea reprezentativității și în urma datelor furnizate de CEC), s-a considerat că nu este necesară transmiterea unui formular de eșantionare producătorilor reclamanți în mod individual. În plus, prin avizul de inițiere, toți producătorii erau invitați să își declare identitate, în cazul în care doreau să coopereze în cadrul procedurii. Pe lângă reclamanți, un număr de cinci societăți și-au declarat identitatea după deschiderea anchetei și au solicitat să fie incluse în eșantion. Toate aceste societăți au primit formulare de eșantionare, prin care erau solicitate informații aflate deja la dispoziția reclamanților. Doar două dintre cele cinci societăți au returnat formularele completate. Totuși, cele două societăți nu au fost reținute, fiind excluse din definiția industriei din Uniune [a se vedea considerentul (198)].

(20) Cea mai mare parte a producției din Uniune a produsului în cauză este concentrată în trei state membre, care dețin aproximativ două treimi din producția totală. Restul producției este distribuit în celelalte state membre. După cum se arată în considerentul (202) și următoarele, modelele de afaceri ale producătorilor din Uniune sunt caracterizate de diferențe în special în ceea ce privește gama de produse/calitate, canalele de distribuție și concentrarea activităților și subcontractarea unor părți ale procesului de fabricație în interiorul sau exteriorul Uniunii.

(21) Pe baza informațiilor obținute, Comisia a selectat un eșantion pe baza celor mai mari volume reprezentative de producție și vânzări în interiorul Uniunii care au putut fi investigate în perioada de timp disponibilă. Cu toate acestea, după cum s-a arătat mai sus, această industrie nu este una în întregime omogenă, astfel încât, pentru a evalua reprezentativitatea societăților selectate, au mai fost luate în considerare distribuția geografică a producătorilor în statele membre [1], precum și segmentul de care aparțin produsele acestora. Astfel, au fost selectate opt societăți din patru state membre. Societățile selectate reprezintă, de asemenea, toate modelele importante de afaceri din Uniune în ceea ce privește metoda de fabricație și de distribuție a produsului și specializarea acestuia. În ceea ce privește specializarea produsului, societățile selectate produceau articole pentru toate categoriile importante de preț (redus, mediu, ridicat) și pentru toate sexele și categoriile de vârstă (încălțăminte pentru femei, bărbați, unisex și pentru copii). În ceea ce privește distribuția produselor, societățile selectate includeau toate nivelurile importante de distribuție (către comercianți en gros și comercianți cu amănuntul, precum și vânzarea directă cu amănuntul). În ceea ce privește producția, între societățile selectate se aflau societăți în cadrul cărora toate etapele-cheie ale procesului de fabricație se desfășurau la propriul sediu, precum și societăți ale căror procese de fabricație fuseseră parțial externalizate (atât în interiorul, cât și în exteriorul Uniunii).

[1] Având în vedere faptul că subcontractarea în cadrul Uniunii integrală sau parțială a producției este o practică obișnuită în Uniune, considerațiile de ordin geografic au fost nevoite să ia în considerare și măsura în care proprietatea asupra procesului de producție este transferată societăților din statul membru în cauză sau dacă producția se baza, în schimb, pe acorduri de subcontractare sau de furnizare pe bază de comandă fermă, prin care bunurile finite rămân în proprietatea părții care comandă serviciul.

(22) Prin urmare, cei opt producători selectați în eșantion au fost considerați reprezentativi pentru totalul producătorilor din Uniune, reprezentând 8,2 % din producția producătorilor din Uniune reclamanți și 3,1 % din producția totală din Uniune. CEC a fost consultată în privința selectării eșantionului, în conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, și nu a prezentat obiecții.

(23) Ancheta a arătat că unul dintre producătorii din Uniune eșantionați și-a încetat treptat producția în interiorul Uniunii în cursul PAR, transferându-și întreaga activitate de fabricație în afara Uniunii. Trebuie subliniat că ponderea acestei societăți nu era suficient de mare pentru a influența în mod semnificativ, cel puțin din punct de vedere cantitativ, situația în ansamblu a societăților eșantionate, inclusiv reprezentativitatea acestora. Constatările cantitative privind prejudiciul nu ar fi fost diferite din punct de vedere material dacă această societate ar fi fost exclusă. În acest context și având în vedere că această societate (i) a desfășurat activități de producție în interiorul Uniunii pe durata RIP și (ii) subcontractează o mare parte a producției sale, acest model de afaceri fiind, potrivit mai multor părți, unul important în Uniune, s-a decis ca această societate să nu fie exclusă în mod oficial din eșantion. Aceasta reprezintă încă o asigurare în ceea ce privește faptul că, din punct de vedere cantitativ, eșantionul reprezintă cât mai adecvat posibil situația reală a sectorului. În plus, având în vedere faptul că reexaminarea măsurilor care urmează să expire necesită o analiză privind continuarea/reapariția prejudiciului, aceasta poate fi utilă pentru o mai bună predicție a evoluției pieței Uniunii în cazul întreruperii măsurilor. În mod evident, au fost utilizate doar date referitoare la activitatea sa în calitate de producător din Uniune.

(24) Instituțiile Uniunii au examinat dacă, în condițiile în care s-ar fi constatat că producția și vânzările din Uniune ale acestei societăți erau mai scăzute în cursul PAR decât se raportase inițial în etapa eșantionării, totalul producției și vânzărilor din Uniune ar fi trebuit redus în mod similar – însemnând proiectarea impactului rezultat asupra eșantionului la întreaga populație. Totuși, s-a constatat că eroarea pare să fi fost făcută fără intenție de către societate, care a considerat în mod eronat că externalizarea către o țară din vecinătatea Uniunii constituie producția Uniunii. Din această perspectivă se observă în primul rând că eșantionul este în principal utilizat pentru a evalua acei indicatori de prejudiciu care nu pot fi stabiliți în mod rezonabil pentru industria din Uniune în ansamblul său. Datele privind producția și vânzările industriei din Uniune au fost obținute la nivel agregat, argumentul fiind astfel irelevant. În plus, informațiile disponibile, inclusiv cele obținute în paralel prin intermediul analizei suplimentare efectuate de asociațiile naționale în cadrul acestei anchete, nu indică necesitatea unei astfel de ajustări. În sfârșit, din punct de vedere ipotetic, dacă datele totale ale producției și vânzărilor industriei din Uniune în PAR ar fi reduse în scopul transpunerii valorilor mai reduse ale eșantionului, aceasta nu va afecta nici reprezentativitatea eșantionului, nici concluziile generale privind prejudiciul.

(25) Mai multe părți interesate au susținut că au fost încălcate dispozițiile articolului 17 din regulamentul de bază, afirmând că eșantionul de producători din Uniune nu era reprezentativ în termeni de procent de producție examinat, în termeni de gamă de produse, prețuri de vânzare, proporție între producție și vânzări, distribuție geografică, precum și profitabilitate și performanță. De asemenea, s-a susținut că eșantionul nu ținea seama de un număr considerabil de producători care și-au externalizat producția în țări terțe.

(26) Aceste afirmații au fost analizate cu atenție și, având în vedere complexitatea cazului, au fost transmise, prelucrate și verificate la fața locului chestionare suplimentare, atât în ceea ce privește societăți individuale, cât și asociații naționale. În acest context, a fost nevoie ca numărul societăților reținute în eșantion să fie limitat la un număr care putea fi efectiv anchetat într-un mod rezonabil, ținând seama de timpul disponibil, respectiv opt societăți.

(27) În plus, având în vedere faptul că industria din Uniune, este puternic fragmentată în acest caz, este inevitabil ca societățile reținute în eșantion să nu reprezinte decât o parte relativ redusă din producția totală din Uniune. Această fragmentare, precum și faptul că în eșantion au fost reținuți marii producători, înseamnă că o creștere suplimentară a numărului de societăți nu ar fi avut, în nici un caz, o influență semnificativă asupra proporției eșantionului în raport cu producția totală din Uniune.

(28) După cum s-a arătat la considerentul (21), Comisia a luat în considerare distribuția geografică atunci când a selectat eșantionul. Se amintește că, prin caracteristicile sale, un eșantion nu trebuie să reflecte distribuția geografică exactă (nici distribuția sau defalcarea exactă a oricărui alt criteriu) a întregii populații pentru a fi reprezentativ. Este suficient ca acesta să reflecte, precum eșantionul în cauză, care include patru state membre, proporțiile relevante ale țărilor producătoare importante incluse. Orice altă metodă ar fi fost imposibilă din punct de vedere administrativ, în special dacă ar fi fost necesar să se țină seama de mai multe criterii diferite pentru a se asigura reprezentativitatea. De fapt, această afirmație ar implica *in fine* că un eșantion poate fi suficient de reprezentativ doar dacă ar conține întreaga populație. Prin urmare, ancheta a subliniat că eșantionul care acoperă patru state membre, inclusiv cele trei cu cea mai mare producție, este extrem de reprezentativ pentru totalul producției din Uniune, în special dacă se ia în considerare producția rezultată în urma acordurilor de furnizare pe bază de comandă fermă și care, în consecință, ar trebui să fie înregistrată în statul membru al societății care comandă acest serviciu.

(29) Alături de societățile eșantionate a fost inclus și un eșantion reprezentativ al gamelor de produse care făceau obiectul celor mai importante comenzi mari din producția Uniunii. În plus, gamele de produse conținute în eșantion erau similare celor exportate de către RPC și Vietnam.

(30) În ceea ce privește prețul de vânzare, s-a argumentat, de asemenea, că prețurile medii de vânzare ale produselor din eșantioane nu erau reprezentative pentru prețurile de vânzare menționate în cererea de reexaminare. În acest context trebuie subliniat însă că, în mod contrar acestei afirmații, ancheta a arătat că prețurile medii de vânzare ale produselor din eșantioane corespundeau prețurilor indicate în cerere. Totuși, chiar și în caz contrar, nu ar fi fost necesar ca prețurile medii de vânzare ale unui eșantion să fie identice cu cele indicate în cerere, atât timp cât se constată că acestea reflectă prețurile de vânzare ale populației de producători în ansamblu.

(31) În ceea ce privește reprezentativitatea din punct de vedere al raportului între producție și vânzări, se reamintește că, în acest sector, produsele sunt fabricate de obicei pe bază de comandă și reflectă în mod preponderent tendințele modei. Prin urmare, stocurile nu reprezintă un indicator foarte semnificativ, iar producția reflectă îndeaproape vânzările. Acest fapt a fost confirmat în momentul transmiterii reclamației, dar și în timpul anchetei privind societățile eșantionate și industria Uniunii în general.

(32) Pe lângă considerațiile amintite, se reamintește că, în orice caz, articolul 17 din regulamentul de bază prevede că ancheta se poate limita la eșantioane care sunt fie reprezentative din punct de vedere statistic, fie constituie cel mai mare volum reprezentativ al producției, al vânzărilor sau al exporturilor care pot fi anchetate în mod rezonabil. Din formularea acestei dispoziții reiese în mod clar că nu există nicio indicație și niciun prag cantitativ în ceea ce privește nivelul volumului reprezentativ. Singura indicație este că acest volum poate fi limitat la volumul care poate fi anchetat în mod rezonabil, ținând seama de timpul disponibil.

(33) Din motivele expuse anterior, afirmațiile prezentate de diversele părți au fost respinse și se confirmă valabilitatea juridică a eșantionului, deoarece acesta este reprezentativ și a fost constituit în deplină conformitate cu dispozițiile articolului 17 din regulamentul de bază.

### 4.3. **Eșantionarea importatorilor din Uniune**

(34) Pe baza informațiilor disponibile au fost contactați 139 de importatori. La formularul de eșantionare au răspuns 22 de importatori independenți, dintre care 21 au acceptat să fie incluși în eșantion. Potrivit datelor transmise de aceștia, cei 21 de importatori reprezentau 12 % din importurile produsului în cauză provenite din RPC și 40 % din importurile provenite din Vietnam (în PAR).

(35) Primii cinci importatori (Adidas, Clarks, Nike, Puma și Timberland) reprezentau aproximativ 18 % din importurile în cauză, toți aceștia raportând importuri semnificative din ambele țări. Prin urmare, s-a considerat că un eșantion compus din aceste cinci societăți este reprezentativ în sensul articolului 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, adică în ceea ce privește volumul importurilor.

(36) Cu toate acestea, pentru a reflecta mai bine distribuția geografică a importatorilor și diferențele între tipurile de încălțăminte importată, au mai fost selectați încă trei importatori. În această privință, răspunsurile la formularele de eșantionare păreau să indice că majoritatea importatorilor respondenți operau cu volume mult mai reduse și importau mărci de încălțăminte mai puțin cunoscute/la modă sau încălțăminte la preț ridicat. Modelul de afaceri și segmentele de produse comercializate ale acestor importatori mai mici păreau a fi distincte de cele ale importatorilor principali, iar acești importatori mici păreau să dețină, împreună, o cotă importată a importurilor în cauză. Prin urmare, s-a considerat important ca și acești importatori să fie reprezentați, realitatea economică a acestor societăți putând fi diferită de cea a importatorilor mari menționați la considerentul (35).

(37) Din aceste motive, a fost selectat un eșantion de opt importatori, format din primii cinci importatori și trei importatori mai mici. Aceștia reprezintă aproximativ 10 % din importurile provenite din RPC și aproximativ 34 % din importurile provenite din Vietnam.

(38) Toți importatorii care au cooperat și care au arătat că sunt dispuși să coopereze au avut posibilitatea de a-și prezenta observațiile în ceea ce privește selectarea eșantionului. Societăților eșantionate li s-au trimis chestionare spre completare. Șapte dintre importatorii eșantionați au răspuns în termenul stabilit. Deoarece nu a cooperat, cel de-al optulea importator eșantionat a fost exclus în cele din urmă din eșantion.

## 5. VERIFICAREA INFORMAȚIILOR PRIMITE

(39) Comisia a solicitat și a verificat toate informațiile considerate necesare în sensul stabilirii riscului de continuare sau de reapariție a dumpingului și a prejudiciului cauzat de acesta, precum și interesul Uniunii. Au fost verificate la fața locului informațiile transmise de următoarele societăți:

5.1. **Producători-exportatori din Republica Populară Chineză**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hong Kong

Societate producătoare:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, provincia Guandong

Societăți comerciale:

Idea Co. Ltd, Macao

The Look Co. Ltd, Macao

Gold Plenty Co. Ltd, Macao

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

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hong Kong și societatea sa producătoare Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, provincia Guandong

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., provincia Zhejiang

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

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, provincia Fujian

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

5.2. **Producători-exportatori din Vietnam**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hong Kong

Societăți producătoare:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh

Pou Sung Vietnam Company Limited, provincia Dong Nai

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, provincia Dong Nai

Societăți comerciale:

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, provincia Binh Duong

5.3. **Producători din industria din Uniune și asociații naționale ale producătorilor**

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

— Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) Spania

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (ITALIA)

— British Footwear Association LTd (Marea Britanie)

— Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie (Austria)

— Fédération Française de la Chaussure (Franța)

— HDS Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V. (Germania)

— Polish Chamber of Shoe and Leather industry (Asociația poloneză din industria încălțămintei și pielăriei) (Polonia).

(40) De asemenea, au avut loc vizite de verificare la sediile celor opt producători din Uniune eșantionați, aflate în patru state membre diferite. La fel ca în cazul anchetei inițiale, producătorii din Uniune eșantionați, precum și ceilalți producători din Uniune care au cooperat, au solicitat, în temeiul dispozițiilor articolului 19 din regulamentul de bază, ca identitățile să le fie păstrate confidențiale. Aceștia au susținut că divulgarea identității lor le-ar putea aduce grave prejudicii. Anumiți producători din Uniune reclamanți au clienți în Uniune care se aprovizionează și din RPC și Vietnam, beneficiind astfel în mod direct de importurile în cauză. Reclamanții au susținut că se află, în consecință, într-o situație foarte delicată, întrucât unii dintre clienții lor pot avea motive evidente să se opună reclamațiilor sau să nu susțină o reclamație împotriva unui presupus dumping prejudiciabil. Aceștia au susținut că, din aceste motive, ar putea fi ținta unor represalii din partea unora dintre clienți, care ar putea pune capăt relațiilor lor comerciale Cererea acestora a fost acceptată, întrucât a fost suficient motivată.

(41) Reprezentanții unora dintre producătorii-exportatori, precum și unii importatori independenți, au afirmat că nu își pot exercita corespunzător dreptul la apărare ca urmare a faptului că identitatea reclamanților nu a fost dezvăluită. Aceștia au argumentat că, în aceste circumstanțe, nu aveau posibilitatea de a verifica dacă societățile incluse în eșantion erau cu adevărat reprezentative. Ca alternativă, aceste părți au susținut că, în cazul în care confidențialitatea era totuși menținută, ar fi trebuit divulgate datele economice ale fiecărei societăți.

(42) În aceste context, se reamintește că volumul de producție al eșantionului, defalcat în funcție de țară, a fost pus la dispoziție, pentru consultare, tuturor părților interesate. În ceea ce privește argumentul potrivit căruia ar trebui divulgate toate informațiile privind societățile, cu excepția denumirii, trebuie remarcat că o astfel de divulgare ar putea deconspira, în mod indirect, identitatea societății eșantionate. În consecință, a fost menținută și în acest caz practica divulgării versiunilor nerestricționate ale răspunsurilor la chestionare (cele conținând date indexate). Având în vedere cele de mai sus, se concluzionează că dreptul la apărare al părților a fost respectat în mod corespunzător, afirmația fiind astfel respinsă.

5.4. **Importatori independenți**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Țările de Jos

— Adidas AG, Herzogenaurach, Germania

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Regatul Unit

— Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Țările de Jos

— Nike European Operations BV, Laakdal, Belgia

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Germania

— Timberland Europe BV, Enschede, Țările de Jos.

5.5. **Producători de pe piața analoagă**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brazilia

— Werner Calçados Ltda, Três Coroas, Brazilia

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

6. DREPTURILE PĂRȚILOR

(43) În cursul procedurilor, anumite părți au ridicat obiecții privind presupusa încălcare a dreptului lor la apărare. Acestea au susținut că, în ceea ce privește producătorii din Uniune eșantionați, informațiile conținute în dosarul prezentat părților interesate spre examinare erau incomplete și nu fuseseră furnizate în timp util.

(44) În această privință trebuie subliniat că toate societățile eșantionate au furnizat, fără întârziere și în termenele acordate părților din cadrul anchetei, o versiune a răspunsului destinat consultării de către părțile interesate („răspuns deschis"). Un răspuns deschis transmis Comisiei poate fi introdus în dosarul public doar după soluționarea eventualelor probleme de confidențialitate în conformitate cu articolul 19 din regulamentul de bază. Trebuie observat că, în egală măsură, Comisia are obligația de a introduce informații în acest dosar în timp util, permițând astfel părților să își exercite drepturile. Această sarcină a fost îndeplinită în prezentul caz.

(45) În ceea ce privește caracterul complet al răspunsurilor deschise, trebuie observat că este normal ca părțile să transmită informații suplimentare în cursul anchetei. Acestea sunt anexate la dosarul neconfidențial imediat după soluționarea aspectelor privind confidențialitatea. Acest proces, prin care informațiile transmise de toate părțile interesate sunt introduse treptat în cadrul probelor utilizate pentru stabilirea constatărilor, precum și în dosarul neconfidențial, nu poate fi confundat cu un caracter incomplet al dosarelor.

(46) Datorită complexității acestui caz, accesul părților a fost facilitat după cum urmează. În primul rând, părțile interesate au beneficiat de acces electronic, putând obține, la cerere, un CD-ROM cuprinzând toate documentele aflate la dosar. În plus, documentele electronice erau însoțite de un cuprins clar, care permitea (i) acces imediat la multiplele documente ale acestui caz și (ii) o evidență cronologică a documentelor de la dosar. În afară de acestea, o serie de note privind dosarul introdus în dosarul public răspundeau la nelămuriri care puteau influența drepturile la apărare ale părților.

(47) Aspectele de mai sus au permis părților să beneficieze de acces mai eficient și să transmită în cursul anchetei observații amănunțite, care au fost tratate în mod corespunzător de Comisie. Prin urmare, afirmațiile unora dintre părți privind informațiile incomplete și comunicate cu întârziere din dosarul public trebuie să fie respinse.

(48) Una dintre părțile interesate a afirmat, de asemenea, că importatorii și exportatorii au fost discriminați de Comisie prin faptul că, în timpul anchetei, aceasta a acordat tratament mai favorabil producătorilor din Uniune reclamanți. S-a afirmat în special că, spre deosebire de producători, importatorii și exportatorii nu au beneficiat de confidențialitate. De asemenea, s-a susținut că reclamanții au beneficiat de tratament favorabil prin aceea că nu au avut obligația de a transmite formulare de eșantionare la începutul procedurii și li s-a acordat prea multă flexibilitate în ceea ce privește termenele și standardul răspunsurilor, în timp ce un exportator în aceeași situație ar fi fost evaluat pe baza celor mai bune informații disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază.

(49) În acest context, trebuie amintit că păstrarea confidențialității în privința producătorilor din Uniune care sprijineau reclamația a fost rezultatul unei cereri motivate corespunzător, efectuată în conformitate cu articolul 19 din regulamentul de bază. Exportatorii sau importatorii nu au transmis o astfel de cerere, iar în cursul anchetei nu au avut loc evenimente și nu au apărut indicii potrivit cărora interesele exportatorilor sau importatorilor ar fi avut de suferit ca urmare a divulgării identității acestora. Deoarece, în acest context, situația producătorilor din Uniune era fundamental diferită de cea a exportatorilor și importatorilor, afirmația privind discriminarea nu poate fi susținută.

(50) În ceea ce privește selectarea eșantionului, a se vedea considerentul (19). Situația exportatorilor și importatorilor era semnificativ diferită de cea a producătorilor reclamanți, în legătură cu cei dintâi neexistând informații la dosar. Prin urmare, completarea formularului de eșantionare era necesară atât pentru a verifica disponibilitatea părților de a coopera, cât și pentru a obține informațiile de bază necesare în procesul de selectare a eșantionului. Prin urmare, afirmația privind discriminarea trebuie să fie respinsă.

(51) În ceea ce privește flexibilitatea de care au beneficiat producătorii din Uniune în contextul colectării, prin intermediul chestionarelor, a informațiilor necesare pentru desfășurarea anchetei și utilizarea articolului 18 din regulamentul de bază, trebuie remarcat că, deoarece aceeași abordare a fost utilizată în mod consecvent atât în privința exportatorilor și importatorilor, cât și a producătorilor din Uniune, afirmația privind discriminarea nu este întemeiată. În consecință, afirmația nefondată este respinsă.

(52) În ceea ce privește alegerea țării analoage, unele părți au susținut că termenele scurte, calendarul și modul de transmitere a chestionarelor au discriminat societățile indiene și indoneziene. În această privință se observă că transmiterea chestionarelor către India și Indonezia nu a putut fi încheiată înainte de sfârșitul lunii decembrie 2008, când au fost obținute adresele corespunzătoare ale producătorilor. Comisia s-a asigurat că perioada de răspuns acordată societăților din aceste țări a fost identică celei de care au beneficiat societățile din Brazilia. În ceea ce privește transmiterea propriu-zisă a chestionarelor, Comisia a utilizat în fiecare caz scrisori recomandate, precum și mesaje electronice, atunci când a fost posibil. Prin urmare, afirmațiile de mai sus trebuie să fie respinse.

(53) Unele părți au susținut că informațiile privind țara analoagă au fost introduse cu întârziere în dosarul public, ceea ce a afectat dreptul lor la apărare. Comisia observă că, în cadrul prezentei anchete, s-a constatat că majoritatea primelor răspunsuri neconfidențiale la chestionare transmise de societățile din țara analoagă au fost deficiente, fiind necesară solicitarea unor versiuni publice noi, adecvate. Odată primite, acestea au fost introduse fără întârziere în dosarul public. Între timp, Comisia a inclus în dosarul public informații pe scurt privind societățile consultate și răspunsurile primite. Prin urmare, afirmațiile sunt respinse.

## B. **PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR**

### 1. PRODUS ÎN CAUZĂ

(54) Produsul care face obiectul acestei reexaminări este același cu cel definit în regulamentul inițial, respectiv anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele sau piele reconstituită, excluzând încălțămintea sport, încălțămintea care implică o tehnologie specială, papucii de casă și alte tipuri de încălțăminte purtată în casă, precum și încălțămintea cu bombeu protector, originare din Republica Populară Chineză și Vietnam („produsul în cauză"), încadrate în prezent la codurile NC 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 și ex 6405 10 00.

(55) În prezenta anchetă se aplică definițiile de la articolul 1 alineatul (2) din regulamentul inițial. Conform acestor definiții:

prin „încălțăminte sport" se înțelege încălțămintea în sensul notei de subpoziție 1 din capitolul 64 al anexei I la Regulamentul (CE) nr. 1031/2008 al Comisiei;

prin „încălțăminte cu o tehnologie specială" se înțelege încălțăminte cu un preț CIF de peste 7,5 euro/pereche, destinată activităților sportive, cu talpa formată din unul sau mai multe straturi, neinjectată (care nu este turnată prin injectare), fabricată din materiale sintetice special concepute pentru a amortiza șocurile produse prin mișcări verticale și laterale și cu caracteristici tehnice asemănătoare cu cele ale pernelor etanșe, cu gaz sau fluide, cu componente mecanice care absorb sau neutralizează impactul sau cu materiale asemănătoare polimerilor cu densitate scăzută, înregistrată sub codurile NC 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;

prin „încălțăminte cu bombeu protector" se înțelege încălțămintea prevăzută cu bombeu de protecție și cu o rezistență la impact de peste 100 jouli (1) și înregistrată sub următoarele coduri NC: 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 și ex 6405 10 00;

prin „papuci de casă și alte tipuri de încălțăminte de interior" se înțelege încălțămintea înregistrată sub codul NC ex 6405 10 00.

2. PRODUSUL SIMILAR

(56) Produsul similar care face obiectul prezentei reexaminări este reprezentat, conform definiției din investigația inițială, de anumite tipuri de încălțăminte cu fețe din piele, produse și vândute pe piața internă, pe piața analoagă și/sau exportate în Uniune din RPC și Vietnam.

2.1. **Comparabilitatea produselor**

(57) Anumite părți au susținut că produsul similar vândut în Uniune nu era comparabil cu produsul în cauză exportat din RPC și Vietnam. Cu toate acestea, s-a constatat că produsul vândut în Uniune (în această reexaminare) era comparabil cu produsul în cauză exportat din țările în cauză. S-a constat în special că trăsăturile fizice și tehnice și utilizările, precum și canalele de distribuție ale produsului în cauză erau similare și nu s-au modificat după ancheta inițială. Prin urmare, argumentul respectiv a fost respins.

(58) Anumite părți au mai argumentat că sistemul utilizat pentru compararea tipurilor de produse vândute de către diversele societăți care au cooperat în cadrul anchetei era inadecvat, deoarece nu era suficient de specific pentru a garanta o comparație corectă. Totuși, sistemul utilizat (sistemul NCP) permitea compararea a până la 600 categorii sau tipuri de produse diferite, organizate în cinci criterii principale, anume stilul încălțămintei, tipul de consumator, tipul de încălțăminte, materialul tălpii exterioare și dublura. În plus, sistemul NCP fusese deja utilizat în ancheta precedentă. Nu au fost prezentate motive întemeiate care să justifice necesitatea modificării acestuia. Prin urmare, în prezenta anchetă privind reexaminarea măsurilor care urmează să expire s-a aplicat același sistem NCP utilizat în ancheta inițială. Prin urmare, argumentul respectiv a fost respins.

(59) Anumite părți au afirmat că Comisia și-a modificat metodologia comparativ cu cea utilizată în ancheta inițială prin schimbarea, în cursul anchetei, a definiției numerelor de control ale produselor (NCP). Totuși, această afirmație nu este corectă. Dimpotrivă, în cursul anchetei a devenit evident faptul că anumite părți interpretaseră și aplicaseră greșit structura NCP pentru anumite tipuri de produse. Pentru a asigura o metodă consecventă, modele de încălțăminte în cauză au fost astfel reclasificate și li s-a atribuit un număr NCP corect după caz. Astfel, de fiecare dată când Comisia a identificat informații eronate transmise de către părțile în cauză, a fost nevoită să le rectifice. Prin urmare, acest tip de rectificare nu poate fi considerat a fi o modificare a metodologiei, nici o modificare a conținutului NCP. Dimpotrivă, însăși necesitatea de a respecta metodologia NCP a fost cea care a determinat efectuarea rectificării. Prin urmare, s-a impus respingerea argumentului.

2.2. **Cereri de excludere**

(60) Mai multe părți interesate au formulat afirmații similare celor primite în cadrul anchetei inițiale. Acestea au susținut că anumite tipuri de încălțăminte, aflate în sfera produsului similar, cum ar fi încălțămintea pentru excursii, încălțămintea de bowling, încălțămintea de canotaj, încălțămintea cu tehnologie specială, încălțămintea de călărie și încălțămintea cu mărimi speciale erau prea diferite pentru a aparține aceleiași categorii. O altă afirmație susținea că pragul de 7,5 EUR per pereche aplicabil pantofilor STAF ar trebui să fie redus. Se reamintește că, în ancheta inițială, acest prag fusese redus de la 9 EUR la 7,5 EUR per pereche.

(61) În această privință, o reexaminare a măsurilor care urmează să expire nu permite o modificare a sferei produsului care face obiectul măsurilor. O astfel de modificare poate fi luată în considerare dacă o parte transmite o cerere argumentată, în sensul articolului 11 alineatul (3) din regulamentul de bază. Prin urmare, afirmațiile de mai sus au fost respinse.

C. **PROBABILITATEA CONTINUĂRII SAU REAPARIȚIEI DUMPINGULUI**

1. GENERALITĂȚI

(62) În conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, s-a analizat probabilitatea ca dumpingul să continue sau reapară după eventuala expirare a măsurilor în vigoare împotriva RPC și Vietnamului.

(63) Evoluția volumelor și prețurilor importurilor din cele două țări în cauză este prezentată în tabelul de mai jos. Importurile din RPC au făcut obiectul unor contingente până la 31 decembrie 2004, după această dată crescând substanțial și atingând niveluri ridicate în 2006. În 2007 și în cursul PAR, volumul importurilor s-a stabilizat, după ce a scăzut comparativ cu 2006. Ca urmare a anchetei anti-circumvenție, măsurile au fost extinse la importurile provenite din RAS Macao, care au fost supuse obligativității înregistrării începând din septembrie 2007.

(64) Importurile din Vietnam nu au făcut obiectul contingentelor, atingând niveluri ridicate în timpul PAI. Volumul importurilor a scăzut apoi până în 2007, înainte de a crește din nou în cursul PAR.

(65) Aceste date infirmă argumentele unora dintre părțile interesate, arătând că importurile din țările în cauză au rămas la niveluri ridicate în cursul PAR. Cota de piață comună a acestora în cursul PAR este de 28,7 %, fiind astfel semnificativ mai ridicată decât nivelurile înregistrate în PAI (23,2 %). Deși cotele lor respective de piață au fluctuat după PAI, acestea au rămas în ansamblu substanțiale, fiecare dintre aceste țări având o cotă de piață de peste 10 % în PAR.

(66) Potrivit datelor Eurostat, prețurile medii ale importurilor din cele două țări au crescut între PAI și 2006. După 2006, prețul importurilor din RPC s-a stabilizat, iar al celor din Vietnam a scăzut.

(67) Deoarece datele Eurostat au caracter general și, chiar dacă fac referire la produsul în cauză, nu oferă indicații privind posibilele modificări ale gamei de produse, a fost efectuată o analiză a evoluției prețurilor celor șapte societăți eșantionate din RPC și a celor trei societăți eșantionate din Vietnam. În general, s-a constatat că prețurile produselor exportate de societățile eșantionate din cele două țări au scăzut în perioada cuprinsă între 2006 și PAR.

*Tabelul 1*

**Volumul și valorile totale ale importurilor provenite din țările care fac obiectul anchetei**

| | PAI | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|---|
| Volum (mii perechi) | | | | | |
| RPC | 63 403 | 183 568 | 157 560 | 123 016 | 125 052 |
| Cotă de piață | 8,8 % | 22,9 % | 21,6 % | 17,8 % | 18,5 % |
| Vietnam | 102 625 | 100 619 | 79 427 | 62 503 | 68 852 |
| Cotă de piață | 14,2 % | 12,6 % | 11,0 % | 9,1 % | 10,2 % |
| Valori (Euro) | | | | | |
| RPC (Eurostat) | 7,2 | 7,5 | 8,4 | 8,4 | 8,5 |
| Vietnam (Eurostat) | 9,2 | 9,5 | 10,2 | 9,7 | 9,5 |

*Sursă* – Comext (Eurostat) ajustat după caz, utilizând statisticile aflate la dispoziția Comisiei, pentru a exclude produsele care nu reprezintă produsul în cauză.

*Tabelul 2*

**Volumul și valorile totale ale importurilor provenite de la societățile eșantionate**

| | PAI | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|---|
| Volum (mii perechi) | | | | | |
| RPC (eșantion) | n.a. | n.a. | 11 381 | 12 787 | 13 759 |
| Cotă de piață | | | 1,5 % | 1,8 % | 2,0 % |
| Vietnam (eșantion) | n.a. | n.a. | 14 400 | 15 250 | 14 500 |
| Cotă de piață | | | 2 % | 2,2 % | 2,2 % |
| Valori (Euro) | | | | | |
| RPC (eșantion) | n.a. | n.a. | 12,6 | 10,7 | 10,3 |
| Vietnam (eșantion) | n.a. | n.a. | 11,4 | 10,8 | 10,6 |

2. DUMPINGUL PRODUSELOR IMPORTATE DIN RPC ȘI VIETNAM PE DURATA PAR

2.1. **Valoare normală**

2.1.1. *Țară analoagă*

(68) Conform articolului 2 alineatul (7) din regulamentul de bază, în cazul importurilor din țări fără economie de piață și dacă nu s-a putut acorda tratament de societate care funcționează în condițiile unei economii de piață, valoarea normală în ceea ce privește țările prevăzute la articolul 2 alineatul (7) litera (b) din regulamentul de bază se stabilește pe baza prețului sau a valorii construite într-o țară terță cu economie de piață adecvată.

(69) În scopul stabilirii valorii normale în ceea ce privește RPC și Vietnam, Comisia a indicat, în avizul de inițiere, intenția sa de a utiliza Brazilia ca țară analoagă, aceasta fiind utilizată ca țară analoagă în ancheta inițială. Comisia a invitat părțile interesate să își prezinte observațiile în această privință.

(70) Au fost primite observații din partea mai multor categorii de părți interesate, precum producători-exportatori care au cooperat, asociațiile reprezentative ale acestora, autoritățile naționale ale acestora, precum și reprezentanți ai importatorilor care au sugerat că Thailanda, India sau Indonezia pot constitui țări analoage mai adecvate decât Brazilia. Comisia a examinat aceste propuneri din perspectiva criteriilor aplicate în procesul de selectare a țării analoage.

(71) În acest sens, Comisia a stabilit că dimensiunea pieței pentru încălțămintea de piele din PAR putea fi estimată la 189 milioane de perechi pentru Brazilia, 800 milioane de perechi pentru India, 109 milioane de perechi pentru Indonezia și doar 6 milioane de perechi pentru Thailanda. Având în vedere dimensiunea redusă a pieței thailandeze și disponibilitatea altor opțiuni, Comisia nu a mai continuat să ia în considerare Thailanda ca potențială țară analoagă.

(72) În consecință, în urma solicitărilor părților, Comisia a încercat să coopereze cu producătorii de încălțăminte din Brazilia, India și Indonezia. Au fost trimise chestionare către societăți din trei țări, răspunsuri utile fiind primite din partea a cinci producători brazilieni, unul indian și cinci indonezieni.

Reprezentativitatea vânzărilor interne și a gamei de produse

(73) Comisia a examinat reprezentativitatea societăților care au furnizat date privind vânzările interne.

(74) În ceea ce privește Brazilia, în perioada anchetei, cele trei societăți investigate aveau vânzări interne ale produsului similar reprezentând 17 % din exporturile eșantionate chineze și aproximativ 19 % din exporturile eșantionate vietnameze.

(75) În ceea ce privește India, doar o singură societate s-a prezentat, aceasta raportând, în perioada anchetei, vânzări interne ale produsului similar reprezentând 5 % din exporturile eșantionate din RPC și aproximativ 6 % din cele vietnameze.

(76) În ceea ce privește Indonezia, cele cinci societăți care au cooperat aveau vânzări interne ale produsului similar reprezentând 2 % din exporturile eșantionate din RPC și aproximativ 2 % din cele vietnameze.

(77) Prin urmare, Brazilia era țara cu cel mai reprezentativ volum de vânzări interne în perioada anchetei.

(78) Ulterior, Comisia a comparat numărul tipurilor de încălțăminte vândută pe piața internă a celor trei țări în cauză cu totalul exporturilor originare din RPC și Vietnam.

(79) Vânzările interne ale producătorilor brazilieni și indonezieni care au cooperat acopereau o gamă largă de produse în PAR, corespunzând unui număr semnificativ de NCP exportate din RPC și Vietnam. În cazul Indiei, singurul producător care a cooperat a raportat vânzări interne în PAR corespunzând doar unui NCP exportat de RPC și Vietnam.

Concurența în potențialele țări analoage

(80) Conform datelor colectate de Comisie, toate cele trei țări supuse anchetei au un număr important de producători, ceea ce asigură un nivel înalt de concurență pe piețele respectivilor operatorilor interni. Brazilia are aproximativ 7 800 producători de încălțăminte din piele, 1 500 din aceștia putând fi considerați ca având dimensiuni comparabile cu societățile chineze/vietnameze. India este înregistrată cu aproximativ 3 000 de producători. În ceea ce privește Indonezia, numărul producătorilor este estimat la 212. Cele trei țări au exporturi substanțiale (estimate la aproximativ 64 milioane perechi pentru Brazilia, 67 milioane pentru India și 27 milioane pentru Indonezia). S-a constatat că Brazilia are un consum mai ridicat de încălțăminte din piele pe cap de locuitor (1) comparativ cu India (0,7) și Indonezia (0,5).

(81) În ceea ce privește importurile în țările supuse analizei, acestea au atins în PAR o cotă de piață de aproximativ 2 % în Brazilia, aproximativ 1 % în India și aproximativ 1,5 % în Indonezia.

(82) Pe baza elementelor menționate, Comisia a considerat că Brazilia constituia cea mai adecvată opțiune de țară analoagă. S-a constatat în special că Brazilia are cel mai reprezentativ volum de vânzări interne de încălțăminte cu fețe din piele. În plus, societățile braziliene care au cooperat produc o gamă largă de produse, în majoritate similare celor din RPC și Vietnam. Producătorii indonezieni care au cooperat, deținând, de asemenea, o gamă largă de produse, aveau vânzări interne mult mai reduse, în timp ce vânzările interne din India, deși substanțiale, aveau o gamă foarte limitată.

Observațiile părților interesate

*Comparabilitatea produselor*

(83) Mai multe părți au susținut că Brazilia nu ar trebui să fie utilizată ca piață analoagă, deoarece este specializată exclusiv în încălțăminte pentru femei. Potrivit părților, acest argument putea fi demonstrat de răspunsurile societăților braziliene care au cooperat la chestionare și de faptul că Brazilia exportă în principal încălțăminte pentru femei.

(84) Cu toate acestea, ancheta a dezvăluit că peste jumătate din vânzările interne de pantofi raportate de societățile braziliene care au cooperat erau reprezentate de pantofi pentru bărbați. În timpul vizitelor de verificare pe care Comisia le-a efectuat la producătorii brazilieni, s-a constatat că, în timp ce cele două societăți mici erau într-adevăr specializate în încălțăminte pentru femei, societatea cea mai mare vindea pe piața internă predominant încălțăminte pentru bărbați. Prin urmare, pe piața internă se vindeau în cantități suficiente atât pantofi pentru femei, cât și pentru bărbați. În ceea ce privește argumentul potrivit căruia exporturile braziliene constau în principal din încălțăminte pentru femei, Comisia nu consideră că structura exporturilor unei țări este neapărat identică cu cea a produselor vândute pe piața internă a acesteia.

(85) Unele părți au afirmat că răspunsurile la chestionare arătau că Brazilia este specializată în producția de sandale, care nu pot fi comparate cu tipurile de încălțăminte exportate din RPC și Vietnam, acestea acoperind o gamă mai largă. Analiza Comisiei nu a confirmat această afirmație, dar a arătat că producătorii brazilieni vindeau o gamă largă de tipuri de încălțăminte, ceea ce la nivel de NCP echivala cu o corespondență de peste 50 % cu modelele exportate de către societățile chineze și vietnameze din eșantioane.

(86) Unele părți au susținut că Brazilia nu putea fi utilizată ca țară analoagă pentru încălțămintea pentru copii, deoarece producea o cantitate foarte redusă din acest tip de încălțăminte. Comisia observă că nu este neobișnuit ca o țară analoagă să nu producă toate subtipurile produsului similar. Totuși, aceasta nu împiedică ajungerea la o comparație corectă a valorii normale prin efectuarea unor ajustări adecvate pentru încălțămintea de acest tip. Deoarece niciunul dintre producătorii brazilieni care au cooperat nu fabrica încălțăminte pentru copii, valoarea normală a acestui tip a fost calculată, la fel ca în ancheta inițială, prin ajustarea corespunzătoare a valorii normale calculate pentru pantofii pentru adulți. Prin urmare, se concluzionează că Brazilia poate fi utilizată ca țară analoagă pentru toate tipurile de încălțăminte din piele, inclusiv încălțămintea pentru copii.

(87) Unele părți au afirmat că încălțămintea produsă în Brazilia conține piele de înaltă calitate și, astfel, este mai scumpă decât cea din RPC și Vietnam. Prin urmare, această încălțăminte nu poate fi comparată cu încălțămintea care provine din cele două țări care fac obiectul anchetei. Alte părți interesate au afirmat contrariul, susținând că prețurile trebuie să fie ajustate în mod corespunzător, deoarece pielea încălțămintei fabricate în Brazilia este de calitate inferioară pielii utilizate în RPC și Vietnam. Comisia a examinat acest aspect și a constatat că, în ceea ce privește prețurile și calitatea, nu existau diferențe între pielea utilizată la încălțămintea produsă în Brazilia și cea utilizată la încălțămintea produsă în RPC și Vietnam. În acest context, se reamintește că în ancheta originală a avut loc o ajustare valorii normale, deoarece s-a constatat că pielea utilizată de către producătorii din Brazilia, în calitatea sa de țară analoagă, era de calitate inferioară și se vindea la prețuri mai mici comparativ cu pielea utilizată de către producătorii eșantionați din țările exportatoare. În ancheta curentă privind reexaminarea, producătorii din Brazilia (și majoritatea producătorilor din țările exportatoare) sunt diferiți de cei care au cooperat în cadrul anchetei inițiale. În schimb, eșantionul diferit de societăți a avut ca rezultat obținerea unor costuri diferite pentru piele.

(88) Unele părți au considerat că produsele braziliene și vietnameze nu sunt comparabile, argumentând că Brazilia exportă încălțăminte scumpă și de calitate ridicată, în timp ce Vietnamul exportă produse cu preț scăzut, dar nu au furnizat probe în sprijinul acestei afirmații. Comisia observă că, în orice caz, produsele vietnameze ar trebui să fie comparate cu produsele vândute pe piața internă braziliană, nu cu cele exportate din Brazilia. Comisia nu are indicii potrivit cărora încălțămintea originară din Vietnam sau vândută în Brazilia era limitată la un singur segment de piață.

*Concurența pe piața braziliană*

(89) Unele părți au afirmat că, începând din ianuarie 2008, Brazilia a majorat taxele pe încălțăminte de la 20 % la 35 % și au susținut că această măsura transforma Brazilia într-o piață puternic protejată, cu o concurență redusă. Conform acestora, cota de piață deținută de importuri în Brazilia era prea redusă în raport cu consumul. Comisia a examinat aceste afirmații. S-a constatat că, într-adevăr, Brazilia a majorat taxele de la 20 % la 35 % la începutul anului 2008, adică la mijlocul PAR. Cu toate acestea, Comisia a mai constatat că valoarea monedei braziliene s-a apreciat semnificativ în comparație cu dolarul american în cursul PAR și în special după introducerea de către Brazilia a taxelor majorate. Mai precis,

valoarea realului brazilian a crescut cu până la 19 % (reprezentând o creștere mai mare decât procentul cu care au fost majorate taxele) față de nivelul de la începutul PAR. În consecință, creșterea valorii monedei braziliene în raport cu dolarul american a compensat în mare parte efectul creșterii taxelor asupra prețurilor importurilor. În plus, Comisia nu a descoperit indicii potrivit cărora creșterea taxelor ar fi avut ca rezultat o creștere semnificativă a prețurilor interne sau ar fi afectat importurile. În cele din urmă, Comisia a stabilit că, în pofida creșterii taxelor, importurile în Brazilia de încălțăminte din piele au crescut considerabil în prima jumătate a lui 2008 (după creșterea taxelor) comparativ cu aceeași perioadă a lui 2007. Prin urmare, creșterea taxelor nu a influențat în mod efectiv piața braziliană.

(90) Unele părți au susținut că Brazilia nu este o piață deschisă pentru încălțăminte, deoarece importul de încălțăminte în țară este îngreunat de sistemul de autorizare neautomată. Comisia a constatat că Brazilia aplică sistemul de autorizare neautomată a importurilor de încălțăminte, dar observă că acest sistem nu pare a fi constituit un obstacol în calea importurilor, având în vedere creșterea sus-menționată a importurilor. În plus, Comisia a stabilit că sistemul de autorizare neautomată a importurilor de încălțăminte este aplicat și de către Indonezia. Comisia observă că autorizarea neautomată a importurilor constituie o practică compatibilă cu OMC. Prin urmare, Comisia afirmă că nu există motive pentru a se considera că sistemul autorizațiilor de import neautomate aplicat de Brazilia reprezintă o restricționare a importurilor ce ar putea conduce la concluzia că Brazilia este o piață protecționistă.

(91) Unele părți au susținut că întărirea semnificativă a realului brazilian din ultimii ani a afectat în mod negativ competitivitatea din Brazilia sau că o scădere a realului cu 25 % după PAR a influențat în mod negativ competitivitatea internațională a Braziliei. Aceste argumente nu au fost însoțite de elemente de probă dar, în orice caz, evoluțiile ulterioare PAR nu pot fi considerate relevante în procesul de alegere a țării analoage.

(92) În baza celor menționate anterior, Comisia nu deține dovezi potrivit cărora condițiile generale de concurență de pe piața braziliană s-au modificat semnificativ după ancheta inițială, ceea ce a făcut ca Brazilia să devină inadecvată ca țară analoagă.

*Discrepanțe în dezvoltarea socioeconomică*

(93) Câteva părți au argumentat că India sau Indonezia reprezintă alegeri mai potrivite pentru o piață analoagă, deoarece Brazilia nu prezintă similitudini cu RPC și Vietnam în ceea ce privește dezvoltarea economică sau PIB-ul pe cap de locuitor.

(94) Trebuie observat că, prin definiție, o țară fără economie de piață sau cu economie în tranziție nu prezintă caracteristici economice similare celor ale unei țări cu economie de piață. Nu este neobișnuit să existe discrepanțe de dezvoltare economică între o țară analoagă și o țară fără economie de piață sau cu economie în tranziție. Aceasta se aplică și discrepanțelor privind veniturile pe cap de locuitor, care reprezintă, de asemenea, un indicator al dezvoltării economice. Totuși, aceasta nu împiedică alegerea Braziliei ca țară analoagă atât timp cât acest lucru este considerat adecvat în ceea ce privește ceilalți factori luați în considerare.

*Discrepanțe privind structura costurilor*

(95) Astfel cum au subliniat câteva părți interesate, costurile forței de muncă sunt mai ridicate în Brazilia decât în RPC și Vietnam, iar India, Indonezia sau Thailanda, ale căror costuri ale forței de muncă sunt comparabile, ar putea fi mai potrivite pentru rolul de țară analoagă. S-a susținut că, din cauza salariilor mai mari, costurile forței de muncă din Brazilia se ridică la 50-70 % din costul de producție, spre deosebire de RPC, unde aceste costuri ajung la 30 %.

(96) Din acest punct de vedere, o țară cu un nivel diferit de dezvoltare economică poate fi într-adevăr aleasă ca țară analoagă pentru o țară fără economie de piață sau cu economie în tranziție. De asemenea, costurile forței de muncă, care reprezintă un indicator pentru dezvoltarea economică a unei țări, nu pot fi considerate un criteriu relevant dacă sunt examinate în mod individual. În orice caz, în ceea ce privește ponderea costurilor forței de muncă în costul total de producție, Comisia a stabilit, cu ocazia verificărilor la fața locului, că în Brazilia costurile forței de muncă reprezintă mai puțin de 40 % din costurile totale de producție și, prin urmare, sunt mai apropiate de nivelul relevant din RPC decât s-a susținut.

(97) De asemenea, mai multe părți au afirmat că Brazilia nu constituie un reper adecvat pentru stabilirea valorii normale, deoarece societățile braziliene suportă costuri de proiectare, cercetare și dezvoltare care, în cazul societăților chineze și vietnameze, sunt transferate clienților acestora din străinătate. Comisia a constatat că această diferență de structură a costurilor poate fi plauzibilă, deoarece exportatorii din țările în cauză au vândut produsul în cauză către foști producători din Uniune, care suportă în continuare componentele costului de producție menționate mai sus și vând produsul sub propria marcă. Totuși, acesta nu este un motiv pentru a respinge Brazilia ca țară analoagă adecvată, aceste costuri putând fi ajustate atunci când este stabilită valoarea normală [a se vedea considerentul (118) și urm.].

(98) Unele părți au susținut că, spre deosebire de RPC și Vietnam, prețurile franco fabrică din Brazilia includ cheltuieli de marketing, taxe speciale și costuri de credit și livrare. În plus, s-a arătat că cheltuielile globale sunt mai ridicate în Brazilia, ca urmare a dimensiunii mai reduse a societăților braziliene. Comisia consideră, din nou, că acesta nu este un motiv pentru a respinge Brazilia ca țară analoagă adecvată, aceste costuri putând fi ajustate atunci când este calculată valoarea normală [a se vedea considerentul (118) și urm.].

(99) Unele părți au declarat că țările asiatice au mai mare acces la materii prime, în special piele, decât Brazilia. Comisia a examinat documentația furnizată. Într-adevăr, se arată că producția de piele a crescut mai repede în Asia, dar această evoluție trebuie privită din perspectiva creșterii producției asiatice de articole din piele. Țările din America Latină furnizează puțin peste 15 % din producția mondială de încălțăminte din piele și aproximativ 15 % din producția mondială de piele neprelucrată. Țările asiatice produc peste 50 % din încălțămintea din piele de pe glob, dar mai puțin de 40 % din producția mondială de piele neprelucrată. Astfel, se poate concluziona că, în ciuda diferențelor în cifre absolute în ceea ce privește producția de piele, țările din America Latină au un grad mai ridicat de independență comparativ cu țările asiatice și, prin urmare, acces mai facil la pielea neprelucrată.

*Alte afirmații ale părților*

(100) Unele dintre părțile interesate au arătat că Brazilia nu este o țară de referință adecvată, deoarece încălțămintea braziliană nu este substituibilă încălțămintei din RPC și din Vietnam, deoarece, după instituirea taxelor antidumping de către Uniune, importurile în Uniune provenite din Brazilia nu au crescut, spre deosebire de cele din India și Indonezia care au crescut. În această privință, importurile în Uniune din India și Indonezia au crescut după instituirea taxelor antidumping. Cu toate acestea, Comisia observă că operatorii comerciali își păstrează independența în ceea ce privește alegerea furnizorilor și, după cum s-a constatat ulterior în urma analizei prejudiciului, aceștia au preferat în acest caz să se aprovizioneze din țările învecinate Chinei și Vietnamului. Aceasta nu înseamnă că Brazilia nu este adecvată ca țară analoagă. Mai mult, o țară analoagă este utilă pentru stabilirea valorii normale. Faptul că are sau nu exporturi către Uniune nu este relevant în acest scop. Argumentul a fost, așadar, respins.

(101) Unele părți au argumentat că piața braziliană nu poate fi comparată cu cea vietnameză, deoarece Vietnamul este orientat spre exporturi, în timp ce Brazilia vinde în special pe plan intern. Comisia nu poate accepta justificarea acestui argument. Într-adevăr, Vietnamul este mai orientat spre exporturi decât Brazilia, dar nu este evident modul în care aceasta poate afecta valoarea normală calculată în Brazilia, care prin definiție, se bazează pe costurile de producție și vânzările interne braziliene.

(102) Mai multe părți au adus argumentul că prețurile de export braziliene sunt mai mici decât prețurile pentru piața internă. Pentru unele dintre părți, acest lucru demonstrează că stabilirea valorii normale ar trebui să se efectueze pe baza prețurilor de export, mai degrabă decât pe baza prețurilor interne. Conform altor părți, această diferență dovedește că exportatorii brazilieni fac dumping, și pretind că, prin urmare, Brazilia este inadecvată ca țară analoagă. În primul rând, Comisia observă că prețurile de export nu sunt relevante în acest caz, fiind disponibile prețuri interne suficient de reprezentative și profitabile. În al doilea rând, afirmația potrivit căreia prețurile braziliene de export fac obiectul dumpingului nu a fost probată și, în orice caz, nu poate fi confirmată sau respinsă fără o anchetă adecvată în această privință.

(103) Unele părți interesate au pretins că Brazilia este inadecvată ca țară analoagă deoarece producătorii brazilieni beneficiază de sprijin guvernamental pentru export. Comisia observă, în primul rând, că acest tip de sprijin ar influența în principal prețurile de export care, după cum s-a arătat mai sus, nu sunt relevante pentru prezenta anchetă. Comisia a examinat totuși probele furnizate de către părți, constatând că asistența amintită privea programe de încurajare a exporturilor, similare celor care există în multe alte țări, cu scopul de a promova în mod mai eficient produsele în străinătate, prin campanii publicitare și participări la târguri comerciale internaționale. Comisia nu a descoperit probe potrivit cărora sprijinul pentru încurajarea exporturilor braziliene ar avantaja vânzarea pe plan intern a articolelor de încălțăminte.

(104) Mai multe părți au amintit că Brazilia a inițiat o anchetă antidumping privind încălțămintea originară din RPC, în care Italia a fost utilizată ca țară analoagă, și au susținut că societățile italiene și braziliene au colaborat în scopul agravării constatărilor privind dumpingul din cadrul anchetei de reexaminare desfășurată de Uniune. Totuși, nu au fost furnizate probe care să susțină aceste acuzații sau alte dovezi similare. În consecință, Comisia respinge acest argument.

*Concluzii privind alegerea țării analoage*

(105) În lumina celor de mai sus, s-a concluzionat că Brazilia constituia cea mai adecvată țară analoagă.

(106) Un număr mare de părți interesate au susținut că alegerea Braziliei ca țară analoagă ar fi esențială pentru constatarea existenței unui dumping, ceea ce nu s-ar fi întâmplat dacă ar fi fost aleasă una dintre celelalte țări. În scopul argumentării, Comisia a verificat, prin urmare, dacă rezultatul ar fi fost diferit în cazul alegerii Indoneziei care, deși nu era cea mai bună opțiune, după cum s-a demonstrat mai sus, era singura alternativă realistă la Brazilia.

(107) Rezultatele sunt prezentate în secțiunea corespunzătoare de mai jos, acestea confirmând că țara analoagă, aleasă dintre opțiunile realiste disponibile, nu urma să influențeze în mod hotărâtor rezultatele evaluării dumpingului.

(108) Prin urmare, Brazilia a fost aleasă ca țară analoagă.

2.1.2. *Stabilirea valorii normale în țara analoagă*

(109) După alegerea Braziliei ca țară analoagă, valoarea normală a fost calculată pe baza datelor verificate la sediul producătorilor brazilieni care au cooperat.

(110) S-a constatat că vânzările interne ale acestor producători erau reprezentative în comparație cu volumul exporturilor în Uniune aparținând producătorilor-exportatori din RPC și Vietnam. S-a examinat, de asemenea, dacă vânzările pe piața internă puteau fi considerate ca fiind efectuate în cursul tranzacțiilor comerciale normale, prin stabilirea procentului de vânzări profitabile către clienții independenți. Ancheta a demonstrat că vânzarea la prețuri egale sau superioare costului unitar reprezentau peste 80 % din volumul total de vânzări al fiecărui producător. În consecință, valoarea normală a fost stabilită pe baza prețurilor interne reale corespunzătoare mediei ponderate a prețurilor tuturor vânzărilor unui tip de produs pe piața internă, profitabile sau nu, realizate în cursul PAR.

2.1.3. *Valoarea normală pentru Golden Step*

(111) În cazul Golden Step, valoarea normală a fost stabilită pe baza datelor societății privind vânzările pe piața internă și costurile de producție. Datele respective au fost verificate la sediul societății.

(112) În primul rând, Comisia a stabilit că Golden Step nu realizase vânzări pe piața internă în cursul PAR. Astfel, valoarea normală nu a putut fi stabilită pe baza prețurilor sale interne în țara exportatoare, astfel cum prevede articolul 2 alineatul (1) primul paragraf din regulamentul de bază. În consecință, a fost necesară aplicarea unei alte metode.

(113) Având în vedere că nu puteau fi utilizate prețuri interne pentru stabilirea valorii normale, a fost necesar ca valoarea respectivă să fie calculată pe baza costurilor producătorului în cauză. În consecință, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, valoarea normală a fost calculată adăugând la costurile de producție pentru modelul de încălțăminte exportat, eventual ajustate, o sumă rezonabilă pentru costurile de desfacere, cheltuielile administrative și alte cheltuieli generale („SGA”), precum și o marjă de profit rezonabilă.

(114) În această privință, SGA și profitul nu au putut fi calculate în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) litera (a) din regulamentul de bază, în funcție de sumele reale calculate pentru alți producători-exportatori din țara în cauză, deoarece nici un alt producător-exportator din RPC nu a obținut statutul de societate care funcționează conform principiilor economiei de piață. În continuare, deoarece Golden Step nu a realizat vânzări interne ale aceleiași categorii generale de produse în țara în cauză, SGA și profitul nu au putut fi calculate în conformitate cu prevederile articolului 2 alineatul (6) litera (b) din regulamentul de bază. În consecință, acestea au fost determinate pe baza unei alte metode rezonabile, în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază.

(115) În acest context, Comisia a evaluat SGA și profitul pe baza a trei scenarii posibile. În primul scenariu, a stabilit SGA și profiturile folosind datele obținute în cursul anchetei inițiale. De asemenea, a folosit SGA și profiturile producătorilor-exportatori din RPC care au obținut recent, în cadrul altor anchete, statutul de societate care funcționează conform principiilor economiei de piață și care au realizat vânzări pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale. În cel de al treilea scenariu, a examinat informațiile privind SGA și profitul disponibile în țara analoagă. Astfel, valoarea normală a fost stabilită pe baza acestor scenarii.

2.2. **Prețurile de export ale produselor din RPC și Vietnam**

(116) Atunci când vânzările la export au avut loc direct către clienți independenți din Uniune, prețurile de export au fost stabilite pe baza prețurilor efectiv plătite sau de plătit pentru produsul în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(117) Atunci când vânzările la export către Uniune au avut loc prin intermediul unor societăți comerciale independente cu sediul în afara Uniunii, prețurile de export au fost stabilite pe baza prețurilor produsului vândut la export societăților comerciale, adică unui cumpărător independent, de către producătorii în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

2.3. **Compararea prețurilor de export ale produselor din RPC și Vietnam cu valorile normale din țara analoagă**

(118) Pe baza metodologiei utilizate în ancheta originală, valorile normale ale tipurilor de produse exportate care nu erau vândute pe piața internă braziliană au fost stabilite prin raportarea la prețurile de vânzare pe piața internă a tipurilor de produse cele mai asemănătoare. După caz, acestea au fost ajustate în mod corespunzător.

(119) Valoarea normală și prețurile de export au fost comparate în condiții franco fabrică. În scopul unei comparații echitabile între valoarea normală și prețul de export, s-a ținut seama, în mod corespunzător, prin ajustări, de diferențe care afectează prețurile și comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Au avut loc în special următoarele ajustări:

(120) S-a verificat dacă era justificată o ajustare în funcție de etapa de comercializare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d). În acest context, s-a constatat că nivelurile comercializării de pe piața internă și de export erau diferite. În consecință, au fost efectuate ajustări în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) literele (d)-(i) din regulamentul de bază, pentru a fi reflectate reducerile acordate comercianților en gros pe piața din Brazilia, în comparație cu vânzările către comercianți cu amănuntul care au fost efectuate exclusiv de către cei trei producători brazilieni supuși anchetei.

(121) Pentru a asigura o comparație echitabilă între exporturile din RPC și Vietnam, pe de o parte, și vânzările de pe piața internă braziliană, pe de altă parte, s-a efectuat o ajustare, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, pentru a fi reflectate diferențele între comisioanele plătite agenților independenți din Brazilia.

(122) În conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, a fost efectuată și o ajustare pentru cheltuieli C&D și de proiectare, pentru a fi comparate costurile suportate de către producătorii brazilieni cu cele ale producătorilor chinezi/vietnamezi.

(123) O ajustare în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (a) a fost efectuată și în ancheta anterioară, pentru a fi reflectate diferențele în termeni de calitate a pielii utilizate pentru fabricarea încălțămintei. În ancheta curentă nu a fost considerată necesară o astfel de ajustare, pielea utilizată de exportatorii brazilieni, chinezi și vietnamezi fiind de calitate similară [a se vedea considerentul (87)].

(124) Alte ajustări, inclusiv cele privind transportul și asigurările prevăzute de articolul 2 alineatul (10) litera (e) din regulamentul de bază, au fost efectuate în cazurile în care au fost considerate rezonabile, clare și justificate.

(125) Anumite părți interesate au susținut că fluctuațiile cursului de schimb USD/EUR au afectat marjele de dumping constatate și justificau o ajustare. Această cerere trebuia respinsă. Conform articolului 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază, o astfel de ajustare poate fi acordată doar atunci când are loc o modificare substanțială a cursului de schimb. Atunci când cursurile de schimb fluctuează liber, după cum se întâmplă în cazul cursului USD/EUR, valoarea acestora crește sau scade frecvent. În acest caz nu poate fi identificată o modificare substanțială și, prin urmare, nu poate fi aprobată o ajustare.

### 2.4. **Stabilirea existenței dumpingului în cazul societăților anchetate din RPC**

#### 2.4.1. *Stabilirea existenței dumpingului în cazul Golden Step*

(126) În cazul Golden Step, compararea prețurilor de export ale acesteia cu valoarea normală prezentată la considerentul (111) și următoarele a indicat o marjă de dumping variind de la 5 % la 16 %.

#### 2.4.2. *Stabilirea existenței dumpingului în cazul societăților care nu funcționează conform principiilor economiei de piață*

(127) În conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază, marja de dumping a fost stabilită pe baza unei comparații între valoarea normală medie ponderată pe tip de produs și prețul de export mediu ponderat pe tip de produs. Pentru toate societățile eșantionate din RPC a fost calculată o singură marjă medie ponderată de dumping. Această marjă de dumping a fost atribuită tuturor producătorilor-exportatori din RPC.

(128) Dumpingul la nivel național din RPC a fost stabilit la o valoare cuprinsă între 35 % și 38 % din prețul CIF la frontiera Uniunii, în funcție de metoda de calcul utilizată în cazul Golden Step, astfel cum a fost explicată la considerentul (115).

(129) Având în vedere concluziile privind selecția țării analoage, s-a efectuat un calcul al dumpingului și prin metodologia prezentată mai sus, cu excepția faptului că valorile normale braziliene au fost înlocuite cu cele ale producătorilor indonezieni care au cooperat. Acest calcul a avut ca rezultat o marjă de dumping variind între 19 % și 22 %, în funcție de metoda de calcul utilizată în cazul Golden Step.

### 2.5. **Stabilirea existenței dumpingului în cazul societăților anchetate din Vietnam**

(130) În conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază, marja de dumping a fost stabilită pe baza unei comparații între valoarea normală medie ponderată pe tip de produs și prețul de export mediu ponderat pe tip de produs. Deoarece niciuna dintre societățile eșantionate nu a primit statutul de societate care funcționează conform principiilor economiei de piață, pentru Vietnam a fost calculată o singură marjă de dumping medie ponderată. Această marjă de dumping a fost atribuită tuturor producătorilor-exportatori din Vietnam.

(131) Dumpingul la nivel național din Vietnam a fost stabilit la 43,8 % din prețul CIF la frontiera Uniunii.

(132) Calculul dumpingului a fost efectuat, ca și în cazul RPC, prin metodologia prezentată mai sus, cu excepția faptului că valorile normale braziliene au fost înlocuite cu cele ale producătorilor indonezieni care au cooperat. Calculul a avut ca rezultat o marjă a dumpingului de 28,4 %.

### 2.6. **Concluzie privind continuarea dumpingului de către țările în cauză**

(133) Anumite părți interesate au afirmat că, între momentul instituirii de măsuri definitive în aprilie 2006 și sfârșitul PAR, exporturile din țările în cauză au scăzut. S-a argumentat că această descreștere reflecta scăderea producției și a capacității de producție din RPC și Vietnam ca urmare a instituirii măsurilor definitive, a transferului producției din RPC și Vietnam către alte țări sau a creșterii vânzărilor pe piața internă. O altă afirmație a fost aceea că prețurile produselor de import au crescut sau au rămas stabile. Prin urmare, părțile au susținut că volumul și prețurile importurilor nu erau suficiente pentru a justifica constatarea continuării dumpingului la volume semnificative în cursul PAR.

(134) Aceste argumente nu modifică faptul că au fost constatate marje substanțiale de dumping în cursul PAR, acestea acoperind volume mari ale importurilor și deținând cote semnificative pe piața Uniunii. Prin urmare, s-a concluzionat că a avut loc o continuare a dumpingului în ceea ce privește produsul în cauză originar din RPC și Vietnam.

## 3. EVOLUȚIA IMPORTURILOR DIN RPC ÎN CAZ DE ABROGARE A MĂSURILOR

### 3.1. **Observații generale**

(135) Evoluția probabilă a importurilor din RPC a fost analizată atât din perspectiva prețurilor anticipate, cât și din perspectiva volumelor.

(136) Pentru început, au fost stabilite prețurile pentru PAR. Datele disponibile proveneau din formularele de eșantionare completate (primite de la 58 de producători-exportatori care au cooperat) care conțineau prețurile de vânzare pentru piața internă și prețurile de export pentru piața Uniunii și piețele din țări terțe. Aceste informații au fost utilizate deoarece s-a considerat că reprezintă cea mai bună sursă de informare disponibilă în ceea ce privește prețurile produsului în cauză în scopul de a compara indicatorii de preț de pe piețe diferite. Aceste date au fost considerate reprezentative deoarece se refereau la 22 % din importurile pe piața Uniunii. Prețurile de export către Uniune menționate în răspunsurile la formularele de eșantionare au fost confruntate informațiile aflate la dispoziția Comisiei, chiar informațiile statistice nu puteau fi utilizate pentru compararea prețurilor, deoarece nu includeau vânzările de pe piața internă chineză și exporturile către țări terțe.

(137) Deși baza de date Eurostat reprezenta o altă sursă fiabilă, după cum s-a prezentat deja în considerentul (67), ea nu a asigurat posibilitatea de a compara prețurile de pe piețe diferite.

(138) Prețurile de pe piața Uniunii au fost obținute pe baza datelor de eșantionare furnizate de producătorii din Uniune. Ancheta a stabilit că aceste prețuri medii erau comparabile cu cele ale încălțămintei importate deoarece:

— se refereau la produsul similar,

— erau din aceeași etapă de comercializare,

— standardele Incoterms erau comparabile,

— cantitățile erau comparabile.

(139) A fost analizat și impactul unora dintre noile evoluții după încheierea PAR, acestea fiind considerate suficient de importante pentru a influența continuarea dumpingului. Această analiză a fost solicitată și de către părțile interesate.

### 3.2. **Relația între prețurile din Uniune și cele din RPC**

(140) Răspunsurile la formularele de eșantionare au arătat că prețurile de pe piața internă chineză, stabilite pe baza datelor proprii ale exportatorilor, erau mai scăzute decât prețurile de pe piața Uniunii. Totuși, trebuie observat că datele societăților neincluse în eșantion (inclusiv datele privind vânzările pe piața internă) nu au putut fi verificate. Prin urmare, nu a putut fi efectuată o analiză a prețurilor de pe piața internă din RPC. Mai mult, aceasta nu a fost considerată necesară, dată fiind constatarea continuării dumpingului.

### 3.3. **Raportul între prețurile de export către țări terțe și nivelul prețurilor în Uniune**

(141) Răspunsurile la formularele de eșantionare au arătat că prețurile practicate de către societățile chineze care au cooperat erau mai scăzute pe piețe importante din țări terțe decât prețurile de pe piața Uniunii. Aceasta a reconfirmat faptul că producătorii chinezi ar putea exporta cantități mai mari în Uniune. Dacă s-ar permite expirarea măsurilor, ar fi mai profitabil pentru producătorii-exportatori chinezi să își redirecționeze exporturile către Uniune. Totuși, aceste date privind prețurile practicate pe piețe terțe importante de către societățile chineze care au cooperat nu au putut fi verificate, iar această analiză nu a fost continuată.

(142) Anumite părți interesate au afirmat că alte piețe deveniseră mai interesante decât piața Uniunii. În sprijinul acestei afirmații, una dintre părți a transmis o analiză aparținând biroului de statistici vamale din RPC. Cu toate acestea, analiza Comisiei a arătat că, în afară de piața Statelor Unite ale Americii, piața Uniunii rămâne cea mai atractivă piață pentru exportatorii chinezi. În realitate, exporturile din perioada analizată de această parte (2005-2008) au crescut. În cazul eliminării taxei antidumping, piața Uniunii va deveni și mai atractivă, ceea ce poate conduce la creșterea volumelor.

### 3.4. **Raportul între prețurile de export către țări terțe și prețurile din RPC**

(143) Răspunsurile la formularele de eșantionare primite din partea a 58 de societăți chineze care au cooperat arată că prețurile de export pentru piețe majore din țări terțe sunt mai mici decât prețurile practicate pe piața internă. Totuși, aceste date nu au putut fi verificate, iar această analiză nu a fost continuată.

(144) În plus, compararea nivelului prețurilor de export către țări terțe cu valoarea normală braziliană a arătat că aceste prețuri de export sunt în general mult mai reduse. Totuși, tot din motivele prezentate în considerentul (140), aceste date nu au putut fi verificate, iar această analiză nu a fost continuată.

(145) În concluzie, datele disponibile indică probabilitatea continuării dumpingului.

### 3.5. **Capacități și stocuri neutilizate**

(146) Toate societățile chineze din eșantion operau un sistem de producție pe bază comandă și, prin urmare, stocurile lor cuprindeau bunuri finite care urmau a fi expediate. Acest sistem este utilizat deoarece sectorul încălțămintei trebuie să se adapteze noilor tendințe ale modei din fiecare sezon, reflectate în comenzile clienților, și nu poate face vânzări din stocuri. Astfel, deoarece societățile nu dețineau stocuri propriu-zise, acest element nu putea fi considerat un indicator reprezentativ pentru analiza probabilității continuării dumpingului.

(147) Ancheta stabilit că cele 58 de societăți chineze care au cooperat dețineau capacități neutilizate de aproximativ 9 % din capacitatea totală de producție de încălțăminte. Această cantitate este echivalentă cu 14,5 milioane de perechi produse de cele 58 de societăți care au cooperat sau aproximativ 65 de milioane de perechi produse de toți producătorii-exportatori. Această ultimă cifră reprezintă aproximativ 10 % din consumul total din Uniune (astfel cum se indică în tabelul 3).

(148) A fost analizată destinația probabilă a acestei capacități neutilizate. Având în vedere diferențele sus-menționate între prețurile din Uniune, de pe piața internă chineză și din țările terțe, este probabil ca societățile chineze să fie stimulate să folosească pentru exporturi către Uniune capacitatea neutilizată. Dimensiunea Uniunii este, de asemenea, încă un factor care sporește atractivitatea sa pentru exportatorii chinezi.

(149) În plus, ar trebui subliniat că liniile de asamblare existente pot fi utilizate pentru a produce și alte tipuri de încălțăminte, cum ar pantofi STAF și pantofi cu fețe din materiale textile, pe lângă produsul în cauză. Societățile incluse în eșantion și celelalte societăți din RPC care au cooperat au produs cantități mari de încălțăminte care nu constituie produsul în cauză. Separarea actuală între fabricarea produsului în cauză și alte tipuri de încălțăminte depinde de cerințele consumatorilor și de politicile de plasare a comenzilor și de aprovizionare ale importatorilor din Uniune. Cu toate acestea, în cazul abrogării măsurilor, importatorii din Uniune și-ar reevalua cu siguranță politicile de aprovizionare și ar putea să comande cantități mai mari din produsul în cauză de la producătorii chinezi. Aceasta poate avea ca rezultat creșterea cantităților exportate în Uniune ale produsului în cauză.

### 3.6. **Practici de circumvenție și de absorbție**

(150) Astfel cum s-a stabilit prin Regulamentul (CE) nr. 388/2008, a avut loc o circumvenție a măsurilor existente privind RPC prin realizarea transporturilor prin RAS Macao. În consecință, măsurile au fost extinse asupra transporturilor produsului în cauză alcătuite și transbordate prin RAS Macao. Aceste practici de circumvenție demonstrează atractivitatea pieței din Uniune pentru producătorii-exportatori chinezi.

### 3.7. **Concluzie**

(151) Ancheta a arătat că, în cazul abrogării măsurilor, există probabilitatea ca dumpingul să continue. Această concluzie se întemeiază pe atractivitatea pieței din Uniune în termeni de volum, precum și pe compararea prețurilor între piața Uniunii, cea chineză și cele ale țărilor terțe.

(152) În plus, mai mulți factori, precum nivelurile relative ale prețurilor, disponibilitatea de capacități neutilizate, circumvenția și ușurința trecerii de la fabricația altor tipuri de încălțăminte la fabricarea produsului în cauză, confirmă o creștere probabilă a cantităților importate în cazul abrogării măsurilor. Pe de altă parte, alți factori, precum criza economică globală și tendința de a transfera producția în alte țări, vor reduce inevitabil, într-o anumită măsură, cantitățile importate. Acești factori sunt analizați în secțiunea 5 (Evoluții ulterioare PAR) în continuare.

(153) Se concluzionează că importurile din RPC vor continua să intre pe piața Uniunii în cantități mari și că vor fi vândute la prețuri reduse, de dumping, astfel încât există posibilitatea continuării dumpingului în cazul în care s-ar permite ca măsurile să expire.

## 4. EVOLUȚIA IMPORTURILOR DIN VIETNAM ÎN CAZUL ÎN CARE MĂSURILE SUNT ABROGATE

### 4.1. **Generalități**

(154) Creșterea probabilă a importurilor din Vietnam a fost analizată atât din perspectiva prețurilor anticipate, cât și din perspectiva volumelor.

(155) Pentru început, au fost stabilite prețurile din PAR. Datele necesare au fost obținute din răspunsurile la formularele de eșantionare (primite de la 51 de producători exportatori vietnamezi care au cooperat) conținând prețurile de vânzare pentru piața internă și prețurile de export pentru piața Uniunii și piețele din țări terțe. Aceste informații au fost utilizate deoarece s-a considerat că reprezintă cea mai bună sursă de informare privind prețurile produsului în cauză în scopul de a compara indicatorii de preț de pe piețe diferite. Aceste date au fost considerate reprezentative deoarece vizau 82 % din importurile pe piața Uniunii. Prețurile de vânzare în Uniune menționate în răspunsurile la formularele de eșantionare au fost confruntate cu datele statistice ale Comisiei (datele Taric). Totuși, informațiile statistice nu au putut fi utilizate pentru compararea prețurilor, deoarece nu includeau vânzările de pe piața internă vietnameză și exporturile către țări terțe.

(156) Deși baza de date Eurostat reprezenta o altă sursă fiabilă, după cum s-a prezentat deja în considerentul (67), ea nu a asigurat posibilitatea de a compara prețurile de pe piețe diferite.

(157) Prețurile de pe piața Uniunii au fost obținute pe baza datelor de eșantionare furnizate de producătorii din Uniune. Ancheta a stabilit că aceste prețuri medii aparțineau unor tipuri comparabile cu încălțămintea importată deoarece:

— se refereau la produse similare,

— se referau la aceeași etapă de comercializare,

— standardele Incoterms erau comparabile,

— cantitățile erau comparabile.

### 4.2. **Relația între prețurile din Uniune și cele din Vietnam**

(158) Răspunsurile la formularele de eșantionare au arătat că prețurile de pe piața internă vietnameză, stabilite pe baza datelor proprii ale exportatorilor, erau mai scăzute decât prețurile de pe piața Uniunii. Totuși, trebuie observat că datele societăților neincluse în eșantion (inclusiv datele privind vânzările pe piața internă) nu au putut fi verificate. Prin urmare, nu a putut avea loc o analiză a prețurilor de pe piața internă din Vietnam. Mai mult, la fel ca în cazul RPC, aceasta nu a fost considerată necesară, având în vedere constatarea generală privind continuarea dumpingului.

### 4.3. **Raportul între prețurile de export către țări terțe și nivelul prețurilor în Uniune**

(159) Conform datelor Biroului General de Statistică și Direcției Generale a Vămilor din Vietnam (anul calendaristic 2008), aproximativ 50 % din exporturile de încălțăminte din Vietnam sunt destinate pieței din Uniune. În plus, răspunsurile la formularele de eșantionare arată că, în cursul PAR, exportatorii care au cooperat au vândut cantități foarte mari pe piețele din țări terțe.

(160) Răspunsurile la formularele de eșantionare au arătat că prețurile practicate de către societățile vietnameze care au cooperat erau mai scăzute pe piețe din țări terțe decât cele predominante pe piața Uniunii. Aceasta a confirmat faptul că producătorii vietnamezi au capacitatea de a exporta cantități mai mari în Uniune.

### 4.4. **Raportul între prețurile de export către țări terțe și prețurile din Vietnam**

(161) Având în vedere volumul redus de vânzări ale producătorilor-exportatori pe piața internă vietnameză, nu s-a putut ajunge la concluzii semnificative în ceea ce privește această comparație.

### 4.5. **Stocuri și capacități neutilizate**

(162) Toate societățile vietnameze din eșantion operau un sistem de producție pe bază comandă și, prin urmare, singurele stocuri ale acestora constau în bunuri finite care urmau a fi expediate. Acest sistem este utilizat deoarece sectorul încălțămintei trebuie să se adapteze noilor tendințe ale modei din fiecare sezon, reflectate în comenzile clienților, și nu se poate baza pe vânzări din stocuri. Prin urmare, se consideră că, în acest caz, stocurile nu constituie un indicator suficient de relevant.

(163) Ancheta a stabilit că cele 51 de societăți vietnameze care au cooperat dețineau capacități neutilizate de aproximativ 17 % din capacitatea totală de producție de încălțăminte. Această cantitate este echivalentă cu 34 de milioane de perechi produse de cele 51 de societăți care au cooperat, sau cu aproximativ 42 de milioane de perechi produse de toți producătorii-exportatori. Această ultimă cifră reprezintă aproximativ 6 % din consumul total din Uniune (astfel cum se indică în tabelul 3).

(164) A fost analizată destinația probabilă a acestei capacități neutilizate. Având în vedere diferențele sus-menționate între prețurile din Uniune și de pe piețele țărilor terțe, este probabil ca societățile chineze să fie stimulate să folosească pentru exporturi către Uniune capacitatea neutilizată. Această concluzie se întemeiază pe atractivitatea pieței din Uniune în termeni de dimensiune.

(165) În plus, trebuie subliniat că liniile de asamblare existente pot fi utilizate pentru a produce și alte tipuri de încălțăminte, cum ar pantofi STAF și pantofi cu fețe din materiale textile, pe lângă produsul în cauză. Societățile incluse în eșantion și celelalte societăți din Vietnam care au cooperat au produs cantități mari de încălțăminte care nu constituiau produsul în cauză. Separarea actuală între fabricarea produsului în cauză și alte tipuri de încălțăminte depinde de cerințele consumatorilor și de politicile de plasare a comenzilor și de aprovizionare ale importatorilor din Uniune. Cu toate acestea, în cazul abrogării măsurilor, importatorii din Uniune își vor reevalua politicile de aprovizionare și ar putea să comande cantități mai mari din produsul în cauză de la producătorii vietnamezi. Aceasta poate avea ca rezultat creșterea cantităților exportate în Uniune ale produsului în cauză.

### 4.6. **Concluzie**

(166) Pe lângă continuarea dumpingului la niveluri ridicate, ancheta a arătat că, în cazul abrogării măsurilor, există probabilitatea continuării dumpingului. Această concluzie se întemeiază pe atractivitatea pieței din Uniune în termeni de dimensiune și niveluri ale prețurilor.

(167) În plus, un număr de factori, precum nivelurile relative ale prețurilor, disponibilitatea capacităților neutilizate și ușurința trecerii de la fabricarea altor tipuri de încălțăminte la fabricarea produsului în cauză, confirmă o creștere a cantităților importate în cazul abrogării măsurilor. Pe de altă parte, alți factori, cum ar fi criza economică globală și tendința de a transfera producția în alte țări, vor reduce inevitabil, într-o anumită măsură, cantitățile importate. Acești factori sunt analizați în secțiunea 5 (Evoluții ulterioare PAR) în continuare.

(168) Se concluzionează că importurile din Vietnam vor continua să intre în cantități mari pe piața Uniunii, fiind vândute la prețuri reduse, de dumping, astfel încât există posibilitatea continuării dumpingului în cazul în care s-ar permite expirarea măsurilor.

## 5. EVOLUȚII ULTERIOARE PAR

(169) Impactul evoluțiilor ulterioare PAR în ceea ce privește RPC și Vietnam au fost, de asemenea, analizate deoarece au fost considerate suficient de semnificative pentru a afecta volumele produsului în cauză provenind din țările în cauză și exportat pe piața Uniunii, la prețurile caracteristice acesteia.

### 5.1. **Criza economică mondială**

(170) Criza a început în a doua jumătate a anului 2008 (după încheierea PAR). Unele părți au susținut că aceasta va avea urmări asupra producției și exporturilor (inclusiv exporturile către Uniune) ale produsului în cauză provenind din țările în cauză, ca urmare a scăderii consumului pe piața mondială și pe cea Uniunii a articolelor de încălțăminte.

### 5.2. **Evoluția volumelor și a prețurilor importurilor ulterioare PAR**

(171) În primul rând, trebuie menționat că afirmațiile părților referitoare la impactul probabil al evoluțiilor ulterioare PAR asupra volumelor exporturilor din țările în cauză și consumului din Uniune sunt contradictorii. Unele părți interesate au estimat că exporturile din țările în cauză ar putea să scadă cu până la 25-30 % în 2009 comparativ cu valorile din cursul PAR. Alte părți interesate au considerat că aceste exporturi vor rămâne stabile. Statisticile Eurostat disponibile pentru prima jumătate a anului 2009 arată într-adevăr o scădere cu 25 % a volumelor importurilor din RPC și cu 28 % a volumelor importurilor din Vietnam. În ceea ce privește prețurile, statisticile Eurostat arată o creștere cu 34 % a importurilor produsului în cauză din RPC și o creștere cu 26 % a importurilor produsului în cauză din Vietnam. Totuși, având în vedere motivele prezentate la considerentul (67), aceste tendințe nu pot fi considerate reprezentative.

### 5.3. **Transferul sursei importurilor din Uniune din RPC și Vietnam către alte țări**

(172) Unele părți au argumentat că exporturile produsului în cauză provenind din țările în cauză va scădea ca urmare a transferului sursei de aprovizionare din RPC și Vietnam către țări precum Indonezia, Cambogia și India. S-a afirmat că procesul a început în aprilie 2006, după instituirea măsurilor, și va continua dacă măsurilor vor fi reinstituite ca urmare a anchetei curente. Au fost menționate și alte motive pentru acest transfer, unul dintre cele mai importante fiind creșterea costurilor de producție. S-a susținut că, în cazul Chinei, acestea se datorează creșterii costurilor forței de muncă, energiei și materiilor prime locale, precum și înăspririi legislației în domeniul mediului și muncii. Creșterea valorii RMB a fost, de asemenea, menționată ca o posibilă cauză a transferului către alte țări. În ceea ce privește Vietnamul, s-a afirmat că transferul aprovizionării către alte țări a

avut loc ca urmare a creșterii costurilor forței de muncă, la care s-a adăugat pierderea beneficiului de taxe SGP de 3,5 % la importurile în Uniune. În plus, s-a afirmat că transferul producției din RPC și Vietnam a devenit atractiv ca urmare a creșterii competitivității industriei de încălțăminte în noile țări producătoare. De asemenea, s-a susținut că transferul a fost facilitat de faptul că mai mulți producători din țările în cauză se aflau în proprietatea sau sub controlul unor societăți din alte părți ale Asiei de Sud-Est, cum ar fi Taiwan sau Hong Kong, și deoarece aprovizionarea cu încălțăminte a pieței din Uniune este controlată de mari importatori din Uniune, care își pot schimba cu ușurință sursele de aprovizionare oricând este necesar.

(173) În cazul RPC, deși era evident că unii exportatori și-au relocat producția și ar putea să o relocheze de mai multe ori pentru a-și reduce costurile, relocarea se realiza uneori în alte zone ale RPC (departe de provinciile de coastă, care formau baza tradițională a industriei încălțămintei). O astfel de mutare nu era suficientă, în sine, pentru a conduce la o reducere a producției și exporturilor din RPC.

(174) În ceea ce privește Vietnamul, nu se consideră că creșterea cu 3,5 % a taxei ca urmare a promovării GSP este de asemenea amploare încât să conducă la o relocare semnificativă și imediată a producției. Deși nu se poate nega că această promovare ar putea avea urmări asupra volumului exporturilor din Vietnam, este puțin probabil să afecteze semnificativ deciziile de aprovizionare ale marilor importatori din Uniune. Se reamintește că, în pofida instituirii unor taxe antidumping cu o valoare mult peste 3,5 %, Vietnamul și RPC au menținut niveluri ridicate ale importurilor în Uniune.

(175) Prin urmare, se consideră că nicio relocare a producției nu ar avea o asemenea dimensiune încât să modifice radical deciziile de aprovizionare ale importatorilor.

(176) În ceea ce privește importurile din alte țări în Uniune, s-a constatat că, după instituirea măsurilor antidumping, importurile din anumite țări asiatice au crescut. Totuși, aceasta nu schimbă faptul că produsul în cauză a continuat să fie importat în Uniune, în volume foarte mari și la prețuri de dumping, din cele două țări care fac obiectul anchetei.

### 5.4. **Dezvoltarea consumului intern în RPC**

(177) Unele părți au afirmat că exporturile din RPC urmau să scadă ca urmare a creșterii consumului intern chinezesc, încurajat de politicile autorităților chineze. Cu toate acestea, niciuna dintre părți nu a furnizat probe care să permită o evaluare a creșterii preconizate a consumului – această evaluare este și mai dificilă ca urmare a crizei economice.

(178) Deși se poate presupune că recenta dezvoltare economică a Chinei va avea ca rezultat, cel puțin pe termen mediu, o anumită creștere a consumului intern de încălțăminte, nu au fost prezentate probe care să demonstreze că această creștere va conduce la o (nouă) reducere a exporturilor către Uniune.

### 5.5. **Concluzie**

(179) Criza economică contribuie la scăderea importurilor în Uniune provenite din țările în cauză. Totuși, se poate presupune că la un moment dat va exista o revenire, care va contribui la creșterea volumului vânzărilor. Chiar și în cazul materializării celui mai pesimist scenariu, al unei scăderi de 25-30 % pentru întregul an 2009, volumul importurilor din RPC va atinge totuși peste 80 de milioane de perechi, reprezentând o cotă de peste 10 % din piața Uniunii, iar volumul importurilor din Vietnam va atinge totuși circa 48 de milioane de perechi, ceea ce va reprezenta o cotă de aproximativ 7 % din piața Uniunii.

(180) În ceea ce privește transferul sursei importurilor din Uniune, s-a constatat că relocarea observată până în prezent nu a avut un efect hotărâtor, și nu există indicii potrivit cărora vor avea loc modificări majore în viitorul apropiat în privința tendințelor observate până acum.

(181) Exporturile în Uniune din țările în cauză au continuat să se efectueze la prețuri de dumping în cursul PAR. Având în vedere criza economică și diminuarea (anticipată) a cererii și în lipsa oricăror informații contrare privind prețurile de import din perioada ulterioară PAR, se poate preconiza că exporturile vor continua să se efectueze la prețuri de dumping.

(182) Având în vedere constatările anterioare privind evoluțiile din PAR și ulterioare PAR, se concluzionează că există probabilitatea continuării dumpingului.

D. **OBSERVAȚII DIN PARTEA PĂRȚILOR INTERESATE DUPĂ COMUNICARE**

(183) După comunicarea constatărilor s-au primit mai multe observații. Cu toate acestea, niciuna dintre ele nu este de natură să modifice concluziile. Principalele argumente aduse au fost următoarele.

1. ALEGEREA ȚĂRII ANALOAGE

(184) Mai multe părți au reiterat observațiile pe care le formulaseră în cursul anchetei cu privire la alegerea țării analoage. Acestea au reafirmat, *inter alia*, opinia potrivit căreia Brazilia nu reprezenta o alegere adecvată având în vedere nivelul ridicat de protecție prin existența de tarife și de licențe neautomate, o dezvoltare socioeconomică superioară celei din RPC și Vietnam, o presupusă specializare în domeniul încălțămintei pentru femei și supoziția privind practicile de dumping. Comisia a luat deja cunoștință de aceste argumente și le-a analizat în întregime în comunicare și în considerentele (68)-(108) din prezentul regulament. Analiza a indicat în mod clar că Brazilia este cea mai adecvată alegere ca țară analoagă în acest caz.

2. REPREZENTATIVITATEA EȘANTIONULUI

(185) Unele părți interesate au afirmat că eșantionul de exportatori era mai puțin reprezentativ decât se indică în considerentele (15) și (18), întrucât marja de dumping era calculată pe baza unei perioade de 4 din cele 12 luni ale PAR. Se reamintește că aceasta este metodologia de calcul normală folosită de Comisie în cazul reexaminării măsurilor care urmează să expire atunci când trebuie să se stabilească dacă există continuarea dumpingului sau probabilitatea reapariției acestuia. Ancheta la fața locului a asigurat că cele 4 luni erau reprezentative pentru întreaga perioadă de 12 luni. S-a ajuns la acest rezultat prin compararea costurilor și prețurilor corespunzătoare datelor furnizate în cele 4 luni cu cele corespunzătoare celorlalte 8 luni. În plus, cele 4 luni erau fiecare ultima lună a trimestrului fiind, prin urmare, răspândite uniform pe o perioadă de 12 luni. În consecință, Comisia nu este de acord cu afirmația potrivit căreia metoda aplicată a redus reprezentativitatea eșantionului.

3. CLASIFICAREA ȘI COMPARABILITATEA PRODUSELOR

(186) Unele părți interesate au susținut că, prin corectarea erorilor din NCP făcute de exportatorii cooperanți, după cum se prevede la considerentul (59), Comisia și-a schimbat metodologia pe care a folosit-o în cazul inițial. Afirmația este neîntemeiată. Comisia a corectat erorile de clasificare privind NCP făcute de unii exportatori tocmai pentru a folosi sistemul NCP adoptat în cazul anterior.

(187) Unele părți interesate au afirmat că nivelul de concordanță directă a NCP era insuficient și că metoda care recurge la NCP aproape similare este defectuoasă. Afirmația nu poate fi acceptată. Acest sistem a fost deja folosit în ancheta inițială. Comisia a anexat, în comunicările specifice transmise părților în ancheta curentă, tabele de corespondență în care se explica utilizarea fiecărui NCP similar. Utilizarea unor NCP aproape similare asigură o comparație echitabilă între modelele braziliene și modele comercializate de țările exportatoare. În plus, dacă era necesar, valorile normale care decurg din NCP similare au fost ajustate în mod adecvat. În egală măsură, nicio parte nu a formulat observații cu privire la o eventuală inexactitate a vreunui NCP folosit.

4. CALCULAREA DUMPINGULUI

(188) Unele părți au afirmat că este defectuos să se calculeze dumpingul folosindu-se Indonezia ca țară analoagă, întrucât datele utilizate nu au fost nici verificate nici ajustate în mod corespunzător. Comisia a examinat datele prezentate de societățile indoneziene, utilizarea acestora fiind propusă de mai multe părți. Având în vedere că nu s-a cerut efectuarea de ajustări, Comisia nu a considerat necesară aplicarea lor. Pentru orice eventualitate, se reamintește că, în acest caz specific, Indonezia a fost folosită numai pentru a verifica constatările bazate pe țara analoagă Brazilia.

5. PROBABILITATEA CONTINUĂRII DUMPINGULUI

(189) Mai multe părți au susținut că reducerea volumului importurilor din RPC și Vietnam în perioada 2005-2008 (tendință care a continuat după PA) și creșterea prețurilor importurilor în aceeași perioadă arată că nu există probabilitatea continuării dumpingului prejudiciabil. Se reamintește că importurile din RPC și Vietnam dețin mai mult de 28 % din piața Uniunii în PAR, ceea ce reprezintă un procentaj foarte semnificativ. Se observă că, în cifre absolute, volumul importurilor din RPC și Vietnam în PAR a fost mai mare decât în PAI, pentru care se stabilise deja un dumping prejudiciabil. În plus, analiza datelor verificate ale exportatorilor incluși în eșantion a indicat că, începând din 2006, prețurile au scăzut.

(190) Unele părți interesate au afirmat că, în RPC și Vietnam, costurile de producție au crescut, ceea ce a dus la micșorarea amenințării reprezentate de concurența din partea societăților din aceste țări. Comisia consideră că, din moment ce RPC și Vietnamul nu sunt economii de piață, o creștere a costurilor nu implică în mod necesar o pierdere a competitivității pe piața mondială. Ancheta a indicat că cele două țări continuă să dețină cote ridicate din piața Uniunii și, prin urmare, să reprezinte o amenințare.

(191) Unele părți au afirmat că, deși Uniunea a acceptat faptul că scăderea importurilor ulterior PAR a fost cauzată de criza economică, acest element nu a fost acceptat ca fiind decisiv în stabilirea probabilității reapariției dumpingului. După cum s-a explicat în considerentele (179)-(180), acest element nu a fost acceptat ca fiind decisiv, întrucât volumul ulterior PAR continuă să fie foarte ridicat și reprezintă o cotă importantă din piața Uniunii la prețuri de dumping. Aceștia sunt indicatori clari ai faptului că, în viitor, este foarte probabil ca volumul importurilor să continue să constituie obiect al dumpingului în mod semnificativ.

(192) Unele părți au negat atractivitatea pieței din Uniune și au susținut că alte destinații, precum Statele Unite ale Americii și, în parte, Rusia prezintă cel puțin un interes egal pentru exportatorii chinezi și vietnamezi. De asemenea, s-a menționat că elementele prezentate de o parte privind creșterea semnificativă preconizată a pieței chineze nu a fost luată în considerare în mod corespunzător. Comisia a analizat acest aspect și a constatat că piața Uniunii rămâne una dintre cele mai atractive piețe pentru exportatorii chinezi. În cazul eliminării taxelor antidumping, piața Uniunii ar deveni și mai atractivă, ceea ce ar putea conduce la creșterea volumului. În ceea ce privește creșterea preconizată a consumului în RPC, Comisia a analizat elementele furnizate de această parte, însă le-a considerat ca fiind insuficiente pentru a modifica concluziile. Chiar dacă se poate anticipa această creștere, nu există nicio dovadă întemeiată că amploarea ei ar fi în așa măsură încât să conducă la o reducere semnificativă a exporturilor. Din aceste motive, acest argument trebuie respins.

## E. **DEFINIREA INDUSTRIEI DIN UNIUNE**

### 1. PRODUCȚIA UNIUNII ȘI CALITATEA DE PRODUCĂTOR DIN UNIUNE

(193) Cererea de reexaminare a fost depusă de CEC în numele producătorilor din Uniune reprezentând peste 25 % din producția Uniunii a produsului în cauză în cursul PAR.

(194) O parte interesată a afirmat că mai mulți membri CEC, presupuși susținători ai reclamației, au început să importe volume mari din țările în cauză. De asemenea, s-a susținut că în Uniune nu mai există o producție „reală" semnificativă. Nu a fost prezentat niciun element de probă în sprijinul acestei afirmații.

(195) În acest context, în scopul stabilirii producției din Uniune totale și în sprijinul anchetei au fost utilizate toate informațiile disponibile, inclusiv informațiile furnizate în cadrul reclamației, datele colectate de la producătorii din Uniune și asociațiile naționale înainte și după inițierea anchetei, precum și statistici generale de producție. Ancheta a arătat că niciunul dintre producătorii din Uniune reclamanți nu ar trebui exclus din definiția producției din Uniune, informațiile obținute prin intermediul reclamantului arătând că niciunul dintre aceștia nu a fost identificat ca având legături cu producătorii-exportatori din țările în cauză, iar importurile din țările în cauză, dacă au existat, erau neglijabile. Pentru fiecare dintre societățile în cauză, acele importuri constituiau cel mult 25 % din producția destinată pieței din Uniune.

(196) După cum s-a arătat la considerentul (23) și următoarele, s-a constatat că una dintre societățile incluse în eșantionul industriei din Uniune încetase producția în Uniune în perioada care a făcut obiectul anchetei. S-a analizat dacă această societate ar trebui să fie exclusă din definiția industriei din Uniune. Totuși, ponderea acestei societăți era minimă în ceea ce privește producția totală, precum și în raport cu restul eșantionului [1]. Prin urmare, chiar dacă această societate ar fi exclusă, calitatea sa nu ar fi modificată.

(197) În general, ancheta a arătat că producția în Uniune de încălțăminte de piele continuă să fie semnificativă, concentrată în câteva state și având aproximativ 262 000 de angajați. Sectorul producției de încălțăminte este constituit din circa 18 000 IMM-uri situate în principal în șapte țări europene, cele mai multe fiind concentrate în primele trei țări producătoare.

(198) Ancheta a identificat totuși că două societăți aparținând aceluiași grup aveau legături cu producători-exportatori din RPC, grupul însuși importând cantități semnificative ale produsului în cauză, inclusiv de la exportatorii săi afiliați din RPC. Prin urmare, aceste societăți au fost excluse din noțiunea de producție în Uniune în sensul articolului 4 alineatul (1) și al articolului 5 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(199) Pe baza celor de mai sus, s-a constatat că producția totală a industriei din Uniune în sensul articolului 4 alineatul (1) și al articolului 5 alineatul (4) din regulamentul de bază a fost de 366 de milioane de perechi în cursul PAR.

(200) Având în vedere că producătorii din Uniune care susțin cererea reprezintă peste 25 % din producția totală și în lipsa unei opoziții cel puțin egale cu acest procent, se concluzionează, prin urmare, că cererea este susținută de un procent important al industriei din Uniune în sensul articolului 4 alineatul (1) și al articolului 5 alineatul (4) din regulamentul de bază.

### 2. DEZVOLTAREA STRUCTURILOR DE PRODUCȚIE DIN UNIUNE

(201) Datele din prezentul caz se referă la cele 27 de state membre din Uniunea extinsă, nu la cele 25 de state examinate în cazul inițial. România, care a aderat la Uniune în 2007, este un producător important. Cu toate acestea, o mare parte a producției sale constă mai degrabă în prelucrarea de materie primă contra unei taxe pentru servicii („fabricație contra cost") pentru alte societăți din Uniune. Prin urmare, producția de încălțăminte autentică românească se reflectă în mod limitat în producția totală din Uniune și în alți indicatori. Același impact limitat este valabil și în cazul Bulgariei. Prin urmare, extinderea nu a avut efecte semnificative din acest punct de vedere.

[1] Având în vedere necesitatea protejării identității reclamanților, după cum s-a arătat la considerentul (40) și următoarele, nu se pot prezenta cifre exacte privind ponderea relativă a acestei societăți în restul eșantionului, deoarece acestea ar putea constitui indicații privind identitatea societății.

(202) În Uniune, sectorul încălțămintei este caracterizat de rețele de microîntreprinderi (cu mai puțin de 10 angajați) și întreprinderi mici. Societățile cu mai mult de 500 de angajați reprezintă excepții și angajează doar o mică parte a forței de muncă totale din acest sector. Microîntreprinderile și întreprinderile mici au avantajul de a fi mai flexibile și adaptabile la schimbările survenite în cererea pieței dar, pe de altă parte, sunt mai vulnerabile din punct de vedere financiar la concurența internațională și la recesiunea economică.

(203) Comparativ cu situația constatată în ancheta inițială, structurile de producție s-au modificat în mai multe moduri. Sub presiunea concurenței internaționale, mai mulți producători au dispărut, unii definitiv, în timp ce alții au devenit distribuitori ai produselor din țările asiatice și cele învecinate (Bosnia, Croația, Maroc, Tunisia, Serbia). Alții au decis să transfere părți ale procesului de fabricație în Uniune (România, Ungaria, Polonia).

(204) În încercarea de modificare a modelului de afaceri, mulți operatori au comasat facilități de producție datorită integrării în grupuri înființate ca urmare a încheierii de subcontracte flexibile cu alți producători. Prin acest sistem, o societate lider pune la dispoziție un proiect și materie primă (care rămâne în proprietatea sa) și externalizează producția (sau una sau mai multe etape ale producției, cum ar fi coaserea) către microîntreprinderi specializate din vecinătatea sa geografică, cărora le asigură o activitate sezonieră regulată de producție a unor cantități contractate. La sfârșitul procesului, societatea lider plătește subcontractanților un onorariu pentru activitatea efectuată.

(205) O parte a industriei a suferit, de asemenea, o modificare a modelului de afaceri, caracterizată prin migrarea producției către segmentul superior, al produselor cu valoare ridicată. Astfel, unii dintre cei mai mari producători din Uniune pot beneficia de noi oportunități prin crearea propriilor mărci. Unii dintre acești producători utilizează, atunci când este posibil, magazine în regim de franciză, în care vând o singură marcă, în timp ce alții au reușit să rezerve părți ale unor magazine independente pentru propria marcă.

(206) Pe lângă aceasta, mai multe societăți din acest grup și-au modificat politica de distribuție, favorizând vânzările către comercianți cu amănuntul (sau având rețele proprii de desfacere cu amănuntul), fără a coopera cu comercianții en gros. Toate aceste modificări indică un sector în care coexistă modele variate de afaceri.

(207) Înființarea grupurilor de operatori, fabricarea de produse din segmentul superior și modificările aduse politicii de distribuție au condus la o mai mare flexibilitate și eficiență ca urmare a comasării resurselor, astfel încât să se beneficieze de pe urma economiilor de scară. De asemenea, a contribuit la creșterea capacității acestora de a obține finanțare din sistemul bancar.

(208) Aceste evoluții dezvăluie un sector în care coexistă modele variate de afaceri. O mare parte a industriei se află încă în primele etape ale schimbării modelului de afaceri și are nevoie de mai mult timp pentru a finaliza acest proces. Al doilea grup, care și-a schimbat deja modelul de afaceri, a crescut semnificativ în timpul perioadei examinate, dar nu a reușit totuși să beneficieze pe deplin de pe urma reducerii numărului de producători de pe piață, așa cum ar fi fost de așteptat.

## F. **SITUAȚIA PIEȚEI DIN UNIUNE**

### 1. CONSUMUL DE PE PIAȚA UNIUNII

*Tabelul 3*

**Consumul de pe piața Uniunii**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Consum (mii perechi) | 724 553 | 690 285 | 674 826 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 95 | 93 |

(209) Consumul a scăzut aparent cu 7 % în perioada examinată, de la 725 de milioane de perechi în 2006 la 675 de milioane în PAR.

(210) Scăderea consumului a fost corelată cu o creștere paralelă a consumului altor tipuri de încălțăminte din afara definiției produsului (textile, cauciuc și plastic). Prin comparație, consumul de pantofi din materiale textile, cauciuc și plastic a crescut cu 23 % în aceeași perioadă. Aceasta pare să indice o substituire între cele două categorii de produse, determinată și de tendințele modei (intrarea pe piață a pantofilor din material sintetic/piele sau a pantofilor din material sintetic care seamănă cu pielea). Totuși, având în vedere că sporirea consumului altor tipuri de încălțăminte este mult mai mare (23 %) comparativ cu scăderea consumului de încălțăminte din piele (7 %), nu se poate concluziona că materialele textile și de alt tip au înlocuit încălțămintea din piele într-o măsură mai mult decât limitată. În plus, prețurile medii de import ale altor tipuri de încălțăminte sunt de două ori mai reduse decât cele ale încălțămintei din piele, această diferență arătând în mod clar că, dacă între cele două tipuri ar fi existat un nivel ridicat de substituibilitate, segmentul mult mai scump al încălțămintei din piele ar fi dispărut. Acest punct de vedere este infirmat de un studiu de piață public ([1]), care subliniază că încălțămintea din piele își va menține o poziție solidă în cadrul pieței. De fapt, se pare că, în prezent, consumatorii achiziționează pantofi din piele în cantități aproape similare dar, pe lângă aceasta, achiziționează semnificativ mai mulți pantofi din materiale textile și sintetice.

([1]) Studiu de piață al CBI intitulat „Piața încălțămintei în UE”, aprilie 2008.

2. IMPORTURI CURENTE PROVENIND DIN ȚĂRILE ÎN CAUZĂ

2.1. **Volumul importurilor și cota de piață a importurilor în cauză în cursul PAR**

*Tabelul 4*

**Volumul total al importurilor provenite din țările supuse anchetei**

| | PAI | 2005 | 2006 | 2007 (*) | PAR (*) |
|---|---|---|---|---|---|
| RPC (mii perechi) | 63 403 | 183 568 | 157 560 | 123 016 | 125 052 |
| Index 2006 | | | 100 | 78 | 79 |
| Index: OIP = 100 | 100 | 292 | 251 | 195 | 198 |
| Cote de piață | 8,8 % | 22,9 % | 21,6 % | 17,8 % | 18,5 % |
| Vietnam (mii perechi) | 102 625 | 100 619 | 79 427 | 62 503 | 68 852 |
| Index 2006 | | | 100 | 79 | 87 |
| Index:OIP = 100 | 100 | 98 | 77 | 61 | 67 |
| Cote de piață | 14,2 % | 12,6 % | 11,0 % | 9,1 % | 10,2 % |

(*) Începând din septembrie 2007, importurile din Macao, cu privire la care s-a constatat că generează o circumvenție a măsurilor antidumping, sunt incluse în datele referitoare la RPC. Volumul importurilor este de 3,7 milioane în 2007 și 6,4 milioane în PAR. În sensul analizei, importurile din Macao au fost considerate, începând din 2007, importuri din RPC. Totuși, chiar și în lipsa unor astfel de importuri, rezultatul analizei nu se va modifica, ca urmare a volumului și valorilor implicate.

(211) Importurile totale din RPC au scăzut de la 157 la 125 de milioane de perechi în timpul perioadei examinate, sau de la 21,6 % la 18,5 % din piața Uniunii.

(212) Totuși, după cum s-a arătat mai sus, în comparație cu PAI, importurile din RPC au crescut puternic după eliminarea sistemului de contingente (1 ianuarie 2005), ca urmare a prețurilor mici de import. Nivelul importurilor a scăzut după instituirea măsurilor, stabilizându-se în 2007 și în cursul PAR la peste 120 milioane perechi – aproape de două ori mai mult decât volumul importurilor din PAI.

(213) În plus, trebuie subliniat că o anchetă privind circumvenția a constatat că, prin circumvenția măsurilor amintite generată de efectuarea transporturilor prin Macao, produsele chinezești supuse dumpingului evitau taxele și subminau efectul corectiv al măsurilor de remediere în sensul articolului 13 din regulamentul de bază. Aceasta demonstrează că piața Uniunii a continuat să fie una foarte importantă pentru producătorii-exportatori chinezi.

(214) În perioada examinată, importurile din Vietnam au scăzut de la 79 la 69 milioane perechi. În ciuda acestei scăderi de peste 13 % comparativ cu PAI, nivelul importurilor a rămas semnificativ, iar cotele de piață sunt relativ stabile în jurul valorii de 10 % în PAR.

(215) Împreună, importurile originare din RPC și Vietnam s-au ridicat la 237 de milioane de perechi în 2 006,185 de milioane în 2007 și 194 de milioane în PAR. Deși a existat o scădere a volumelor în perioada luată în considerare, nivelurile importurilor sunt în continuare superioare celor care au condus la instituirea măsurilor (166 de milioane). Cota de piață comună a Chinei și Vietnamului a scăzut de la 32,7 % la 28,7 % în această perioadă dar și în acest caz, cota de piață din PAR este considerabil mai mare decât cea de 23 % din cursul PAI.

2.2. **Evaluarea cumulativă a efectelor importurilor în cauză care fac obiectul unui dumping**

(216) Comisia a analizat dacă efectele importurilor care fac obiectul dumpingului provenite din țările în cauză ar trebui să fie evaluate în mod cumulativ, pe baza criteriilor prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. Acest articol prevede că efectele importurilor provenite din două sau mai multe țări supuse simultan unor anchete antidumping nu pot face obiectul unei evaluări cumulative decât (a) în cazul în care marja de dumping stabilită în raport cu importurile provenite din fiecare țară este superioară nivelului de minimis, în sensul articolului 9 alineatul (3) din regulamentul de bază și dacă volumul importurilor din fiecare țară nu este neglijabil și (b) în cazul în care o astfel de evaluare este adecvată din perspectiva condițiilor de concurență între produsele importate, pe de o parte, și între produsele importate și produsul similar din Uniune, pe de altă parte.

(217) În această privință, s-a constatat în primul rând că marjele de dumping stabilite pentru fiecare dintre țările în cauză erau superioare nivelului de minimis. În plus, volumul importurilor cu prețuri de dumping din fiecare din țările în cauză nu este neglijabil, în sensul articolului 5 alineatul (7) din regulamentul de bază. Într-adevăr, în cazul Chinei și Vietnamului, volumul importurilor reprezenta aproximativ 18 %, respectiv 10 % din consumul din Uniune în cursul PAR.

(218) Ancheta a mai arătat că condițiile de concurență, atât între produsele supuse dumpingului, cât și între importurile cu prețuri de dumping și produsul din Uniune similar erau asemănătoare. S-a constatat că, indiferent de originea lor, încălțămintea cu fețe din piele produsă/comercializată de către țările în cauză și cea produsă/comercializată de industria din Uniune se află în concurență directă, întrucât acestea prezintă aceleași caracteristici de bază, sunt substituibile din punctul de vedere al consumatorului și sunt vândute prin aceleași canale de distribuție. În plus, ancheta a arătat că volumul importurilor din ambele țări a evoluat în paralel: ambele țări și-au redus exporturile cu aproximativ 10-25 % între 2006 și PAR. Prețurile importurilor din cele două țări urmează aceeași tendință. În plus, s-a constatat că, la un nivel comercial comparabil, aceste prețuri au determinat subcotarea prețurilor industriei din Uniune.

(219) Pe această bază, se concluzionează că sunt întrunite toate condițiile pentru o evaluare cumulativă și că efectele importurilor care fac obiectul unui dumping din țările în cauză trebuie, așadar, evaluate împreună în scopul analizării prejudiciului.

2.3. **Evoluția prețurilor și politica de prețuri la importurile produsului în cauză**

*Tabelul 5*

**Evoluția prețurilor în țările care fac obiectul anchetei**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| RPC EUR/pereche | 8,4 | 8,4 | 8,5 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 99 | 103 |
| Vietnam EUR/pereche | 10,2 | 9,7 | 9,5 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 96 | 94 |

*Sursă:* Eurostat.

(220) Prețurile medii ale importurilor din RPC au rămas relativ stabile în perioada luată în considerare, la aproximativ 8,4 EUR/pereche. Acest preț este cu aproximativ 20 % mai ridicat decât nivelul prețurilor din PAI (7,2 EUR). Prețurile medii ale importurilor vietnameze au scăzut în perioada luată în considerare, având o valoare de aproximativ 9,2 EUR în PAR, acest nivel fiind apropiat de cel din PAI. Totuși, evaluarea tendinței prețurilor medii nu ia în considerare modificările gamei de produse care ar fi putut să apară în perioada luată în considerare.

### 2.4. **Subcotarea**

(221) Metoda de calculare a subcotării prețurilor este similară celei utilizate în ancheta inițială. Prețurile de import (incluzând taxele antidumping) ale producătorilor-exportatori eșantionați au fost comparate cu prețurile industriei din Uniune pe baza mediilor ponderate stabilite pentru tipuri de produse comparabile în cursul PAR. Prețurile industriei din Uniune au fost ajustate la un nivel franco fabrică și comparate cu prețurile de import CIF la frontiera Uniunii, incluzând taxele antidumping și taxele vamale. Compararea prețurilor s-a realizat având în vedere tranzacții la același nivel comercial, care au fost ajustate în mod adecvat, când a fost necesar, și după deducerea rabaturilor și a remizelor. Pentru o comparație echitabilă, s-au făcut ajustări pentru a fi reflectate costurile suportate în Uniune de către importatori, precum designul, selectarea materiilor prime etc., care altfel nu s-ar reflecta în prețul de import. Acestea sunt justificate de faptul că încălțămintea importată este produsă la comandă, pe baza specificațiilor (materii prime, design) indicate de importatori.

(222) Pe baza prețurilor producătorilor-exportatori care au cooperat, marjele de subcotare constatate pentru fiecare dintre țările în cauză, exprimate ca procent din prețurile industriei din Uniune, sunt următoarele:

*Tabelul 6*

**Marje de subcotare**

| Țară | Subcotare de prețuri |
|---|---|
| RPC | 31,9 % |
| Golden Step (RPC) | 37,1 % |
| Vietnam | 38,9 % |

## 3. IMPORTURILE DIN ȚĂRI TERȚE

### 3.1. **Volumul importurilor, cota de piață și prețurile în PAR**

*Tabelul 7*

**Volumul importurilor din țări terțe**

| Volum | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| India (milioane perechi) | 50 | 55 | 56 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 111 | 112 |
| Cotă de piață | 7 % | 8 % | 8 % |
| Indonezia (milioane perechi) | 20 | 29 | 31 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 144 | 158 |
| Cotă de piață | 3 % | 4 % | 5 % |
| Brazilia (milioane perechi) | 21 | 22 | 21 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 102 | 98 |

| Volum | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Cotă de piață | 3 % | 3 % | 3 % |
| Thailanda (milioane perechi) | 11 | 12 | 12 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 108 | 107 |
| Cotă de piață | 2 % | 2 % | 2 % |
| Tunisia (milioane perechi) | 10 | 12 | 12 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 124 | 130 |
| Cotă de piață | 1 % | 2 % | 2 % |
| Maroc (milioane perechi) | 10 | 10 | 10 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 99 | 98 |
| Cotă de piață | 1 % | 1 % | 1 % |
| Alții – (milioane perechi) | 63 | 67 | 59 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 107 | 93 |
| Cotă de piață | 9 % | 10 % | 9 % |
| Total (milioane perechi) | 185 | 207 | 201 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 112 | 109 |
| Cotă de piață | 26 % | 30 % | 30 % |

*Tabelul 8*

**Valorile importurilor din țări terțe**

| Valori | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| India EUR/pereche | 11,34 | 11,67 | 11,98 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 103 | 106 |
| Indonezia EUR/pereche | 9,98 | 10,06 | 9,67 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 101 | 97 |
| Brazilia EUR/pereche | 15,8 | 15,78 | 16,83 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 100 | 107 |
| Thailanda EUR/pereche | 12,56 | 13,54 | 13,55 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 108 | 108 |
| Tunisia EUR/pereche | 12,76 | 13,2 | 13,39 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 103 | 105 |
| Maroc EUR/pereche | 14,6 | 15,05 | 14,98 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 103 | 103 |
| Alții EUR/pereche | 14,64 | 14,25 | 15,26 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 97 | 104 |
| Total EUR/pereche | 13,16 | 13,07 | 13,40 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 99 | 102 |

(223) Conform datelor de mai sus, importurile totale din țări terțe au crescut în termeni absoluți în perioada analizată. Importurile totale au crescut de la 185 de milioane de perechi în 2006 la 201 milioane de perechi în PAR, iar cota de piață a crescut de la 26 % la 30 % în PAR.

(224) Totuși, prețurile din țările terțe sunt, în medie, cu 34 % mai mari decât prețurile din RPC și cu 28 % mai mari decât prețurile vietnameze.

## G. SITUAȚIA ECONOMICĂ A INDUSTRIEI DIN UNIUNE

### 1. OBSERVAȚII PRELIMINARE

(225) În conformitate cu articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază, Comisia a analizat toți factorii și indicii economici relevanți care influențează situația industriei din Uniune.

(226) După cum s-a arătat mai sus, având în vedere particularitatea sectorului și numărul ridicat de producători din Uniune reclamanți, a fost necesară utilizarea tehnicilor de eșantionare. În scopul analizei prejudiciului, indicatorii de prejudiciu au fost stabiliți la următoarele două niveluri:

— Au fost analizate elemente macroeconomice (producție, capacitate, volum de vânzări, cotă de piață, număr de angajați, productivitate, creștere, importanța marjelor de dumping și redresarea în urma efectelor dumpingului anterior) de la nivelul întregii producții din Uniune, pe baza informațiilor colectate de la asociațiile naționale ale producătorilor din Uniune și de la societăți individuale. De fiecare dată când a fost posibil, datele respective au fost verificate cu informațiile generale existente în statisticile oficiale relevante.

— Analiza elementelor microeconomice (stocuri, prețuri de vânzare, fluxul de numerar, profitabilitatea, randamentul investițiilor, capacitatea de a mobiliza capitaluri, investiții și salarii) a fost desfășurată pentru societăți individuale, la nivelul producătorilor din Uniune incluși în eșantion.

### 2. INDICATORI MACROECONOMICI

#### 2.1. Producție, capacități de producție și rata de utilizare a capacităților

*Tabelul 9*

**Capacități de producție și utilizarea acestora**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Producție (mii perechi) | 390 314 | 383 692 | 365 638 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 98 | 94 |
| Capacitate (mii perechi) | 551 844 | 571 663 | 564 091 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 104 | 102 |
| Utilizarea capacității | 71 % | 68 % | 66 % |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 95 | 92 |

*Sursă*: Date privind UE27: Prodcom astfel cum au fost confirmate de datele obținute de producători individuali, precum și de asociațiile de producători. *Notă*: Astfel cum s-a arătat la considerentul (23), ancheta a arătat că producția producătorilor din Uniune eșantionați era cu 18-21 % mai redusă în perioada examinată decât s-a indicat inițial, ca urmare a situației speciale a unui producător. Nu au existat indicații, pe baza informațiilor existente la dosar, potrivit cărora constatarea privind acest producător este aplicabilă pentru întregul sector. Totuși, a fost examinată posibilitatea ca rezultatul privind producția scăzută să fie valabil pentru întreaga producție din Uniune. Pentru a verifica impactul acestei variații, în cazul în care ar fi aplicată întregii producții din Uniune, a avut loc o verificare încrucișată bazată pe ipoteza unei scăderi cu 20 % a producției totale din Uniune în perioada luată în considerare. Se observă că diferența între producția eșantionului determinată în cadrul anchetei și cea indicată inițial a rămas stabilă în perioada examinată, prezentând doar variații minore. Prin urmare, s-a constatat că tendințele generale privind factorii de prejudiciu relevanți pentru acest exercițiu (cotă de piață, productivitate etc.) nu ar fi afectate.

(227) Producția a scăzut cu 6 % în perioada examinată, reflectând în mare parte reducerea cererii de pantofi din piele observată pentru aceeași perioadă.

(228) Unele părți interesate reprezentând importatori și comercianți cu amănuntul au susținut, fără a aduce probe, că scăderea producției din Uniune trebuie să fie considerată un semnal pozitiv, mai degrabă decât un indiciu că industria din Uniune a continuat să sufere prejudicii în perioada luată în considerare. Potrivit acestor părți, scăderea producției a fost consecința unui proces cuprinzător de eficientizare a industriei din Uniune, prin care segmentul inferior a fost abandonat în favoarea segmentului mediu-superior, în care industria din Uniune a fost întotdeauna competitivă.

(229) Totuși, în această privință trebuie subliniat că, astfel cum s-a stabilit deja în ancheta inițială, mai mulți producători din Uniune au dispărut deoarece nu au reușit să concureze cu importurile la prețuri de dumping – nu neapărat ca urmare a unei lipse inerente sau structurale de competitivitate. Prin urmare, afirmația potrivit căreia scăderea producției din Uniune trebuie să fie considerată un semnal pozitiv este respinsă.

(230) Potrivit unei părți interesate, faptul că utilizarea capacităților industriei din Uniune a rămas stabilă arată că nu a avut loc un prejudiciu.

(231) După cum s-a concluzionat în ancheta inițială, capacitatea reală din acest sector depinde considerabil mai mult de numărul de lucrători disponibili decât de capacitatea tehnică a utilajelor din linia de producție. Din acest motiv, cea mai bună metodă de măsurare a capacității este evaluarea nivelului de ocupare a forței de muncă, conform secțiunii 2.3. În orice caz, ancheta a demonstrat, contrar afirmației părților, că utilizarea capacității, evaluată din punctul de vedere al capacității tehnice, a scăzut de la 71 % la 66 % în perioada examinată, ceea ce înseamnă că argumentul potrivit căruia o rată stabilă de utilizare demonstrează absența prejudiciului nu poate fi acceptat.

### 2.2. **Volumul vânzărilor și cota de piață**

*Tabelul 10*

**Volumul vânzărilor și cota de piață**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Vânzări (mii perechi) | 302 784 | 298 116 | 279 865 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 98 | 92 |
| Cote de piață | 41,8 % | 43,2 % | 41,5 % |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 103 | 99 |

(232) Vânzările industriei din Uniune au scăzut în termeni absoluți cu 8 % în perioada examinată. Cu toate acestea, având în vedere faptul că în aceeași perioadă a avut loc o scădere cu 7 % a consumului, cota de piață a industriei din Uniune a rămas stabilă. Dacă această situație este comparată cu cea existentă în timpul anchetei inițiale, când a avut loc o scădere a vânzărilor de 33 %, se constată, de asemenea, că scăderea drastică a vânzărilor și cotelor de piață a încetat după instituirea măsurilor.

(233) O parte interesată a susținut că nu există un prejudiciu din moment ce industria din Uniune și-a sporit cota de piață în perioada luată în considerare. Totuși, ancheta a arătat că cota de piață a industriei din Uniune s-a modificat nesemnificativ în perioada luată în considerare. În plus, după cum s-a arătat la secțiunea E.2, ar fi fost de așteptat ca eficientizarea producției și schimbarea modelului de afaceri să permită societăților rămase să își sporească simțitor prezența pe piață. Faptul că vânzările producătorilor din Uniune au rămas constante arată că presiunea exercitată de importurile cu prețuri de dumping continuă să reprezinte o realitate.

(234) Unele părți interesate susțin faptul că industria din Uniune nu și-a sporit cota de piață după introducerea taxelor antidumping a arătat că aceasta nu a putut beneficia de efectul taxelor și că produsele importate nu sunt în niciun caz substituibile cu produsele fabricate în Uniune.

(235) Trebuie subliniat din nou că cota de piață este doar unul dintre indicatorii examinați și că, după cum se arată în analiza de mai jos privind alți factori, ancheta a demonstrat existența unei concurențe importante între produsele fabricate în Uniune și cele importate din țările în cauză. Deși este adevărat că producătorii din Uniune nu au reușit să își crească semnificativ cota de piață, scăderea masivă a vânzărilor constatată de ancheta inițială a fost oprită, iar măsurile au permis producătorilor din Uniune să își stabilizeze vânzările și cota de piață. Continuarea creșterii cotei de piață pare a fi fost oprită ca urmare a presiunii asupra prețurilor, aceasta fiind generată în principal de importurile cu prețuri de dumping, după cum s-a arătat la considerentele (261)-(262).

(236) Alte părți interesate au afirmat că industria din Uniune a cunoscut o îmbunătățire semnificativă în ceea ce privește rezultatele exporturilor, prejudiciul nemaifiind o amenințare.

(237) După cum se observă în tabelul de mai jos, ancheta infirmă acest punct de vedere, arătând că rezultatele exporturilor industriei din Uniune din perioada examinată indică o ușoară scădere, mai degrabă decât o creștere.

(238) În orice caz, trebuie observat că exporturile reprezintă doar 25 % din vânzările producătorilor din Uniune. Rezultatele în interiorul Uniunii rămân așadar cel mai important factor care determină situația financiară a producătorilor din Uniune. În plus, ancheta nu a demonstrat că o creștere a activității de export va provoca o scădere a vânzărilor în interiorul Uniunii.

(239) Având în vedere cele de mai sus, argumentul potrivit căruia îmbunătățirea rezultatelor exporturilor ar fi eliminat prejudiciul suferit de industria din Uniune nu poate fi admis.

*Tabelul 11*

**Exporturile producătorilor din Uniune**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Exporturile producătorilor din Uniune (mii perechi) | 91 395 | 89 845 | 89 739 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 98 | 98 |

*Sursă:* Comext.

2.3. **Ocuparea forței de muncă**

*Tabelul 12*

**Ocuparea forței de muncă**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Număr total de angajați (mii) | 267 | 264 | 262 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 99 | 98 |

(240) În PAR, producătorii din Uniune angajau aproximativ 260 000 persoane implicate direct în procesul de fabricație a produsului în cauză.

(241) O parte interesată a afirmat că menținerea la un nivel stabil a ocupării forței de muncă în industria din Uniune demonstrează că nu mai există un prejudiciu.

(242) În acest context, se reamintește că evaluarea prejudiciului trebuie să se întemeieze pe o analiză a tuturor indicatorilor relevanți, nu doar pe un singur factor izolat. În plus, ancheta a constatat că gradul de ocupare din industria din Uniune a scăzut ușor (–2 %). Faptul că o mare parte a industriei din Uniune s-a deplasat către un sistem de grupuri de producție probabil a împiedicat scăderea în continuare a gradului de ocupare și a contribuit la menținerea unui know-how important în societățile producătoare.

(243) O altă parte interesată a declarat că unul dintre principalele motive ale problemelor cu care s-a confruntat industria din Uniune a fost lipsa forței de muncă, mai puțin concurența importurilor din țările în cauză.

(244) Deoarece nu a fost furnizat niciun element de probă în susținerea acestei afirmații, iar constatările anchetei nu sugerează că producătorii din Uniune se confruntă cu un deficit de forță de muncă, acest argument nu poate fi admis.

2.4. **Productivitatea**

*Tabelul 13*

**Productivitatea**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Productivitatea | 1 461 | 1 453 | 1 391 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 99 | 95 |

(245) În prezenta reexaminare, productivitatea medie din perioada examinată a fost evaluată pe baza numărului total de angajați, inclusiv forța de muncă din toate spațiile de producție aparținând unui sistem de grup. Productivitatea a scăzut moderat în această perioadă. După cum s-a arătat în secțiunea E.2, productivitatea depinde de structura globală și de tipurile de încălțăminte produse de societăți și poate varia considerabil de la o țară la alta și de la o societate la alta. Prin urmare, scăderea nu poate fi considerată una semnificativă.

2.5. **Creștere**

(246) Între 2006 și PAR, cota de piață a industriei din Uniune a rămas stabilă dar, luând în considerare reducerea consumului, vânzările producătorilor din Uniune au scăzut în termeni absoluți.

2.6. **Dimensiunea marjei de dumping**

(247) În ceea ce privește efectul importanței marjei de dumping efective asupra industriei din Uniune, ținând seama de volumul și prețurile importurilor provenite din țările în cauză, acesta nu poate fi considerat neglijabil.

2.7. **Redresarea în urma practicilor anterioare de dumping sau de subvenționare**

(248) Măsurile antidumping împotriva importului anumitor tipuri de încălțăminte cu fețe din piele originare din RPC și Vietnam au fost instituite în octombrie 2006. Situația producătorilor din Uniune s-a ameliorat doar parțial în această perioadă, după cum se arată mai jos.

3. INDICATORI MICROECONOMICI

3.1. **Stocuri**

*Tabelul 14*

**Stocuri**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| (mii perechi) | 163 | 120 | 198 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 73 | 121 |

*Sursă:* răspunsuri verificate la chestionare.

(249) Stocurile au rămas neglijabile, ridicându-se la aproximativ 2 % din producție. Se reamintește că importanța acestui indicator nu ar trebui să fie supraestimată, acest produs fiind fabricat pe bază de comandă, iar stocurile existente la un anumit moment dat sunt de fapt mărfuri vândute, dar încă nelivrate.

### 3.2. **Prețuri de vânzare**

*Tabelul 15*

**Prețul de vânzare**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| EUR/pereche | 26,6 | 29,5 | 34,6 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 111 | 130 |

*Sursă:* răspunsuri verificate la chestionare.

(250) Prețurile de vânzare au crescut cu 30 % în timpul acestei perioade. Această creștere este determinată de doi factori principali. Pe de o parte, este rezultatul schimbării modelului de afaceri menționat mai sus; pe de altă parte, este provocată de creșterea costurilor materiilor prime.

### 3.3. **Fluxul de numerar, rentabilitatea și randamentul investițiilor**

*Tabelul 16*

**Flux de numerar – rentabilitate – randamentul investițiilor**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| Flux de numerar (mii EUR) | 7 720 | 13 101 | 13 337 |
| Index: 2006 = 100 | 100 | 170 | 173 |
| Profit exprimat în procent din cifra de afaceri netă | 1,3 % | 3,4 % | 3,0 % |
| Indice: 2006 = 100 | 100 | 261 | 231 |
| Randamentul investițiilor | 9,5 % | 22,8 % | 20,5 % |
| Indice: 2006 = 100 | 100 | 240 | 217 |

*Sursă:* răspunsuri verificate la chestionare.

(251) În perioada luată în considerare, profiturile industriei din Uniune s-au îmbunătățit de la 1,3 % în 2006 la 3 % în PAR. Îmbunătățirea profitului a influențat evoluția fluxului de numerar și a rentabilității investițiilor, Această evoluție trebuie însă privită prin perspectiva unei deteriorări semnificative și a unor niveluri scăzute ale investițiilor constatate în ancheta inițială.

(252) Unele părți interesate au argumentat că profiturile industriei din Uniune s-au îmbunătățit semnificativ, acestea depășind de fapt ținta de profit de 6 % stabilită în ancheta inițială. În consecință, s-a susținut că nu mai există un prejudiciu, indiferent de starea celorlalți indicatori de prejudiciu.

(253) În acest context, trebuie remarcat că, deși este adevărat că nivelurile rentabilității au crescut, ancheta a dezvăluit că industria din Uniune nu a reușit să atingă ținta de profit de 6 % stabilită în ancheta inițială. O creștere mai pronunțată a nivelurilor profiturilor ar fi fost de așteptat, mai ales dacă se ține seama de efortul unei mari părți a industriei de a adopta noi modele de afaceri. Aceasta arată că industria se află în continuare într-o situație fragilă din punct de vedere al rentabilității. Argumentul potrivit căruia nivelurile profitului demonstrează că industria din Uniune nu mai este prejudiciată trebuie așadar respins.

### 3.4. **Capacitatea de a mobiliza capitaluri**

(254) Ancheta a arătat că IMM-urile, care constituie practic întregul sector, nu au posibilitatea, ca urmare a situației financiare precare, să ofere garanții bancare suficiente și, prin urmare, au dificultăți în a mobiliza capitaluri noi.

### 3.5. **Investiții**

*Tabelul 17*

**Investiții**

| | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|
| (mii EUR) | 9 019 | 13 777 | 20 979 |
| Indice: 2006 = 100 | 100 | 153 | 233 |

*Sursă:* răspunsuri verificate la chestionare.

(255) Deși investițiile au crescut în perioada examinată, în termeni absoluți, această creștere nu a reprezentat decât 6 % din cifra de afaceri din PAR. În plus, această creștere este influențată de investiții excepționale efectuate în clădiri de către unul dintre producătorii din Uniune incluși în eșantion. Fără acestea, nivelul investițiilor în perioada de referință ar fi stabil și la un nivel scăzut. Și în acest caz, această evoluție trebuie privită prin perspectiva unei deteriorări semnificative și a unor niveluri scăzute ale investițiilor constatate în ancheta inițială.

### 3.6. **Salariile**

*Tabelul 18*

**Salariile**

| | 2006 | 2007 | PA |
|---|---|---|---|
| Plăți și salarii (mii EUR) | 21 305 | 23 186 | 23 855 |
| Indice: 2006 = 100 | 100 | 109 | 112 |
| Plăți și salarii medii pe persoană (EUR) | 21 826 | 21 418 | 21 897 |
| Indice: 2006 = 100 | 100 | 98 | 100 |

*Sursă:* răspunsuri verificate la chestionare.

(256) Salariile medii au rămas stabile în perioada examinată, arătând că salariile reale sunt în scădere și nu urmează creșterea normală a salariilor. Acest fapt demonstrează încă o dată presiunea exercitată asupra producătorilor din Uniune.

4. CONCLUZIA CU PRIVIRE LA PREJUDICIU

(257) După cum se poate constata din cele de mai sus, nu toți factorii menționați în regulamentul de bază influențează în mod direct starea industriei din Uniune de încălțăminte în sensul determinării prejudiciului. Luând în considerare faptul că producția se face pe bază de comandă, de obicei nu se constituie stocuri, stocurile existente fiind doar comenzi finalizate care așteaptă să fie livrate și/sau facturate și despre care se consideră că nu influențează rezultatul analizei prejudiciului. De asemenea, deoarece sectorul continuă să rămână unul care utilizează intens forța de muncă, capacitatea de producție nu este limitată de capacitățile tehnice și depinde, în principal, de numărul de lucrători angajați de către producători.

(258) Analiza macroindicatorilor care reflectă în mod direct starea industriei din Uniune arată că producția și vânzările din Uniune au scăzut aproape în același ritm cu consumul din Uniune în perioada examinată. Vânzările, cota de piață și numărul de angajați ai producătorilor din Uniune au rămas așadar la același nivel. Productivitatea a scăzut, dar ritmul scăderii este unul moderat. În general, deși era de așteptat ca adoptarea unui nou model de afaceri să conducă la creșterea vânzărilor și producției producătorilor din Uniune rămași, este clar totuși că prăbușirea economică în care se afla industria înainte de instituirea măsurilor a fost oprită după adoptarea acestora. Aceasta a mai permis unei mari părți a industriei din Uniune să își schimbe modelul de afaceri prin eficientizarea proceselor de producție ca urmare a dezvoltării de ansambluri specializate, prin orientarea către o gamă superioară de produse și prin înlocuirea distribuției de tip angro cu aprovizionarea directă a comercianților cu amănuntul.

(259) O analiză a indicatorilor microeconomici relevanți vine, de asemenea, în sprijinul unei refaceri parțiale a industriei din Uniune, arătând o creștere a prețurilor de vânzare, a fluxului de numerar, investițiilor și profitului. Totuși, industria nu a reușit să revină la nivelurile normale de profit și investiții și are încă dificultăți în a mobiliza capitaluri și a mări salariile, ceea ce demonstrează că situația este încă fragilă și că prejudiciul nu a fost eliminat în totalitate.

(260) În ansamblu, ancheta a dezvăluit că industria din Uniune continuă să sufere prejudicii importante.

5. IMPACTUL IMPORTURILOR CU PREȚURI DE DUMPING DIN ȚĂRILE ÎN CAUZĂ ȘI IMPACTUL ALTOR FACTORI

5.1. **Impactul importurilor de produse cu prețuri de dumping din țările în cauză**

(261) În timp ce volumele combinate ale importurilor din țările în cauză au scăzut în perioada luată în considerare, volumele din PAR încă le depășesc cu mult pe cele constatate în ancheta inițială. În cazul Chinei, nivelurile sunt aproape duble față de cele cunoscute în PAI și, cu toate că volumele de import din Vietnam au scăzut în aceeași perioadă, prezența lor pe piață este încă una semnificativă, având o cotă de aproximativ 10 %.

(262) O analiză a prețurilor importurilor din țările în cauză în perioada examinată arată că prețurile importurilor chinezești au rămas stabile, în timp ce prețurile importurilor vietnameze au scăzut. Comparativ cu prețurile din PAI, prețurile chinezești au crescut cu aproximativ 20 %, în timp ce prețurile vietnameze sunt mai apropiate de cele din cursul PAI. În pofida diferențelor privind gama produselor și nivelul comercializării, este evident că prețurile medii ale importurilor de 8,6 EUR în cazul RPC și de 9,51 EUR în cazul Vietnamului continuă să preocupe producătorii din Uniune, ale căror prețuri medii de vânzare se situează cu mult peste 30 EUR. Acest fapt devine și mai evident atunci când se examinează nivelurile subcotării, care au crescut dramatic comparativ cu cele din PAI. În această perioadă, nivelurile subcotării au crescut de la 13,5 % la 31,9 % în cazul Chinei, și de la 15,9 % la 38,9 % în cazul Vietnamului.

5.2. **Concluzie privind impactul importurilor de produse cu prețuri de dumping din țările în cauză**

(263) Pe baza celor de mai sus trebuie concluzionat că importurile din țările în cauză continuă să afecteze în mod negativ, atât din punct de vedere al volumului, cât și din punctul de vedere al prețului, rezultatele producătorilor din Uniune.

5.3. **Impactul altor factori**

(264) Comisia a analizat în detaliu posibilitatea ca orice alți factori cunoscuți, în afara importurilor care fac obiectul unui dumping, să aibă un impact asupra prejudiciului continuu suferit de producătorii din Uniune, pentru a asigura că eventualul prejudiciu cauzat de orice astfel de factori nu este atribuit importurilor care fac obiectul unui dumping.

5.3.1. *Lipsa concurenței între încălțămintea produsă în Uniune și cea importată din țările în cauză*

(265) Unele părți interesate au susținut că nu există o legătură între importurile din țările în cauză și rezultatele industriei din Uniune. S-a susținut în special că

produsul similar fabricat în Uniune și produsul în cauză nu erau substituibile. Conform acestor părți, pantofii din piele produși în Uniune nu concurează cu cei importați din RPC și Vietnam, primii fiind vânduți în segmentul mediu-superior, în timp ce ultimii sunt destinați în principal segmentului mediu-inferior. Faptul că industria din Uniune nu a reușit să recâștige cota de piață după instituirea măsurilor a fost utilizat ca argument în această privință. Ameliorarea generală a celorlalți indicatori de prejudiciu este de fapt consecința schimbării modelului de afaceri al industriei din Uniune, prin intermediul reducerii producției și favorizării produselor cu valoare adăugată mare, ceea ce a atenuat prejudiciul suferit până atunci de o parte a industriei din Uniune. S-a considerat că dificultățile cu care s-a confruntat celălalt grup al producătorilor au fost provocate de eșecul acestora de a se adapta noilor condiții, mai degrabă decât de importurile din țările în cauză.

(266) Ancheta a arătat că, deși o parte a industriei din Uniune a început să producă și încălțăminte pentru segmentul superior, aceasta ocupă în continuare o parte a segmentului inferior și un procent semnificativ din segmentul mediu. Importurile cu prețuri de dumping acoperă nu doar segmentul inferior, ci și segmentul mediu – și, în unele cazuri, chiar și segmentul superior. Cu alte cuvinte, între pantofii din piele produși în Uniune și cei importați din țările în cauză există o concurență importantă.

(267) De asemenea, s-a afirmat că nu exista concurență între producătorii din Uniune și exportatorii în cauză, deoarece producătorii din Uniune se concentrează asupra produselor de nișă și nu oferă o gamă completă de încălțăminte specializată, cum ar fi încălțămintea pentru excursii, bowling și cea ortopedică. Totuși, în acest context trebuie menționat că aceste tipuri de încălțăminte specializată reprezintă doar o mică parte a producției în cauză, impactul lor neputând fi astfel unul semnificativ. În orice caz, ancheta a arătat, contrar acestei afirmații, că în Uniune se produc astfel de tipuri de încălțăminte, chiar dacă volumul este unul redus, acestea concurând în mod direct cu încălțămintea specializată importată. În plus, după cum s-a arătat mai sus, concurența între mai multe dintre aceste tipuri de încălțăminte specializată și pantofii „clasici" produși de industria din Uniune este în prezent în creștere.

(268) În ceea ce privește comparația între producția din Uniune și importurile din țările în cauză pe categorii de sex și vârstă, ancheta a arătat că producția din Uniune de încălțăminte pentru bărbați, femei și copii este una substanțială. Cea mai mare parte este ocupată de pantofii pentru femei, care alcătuiesc 55 % din producție, în timp ce pantofii pentru bărbați și copii sunt produși în proporție de 35 %, respectiv 10 %. Datele privind pantofii importați din țările în cauză foarte diferite în cazul analizei în funcție de vârstă și sex, în special în ceea ce privește pantofii pentru copii, care au o pondere de aproximativ 25 %. În pofida acestor variații, este clar că toate cele trei categorii sunt vândute în cantități semnificative atât de către industria din Uniune, cât și de exportatori.

5.3.2. *Ineficiența producătorilor din Uniune, deficiențele structurale și impactul globalizării*

(269) Una dintre părți, reprezentând interesele consumatorilor, a susținut că presupusul dumping nu a avut urmări asupra industriei din Uniune și că procesul de globalizare și transferul producției către țările cu costuri reduse de producție au contribuit la pierderea de locuri de muncă și închiderea de fabrici din Uniune mai mult decât comerțul neloial.

(270) Mai multe alte părți interesate au mai subliniat incapacitatea industriei din Uniune de a beneficia în urma măsurilor și a efectului pe care schimbarea modelului de afaceri l-a avut în rândul producătorilor din Uniune, pentru a justifica afirmația potrivit căreia nu există o legătură între importuri și rezultatele industriei din Uniune.

(271) Potrivit acestor afirmații, industria din Uniune nu are capacitatea structurală de a concura pe piața producției de masă, în special ca urmare a lipsei forței de muncă necesare și a costului acesteia. În consecință, o parte importantă a industriei din Uniune a migrat către un nou model de afaceri și a făcut investiții în inovarea și modernizarea producției, pentru a transfera producția de la segmentul mediu-inferior la cel mediu-superior și de lux. Aceste societăți, care s-au specializat pe produse de nișă cu valoare adăugată mare, au obținut rezultate mulțumitoare. În schimb, acele societăți care nu s-au adaptat la procesul de globalizare continuă să înregistreze rezultate mediocre. Potrivit acestui argument, se poate considera că situația producătorilor din Uniune este consecința strategiei lor de afaceri, neavând legătură cu importurile din țările în cauză.

(272) După cum se arată în secțiunile E.2 și G.4, ancheta a dezvăluit într-adevăr o imagine eterogenă a industriei din Uniune. O parte a societăților fabrică încălțăminte fără marcă, în segmentul mediu-inferior, pe care o vând prin intermediul comercianților en gros, nu al celor cu amănuntul. Aceasta nu înseamnă însă că acele societăți sunt inerent ineficiente. Ancheta a arătat în mod clar că, indiferent de poziția concurențială a acestora, situația dificilă în care se află este determinată în principal de importurile cu preț de dumping. În consecință, societățile se află într-o situație financiară extrem de dificilă, iar starea lor s-a deteriorat brusc în cursul perioadei examinate. Multe dintre aceste societăți depun eforturi pentru a se reorienta către segmentul mediu-superior și pentru a-și schimba canalele de distribuție, dar presiunea actuală exercitată de importurile cu prețuri de dumping îngreunează considerabil această sarcină.

(273) În pofida progreselor evidente și adaptării modelului de afaceri, societățile care și-au redefinit modelul de afaceri nu ating ținta de profit de 6 % stabilită în ancheta inițială. Aceasta arată că astfel că acest grup este afectat de presiunea generală de scădere pe care importurile cu prețuri de dumping o exercită asupra tuturor segmentelor. Prin urmare, acest grup ar fi avut probabil capacitatea de a se reface în întregime dacă nu s-ar fi confruntat cu presiunea de scădere a prețurilor provocată de importurile continue (și chiar sporite) de încălțăminte din piele care fac obiectul dumpingului.

(274) Faptul că și societățile care au trecut la un nou model de afaceri sunt prejudiciate în continuare de dumping, deși sunt foarte eficiente în ceea ce privește combinarea resurselor și specializarea, poate sugera că lipsa de eficiență și problemele structurale ale industriei nu elimină legătura între dumping și prejudiciul suferit.

5.3.3. *Impactul importurilor provenite din țările terțe*

(275) Mai multe părți interesate au arătat că industria aflată în plină dezvoltare a încălțămintei din țări terțe și-a sporit în mod substanțial exporturile către Uniune. S-a afirmat, în această privință, că importurile din țări terțe au influențat în mod semnificativ situația industriei din Uniune în perioada examinată și că acestea sunt la fel de importante pentru analizarea posibilei continuări sau reapariții a prejudiciului în cazul abrogării măsurilor. Potrivit acestor părți, încetarea măsurilor va afecta echilibrul între importurile din țările în cauză și importurile din alte țări, aceste surse fiind substituibile. Prin urmare, încetarea măsurilor nu va avea efecte asupra industriei din Uniune.

(276) În această privință, ancheta a arătat că importurile din țări terțe cu prețuri scăzute, precum India și Indonezia, sunt importante și în creștere. Cea mai mare parte a sectorului încălțămintei este organizată în grupuri internaționale, cu diferite spații de producție în diferite țări. Aceasta permite o anumită flexibilitate în transferul producției, după înființarea în prealabil a unei baze de producție în altă țară. Ancheta a arătat că stabilirea într-o altă țară este un proces care poate dura între unul și doi ani.

(277) În ceea ce privește cota de piață, cotele pierdute de RPC și Vietnam au fost câștigate de către alte țări exportatoare – în special India și Indonezia. Cu toate acestea, prețurile practicate de acestea nu sunt comparabile cu prețul importurilor din RPC și Vietnam. Fără a lua în considerare deosebirile privind gama de produse, diferența de prețuri este importantă în special în cazul Indiei, unde prețul mediu de export este cu 25,8 % mai mare decât prețul mediu de export al pantofilor importați din Vietnam, și cu 40,3 % mai mare decât același preț al pantofilor importați din RPC. Prin urmare, efectul acestora asupra industriei din Uniune este mai puțin pronunțat. Prețul mediu de export al pantofilor importați din Indonezia este cu 13,2 % mai mare decât prețul mediu de export al pantofilor importați din RPC, și comparabil cu același preț al pantofilor importați din Vietnam. Cu toate acestea, ca urmare a volumului redus al importurilor indoneziene, impactul lor relativ va fi unul limitat. Având în vedere cele de mai sus, volumele relative și prețurile mai mari ale importurilor din alte țări asiatice nu conduc la concluzia că vor fi suficiente pentru a elimina legătura între prejudiciul suferit de industria din Uniune și volumele ridicate ale importurilor cu prețuri de dumping din RPC și Vietnam.

5.3.4. *Impactul modificării consumului și preferințelor consumatorilor și impactul modificărilor din structura sectorului vânzărilor cu amănuntul din Uniune.*

(278) De asemenea, s-a afirmat că rezultatele slabe ale industriei din Uniune nu ar trebui să fie reproșate importurilor din țările în cauză, ci mai degrabă scăderii consumului din Uniune. Această scădere a consumului ar putea fi rezultatul schimbării modei, care a evoluat de la încălțămintea formală la încălțămintea de stradă. În consecință, consumatorii și-au schimbat preferințele în favoarea segmentului cu prețuri reduse, reprezentat până în prezent de importurile din țări terțe.

(279) În acest context, ancheta a arătat că a avut loc o scădere a consumului produsului în cauză. Cu toate acestea, dacă între pantofii din piele și cei din alte materiale ar fi existat o substituibilitate deplină, această scădere ar fi fost mult mai pronunțată. Prin urmare, scăderea consumului și modificarea preferințelor consumatorilor, examinate individual, nu pot conduce la eliminarea legăturii cauzale.

(280) Ancheta a mai arătat că vânzarea cu amănuntul a pantofilor s-a diversificat, evoluând de la magazinul de pantofi tradițional la câteva noi tipuri de puncte de desfacere cu amănuntul, cum ar fi magazine universale, magazine de îmbrăcăminte sau super/hipermarketuri, acestea deținând o piață de desfacere importantă, care depășește probabil 40 % din vânzări.

(281) S-a susținut și că acest scenariu cu caracter extrem de concurențial exercită o presiune asupra scăderii prețurilor, iar aceasta a afectat industria din Uniune într-o măsură mai mare decât importurile care fac obiectul unui dumping. Deși presiunea sectorului vânzărilor cu amănuntul nu poate fi exclusă dintre factorii care ar fi putut influența industria din Uniune, trebuie totuși reținut că această structură este dependentă și de găsirea furnizorilor care oferă mărfuri la prețuri atât de scăzute. Volumele mari de produse cu prețuri de dumping au constituit cu siguranță un factor-cheie în apariția și menținerea acestei presiuni asupra prețurilor. Mai mult, faptul că producătorii din Uniune au reușit să crească prețurile mai arată și că impactul modificărilor

din structura de vânzare cu amănuntul nu este de natură să elimine legătura între prejudiciu și importurile cu prețuri de dumping.

5.3.5. *Impactul rezultatelor la export ale producătorilor din Uniune*

(282) Prejudiciul suferit de industria din Uniune a mai fost explicat prin rezultatele slabe la export ale industriei din Uniune ca urmare a întăririi monedei euro față de dolarul american, aceasta neavând legătură cu efectele importurilor din țările în cauză.

(283) Cu toate acestea, o comparație a tuturor prețurilor de pe piața internă cu prețurile tuturor exporturilor pare a indica mai degrabă că prețurile de export ale producătorilor din Uniune au crescut cu aproximativ 12 % în perioada examinată și că, în cursul PAR, aceste prețuri au fost cu aproximativ 20 % mai mari decât prețurile de pe piața internă. Volumele exporturilor au rămas stabile și absorb aproximativ 25 % din producție. Deoarece ancheta a arătat că rezultatele la export ale producătorilor din Uniune au scăzut doar în mică măsură, argumentul potrivit căruia rezultatele la export ar fi cauza prejudiciului la adresa industriei din Uniune nu poate fi acceptat.

5.4. **Concluzie privind impactul altor factori**

(284) După cum se desprinde din cele de mai sus, mai multe părți interesate au susținut că prejudiciul cauzat industriei din Uniune a fost provocat în principal de alți factori decât importurile cu prețuri de dumping.

(285) Ceilalți factori relevanți au fost identificați și analizați temeinic. Cu toate acestea, faptele arată că niciunul dintre factorii diferiți nu ar fi fost de natură, în combinație sau individual, să elimine legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul suferit de către Uniune.

H. **PROBABILITATEA CONTINUĂRII PREJUDICIULUI**

1. IMPACTUL EVOLUȚIEI PREVĂZUTE ÎN TERMENI DE VOLUM ȘI PREȚ ASUPRA SITUAȚIEI INDUSTRIEI DIN UNIUNE ÎN CAZUL ÎN CARE MĂSURILE SUNT ABROGATE

(286) În conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, importurile din țările examinate în prezent au fost evaluate pentru a stabili dacă există probabilitatea continuării sau reapariției prejudiciilor.

(287) În ceea ce privește efectul probabil al expirării măsurilor în vigoare asupra industriei din Uniune, au fost luați în considerare factorii următori, în conformitate cu elementele prezentate pe scurt mai sus, cu privire la probabilitatea continuării dumpingului.

1.1. **RPC**

(288) După cum s-a arătat la considerentele (261)-(262), importurile de volume mari la prețuri de dumping din RPC au continuat în cursul PAR.

(289) O analiză a capacităților și dezvoltării pieței interne din RPC a mai arătat că acest volum deja ridicat de exporturi va continua în cazul în care măsurile sunt abrogate. Chiar și în cazul în care importurile vor scădea, așa cum s-a susținut, cu până la 30 % ca urmare a reducerii cererii, volumele vor continua să rămână foarte ridicate.

(290) De asemenea, s-a concluzionat că, datorită nivelului ridicat al prețurilor comparativ cu piața internă chineză și alte piețe din țări terțe, Uniunea va continua să rămână o piață atractivă pentru exporturile chinezești în cazul expirării măsurilor. Deși nu poate fi exclusă o anumită creștere a prețurilor exporturilor, s-a concluzionat totuși că acestea vor continua să facă obiectul dumpingului.

(291) Nivelurile ridicate ale dumpingului și subcotării observate arată că volumele exporturilor către Uniune menționate mai sus vor avea loc la prețuri de dumping, cu mult inferioare prețurilor și costurilor producătorilor din Uniune.

(292) Efectul combinat al acestor volume și prețuri poate conduce la o deteriorare a situației deja precare a producătorilor din Uniune.

1.2. **Vietnam**

(293) Și în cazul Vietnamului s-a stabilit continuarea dumpingului în volume mari în PAR.

(294) De asemenea, s-a concluzionat că Uniunea continuă să fie cea mai importantă piață pentru exportatorii vietnamezi și că această situație se poate perpetua în cazul încetării măsurilor.

(295) Având în vedere existența unor importante capacități neutilizate și nivelul prețurilor din Uniune comparativ cu prețurile de pe piața internă vietnameză, precum și de pe alte piețe de export, este posibil ca importurile de produse la prețuri de dumping să continue să crească în cazul expirării măsurilor. Ca și în cazul Chinei, chiar și în situația în care importurile vor scădea, așa cum s-a susținut, ca urmare a crizei economice, volumele importurilor vor continua să rămână la un nivel considerabil.

(296) Ca și în cazul RPC, nivelurile ridicate ale dumpingului și subcotării observate arată că volumele de export către Uniune menționate mai sus vor avea loc la prețuri de dumping, cu mult inferioare prețurilor și costurilor producătorilor din Uniune. De asemenea, efectul combinat al acestor volume și prețuri poate conduce la o deteriorare a situației deja precare a producătorilor din Uniune.

2. ARGUMENTE INVOCATE DE PĂRȚI

(297) Mai multe părți interesate au declarat că alți factori decât importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză vor pune sub semnul întrebării efectul probabil al importurilor la preț de dumping asupra situației viitoare a industriei din Uniune.

(298) Factorii prezentați au fost deja analizați în mare măsură în secțiunea G.5, privind prejudiciul, nefiind necesară repetarea lor în această secțiune. Totuși, unele dintre argumente au fost asociate unor evenimente ulterioare PAR, fiind supuse unei analize suplimentare în ceea ce privește impactul lor viitor.

2.1. **Efectul probabil al reducerii cererii**

(299) Mai multe părți au susținut că ar trebui să se facă o distincție între efectele crizei economice și efectele presupuse ale importurilor, deoarece acest eveniment nu trebuie să fie considerat ca având legătură cu probabilitatea continuării/reapariției dumpingului. Potrivit acestor părți interesate, industria din Uniune va fi deosebit de afectată de criză deoarece consumatorul, în condițiile în care i se reduce puterea de cumpărare, va opta de cele mai multe ori asupra unui produs cu o calitate inferioară sau un preț mai scăzut.

(300) Reducerea cererii va conduce, cel mai probabil, la o nouă scădere a consumului produsului în cauză. Deși pantofii din piele vor continua să dețină o poziție solidă pe piață, vânzările ar putea scădea cu mai mult de cele 7 procente constatate deja în perioada anterioară crizei.

(301) Constrângerile economice ar putea să determine consumatorii și comercianții cu amănuntul să acorde o mai mare atenție prețului, iar o reducere a puterii de cumpărare a consumatorului ar putea opri creșterea prețurilor în sectorul vânzării cu amănuntul. La rândul său, aceasta ar putea declanșa o migrare între segmente (consumatorii vor renunța la segmentul mediu/superior în favoarea celui mediu, și la cel mediu în favoarea celui mediu/inferior), dar și apelarea la servicii de reparare a încălțămintei. Este foarte posibil ca, în aceste condiții, concurența între pantofii din piele și alte produse ieftine fabricate din materiale textile și sintetice să se accentueze.

(302) Pe scurt, nu se poate exclude faptul că reducerea cererii poate contribui la deteriorarea situației industriei din Uniune, ca urmare a efectelor conexe asupra consumului și prețurilor. Totuși, în același timp, criza economică ar putea să amplifice și mai mult efectul importurilor cu prețuri de dumping. Motivul unei astfel de evoluții este acela că recesiunea ar putea obliga toți operatorii să reducă prețurile, inclusiv exportatorii din țările în cauză, ceea va conduce la o nouă scădere a prețurilor supuse deja dumpingului. Prețurile mai scăzute vor exercita presiune și în segmentul mediu-superior, ceea ce ar putea forța producătorii din Uniune să revină la segmentul mediu-inferior. Aceasta, la rândul său, va conduce la o concurență și mai puternică de produse între producția din Uniune și importurile care fac obiectul unui dumping.

2.2. **Impactul potențial al modificărilor asupra modelelor de consum**

(303) Câteva părți interesate au afirmat că orice eventuală scădere a rezultatelor industriei din Uniune nu va fi provocată de importurile din țările în cauză, ci mai degrabă de scăderea consumului din Uniune. Această scădere a consumului ar putea fi rezultatul schimbării modei, care a evoluat de la încălțămintea formală la încălțămintea de stradă, dar și al reducerii cererii. O astfel de evoluție poate determina consumatorul să își schimbe preferințele în favoarea segmentului cu prețuri reduse, reprezentat până acum de importurile din țări terțe.

(304) După toate probabilitățile, o scădere a consumului general ar putea avea urmări negative asupra producătorilor din Uniune. Totuși, este de așteptat ca o scădere a puterii de cumpărare a consumatorilor să reducă înclinația pieței pentru schimbările frecvente ale modei, ceea ce poate conduce la o revenire a pantofului „clasic”, segmentul în care industria din Uniune are cea mai mare experiență. Astfel, nu se poate concluziona că o scădere a consumului va afecta încălțămintea produsă în Uniune mai mult decât pe cea importată. În general, în timp ce producătorii din Uniune vor fi cel mai probabil afectați de o scădere a consumului, volumele mari de importuri cu prețuri de dumping din țările în cauză vor reprezenta în continuare o cauză foarte importantă de prejudiciu în cazul expirării măsurilor.

2.3. **Impactul probabil al scăderii exporturilor**

(305) Unele părți interesate au mai susținut că recesiunea economică va fi resimțită deosebit de dur în ceea ce privește exportul producției din Uniune.

(306) În acest context, se poate presupune că recesiunea financiară, care va fi resimțită în întreaga lume, va avea urmări și asupra exporturilor din Uniune. În timp ce o scădere a exporturilor ar putea să afecteze negativ situația generală a sectorului, trebuie totuși reținut că trei sferturi din producția din Uniune este destinată pieței interne a Uniunii. Prin urmare, nu se poate concluziona că impactul potențial al scăderii exporturilor va fi suficient pentru a elimina legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul cauzat producătorilor din Uniune.

### 2.4. **Impactul probabil al problemelor structurale și a lipsei de eficiență a producătorilor din Uniune**

(307) S-a susținut, de asemenea, că producătorii din Uniune nu au reușit să beneficieze de măsuri în trecut deoarece cauza dificultăților se afla mai degrabă în problemele structurale și ineficiența industriei, decât în presupusul dumping al Chinei și Vietnamului. Potrivit acestor afirmații, criza financiară va adânci problemele structurale ale sectorului și va reduce legătura dintre prejudiciul suferit și dumping.

(308) În primul rând, se reamintește că ancheta a arătat că, indiferent de poziția lor concurențială, producătorii din Uniune au suferit un prejudiciu important în urma importurilor de mărfuri care fac obiectul dumpingului. În orice caz, trebuie remarcat că, așa cum s-a arătat mai sus, deși se află în continuare într-o situație precară, industria din Uniune a dat semne de ameliorare parțială în perioada examinată și a reușit să își mențină o cotă de piață stabilă. În plus, o mare parte a sectorului a reușit sau încearcă să își redefinească modelul de afaceri prin (i) reunirea resurselor în grupuri care își folosesc specializarea la maxim și permit grupurilor să beneficieze de economii de scară, (ii) vânzarea directă către comercianți cu amănuntul și (iii) producția de pantofi în segmentele mediu-superior și superior. Este puțin probabil ca industria să fi putut continua acest proces în lipsa măsurilor și, în orice caz, cei aflați în prezent în procesul de schimbare a propriului model de afaceri nu vor reuși, cel mai probabil, să îl finalizeze.

(309) Totuși, mai este posibil ca reducerea cererii să ducă la creșterea presiunii și încetarea procesului în ceea ce privește societățile care nu au reușit încă să se reorienteze prin intermediul schimbării modelului de afaceri. Situația societăților din acest grup riscă să se deterioreze și mai mult, iar unele dintre acestea ar putea chiar să intre în faliment pe măsură ce concurența se intensifică. Societățile care au adoptat modelele de afaceri mai avansate nu sunt la adăpost de efectele reducerii cererii, deoarece prețurile din segmentul mediu-înalt, în care sunt specializate riscă, de asemenea, să fie supuse unei presiuni generale de scădere.

(310) Cu toate acestea, la fel ca în cazul evaluării situației din perioada examinată, este dificil de susținut că recesiunea economică este suficientă pentru a elimina legătura de cauzalitate cu importurile supuse dumpingului. Dimpotrivă, după cum s-a arătat la considerentul (302), presiunea de scădere a prețului exercitată de importurile ieftine, la prețuri de dumping, va genera cel mai probabil un efect de domino, forțând transferul unei părți și mai consistente a producției către segmentul ocupat de importurile la prețuri de dumping, ceea ce va amplifica presiunea acestora asupra producătorilor din Uniune. În aceste circumstanțe, producătorii din Uniune vor fi așadar mai dependenți ca niciodată de existența măsurilor în viitor.

### 2.5. **Efectele potențiale ale importurilor din țări terțe**

(311) De asemenea, s-a analizat dacă, în situația în care s-ar permite expirarea măsurilor, importurile din țări terțe ar putea avea urmări asupra situației industriei din Uniune. În acest context, s-a susținut că exporturile din țări terțe către Uniune au crescut constant și că, având în vedere costurile în creștere ale producției din RPC și Vietnam, la care se adaugă criza economică, acestea vor constitui principala preocupare a Uniunii în viitor.

(312) Ținând seama de diferența de preț între importurile cu prețuri de dumping din țările în cauză și cele din țări terțe, este totuși destul de probabil ca exporturile chinezești și vietnameze să aibă un preț mai avantajos decât importurile din țări terțe. Aceasta va contribui, la rândul său, la o relativă scădere a acestor importuri în viitor. După cum s-a arătat în secțiunile C.3 și C.4, nu există indicii că exportatorii chinezi sau vietnamezi ar intenționa să se retragă de pe piața Uniunii. Dimpotrivă, capacitățile semnificative disponibile sugerează că aceștia sunt motivați să rămână pe piață atât cât este posibil.

(313) Având în vedere cele de mai sus, importurile din țări terțe ar avea, cel mai probabil, un impact mai redus asupra situației industriei din Uniune în cazul expirării măsurilor.

### 2.6. **Efectul probabil al fluctuațiilor cursului de schimb**

(314) S-a argumentat, de asemenea, că prejudiciul suferit de producătorii din Uniune ar putea să se reducă în urma aprecierii dolarului american față de euro. Fluctuația monedei va conduce la creșterea prețurilor importurilor supuse dumpingului care sunt comercializate în euro, eliminând astfel diferența de preț între importurile supuse dumpingului și prețurile producătorilor din Uniune.

(315) Trebuie observat, în acest context, că ancheta urmărește să stabilească dacă importurile care fac obiectul unui dumping (în termeni de preț și de volum) au cauzat (sau ar putea cauza) un prejudiciu important industriei din Uniune, sau dacă un astfel de prejudiciu important (sau probabilitatea acestuia) se datorează altor factori. În acest sens, articolul 3 alineatul (6) din regulamentul de bază prevede că este necesar să se arate că nivelul prețului importurilor care fac obiectul dumpingului cauzează un prejudiciu. Prin urmare, se referă doar la o diferență între nivelurile prețurilor și, astfel, nu există obligația de a analiza factorii care influențează nivelul acestor prețuri.

(316) Efectul probabil al importurilor care fac obiectul unui dumping asupra prețurilor industriei din Uniune se examinează, în principal, prin stabilirea subcotării prețurilor, a scăderii prețurilor și a blocării prețurilor. În acest scop, sunt comparate prețurile de export care au făcut obiectul unui dumping și prețurile de vânzare ale industriei din Uniune, iar prețurile de export utilizate pentru calcularea prejudiciului ar putea, în unele cazuri, să necesite convertirea într-o altă monedă pentru a dispune de o bază comparabilă. Prin urmare, utilizarea cursurilor de schimb în acest context garantează doar că diferența de preț se stabilește pe o bază comparabilă. Din cele menționate anterior reiese clar că, în principiu, cursul de schimb nu poate fi un alt factor al prejudiciului.

(317) Cele de mai sus sunt confirmate, de asemenea, de textul articolului 3 alineatul (7) din regulamentul de bază, care face referire la factorii cunoscuți, diferiți de importurile care fac obiectul unui dumping. Lista celorlalți factori cunoscuți în articolul respectiv nu menționează niciun factor care afectează nivelul prețului importurilor care fac obiectul unui dumping.

(318) Cu toate acestea, chiar și în cazul în care acest factor ar fi luat în considerare, este puțin probabil ca, având în vedere presiunea asupra prețurilor de consum în contextul unei reduceri a cererii, importatorii care își achiziționează mărfurile din țările în cauză să poată majora prețurile de vânzare cu amănuntul ca urmare a aprecierii dolarului american. În plus, ratele de schimb sunt foarte dificil de prevăzut, iar deprecierea dolarului față de euro în perioada ulterioare PAR pune sub semnul întrebării posibilitatea ca fluctuațiile monedei să conducă la creșterea prețurilor importurilor care fac obiectul dumpingului din țările în cauză.

(319) Având în vedere cele de mai sus, nu se poate concluziona că fluctuația cursului de schimb poate reprezenta un alt factor cauzator de prejudicii.

3. CONCLUZIE PRIVIND IMPACTUL POTENȚIAL AL ALTOR FACTORI

(320) După cum s-a arătat mai sus, deși nu se poate exclude că alți factori, printre care se află criza economică, vor afecta situația financiară a producătorilor din Uniune, ancheta nu a constatat că aceștia sunt suficienți pentru a elimina legătura între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul pe care îl va suferi în continuare industria din Uniune.

## I. CONCLUZIE PRIVIND CONTINUAREA PREJUDICIULUI

(321) Astfel cum s-a stabilit în secțiunea G.4, ancheta a arătat că situația prejudiciabilă în care se află industria din Uniune a continuat în PAR. În conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, continuarea prejudiciului este, în sine, un indiciu solid al faptului că prejudiciul poate continua și în viitor, ceea ce sugerează oportunitatea menținerii măsurilor.

(322) Constatările referitoare la importuri arată că importurile de volume mari la prețuri de dumping ar putea continua, iar presiunea asupra prețurilor (mai ales în contextul crizei economice) ar putea conduce la intensificarea concurenței între importurile care fac obiectul unui dumping și încălțămintea din piele produsă în Uniune. Ancheta a mai arătat că nu mai există alți factori cunoscuți care să elimine legătura puternică dintre importurile care fac obiectul dumpingului și prejudiciile pe care le vor suferi producătorii din Uniune.

(323) O analiză generală a constatărilor anchetei arată că rezultatul ridicării măsurilor ar putea conduce la posibila continuare și creștere a volumelor importurilor din RPC și Vietnam, la prețuri care ar subcota și mai mult prețurile industriei din Uniune. Reducerea cererii va amplifica cu siguranță această tendință. Prin urmare, importurile care fac obiectul unui dumping ar avea, foarte probabil, efecte negative importante asupra industriei din Uniune. În aceste circumstanțe, industria din Uniune va fi nevoită fie să se alinieze scăderii prețurilor pentru a-și menține cota de piață, fie să mențină prețurile de vânzare la nivelul actual, ceea ce va conduce la pierderea de clienți și reducerea vânzărilor. În primul caz, industria din Uniune va fi obligată să producă în pierdere, în timp ce, în al doilea caz, scăderea vânzărilor va conduce în cele din urmă la creșterea costurilor, care va fi urmată de pierderi.

(324) În plus, industria din Uniune a suferit efectele importurilor care fac obiectul unui dumping timp de mai mulți ani, aflându-se în prezent într-o situație economică precară. Cu toate acestea, s-a stabilit că o mare parte a producătorilor din Uniune a reușit să își redefinească modelele de afaceri, concentrându-se asupra produselor cu o valoare adăugată mai mare, din segmentul mediu-superior, care dispun de canale de distribuție eficiente. Acest grup absoarbe treptat activitatea părții din industrie care nu a reușit încă să se adapteze și să implementeze noi modele de afaceri, fiind necesară prelungirea perioadei de adaptare pentru finalizarea acestei transformări în întreaga industrie.

(325) Dacă măsurile sunt eliminate în această etapă sensibilă, situația producătorilor din Uniune se va deteriora, iar procesul reorientării către un nou model de afaceri va fi probabil întrerupt, fiind pusă în pericol însăși existența unei mari părți a industriei.

(326) Prin urmare, ancheta a arătat că, datorită importurilor din RPC și Vietnam, există o probabilitate clară a continuării prejudiciilor pentru industria din Uniune pe termen scurt și mediu, până la finalizarea procesului de readaptare.

## J. OBSERVAȚII DIN PARTEA PĂRȚILOR INTERESATE DUPĂ COMUNICARE

(327) După comunicarea constatărilor s-au primit mai multe observații. Cu toate acestea, niciuna dintre ele nu este de natură să modifice concluziile. Principalele argumente aduse au fost următoarele.

### 1. OBSERVAȚII PRIMITE REFERITOARE LA CHESTIUNI FORMALE, PROCEDURALE ȘI LEGATE DE DREPTUL LA APĂRARE

#### 1.1. **Confidențialitatea numelor reclamantului**

(328) Mai multe părți interesate și-au reiterat preocuparea cu privire la confidențialitatea tratamentului acordat reclamantului, afirmând că nu exista niciun element în dosar în sprijinul supoziției că divulgarea identității reclamantului ar avea efecte prejudiciabile asupra situației acestuia. O parte interesată a adăugat că, pentru a nu fi divulgată identitatea reclamantului, conform practicii OMC, ar fi necesar să se demonstreze pentru toate documentele că există motive întemeiate, fie că sunt considerate a avea un caracter confidențial sau nu. Potrivit acestei părți, niciun astfel de motiv nu a fost prezentat în acest caz.

(329) În egală măsură, aceeași parte a susținut că, în cazul în care se aprobă totuși cererea de confidențialitate, aceasta ar implica în schimb comunicarea a cel puțin tuturor informațiilor referitoare la prețul pe unitate și la indicatorii de rentabilitate ai eșantionului.

(330) După cum se prezintă în considerentele (40)-(42), confidențialitatea privind identitatea reclamantului și a producătorilor selecționați în eșantion s-a bazat pe o cerere justificată corespunzător, în conformitate cu articolul 19 din regulamentul de bază. Prin urmare, nu este corectă afirmația potrivit căreia reclamantul nu a prezentat motive întemeiate. În ceea ce privește argumentul potrivit căruia ar trebui comunicate toate informațiile referitoare la prețul pe unitate și la rentabilitate, se menține opinia că, având în vedere faptul că informațiile sunt disponibile publicului, comunicarea lor ar putea dezvălui indirect identitatea reclamantului. În plus, în cadrul grupului de societăți incluse în eșantion, această comunicare ar putea afecta interesele comerciale ale celorlalte societăți din eșantion care sunt, de asemenea, concurente pe piață.

(331) Având în vedere cele expuse anterior, observațiile primite nu ar fi de așa natură încât să determine modificarea concluziei de acordare a tratamentului confidențial identității producătorilor din Uniune care sprijină cererea.

#### 1.2. **Definiția industrie din Uniune și calitatea de producător din Uniune**

(332) Mai multe părți interesate au susținut că definiția industriei din Uniune și a producției din Uniune a fost aplicată eronat de Comisie.

(333) Două părți au afirmat că o evaluare a prejudiciului trebuie să se bazeze pe informații privind reclamantul și susținătorii lui și nu pe baza producției totale din Uniune. Conform acestor părți, acest lucru însemna că macroindicatorii folosiți nu erau reprezentativi.

(334) De asemenea, s-a susținut că o societate care își încetase producția în Uniune în PAR nu a fost exclusă din eșantion de către Comisie. Unele părți și-au menținut afirmația potrivit căreia includerea acestei societăți denaturase macroindicatorii, precum și analiza subcotării prețurilor pe piață și a subcotării prețurilor de referință. Dimpotrivă, o altă parte interesată, care nu a ridicat obiecții la includerea societății respective în eșantion, a afirmat că ar trebui să se țină cont, în vederea analizei prejudiciului, de toate datele referitoare la această societate și nu numai de cele privind activitatea sa în Uniune.

(335) Aceleași părți interesate au susținut că Comisia nu a exclus din definiția industriei din Uniune societățile care au importat până la 25 % din totalul producției din țările terțe. Conform afirmațiilor acestor părți interesate, aceasta a constituit o modificare a metodologiei în comparație cu considerentul (231) din Regulamentul de instituire a măsurilor provizorii în ancheta inițială, stipulând că au fost excluse toate societățile care au fost delocalizate. De asemenea, s-a susținut că practica Comisiei în general în ceea ce privește aplicarea articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază ar necesita excluderea societăților care importă aproximativ 25 % din producția totală. În acest context, o parte a susținut, de asemenea, că Comisia a ajuns la concluzia greșită că niciun membru CEC nu și-a externalizat producția, chiar și în urma unor informații care arătau contrariul, trimise în cursul anchetei.

(336) De asemenea, mai multe părți interesate au indicat faptul că documentul de informare generală a fost inconsecvent deoarece considerentul (3) a indicat că susținerea reclamației a fost 35 %, iar considerentul (193) a indicat 25 %.

(337) Astfel cum se menționează în considerentele (193)-(200), industria din Uniune a fost definită astfel cum este prevăzut la articolul 4 alineatul (1) din regulamentul de bază. Comisia consideră că o evaluare a situației întregii producții din Uniune respectă regulamentul de bază. Prin urmare, argumentul conform căruia evaluarea prejudiciului s-a bazat pe o definiție greșită a industriei din Uniune trebuie respins.

(338) Referitor la omiterea excluderii de către Comisie a unei societăți din eșantion, se reamintește faptul că în considerentele (23) și (196) se menționează motivele pentru care societatea respectivă trebuie menținută în eșantion. Mai mult, acestea concluzionează că o posibilă excludere nu ar avea niciun efect asupra calității acesteia sau asupra situației de prejudiciu a eșantionului, inclusiv subcotarea acestuia. Aceasta se datorează unei ponderi foarte mici a acestei societăți în eșantion. Prin urmare, excluderea formală a acestei societăți nu are implicații practice asupra rezultatelor analizei.

(339) Astfel cum poate fi observat în considerentul (195), producția din Uniune s-a bazat numai pe societăți care corespund definiției de la articolul 4 [inclusiv articolul 4 alineatul (1)]. Pe baza informațiilor din dosar, nu au fost luate în considerare persoane juridice care au fost delocalizate și care ar fi trebuit să fie excluse din definiția de producător din Uniune în sensul articolului 4 alineatul (1). În acest context, se reamintește faptul că importurile limitate nu constituie, luate separat, o delocalizare. Deși un număr redus de producători reclamanți au efectuat importuri, volumul acestora a fost foarte limitat și, în orice caz, au constituit cel mult 25 % din totalul producției societății în cauză. Având în vedere cele de mai sus, afirmația conform căreia Comisia a deviat de la practica din ancheta inițială sau de la dispozițiile regulamentului de bază este incorectă.

(340) Referitor la inconsecvența presupusă dintre cifrele de susținere a reclamațiilor menționate în considerentele (3) și (193), trebuie remarcat faptul că în considerentul (193) se menționează numai că susținerea se situează peste limita minimă legală de 25 % și, prin urmare, nu este un indiciu al susținerii efective peste această limită.

### 1.3. **Perioada de evaluare a prejudiciului**

(341) Mai multe părți interesate au susținut că perioada de evaluare a prejudiciului a fost inconsecventă. În special, s-a susținut că utilizarea perioadei analizate pentru anumiți indicatori și referirea la PAI și la 2005 pentru alți indicatori de prejudiciu ar duce la rezultate inconsecvente. Alte părți interesate au susținut că Comisia s-a bazat pe date pentru anul 2005 și PAI, fără să dezvăluie aceste date.

(342) Analiza evaluării prejudiciului s-a bazat pe constatările din perioada luată în considerare, și anume din 2006 până în PAI, inclusiv. Referirile la PAI și la 2005 au fost făcute numai pentru completarea analizei și nu au avut un impact decisiv asupra concluziilor. Având în vedere cele de mai sus, trebuie respinsă afirmația conform căreia perioada de evaluare a prejudiciului a rezultat într-o analiză inconsecventă.

### 1.4. **Reprezentativitatea eșantionului producătorilor din Uniune**

(343) Mai multe părți au susținut că eșantionul de producători din Uniune nu a fost reprezentativ în ceea ce privește tipurile de produs, mărimea și răspândirea geografică.

(344) În acest context s-a afirmat că Comisia nu a oferit explicații suficiente pentru răspândirea geografică a eșantionului și că, în orice caz, acesta nu a fost reprezentativ deoarece încălțămintea este produsă în cel puțin 7 state membre, din care numai patru au făcut parte din eșantion. Mai mult, s-a afirmat că un stat membru a fost supra-reprezentat în mod deosebit. O parte interesată a cerut, de asemenea, furnizarea de către Comisie de informații referitoare la nivelul acordurilor de furnizare pe bază de comandă fermă ale industriei din Uniune.

(345) De asemenea, o parte a susținut că pantofii pentru femei au fost suprareprezentați în eșantion, iar altă parte a reamintit că profitabilitatea eșantionului nu a fost reprezentativă în comparație cu cifrele deduse din reclamație.

(346) Considerentul (28) oferă detalii ale răspândirii geografice a eșantionului și a reprezentării acestuia în comparație cu răspândirea totală în Uniune. În acest context, se reamintește faptul că eșantionul reflectă în mare măsură răspândirea geografică a întregii populații și că nu este necesară o răspândire geografică identică. Mai mult, ancheta a arătat că aproximativ 60 % din producția din eșantion a provenit din așa-numitele acorduri de „subcontractare" sau „de furnizare pe bază de comandă fermă".

(347) Mai mult, deoarece astfel de „subcontractări" sau „furnizări pe bază de comandă fermă" au loc și între întreprinderi din diferite state membre, s-a acordat o atenție deosebită alocării producției la statul membru al societății care a comandat serviciul.

(348) Având în vedere cele de mai sus, un grad de variabilitate a ponderii unui anumit stat membru nu face ca eșantionul să fie nereprezentativ. În mod similar, luând în considerare acordurile de subcontractare și faptul că două treimi din producție este concentrată în trei state membre, nu poate exista necesitatea includerii unor reprezentanți din cele 7 țări producătoare.

(349) Așa cum se poate observa în considerentul (29), s-a constatat că producătorii din Uniune care au făcut parte din eșantion au inclus o gamă de produse reprezentative care au reflectat în mare măsură întreaga populație de produse. Același lucru este valabil și în cazul repartizării pe sexe și, deși există variații în toate categoriile, pantofii pentru bărbați, femei și copii sunt comercializați în cantități semnificative atât de către societățile din eșantion, cât și de către întreaga populație de societăți. Referitor la nivelul de profit, faptul că există diferențe între nivelul din eșantion și nivelul din cerere nu face ca eșantionul să nu fie reprezentativ. În orice caz, trebuie remarcat faptul că profitabilitatea eșantionului se află în același interval cu cel stabilit la analiza tuturor informațiilor din reclamație.

### 1.5. **Nivelul taxelor vamale din ancheta inițială**

(350) Anumite părți au susținut că RPC a fost discriminată în raport cu Vietnamul încă din ancheta inițială, deoarece s-au aplicat taxe vamale mai ridicate la importurile chineze, deși marja de dumping stabilită pentru RPC a fost mai scăzută decât cea pentru Vietnam. De asemenea, s-a afirmat faptul că RPC a fost discriminată prin metoda utilizată la ajustarea marjei de dumping din ancheta inițială.

(351) În primul rând, legislația Uniunii prevede că taxele sunt stabilite conform principiului celei mai scăzute taxe, adică nivelul taxei poate fi determinat de marja de prejudiciu, în loc de marja de dumping. În al doilea rând, ancheta inițială a arătat că, pentru a institui cel mai scăzut remediu al dumpingului prejudiciabil, a fost necesar să se ia în considerare volumele și valorile neprejudiciabile, care au fost calculate astfel încât să se obțină cel mai mic nivel posibil pentru remediul prejudiciului cauzat atât de RPC, cât și de Vietnam, calculându-se astfel taxele impuse. În acest context, se reamintește faptul că scopul reexaminării măsurilor care urmează să expire este de a evalua dacă situația din prezent necesită menținerea măsurilor în forma lor actuală pentru o perioadă mai lungă. Având în vedere faptul că nu există motive de modificare a nivelului măsurilor în contextul prezentei reexaminări, afirmațiile în acest sens nu pot fi luate în considerare.

## 2. OBSERVAȚII PRIMITE REFERITOARE LA ANALIZA PREJUDICIULUI

### 2.1. **Cumularea importurilor chineze și vietnameze**

(352) O parte interesată a susținut că condițiile de cumulare nu au fost îndeplinite deoarece tendința referitoare la Vietnam a fost foarte diferită de cea a Chinei. De asemenea, s-a afirmat că importurile din Vietnam nu mai puteau fi considerate prejudiciabile deoarece volumele din PAR au fost sub cele ale volumelor neprejudiciabile, astfel cum au fost stabilite în ancheta inițială.

(353) Se reamintește faptul că la considerentul (216) și următoarele a fost efectuată o analiză detaliată care arată că au fost îndeplinite condițiile de cumulare. Având în vedere acest fapt, argumentul referitor la volumul neprejudiciabil nu este relevant.

### 2.2. **Efectul externalizării**

(354) O parte interesată a indicat faptul că documentul de informare a arătat că industria din Uniune continuă să efectueze delocalizări. Conform acestor părți, acest lucru arată că taxele actuale nu au fost în măsură să oprească procesul de delocalizare.

(355) În acest context, se reamintește că scopul taxelor nu este de a stopa sau de a promova procesele de delocalizare, ci de a corecta denaturarea comerțului cauzată de importurile care fac obiectul unui dumping. De asemenea, trebuie remarcat faptul că mai multe societăți și-au externalizat producția către alte state membre sau către țări terțe care nu fac obiectul măsurilor. Având în vedere cele de mai sus, acest argument nu poate fi luat în considerare.

### 2.3. **Impactul macroindicatorilor**

(356) O parte interesată a considerat răspunsurile asociațiilor naționale ca fiind o sursă insuficientă pentru indicatorii prejudiciului, deoarece din răspunsurile acestora au putut fi deduse numai informații referitoare la anumiți indicatori de prejudiciu. De asemenea, a fost contestat faptul că au fost obținute numai nouă răspunsuri.

(357) Mai multe părți au contestat macroindicatorii deoarece aceștia s-au bazat pe toată producția din Uniune și nu pe informațiile obținute de la reclamanți și de la susținători. Justificarea pentru stabilirea macroindicatorilor a fost deja explicată în considerentul (337) și, prin urmare, nu mai necesită o evaluare suplimentară. O parte interesată a indicat faptul că, oricum, macroindicatorii nu au fost fiabili. Un exemplu oferit ca motiv pentru care cifrele trebuie considerate ca nefiind rezonabile a fost creșterea ocupării forței de muncă cu 359 % de la ancheta inițială. Această afirmație a fost susținută de observația care arată că macroindicatorii au fost, în mai multe rânduri, diferiți de cei observați în eșantion.

(358) Mai multe părți interesate au indicat faptul că tendințele de consum dezvăluite au fost inconsecvente deoarece o parte a documentului menționează o scădere de 7 %, în timp ce altă parte a documentului menționează o scădere de 14 %. În mod similar, datele privind capacitatea de producție și datele privind ocuparea forței de muncă au fost considerate ca fiind inconsecvente, deoarece acestea au arătat tendințe diferite, deși documentul de informare a concluzionat că acestea erau cuplate.

(359) Referitor la surse și conform explicațiilor din considerentele (225)-(226), Comisia a solicitat și a obținut de la asociațiile naționale informațiile de care acestea puteau dispune în mod rezonabil. Faptul că acestea nu au inclus toți indicatorii de prejudiciu nu reprezintă în niciun caz o anomalie, ci mai degrabă o reflectare a faptului că astfel de organisme nu au acces la date referitoare la anumiți indicatori specifici. Acesta este și motivul pentru care autoritatea responsabilă cu ancheta obține astfel de date dintr-un eșantion reprezentativ de societăți. Cele nouă răspunsuri obținute de la asociațiile naționale reprezintă marea majoritate a producției (peste 80 % din totalul producției din Uniune, acestea fiind și mai mult completate din informații statistice disponibile și alte date furnizate de părțile interesate).

(360) Referitor la nivelul de ocupare a forței de muncă, se reamintește faptul că, în ancheta inițială, cifra de 57 000 de lucrători s-a bazat pe cifrele furnizate de reclamanți. Nivelul de ocupare a forței de muncă de 262 000 din prezent reprezintă un macroindicator și se referă la industria din Uniune astfel cum este definită mai sus. În ceea ce privește diferențele dintre indicatorii care se referă la eșantion și cei care se referă la întreaga industrie din Uniune, se reamintește faptul că acești indicatori nu trebuie să se reflecte reciproc în mod perfect pentru a fi reprezentativi. Faptul că aceștia au avut aceleași tendințe aduce o dovadă suplimentară în favoarea reprezentativității acestora. Referitor la afirmația privind inconsecvența consumului, scăderea de 7 % se referă la perioada 2006 – PAR, în timp ce scăderea de 14 % se referă la perioada 2005 – PAR.

(361) Având în vedere cele de mai sus, trebuie respinse observațiile cu privire la componența și analiza macroindicatorilor.

### 2.4. **Impactul microindicatorilor**

(362) O parte interesată a indicat că profitul de 3 % realizat de industria din Uniune ar trebui să fie considerat un rezultat bun, mai ales în condițiile în care piața este în scădere. De asemenea, s-a indicat faptul că afirmația conform căreia industria din Uniune se confruntă cu o presiune asupra prețurilor din partea importurilor din RPC și Vietnam nu a fost susținută de constatarea potrivit căreia industria din Uniune a reușit să crească prețurile cu 30 % în perioada considerată.

(363) Astfel cum a stabilit ancheta inițială, nivelul profitului preconizat în absența dumpingului prejudiciabil este de 6 %, mult peste nivelul de aproximativ 3 % realizat de industria din Uniune, acesta nefiind destul de ridicat pentru a asigura viabilitatea pe termen mediu și finanțarea procesului de restructurare din prezent. De asemenea, acesta trebuie comparat cu nivelul de profit considerabil al importatorilor. Referitor la prețurile de vânzare ale industriei din Uniune, creșterea acestora nu a împiedicat concurența directă dintre produse și, prin urmare, au fost afectate subcotarea prețurilor de pe piață și subcotarea prețurilor de referință. Marja de profit scăzută dovedește existența presiunii asupra prețurilor, deoarece industria din Uniune nu poate aplica o marjă de profit mai mare.

(364) Având în vedere cele de mai sus, trebuie respinse argumentele referitoare la analiza microindicatorilor.

### 2.5. **Analiza subcotării**

(365) Mai multe părți interesate au avut observații în legătură cu analiza subcotării efectuată de Comisie. În acest context, s-a afirmat că Comisia a crescut în mod artificial corespondența numerelor de control ale produselor (NCP) printr-o reclasificare a anumitor pantofi din grupa de produse E în grupa A.

(366) Mai multe părți interesate au considerat că Comisia nu a dezvăluit motivele pentru care nivelul de ajustare pentru cercetare-dezvoltare stabilit în ancheta inițială a fost în cazul de față diminuat. În mod similar, s-a considerat că Comisia nu a dezvăluit măsura în care s-au făcut ajustări pentru vânzările către societăți comerciale independente.

(367) Afirmația conform căreia a fost obținută o corespondență artificială printr-o reclasificare a NCP nu este corectă. Așa cum se arată în mod detaliat în considerentul (57) și următoarele, nu a avut loc o reclasificare dar, după caz, a fost necesară o corecție în cazul în care o parte a declarat anumiți pantofi într-o categorie greșită.

(368) Referitor la afirmația conform căreia nu a fost oferită o justificare pentru modificarea ajustării pentru cercetare-dezvoltare, trebuie remarcat faptul că aceasta a fost stabilită prin aceeași metodă ca și în ancheta inițială, și anume pe baza verificării informațiilor referitoare la PAR furnizate de părțile cooperante. Prețul CIF al exportatorilor a fost stabilit pe baza datelor furnizate chiar de societăți și corectat, după caz.

(369) Având în vedere cele de mai sus, trebuie respinse afirmațiile potrivit cărora analiza a fost deficientă.

### 2.6. **Concluziile privind continuarea prejudiciului**

(370) Mai multe părți interesate au susținut că indicatorii globali de prejudiciu au fost în totalitate pozitivi, iar Comisia și-a bazat concluziile de continuare a prejudiciului numai pe profitabilitate. Mai mult, având în vedere faptul că profitabilitatea în PAR a fost cea mai ridicată din 2001, și acest indicator ar fi trebuit să fie interpretat ca un indicator al faptului că industria din Uniune nu mai suferă niciun prejudiciu. Mai multe părți interesate au identificat și au oferit exemple specifice de societăți care aveau performanțe economice bune pentru a-și sprijini afirmația conform căreia industria din Uniune nu a fost prejudiciată.

(371) Altă parte interesată a considerat că Comisia nu a luat în considerare impactul modificării modelului de afaceri la evaluarea atât a producției și a vânzărilor, cât și a prejudiciului în ansamblu. În mod similar, s-a afirmat că efectele externalizării nu au fost luate în considerare și, conform acestei părți, profitul mediu al eșantionului ar fi trebuit să fie mult mai ridicat dacă activitățile de externalizare ar fi fost luate în considerare.

(372) În acest context, se subliniază faptul că analiza indicatorilor de prejudiciu este globală prin natura sa și că nu este necesar ca toți indicatorii să arate o deteriorare pentru a constata un prejudiciu. De asemenea, trebuie să se țină cont că măsurile erau în vigoare în perioada analizată și, prin urmare, o anumită diminuare a prejudiciului este în mod logic de așteptat. În pofida celor de mai sus și astfel cum s-a constatat deja în considerentul (257) și următoarele, consumul, producția, vânzările și utilizarea capacității au arătat o deteriorare în perioada respectivă, subcotarea prețurilor pe piață și subcotarea prețurilor de referință au continuat la niveluri semnificative, iar profitabilitatea a rămas la niveluri foarte scăzute, semnificativ mai mici față de profitul normal care ar fi fost prevăzut în absența dumpingului prejudiciabil. Per ansamblu, a fost observată o eliminare parțială a prejudiciului de către măsurile luate, dar în niciun caz dispariția acestuia.

(373) Pentru o industrie cu peste 18 000 de societăți, este normal să existe o distribuție a performanțelor societăților individuale, dar aceasta nu implică faptul că nu există un prejudiciu pentru industria luată în ansamblu. Se reamintește faptul că analiza macroindicatorilor pentru ansamblul industriei și a microindicatorilor pentru un eșantion reprezentativ de producători [ambele în conformitate cu articolul 4 alineatul (1) din regulamentul de bază] a arătat că prejudiciul a continuat.

(374) În ceea ce privește impactul schimbării modelului de afaceri, profitul mediu calculat se referă la producătorii din Uniune din eșantion. Toate schimbările (cum ar fi modelul de afaceri, nivelul schimburilor comerciale) au fost incluse în analiză. Conform cerințelor legale, activitatea unui operator ca importator nu poate fi atribuită situației de producător a acestuia.

(375) Având în vedere cele de mai sus, concluziile privind prejudiciul stabilite în considerentele (257)-(260) rămân neschimbate.

### 3. OBSERVAȚII PRIMITE REFERITOARE LA LEGĂTURA CAUZALĂ DINTRE PREJUDICIUL SUFERIT DE INDUSTRIA DIN UNIUNE ȘI IMPORTURILE CARE FAC OBIECTUL UNUI DUMPING

(376) Mai multe părți interesate au considerat că Comisia nu a luat în considerare impactul total al altor cauze asupra viabilității financiare a producătorilor din Uniune. În general, s-a afirmat că Comisia a avut o abordare izolaționistă a impactului altor cauze. În acest context, s-a susținut că evaluarea fiecărui factor în mod individual a însemnat că toate efectele, cu excepția celui evaluat, au fost atribuite importurilor care fac obiectul unui dumping.

(377) Mai multe părți interesate au considerat că Comisia a subestimat impactul importurilor din țări terțe. Conform acestor părți, prețul mediu ponderat al importurilor din țările terțe a fost numai cu 0,39 EUR mai mare decât al importurilor din RPC și Vietnam și, prin urmare, acesta ar avea un impact semnificativ asupra industriei din Uniune. De asemenea, s-a indicat faptul că dacă respectiva comparație s-ar fi bazat mai degrabă pe valorile vămuite decât pe valorile CIF, prețurile importurilor, în special a celor din India și Indonezia, ar fi fost mai mici decât ale celor din țările în cauză.

(378) Mai multe părți au susținut că Comisia nu a justificat concluzia conform căreia a existat o concurență între produsul în cauză și produsul similar în Uniune. De asemenea, s-a susținut faptul că această concluzie ar fi contradictorie deoarece mai multe secțiuni din documentul de informare au descris faptul că industria din Uniune este concentrată pe segmentele mediu și superior. S-a considerat că această constatare este dificil de reconciliat cu concluzia conform căreia industria din Uniune concurează cu produsele chinezești și vietnameze din segmentul inferior. O parte interesată a considerat că Comisia nu a oferit o definiție a ceea ce a considerat ca fiind produse din segmentul superior, mediu și inferior, susținând că nu a fost oferită nicio dovadă care să arate că industria din Uniune se orientează către segmente mai superioare.

(379) O parte interesată a considerat că Comisia nu a luat în considerare impactul modificărilor consumului și al crizei asupra industriei din Uniune. În special, s-a considerat că Comisia a concluzionat în mod eronat că prețurile de import ar scădea ca urmare a crizei deși evoluțiile reale din ultimele 6 luni de după PAR au arătat o scădere a volumelor și o creștere a prețurilor.

(380) O parte interesată a considerat că Comisia nu a oferit dovezi suficiente care să demonstreze că deficiențele structurale nu ar sta la baza problemelor cu care se confruntă industria. Conform acestei părți, argumentul conform căruia prejudiciul a afectat și societățile care și-au schimbat modelul de afaceri ar trebui să fie respins, considerându-se că o schimbare a modelului de afaceri în sine nu ar indica în mod necesar faptul că nu există probleme structurale.

(381) Pe lângă celelalte cauze menționate mai sus, o parte interesată a susținut că, în cadrul analizei globale a altor cauze, Comisia nu a evaluat efectele remodelării modelului de afaceri asupra producătorilor din Uniune și efectul externalizării asupra profitului industriei din Uniune, precum și efectul lipsei de lucrători calificați.

(382) În acest context se reamintește faptul că în contextul reexaminării a fost efectuată o analiză extrem de detaliată și de cuprinzătoare a celorlalți factori. De asemenea, se reamintește faptul că, astfel cum se concluzionează în considerentul (285), acești factori au fost analizați atât împreună, cât și în mod individual, iar afirmația conform căreia Comisia a folosit o abordare izolaționistă nu poate fi acceptată.

(383) Referitor la impactul importurilor din țările terțe, ancheta a stabilit că există diferențe considerabile la prețurile de import între țările în cauză și țări terțe, majoritatea dintre acestea din urmă având prețuri medii semnificativ mai mari decât cele ale RPC și Vietnamului. Se reamintește că, așa cum se precizează în considerentul (277), aceste diferențe sunt valabile și în cazul Indiei și, în comparație cu RPC, chiar și în cazul Indoneziei. Mai mult, chiar dacă nu s-ar lua în considerare diferențele de prețuri de import, cota de piață a Indiei și a Indoneziei reprezintă numai 8 % și respectiv 5 %, față de cota de piață de 29 % a RPC și Vietnamului. Prin urmare, având în vedere volumele, impactul importurilor nu elimină legătura de cauzalitate.

(384) Considerentul (265) oferă o analiză cuprinzătoare referitoare la concurența dintre pantofii importați din țările în cauză și cei produși în Uniune. În acest context, se poate adăuga faptul că constatările referitoare la societățile din eșantion care și-au schimbat modelul de afaceri au arătat în mod clar o schimbare a orientării acestui sector al industriei către segmente mai superioare de produse. De asemenea, a fost stabilită o prezență semnificativă a importurilor care fac obiectul unui dumping în segmentele medii/superioare. În dosarul neconfidențial au fost prezentate dovezi privind tipurile de produse fabricate în Uniune și cele din importuri. Astfel cum a stabilit deja ancheta precedentă, segmentul „mediu/superior" reflectă în mod esențial produse de marcă care au un preț de vânzare cu amănuntul mai ridicat. Segmentele inferioare reflectă produse care nu sunt de marcă și care au prețuri mai mici. Având în vedere cele de mai sus, nu poate fi acceptată afirmația conform căreia analiza concurenței dintre produse nu a avut o bază reală.

(385) Astfel cum s-a arătat în considerentul (278) și următoarele, a fost efectuată o analiză cuprinzătoare referitoare la impactul modificării evoluțiilor consumului. Referitor la impactul crizei economice, în cadrul analizei s-a acordat o atenție deosebită asigurării faptului că efectul crizei nu a fost atribuit importurilor care fac obiectul unui dumping. În acest context ar trebui subliniat îndeosebi faptul că PAR, pe care se bazează analiza prejudiciului, se referă la o perioadă de dinainte de criză. Prin urmare, efectul crizei nu s-a reflectat în analiza PAR. Luând în considerare faptul că un număr de părți interesate au susținut că la baza problemelor cu care se confruntă industria din Uniune stă criza economică, și nu importurile care fac obiectul unui dumping, a fost efectuată o analiză suplimentară care a evaluat în special evenimentele post-PAR. O creștere a prețurilor de import din cele 6 luni de după PAR nu infirmă concluzia prezentată în mod detaliat în considerentul (302) conform căreia criza ar putea să amplifice efectul dumpingului. Presiunea preconizată asupra prețurilor ar afecta toate nivelurile și, nu în ultimul rând, prețurile de vânzare cu amănuntul. Având în vedere cele de mai sus, trebuie respinsă afirmația conform căreia scăderea consumului și criza economică nu au fost luate în considerare.

(386) În document a fost prezentată o analiză cuprinzătoare a situației industriei din Uniune referitoare la schimbarea modelului de afaceri și eficiență. În acest context, trebuie adăugat faptul că efectul schimbării modelului de afaceri ar putea fi observat în mod clar în tendința de ameliorare a indicatorilor de prejudiciu a acestui grup de societăți. Ameliorarea relației dintre costuri și prețuri a dovedit că acest nou model de afaceri a fost bazat pe eficiență și este viabil. Prin urmare, trebuie respinsă afirmația conform căreia schimbarea modelului de afaceri nu ar oferi dovezi în sprijinul eficienței industriei din Uniune.

(387) În sfârșit, se reamintește faptul că, contrar afirmațiilor, impactul schimbării modelului de afaceri asupra profitabilității, vânzărilor și producției a fost analizat și a fost luat în considerare la evaluarea afirmației conform căreia industria Din Uniune a avut de suferit de pe urma problemelor structurale. În mod similar, astfel cum a fost explicat în considerentul (23), modelul de afaceri de externalizare a fost inclus în analiză. Cu toate acestea, în cadrul secțiunii referitoare la interesul Uniunii a fost efectuată și o evaluare a situației importatorilor și a comercianților cu amănuntul, toate datele furnizate de un producător cooperant exclus din definiția industriei din Uniune fiind analizate cu atenție. Referitor la afirmația nemotivată conform căreia lipsa de lucrători calificați ar sta la baza problemelor cu care se confruntă industria din Uniune, acest argument a fost deja analizat în considerentul (244) și, prin urmare, nu mai sunt necesare clarificări suplimentare. Având în vedere cele de mai sus, afirmația conform căreia Comisia nu a ținut cont de alți factori trebuie respinsă.

## K. **INTERESUL UNIUNII**

### 1. INTRODUCERE

(388) În conformitate cu articolul 21 din regulamentul de bază, s-a examinat dacă menținerea măsurilor antidumping existente contravine interesului Uniunii, în ansamblu.

Determinarea interesului Uniunii s-a bazat pe evaluarea diferitelor interese, precum cele ale industriei din Uniune, ale celorlalți producători din Uniune, ale importatorilor, comercianților cu amănuntul/distribuitorilor și consumatorilor.

(389) Pentru a evalua impactul menținerii sau expirării măsurilor, Comisia a invitat toate părțile interesate relevante să furnizeze informații. Deși nu sunt strict necesare din punct de vedere juridic, ca urmare a complexității cazului a fost considerată oportună colectarea, oricând era posibil, de informații suplimentare din surse mai variate decât prevede practica Uniunii. Aceasta a permis autorității responsabile cu ancheta să verifice validitatea constatărilor. În ceea ce privește industria din Uniune, s-au solicitat informații specifice atât din partea societăților incluse în eșantionul anchetei privind reexaminarea măsurilor care urmează să expire, cât și din partea altor producători din Uniune. În total, au fost colectate observații din partea a 14 producători din Uniune, precum și informații furnizate de nouă asociații profesionale din industria încălțămintei. Au fost transmise chestionare de eșantionare către 139 de societăți cunoscute sau prezentate în cerere ca importatori ai produsului în cauză. Alte câteva societăți au primit astfel de chestionare la cerere. Un număr de 21 de importatori au completat chestionarul de eșantionare și au acceptat să fie incluși în eșantion. Chestionare specifice au mai fost transmise, în scopul acestei analize, către asociații de importatori, precum și către vânzători en gros, distribuitori și comercianți cu amănuntul și asociațiile acestora. În acest context, au fost recepționate opt răspunsuri. În final, asociațiilor de consumatori le-au fost adresate întrebări specifice. Trei dintre acestea au răspuns.

(390) Faptul că prezenta anchetă constituie o reexaminare și, prin urmare, analizează o situație în care au fost deja instituite măsuri antidumping, permite evaluarea oricărui impact negativ anormal asupra părților vizate de actualele măsuri antidumping. Pe această bază s-a examinat dacă, în pofida concluziilor privind continuarea dumpingului și prejudiciului, existau motive întemeiate care ar fi putut conduce la concluzia că menținerea măsurilor în acest caz particular nu era în interesul Uniunii.

2. INTERESUL INDUSTRIEI DIN UNIUNE

(391) În ceea ce privește industria din Uniune, ancheta a arătat, astfel cum s-a arătat la G.2, G.3 și G.4, că o parte semnificativă a producătorilor din Uniune a beneficiat în urma instituirii măsurilor. Declinul economic rapid constatat în ancheta inițială și care a atras instituirea măsurilor definitive antidumping a fost oprit pe măsură ce reducerea continuă a cotei de piață, a rentabilității și a ocupării forței de muncă a încetat. Această stabilizare a situației industriei din Uniune este considerată, într-adevăr, o îmbunătățire importantă, aceasta demonstrând că, într-o perioadă de timp relativ scurtă, o mare parte a producătorilor din Uniune a reușit să inverseze tendința descendentă accelerată observată anterior instituirii măsurilor. Într-adevăr, ancheta a dezvăluit că producția/fabricarea de încălțămintea cu fețe din piele s-a menținut la niveluri importante în Uniune, ridicându-se la aproximativ 360 de milioane de perechi pantofi în PAR și asigurând locuri de muncă pentru aproximativ 260 000 de persoane. Se reamintește că marea majoritate a acestor producători constă în întreprinderi mici și mijlocii, care sunt vitale pentru prosperitatea anumitor regiuni. Un procent semnificativ al acestor producători au dezvoltat modele de afaceri care le-au crescut competitivitatea, cum ar fi deplasarea către segmentul superior, concentrarea asupra produselor cu valoare mare, crearea de mărci, eficientizarea canalelor de distribuție, crearea de rețele de cooperare în vecinătate sau în alte locații, acestea fiind prezentate în considerentul (201) și următoarele. În ceea ce privește acea parte în scădere dar încă semnificativă a industriei din Uniune a cărei situație a continuat, în pofida instituirii măsurilor, să se deterioreze în toate privințele, aceasta a beneficiat de măsuri în sensul în care acestea au prevenit o deteriorare și mai rapidă și un potențial faliment, oferindu-le un răgaz prețios pentru a se adapta la condițiile de piață în schimbare.

(392) Pe de altă parte, ancheta a arătat că, după doi de valabilitate a măsurilor, industria din Uniune se află în continuare într-o situație de ansamblu delicată, fiind vulnerabilă la efectul importurilor de dumping care subcotează prețurile industriei din Uniune, după cum s-a arătat la considerentul (259) și următoarele.

(393) În concluzie, industria a beneficiat de măsuri și a demonstrat că are capacitatea de a-și îmbunătăți situația și viabilitatea după ce măsurile atenuează efectele dumpingului prejudiciabil.

(394) În această privință, mai multe părți interesate au susținut și au reiterat după comunicarea constatărilor definitive că măsurile nu au avut efectul scontat de a reda o parte a cotei de piață sau de producție producătorilor din Uniune, ci au avantajat predominant producători din țări terțe. Trebuie remarcat că, astfel cum se arată în tabelul 10, cota de piață a industriei din Uniune a rămas stabilă, în timp ce cota de piață a importurilor din alte țări a crescut semnificativ. Astfel, din datele disponibile se desprinde că industria din Uniune și-a stabilizat poziția pe piață după instituirea măsurilor antidumping. În contextul în care ancheta inițială arăta o scădere accentuată a vânzărilor și cotelor de piață, stabilizarea la un nivel de 40 % a cotei de piață trebuie să fie considerată un succes important al industriei din Uniune. În plus, se subliniază că măsurile antidumping nu au rolul a de crea locuri de muncă în Uniunesau, în cele din urmă, de a readuce producția în Uniune(sau de a reduce importurile), ci doar de a restabili condiții de

concurență echitabile între produsele din Uniune și importurile care fac obiectul unui dumpingul. Măsurile antidumping sunt impuse doar în scopul restabilirii unor condiții comerciale echitabile pe piața Uniunii, permițând astfel producătorilor din Uniune să își restabilească situația prin creșterea vânzărilor și/sau prin creșterea prețurilor la niveluri sustenabile. În plus, astfel cum s-a arătat în tabelul 8, importurile din țări terțe au avut un preț mediu de import semnificativ mai mare sau au fost importate într-un volum relativ redus, astfel încât efectul acestora asupra producătorilor din Uniune este mai puțin pronunțat. În concluzie, producătorii din Uniune au beneficiat de instituirea măsurilor deoarece pierderea continuă a cotei de piață a încetat, și-au stabilizat volumul de vânzări și au reușit să își crească rentabilitatea și prețurile de vânzare. Prin urmare, argumentul este respins.

(395) Dacă măsurile ar fi menținute, ar putea fi de așteptat ca industria din Uniune să continue să beneficieze de acestea cel puțin prin menținerea poziției sale relative pe piață, dar și să continue să își îmbunătățească situația odată ce efectele negative ale crizei economice sunt depășite. În timpul declinului economic, măsurile ar putea contribui la amortizarea efectului cantității semnificative de importuri la preț scăzut, care fac obiectul unui dumping, prevenind o altă creștere bruscă a importurilor, asemenea celei remarcate înainte de instituirea măsurilor, mai ales în 2005, după ce contingentele au expirat. Deoarece concurența a crescut între segmentele de produse, între altele datorită faptului că tendințele modei au avut ca rezultat interșanjabilitatea tipurilor de produse, măsurile vor contribui și la protejarea produselor din Uniune de importurile care fac obiectul unui dumping care pătrund în segmentul respectiv. Într-adevăr, după cum s-a arătat în anchetă, unii producători din țările în cauză au avansat, de asemenea, pe piață, producând tot mai mult încălțăminte în segmentul mediu și chiar superior. Aceasta ar permite industriei din Uniune să își mențină poziția relativă și, astfel, să protejeze un număr mare de locuri de muncă.

(396) De asemenea, poate fi de așteptat ca, pe măsură ce condițiile economice se ameliorează și consumul crește, consumatorii să fie dispuși să cheltuiască mai mult pe încălțăminte și, în special, pe încălțăminte de valoare mare, avantajând astfel producătorii din Uniune. În acest scenariu, continuarea măsurilor va permite unei părți tot mai mari dintre producătorii din Uniune să (continue să) își îmbunătățească modelele de afaceri, procesele de producție și canalele de distribuție, îmbunătățindu-și astfel progresiv situația financiară, după cum s-a constatat în cursul perioadei anchetei de reexaminare.

(397) Dacă măsurile ar expira, concurența deja acerbă, în special în segmentul mediu/inferior, ar crește considerabil. De asemenea, ar putea fi de așteptat ca această concurență sporită în ceea ce privește prețurile din segmentul inferior și mediu să aibă un efect direct asupra prețurilor celorlalte tipuri de pantofi. În schimb, aceasta ar pune probabil în pericol grupul mare de producători din Uniune care au reușit să își redefinească modelul de afaceri și să își îmbunătățească situația. Deoarece situația financiară și rentabilitatea acelor producători nu este suficient de solidă pentru a suporta presiunea asupra prețurilor exercitată de cantitățile mari de importuri care fac obiectul unui dumping, care subcotează considerabil prețurile industriei din Uniune pentru o perioadă lungă de timp, aceasta ar putea conduce, foarte probabil, la dispariția mai multor producători și la o pierdere semnificativă de locuri de muncă directe în rândurile producătorilor din Uniune și furnizorilor de mărfuri și servicii ai industriei din Uniune.

3. ANALIZĂ SUPLIMENTARĂ PRIVIND INTERESELE PRODUCĂTORILOR DIN UNIUNE

(398) Pentru a obține o imagine a intereselor producătorilor din Uniune mai completă și care să depășească analiza standard a impactului asupra ansamblului industriei din Uniune, au fost colectate informații suplimentare prin intermediul asociațiilor profesionale la nivel național ale industriei de încălțăminte și al societăților care au fost eșantionate în ancheta originală. În plus, au fost primite observații din partea unui producător participant la analiză care a fost exclus din sfera industriei din Uniune, dar care deține o capacitate de producție importantă în Uniune.

(399) Informațiile suplimentare colectate de la asociațiile naționale ale producătorilor de încălțăminte dezvăluie o imagine variată, care depinde de existența fie a unei producții considerabile de încălțăminte într-un stat membru, fie de interese importante de import. În timp ce cinci asociații naționale, formate din producători importanți de încălțăminte, au sprijinit continuarea măsurilor și au subliniat beneficiile acestora pentru producătorii naționali de încălțăminte, alte patru asociații, reprezentând țări care au externalizat parțial sau total producția de încălțăminte către țări terțe, precum și țări cu o capacitate importantă de producție dar și cu importuri semnificative, au afirmat că menținerea măsurilor se va dovedi, în ansamblu, contrară intereselor Uniunii. Ultimele asociații reprezentau mai multe societăți care importau sau distribuiau/vindeau cu amănuntul în cantități importante. Prin urmare, observațiile acestora au fost incluse și în considerentele de mai jos referitoare la interesele importatorilor și comercianților cu amănuntul independenți. În ansamblu, volumul total de producție al acestor patru asociații era semnificativ mai scăzut decât volumul celor cinci asociații care au susținut că măsurile erau benefice producătorilor.

(400) Mai mult, au fost contactați și producătorii din Uniune care fuseseră eșantionați în ancheta inițială, pentru a se obține informații suplimentare și pentru a se analiza unele dintre afirmațiile potrivit cărora industria din Uniune a dispărut și, astfel, nu ar fi putut beneficia de instituirea măsurilor. Această colectare de informații suplimentare de la producătorii din Uniune incluși în eșantionul precedent a fost justificată din punct de vedere al interesului Uniunii, deoarece sectorul industriei încălțămintei din Uniune aparține unei industrii atât de fragmentate și eterogene, încât eșantionul de societăți prejudiciate este inevitabil unul redus.

(401) Examinarea situației producătorilor din Uniune eșantionați anterior a dovedit că toate societățile din eșantionul anchetei inițiale care au cooperat și-au menținut o mare parte a producției în interiorul Uniunii. În general, acestea au sprijinit continuarea măsurilor antidumping și au subliniat efectul pozitiv al acestora pentru forța de muncă din Uniune. În același timp, majoritatea lor și-au transferat parțial producția de încălțăminte în țări din afara Uniunii, inclusiv în una dintre țările în cauză și au introdus soluții complementare în propriile strategii de afaceri pentru a-și spori competitivitatea. Producătorii din Uniune care continuă să producă doar în spații proprii sunt specializați în producția de încălțăminte de înaltă calitate, din segmentul superior, cu termene de execuție relativ reduse. Răspunsurile producătorilor din Uniune incluși în eșantionul anterior au confirmat, după cum s-a arătat în partea privind prejudiciul suferit de producătorii din Uniune eșantionați, că au fost dezvoltate modele de afaceri diferite, iar unii dintre aceștia se adaptează la noile circumstanțe ale pieței printr-o serie de acțiuni, precum externalizarea parțială a producției în țări terțe și/sau în interiorul Uniunii, schimbarea canalelor de vânzări, investirea în calitate și imagine de marcă etc. Aceste răspunsuri confirmă tabloul general prezentat mai sus privind beneficiile menținerii măsurilor și dezavantajele abrogării acestora pentru industria din Uniune.

(402) În cele din urmă, pentru a completa imaginea intereselor producătorilor din Uniune, a fost analizat răspunsul producătorului exclus din sfera industriei din Uniune. Acesta a transmis un răspuns consolidat referitor la activitățile sale din Europa, precum și răspunsuri specifice aparținând celor două întreprinderi de producție din Europa care îi aparțin. Acest producător s-a opus cererii de reexaminare și s-a declarat împotriva continuării măsurilor antidumping în cauză.

(403) Societatea deține două spații de producție în interiorul Uniunii, care desfășoară operațiuni de asamblare utilizând fețe de pantofi produse în Asia. Cu toate acestea, volumele de producție ale celor spații s-au redus semnificativ între 2005 și PAR. În timp ce, în 2005, încălțămintea importată reprezenta mai puțin de jumătate din cantitatea de pantofi vândută de această societate, acest procent a crescut semnificativ până în PAR, în cursul căreia majoritatea încălțămintei vândute de societate era achiziționată direct din Asia. Date de piață mai recente arată că societatea continuă să își reducă producția în interiorul Uniunii, înlocuind-o cu importuri.

(404) Deși societatea și-a redus în mare măsură activitățile de producție în Uniune, scăderea numărului de angajați din Uniune a fost una ușoară. Se pare că, începând din 2005, cifra de afaceri globală și rentabilitatea societății au crescut. Aceasta a condus la crearea de locuri de muncă suplimentare în Uniune în alte domenii decât producție (administrare, design și dezvoltare, marketing și vânzări etc.). Pe baza informațiilor disponibile, se pare că, în timp ce taxele antidumping au avut un impact negativ asupra rezultatelor financiare ale societății, acestea nu au împiedicat totuși creșterea generală a rentabilității. Măsurile antidumping existente nu au împiedicat societatea să continue externalizarea producției către țări terțe, inclusiv în țările în cauză. Pe de altă parte, instituirea măsurilor nu a determinat societatea să își sporească activitatea de producție în Uniune. Prin urmare, deciziile strategice privind producția par fi fost adoptate din considerente mai largi de costuri.

(405) În cazul în care măsurile ar fi menținute, societatea ar continua să fie afectată de taxele antidumping, deoarece ar continua importurile din țările în cauză. Este foarte posibil ca ponderea acestui efect negativ să nu fie una semnificativă, având în vedere că societatea își poate diversifica sursele de import, așa cum a făcut și în trecut. Pe de altă parte, dacă măsurile ar fi abrogate, societatea ar avea de câștigat în urma importurilor din țările în cauză, iar profiturile sale ar putea crește în continuare.

(406) În concluzie, o analiză amănunțită a altor producători din Uniune confirmă constatările generale potrivit cărora producătorii au pus la punct mai multe modele de afaceri diferite, iar majoritatea par fi beneficiat de instituirea măsurilor antidumping, raportând o ușoară îmbunătățire a situației și creștere a competitivității prin adaptarea, între altele, a strategiilor de producție și a canalelor de vânzări. Astfel, informațiile disponibile sugerează că majoritatea acestor producători ar continua să beneficieze în pe urma menținerii măsurilor, cel puțin în ceea ce privește decizia de menținere a activităților de producție în interiorul Uniunii. În schimb, acești producători ar avea de suferit dacă măsurile ar expira, deoarece importurile din țările în cauză care fac obiectul unui dumping ar exercita o presiune în sensul scăderii prețurilor din toate segmentele în care aceștia sunt activi.

(407) Efectele negative asupra unor producători care și-au externalizat producția în țările în cauză vor continua foarte probabil să nu fie unele disproporționate, la fel ca în trecut, având în vedere că măsurile nu au împiedicat acești producători să continue externalizarea în țările în cauză. Prin urmare, impactul taxelor antidumping asupra acestor producători va depinde în principal de deciziile societăților privind aprovizionarea. Societățile vor fi așadar cele care vor controla forța impactului taxelor antidumping.

4. INTERESUL IMPORTATORILOR INDEPENDENȚI

4.1. **Generalități**

(408) Ancheta de reexaminare a confirmat existența a două categorii principale de importatori. O categorie constă în principal în societăți care importă și revând pantofi cu marcă proprie, a căror producție au externalizat-o în țări terțe. De obicei, aceste societăți desfășoară activități importante în interiorul Uniunii, precum cele de design, cercetare și dezvoltare, aprovizionare cu materii prime și, uneori, dețin un lanț propriu de distribuție. Se deduce că aceste categorii de importatori desfășoară activități importante cu „valoare adăugată" în Uniune, cu un număr relativ mare de angajați. Cea de a doua categorie constă în importatori care desfășoară exclusiv activități de comercializare, specializați mai mult pe volume și mai puțin pe numele de marcă – aceștia vând predominant pantofi sub „marcă proprie". În general, acești importatori au costuri structurale reduse și desfășoară puține activități cu valoare adăugată în interiorul Uniunii.

(409) S-a constatat că în cele două categorii principale există modele de afaceri diferite. De exemplu, în prima categorie se disting mărci de origine europeană, dar și mărci non-europene, încălțăminte formală, dar și de stradă. În cea de a doua categorie se găsesc importatori care dețin magazine proprii de desfacere cu amănuntul, dar și importatori care vând exclusiv către vânzători en gros/distribuitori. Unele dintre societățile din a doua categorie comercializează exclusiv pantofi sub marcă proprie, dar altele au încheiat și contracte specifice de aprovizionare și/sau licență și/sau asocieri cu mărci consacrate.

(410) Având în vedere diversitatea importatorilor, evidențiată mai sus, și pentru a obține o imagine de ansamblu cât mai completă posibil, situația importatorilor a fost analizată din mai multe perspective. În primul rând au fost analizate observațiile primite de la importatori și asociațiile acestora. În plus, au fost consultate și utilizate în această privință date statistice și publicații relevante. În fine, pentru obținerea mai multor date esențiale de ordin economic au fost utilizate informațiile verificate privind eșantionul de importatori.

(411) Astfel cum s-a arătat mai sus, pentru obținerea unor date economice esențiale s-a decis eșantionarea importatorilor. Decizia a fost adoptată deoarece ancheta originală a arătat că numărul de importatori care au cooperat era ridicat, iar mai mulți dintre aceștia au transmis un răspuns la chestionar. Prin urmare, s-a considerat adecvat să se aplice procedura de eșantionare.

(412) După cum s-a arătat deja la considerentul (37), au fost incluși în eșantion opt dintre cei 21 de importatori din Uniune care s-au prezentat și s-au declarat dispuși să coopereze în cadrul anchetei. Eșantionul era format din primele cinci societăți din punct de vedere al volumelor și valorii importurilor și produselor revândute în Uniune, plus mai mulți importatori mai mici; prin includerea celor din urmă s-a dorit obținerea unui eșantion mai reprezentativ al părților din punct de vedere al modelelor de afaceri, locației geografice și segmentelor de produse comercializate. Societățile eșantionate constituiau numărul maxim de societăți care putea fi investigat în mod rezonabil în perioada de timp disponibilă. Potrivit datelor disponibile în această etapă a anchetei, importatorii eșantionați reprezentau aproximativ 18 % din importurile în Uniune ale produsului în cauză în cursul PAR. Una dintre societățile eșantionate, deși și-a declarat acordul pentru includerea în eșantion, nu a mai răspuns la chestionar, iar toate eforturile de a obține cooperarea acestui mic importator nu au dat rezultate. Prin urmare, această societate a fost exclusă din eșantion. Ceilalți șapte importatori eșantionați au cooperat pe deplin în cadrul anchetei și au transmis răspunsurile la chestionar în termenele stabilite.

(413) Astfel cum s-a arătat mai sus, datele verificate agregate ale importatorilor eșantionați au permis, între altele, o analiză detaliată a anumitor parametri economici esențiali care, având în vedere numărul mare de operatori, putea fi efectuată în mod rezonabil doar prin eșantionare. Cu toate acestea, analiza situației importatorilor nu s-a limitat la informațiile furnizate în cadrul procedurii de eșantionare. În analiza intereselor Uniunii au mai fost utilizate studii specializate de presă și de piață, precum și informații solicitate și primite de la părți terțe. Aceste informații au contribuit la reprezentarea suficientă în analiză a tuturor modelelor principale de afaceri active în acest sector.

(414) Pe baza informațiilor verificate privind importatorii eșantionați și a altor informații disponibile la dosar, s-a estimat că importul și revânzarea către distribuitori/comercianți cu amănuntul a produsului în cauză asigura locuri de muncă pentru aproximativ 23 000 de persoane în Uniune în cursul PAR.

4.2. **Volumele importurilor**

(415) Astfel cum s-a arătat în tabelul 4, datele Eurostat demonstrează că, începând din 2005, importurile produsului în cauză au scăzut semnificativ, cu circa 90 de milioane de perechi. În aceeași perioadă, importurile de pantofi din piele din alte țări au crescut cu circa 43 de milioane de perechi, la 201 de milioane de perechi. Rezultatul este că, în timp ce volumul importurilor din RPC și Vietnam în 2005 era mult mai mare (+ 80 %) decât volumul importurilor din alte țări, nivelul importurilor din alte țări a depășit nivelul importurilor din RPC și Vietnam cu 4 % în cursul PAR. Datele Eurostat mai arată că, începând din 2005, importurile totale ale produsului în cauză au scăzut cu 11 %.

(416) Un importator de dimensiuni mari care a participat la anchetă, dar nu a fost inclus în eșantion, a raportat o evoluție similară a importurilor. Această societate a comunicat că achizițiile produsului în cauză au scăzut cu 25 % începând din 2005, în timp ce importurile de pantofi din piele din alte țări au crescut semnificativ.

(417) În ceea ce privește importatorii eșantionați, volumele importurilor de încălțăminte din piele în perioada 2005 – PAR au evoluat după cum urmează:

*Tabelul 19*

**Volumele importurilor aparținând importatorilor eșantionați (perechi)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|
| RPC & Vietnam | 29 761 231 | 30 806 163 | 26 616 891 | 29 577 492 |
| *Indexat* | *100* | *104* | *89* | *99* |
| Alte țări | 13 181 962 | 16 077 607 | 22 680 174 | 28 096 596 |
| *Indexat* | *100* | *122* | *172* | *213* |

(418) Conform datelor statistice generale, importatorii eșantionați și-au sporit semnificativ importurile de încălțăminte din piele din alte țări. Volumele importurilor din RPC și Vietnam au rămas relativ stabile începând din 2005, cu o anumită scădere în 2007, dar urmată de o revenire în PAR la aproape același nivel din 2005. Rezultatul este că, în ceea ce privește importatorii eșantionați, volumul total al încălțămintei din piele comercializate a crescut cu aproape 1/3 din 2005, fiind importat într-un ritm constant din țările în cauză, în ciuda instituirii măsurilor antidumping, și într-un ritm în creștere din țările terțe. Dintre țările terțe care au beneficiat de aceste volume crescute ale importurilor se detașează Indonezia și India.

(419) Tendința achizițiilor din țările în cauză efectuate de societățile din eșantion este una stabilă, ceea ce nu corespunde tendinței observate de Eurostat (scădere semnificativă). O examinare mai atentă a eșantionului sugerează că tendința stabilă a importurilor din țările în cauză se datorează faptului că unul dintre importatorii mari eșantionați – contrar nu doar tendinței indicate de Eurostat, ci și a celei urmate de ceilalți importatori eșantionați – nu doar și-a sporit achizițiile din țările terțe ci, pentru a satisface cererea, a crescut semnificativ și importurile din țările în cauză, compensând tendința generală de reducere a acestor importuri de către societățile din eșantion. Având în vedere cele de mai sus, se concluzionează că evoluția importurilor produsului în cauză de către societățile din eșantion corespunde analizei cantitative din baza de date Eurostat, care indică o reducere generală a importurilor din țările în cauză.

### 4.3. **Prețuri de achiziție**

(420) Astfel cum se arată în tabelele 5 și 8, datele Eurostat sugerează că prețurile medii de import ale pantofilor din piele din țările în cauză și din țări terțe au crescut după 2005, iar prețurile CIF de import ale pantofilor din piele din țările terțe au crescut chiar puțin mai mult decât aceleași prețuri din țările în cauză. Cu toate acestea, deoarece gama de pantofi importați are un impact semnificativ asupra prețurilor, iar această gamă s-ar fi putut modifica considerabil în toate țările în cauză, prețurile medii care pot fi calculate pe baza volumelor și valorilor raportate de Eurostat nu sunt neapărat cele mai precise date pentru calcularea evoluției prețurilor. În această privință, evoluția prețurilor aparținând societăților din eșantionul de importatori poate fi considerată mai pertinentă, gama de produse a importatorilor modificându-se probabil într-o măsură mai redusă, având în vedere că acele societăți sunt specializate de mai mult timp în anumite tipuri și stiluri de încălțăminte.

(421) Astfel cum se arată în considerentele (412) și (408) și următoarele, importatorii eșantionați reprezentau diferite modele de afaceri, aceasta determinând, între altele, diferențe importante între prețurile medii per importator. În plus, unii dintre importatori comercializau mai multe milioane de perechi pe an, în timp ce alții „doar" câteva sute de mii de perechi pe an. În al treilea rând, în cazul unora dintre importatori, volumele comercializate – și, în consecință, ponderea lor în eșantion – fluctuau masiv în perioada examinată. Din aceste motive, s-a considerat că, pentru a se obține o imagine completă a tendințelor relevante, rezultatele mediei ponderate ar trebui completate cu o analiză a mediei aritmetice.

(422) În perioada 2005 – PAR, prețurile medii de import ale importatorilor eșantionați au fost următoarele:

*Tabelul 20*

**Prețurile medii de import ale importatorilor eșantionați (EUR)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|
| *RPC și Vietnam* | | | | |
| CIF: medie ponderată | 11,10 | 11,81 | 10,24 | 10,07 |
| *Indexat* | *100* | *106* | *92* | *91* |
| CIF: medie aritmetică | 10,17 | 11,42 | 10,54 | 10,42 |
| *Indexat* | *100* | *112* | *104* | *102* |
| Vămuit (*): medie ponderată | 11,72 | 13,43 | 12,12 | 11,88 |
| *Indexat* | *100* | *115* | *103* | *101* |
| Vămuit (*): medie aritmetică | 10,74 | 12,98 | 12,48 | 12,30 |
| *Indexat* | *100* | *121* | *116* | *115* |
| *Alte țări* | | | | |
| CIF: medie ponderată | 13,11 | 12,71 | 10,85 | 10,46 |
| *Indexat* | *100* | *97* | *83* | *80* |
| CIF: medie aritmetică | 12,21 | 12,56 | 12,59 | 11,53 |
| *Indexat* | *100* | *103* | *103* | *94* |

(*) Prețul franco vămuit simulat = CIF + taxa la import + taxa antidumping (de la 7 aprilie 2006) + taxe pentru formalitățile vamale.

(423) O analiză a prețurilor CIF de import din RPC și Vietnam, acoperind perioada între 2005, ultimul an fără măsuri antidumping, și PAR, arată o creștere cu 2 % (medie aritmetică) sau o scădere de 9 % (medie ponderată). În general, datele analizate arată că, înainte de aplicarea taxelor de import sau antidumping, prețurile de import sunt stabile sau în scădere ușoară. În ambele scenarii, prețurile de import înainte de vămuire au crescut masiv în 2006 și au scăzut ulterior.

(424) În același timp, prețurile CIF medii de import ale pantofilor din piele din alte țări au scăzut în ambele evaluări (între – 20 % și – 6 %). În consecință, diferența între prețul de import înainte de vămuire al pantofilor din piele din țările în cauză și din alte țări a scăzut cu valori cuprinse între aproximativ 2 EUR și 1 EUR pe pereche (în procente: între aproximativ 20 % și aproximativ 10 % – medii aritmetice) sau între 2 EUR și 0,5 EUR (în procente: între aproximativ 20 % și aproximativ 5 % – medii ponderate). Taxele antidumping se adaugă doar în cazul RPC și al Vietnamului. Prețurile franco vămuite (prețurile de import inclusiv costurile de import, taxele la import și, dacă este cazul,

taxele antidumping) ale pantofilor din piele din RPC și Vietnam, pe de o parte, și din alte țări, pe de altă parte, pot fi acum considerate ca fiind la niveluri comparabile. Prin urmare, prețurile pantofilor din piele produși în alte țări devin mai atractive comparativ cu prețurile pantofilor produși în țările în cauză.

### 4.4. **Prețurile de revânzare**

(425) În ceea ce privește prețurile de revânzare ale importatorului, au fost obținute date detaliate pe baza consultării societăților din eșantion. Prețurile de revânzare practicate de importatorii eșantionați pentru produsul în cauză au evoluat după cum urmează:

*Tabelul 21*

**Prețurile medii de revânzare ale importatorilor eșantionați (EUR)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|
| Medie ponderată | 34,62 | 36,97 | 33,68 | 32,28 |
| *Indexat* | *100* | *107* | *97* | *93* |
| Medie aritmetică | 27,09 | 29,72 | 28,46 | 29,24 |
| *Indexat* | *100* | *110* | *105* | *108* |

(426) Pentru perioada 2005 – PAR, datele de mai sus indică prețuri de revânzare stabile sau în creștere ușoară. În 2006, prețurile de revânzare au crescut cu procente cuprinse între 7 % și 10 %, corespunzând creșterii prețurilor CIF de achiziție din 2006 [a se vedea considerentul (422)]. Între 2006 și PAR, prețurile de revânzare au scăzut.

(427) Ancheta nu a constatat că prețurile de revânzare ale altor importatori ar fi evoluat în altă direcție decât cea prezentată mai sus.

### 4.5. **Rentabilitatea**

(428) În ceea ce privește importatorii eșantionați, rentabilitatea s-a stabilit pe baza combinației între situația prețurilor de import și de revânzare prezentată anterior și evoluția celorlalți factori de cost ai importatorilor. După comunicare, unii dintre importatorii incluși în eșantion au pus sub semnul întrebării datele folosite pentru profitul lor individual și au cerut să se accepte date revizuite. Unele dintre aceste observații au fost acceptate și s-au corectat unele erori de redactare. Imaginea revizuită a rentabilității se prezintă după cum urmează:

*Tabelul 22*

**Profit mediu al produsului în cauză obținut de importatorii eșantionați**

**(profit net fără taxe/cifră de afaceri)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|
| Medie ponderată | 36,2 % | 18,1 % | 20,5 % | 20,4 % |
| Medie aritmetică | 29,6 % | 17,8 % | 20,7 % | 21,3 % |

*Notă:* profitul generat în urma vânzărilor de la importatori la consumatori (vânzări cu amănuntul) este exclus.

(429) Datele de mai sus au fost calculate pe baza profitului generat de produsul în cauză, astfel cum a fost raportat de importatorii eșantionați. În unele cazuri, datele raportate au fost revizuite în urma verificărilor la fața locului. După cum s-a menționat anterior, după comunicarea definitivă, patru importatori care au făcut parte din eșantion au pus sub semnul întrebării analiza de profitabilitate privind cazurile lor individuale și au reiterat cererea ca datele acceptate să fie cele prezentate după verificarea la fața locului. În ceea ce privește unul dintre importatorii incluși în eșantion, se remarcă faptul că cererea sa cu privire la costurile de desfacere, generale și administrative (SGA) a fost aprobată parțial prin corectarea unei erori de redactare, ceea ce a dus la o mică scădere a rentabilității eșantionului față de cea comunicată părților interesate. Cu toate acestea, cererea ca SGA raportate inițial să fie acceptate și ca, în plus, să se ia în considerare o valoare semnificativă a redevențelor care ar fi trebuit să fie plătite societății afiliate din afara Uniunii, trebuie respinsă. În ceea ce privește SGA raportate inițial, s-a constatat, în cursul vizitei de verificare, că acestea au fost supraestimate, deoarece societatea nu a putut susține cu probe valorile pretinse. Prin urmare, s-a efectuat o corecție pe baza documentelor primite în cursul vizitei de verificare. În ceea ce privește costurile declarate ale redevențelor, această valoare s-a declarat numai după vizita de verificare și declarația nu a fost susținută cu probe suficiente. În ceea ce privește cel de-al doilea importator inclus în eșantion, acesta și-a reiterat, la rândul său, cererea de a se accepta datele revizuite privind rentabilitatea, bazate pe profitul raportat într-un formular care ar fi fost destinat autorităților din SUA. În această privință, se remarcă faptul că societatea prezentase un tabel de rentabilitate pentru produsul în cauză, care a fost confirmat în cursul verificării, fiind confirmat pe deplin de conturile auditate și alte date disponibile.

Documentul trimis după verificare menționa doar un nivel general al profitului pentru „Europa" și includea toate produsele și, probabil, operațiunile efectuate în afara celor 27 de state membre, dar în interiorul Europei din punct de vedere geografic (Elveția, Balcani). Acest formular nu a putut fi confirmat cu datele verificate la fața locului și, prin urmare, cererea a fost respinsă. În observațiile prezentate după comunicare, societatea a furnizat mai multe detalii în această privință, dar din cauză că acestea au venit prea târziu și din lipsa probelor, nu au putut fi luate în considerare. A doua afirmație a societății respective s-a referit la unele elemente de cost care ar fi trebuit să fie luate în considerare, dintre care două nu au putut fi confirmate de informațiile verificate la fața locului. Cu toate acestea, s-a aprobat luarea în considerare a unui al treilea element de cost care a fost confirmat pe deplin în timpul verificării dar a fost omis din tabel. Totuși, impactul asupra rentabilității generale a fost limitat. Al treilea importator a prezentat, inițial, numai date privind profitul pentru o mică parte dintre operațiunile sale în Uniune. Datele prezentate nu pot fi considerate reprezentative pentru operațiunile societății în Uniune în general, având în vedere că există diferențe semnificative între regiuni privind costurile și veniturile. Prin urmare, datele privind profitul s-au completat în cursul verificării la fața locului cu cifrele referitoare la restul operațiunilor în Uniune, pe baza tuturor informațiilor disponibile care au putut fi verificate. Societatea a contestat rezultatul calculului respectiv și a prezentat, la sfârșitul vizitei de verificare, un tabel de rentabilitate revizuit care diferea doar printr-un singur element de calculul Comisiei, respectiv prin costul de achiziție. Deoarece acest cost de achiziție propus nu a putut fi confirmat prin informația disponibilă, contrar costurilor de achiziție determinate de Comisie, tabelul revizuit nu a fost acceptat. Afirmația a fost, prin urmare, respinsă și s-au folosit datele privind rentabilitatea determinate în cursul vizitei la fața locului. După comunicare, cel de-al patrulea importator a contestat propriilor date privind rentabilitatea prezentate, verificate și acceptate fără alte ajustări în cursul vizitei de verificare la fața locului, cu argumentul că întreaga metodologie utilizată nu ar fi fost precisă. Având în vedere, totuși, că societatea nu a sugerat o metodologie diferită care ar putea fi aplicată pentru determinarea profitului pentru produsul în cauză, afirmația trebuie să fie respinsă ca nedemonstrată.

(430) Se reamintește că, în ancheta inițială, răspunsurile la chestionarele transmise de importatorii care au cooperat indicau un profit net mediu ponderat de 12 % pentru perioada cuprinsă între 1 aprilie 2004 și 31 martie 2005. În prezenta anchetă de reexaminare, datele verificate ale importatorilor eșantionați au arătat totuși că profitul mediu ponderat al acelor importatori eșantionați a fost de peste 20 % în 2005. În 2006 a avut loc o scădere semnificativă a rentabilității, cu peste 18 puncte procentuale pe baza unei medii ponderate, și cu aproape 12 puncte procentuale pe baza unei medii aritmetice. Se părea că majoritatea contractelor de vânzare erau deja încheiate înainte de instituirea măsurilor provizorii din martie 2006 și, în multe cazuri, prețurile de vânzare convenite nu includeau posibilele taxe antidumping. În consecință, profitul importatorilor eșantionați obținut pe baza produsului în cauză a scăzut în 2006. În 2007 și PAR, profitul a crescut din nou, dar este în continuare cu 8-16 puncte procentuale mai mic decât profitul obținut în 2005.

(431) Deoarece, după martie 2006, majoritatea importatorilor eșantionați și-au adaptat canalele de aprovizionare și politica de prețuri la noile condiții presupuse de instituirea taxelor antidumping, a avut loc o analiză atentă a factorilor care au afectat profiturile începând din 2007. S-au observat următoarele. În primul rând, în timp ce scăderea profitului din 2006 putea fi atribuită în principal taxelor antidumping, în 2007 și PAR au existat alți factori specifici cu un impact negativ important asupra profitului importatorilor din eșantion. În 2007 și PAR, unii dintre importatorii eșantionați au suportat creșteri importante ale cheltuielilor SGA, având ca urmare deteriorarea puternică a marjelor brute. Aceasta a influențat profitul calculat al întregului eșantion. Nu a putut fi găsit un motiv comun, cum ar

fi costurile mai mari ale evenimentelor sportive, pentru această creștere a costurilor SGA ale importatorilor eșantionați.

(432) În același timp, se observă că evoluția cursului de schimb euro-USD a permis importatorilor să beneficieze în continuare de niveluri scăzute ale prețurilor de achiziție, inclusiv în ceea ce privește costul produsului în cauză. De la sfârșitul lui 2005 până la sfârșitul PAR, euro s-a apreciat cu aproape 30 % în comparație cu dolarul american și, deoarece contractele dintre importatori și furnizori sunt cotate de obicei în dolari americani, iar activitățile importatorilor de acoperire a riscurilor au fost limitate, acest „câștig" a redus efectul taxelor antidumping și al creșterii altor costuri. Pe baza informațiilor furnizate de unul dintre importatorii eșantionați, profitul din cursul PAR ar fi putut fi cu până la 6 puncte procentuale mai redus dacă ratele de schimb rămâneau stabile.

(433) În plus, a avut loc o analiză alternativă de rentabilitate, care a făcut distincție între profitul realizat de încălțămintea cu etichetă privată și profitul realizat de încălțămintea de marcă. În acest scop, datele verificate furnizate de importatorii eșantionați au fost completate cu informațiile obținute de la un alt mare importator de pantofi cu etichetă privată, care nu a participat la eșantion, dar care a cooperat cu ancheta prin transmiterea de opinii. Aceste informații sugerează că nivelurile de profit ale importatorilor de pantofi cu etichetă privată erau în general semnificativ mai scăzute decât profiturile majorității importatorilor de încălțăminte de marcă, dar rămâneau ridicate, situându-se între 11 % și 17 % în cursul PAR. Sunt confirmate astfel constatările anchetei anterioare, în care această categorie de importatori a raportat realizarea unui profit mediu de 17 %. Pe de altă parte, această analiză detaliată a mai arătat că profiturile importatorilor de încălțăminte de marcă au crescut după ancheta inițială. În aceasta, importatorii au raportat o rentabilitate medie de aproximativ 10 %, în timp ce profitul importatorilor de încălțăminte de marcă incluși în eșantion era de peste 20 % în cursul PAR. Astfel, se poate concluziona că, în general, situația economică a grupului importatorilor de încălțăminte cu marcă proprie a rămas în mare parte similară celei din ancheta inițială, în timp ce situația importatorilor de încălțăminte de marcă pare să se fi îmbunătățit.

(434) În orice caz, indiferent de scenariu, profiturile obținute de importatorii eșantionați erau relativ ridicate și nu au prezentat tendințe de scădere până în 2006. De asemenea, se remarcă nivelul general al profiturilor importatorilor eșantionați, aflat întotdeauna peste 10 %, care indică o activitate stabilă și sustenabilă.

(435) Ancheta nu a constatat că profitul altor importatori ar fi evoluat în altă direcție decât cea a tendințelor prezentate mai sus.

4.6. **Impactul post-PAR al crizei economice**

(436) Având în vedere criza financiară și economică globală declanșată imediat după încheierea PAR, s-a considerat că este necesară o analiză a situației importatorilor după PAR. Unele dintre mesajele primite conțineau referiri la impactul negativ direct al acestei crize economice asupra sectorului, care urma să agraveze efectele negative ale taxelor antidumping. Pe baza informațiilor suplimentare și observațiilor transmise de părți, precum și a datelor publice precum cele Eurostat, informațiile de piață etc., se detașează următorul tablou.

(437) Datele statistice disponibile arată că importurile din țările în cauză continuă să scadă, dar scăderea este una moderată în comparație cu cea din perioada 2005 – PAR (– 15 % post-PAR). În același timp, importurile din țări terțe continuă să crească. Cu alte cuvinte, procesul transferului producției din țările în cauză către țări terțe se desfășoară în continuare. Datele Eurostat mai indică o creștere masivă a prețurilor importurilor, în special în ceea ce privește încălțămintea din țările în cauză (+ 21,5 % comparativ cu PAR).

(438) O evoluție similară post-PAR este raportată de importatorii eșantionați care au continuat să accelereze ritmul aprovizionării din alte țări și să reducă aprovizionarea din țările în cauză. Importurile totale ale produsului în cauză efectuate de către aceștia au rămas relativ stabile. Importatorii au arătat că, având în vedere perioada de execuție de aproximativ 6 luni, achizițiile după PAR vizau comenzile plasate înainte de începerea crizei economice. Prețurile medii de achiziție în euro ale produsului în cauză practicate de importatorii eșantionați au crescut comparativ cu PAR cu aproximativ 15 %. Motivele acestei creșteri a prețurilor raportată de importatori sunt, în primul rând, aprecierea dolarului american la sfârșitul anului 2008 și începutul anului 2009, ceea ce a determinat creșterea costurilor de achiziție în EUR ale produselor din țările în cauză și, în al doilea rând, costurile crescute de producție din țările în cauză, în special creșterea costurilor cu forța de muncă.

(439) În condițiile în care costurile de revânzare au rămas stabile sau au crescut doar nesemnificativ, se pare că rentabilitatea importatorilor eșantionați în ceea ce privește produsul în cauză a continuat să fie afectată. În plus, importatorii au susținut că, în urma transmiterii de comenzi de achiziție în avans și diminuării cererii, stocurile lor au crescut considerabil. Cu toate acestea, calcularea nivelurilor de profit post PAR ale importatorilor în funcție de prețurile furnizate a arătat că scăderea profiturilor pare a fi cel mai probabil moderată (aproximativ 2 %), nivelul de profit general fiind în continuare unul adecvat.

(440) Unii importatori au menționat totuși că cererea a scăzut semnificativ începând cu toamna 2008, dar aceasta nu s-a reflectat deocamdată în volumele de import, deoarece comenzile au fost plasate cu 6-9 luni în avans, înainte de începerea crizei. Prin urmare, importatorii se așteaptă la scăderi și mai importate ale importurilor în sezonul următor. În plus, mai mulți importatori au declarat că unele dintre lanțurile majore de distribuție au intrat în insolvență sau se află în dificultate financiară, aceasta conducând la anularea comenzilor și creșterea stocurilor importatorilor, ceea ce îi obligă reducă prețurile de vânzare. Unii dintre importatorii eșantionați au anunțat planuri de restructurare majore ca urmare a crizei, iar alții au anunțat că încearcă să limiteze costurile prin alte mijloace.

(441) Din cele de mai sus rezultă că, până în iulie 2009, impactul crizei a fost limitat în ceea ce privește volumele importurilor și vânzărilor, comenzile fiind plasate înainte de începerea crizei la nivelul consumatorului, pe baza unor previziuni de consum optimiste. În ceea ce privește rentabilitatea, se pare că, până în prezent, majoritatea importatorilor au reușit să reducă urmările crizei inclusiv prin adoptarea unor diverse măsuri de reducere a cheltuielilor.

### 4.7. **Efectul potențial în caz de menținere a măsurilor**

(442) Rămânerea în vigoare a măsurilor are potențialul de a afecta importatorii în viitor, în special în condițiile în care parametrii economici s-au modificat semnificativ: ca urmare a creșterii recente a prețurilor de achiziție și a scăderii preconizate a consumului, efectul taxei antidumping va deveni mai pregnant decât în trecut, chiar dacă evoluția cursului de schimb va reduce efectele creșterii prețurilor de achiziție, așa cum s-a întâmplat în perioada analizată. Pe lângă aceasta, mai mulți importatori au arătat că în țările în cauză au avut loc și alte creșteri importante ale costurilor, cum ar fi cele cu forța de muncă etc. În ansamblu, profiturile realizate de produsul în cauză ar putea scădea în viitorul apropiat, dar în mare parte ca urmare a creșterii altor costuri decât cele provocate de instituirea taxelor antidumping. Cu toate acestea, deoarece importatorii au realizat în general marje mari de profit, este probabil ca societățile să nu fie în pericol ca urmare a acestei scăderi.

(443) Conform tendinței manifestate din 2005, importatorii ar putea continua sau începe să se aprovizioneze în cantități și mai mari din țări terțe, având în vedere că vor fi cei mai afectați de taxa antidumping. În același timp, importatorii ar putea încerca să transfere un procent mai mare din costurile crescute către comercianți cu amănuntul/distribuitori. Totuși, având în vedere relativa importanță a acelor comercianți cu amănuntul/distribuitori pentru importatori [astfel cum se arată la considerentul (472)], importatorii nu vor transfera integral creșterile de costuri către acești clienți. Acest fapt a fost observat și în perioada iulie 2008-martie 2009.

(444) Efectul asupra importatorilor al menținerii taxelor antidumping într-o perioadă de scădere a cererii, de creștere a prețurilor de achiziție și a gradului de informare a consumatorului va fi unul diferit, dependent de flexibilitatea acestuia. Se reamintește că unii importatori au dat deja dovadă de o mare flexibilitate în privința strategiilor de aprovizionare și a gamei de produse (mai multă încălțăminte STAF și/sau pantofi din materiale textile/plastic și/sau accesorii). Aceasta le permite să atenueze efectele taxei antidumping în viitor. Alți importatori, care își păstrează canalele tradiționale de aprovizionare în țările în cauză și se specializează în încălțăminte din piele ar putea, într-adevăr, să se confrunte cu o scădere generală a profiturilor și/sau vânzărilor.

### 4.8. **Observații**

(445) După cum s-a arătat în considerentul (60) și următoarele, mai multe părți interesate au susținut excluderea anumitor tipuri de încălțăminte din sfera produsului. În plus, majoritatea părților au susținut că, în cazul în care nu este posibilă revizuirea sferei produsului în ancheta curentă, tipurile lor de pantofi importați ar trebui să fie excluse din sfera măsurilor, în temeiul articolului 21 din regulamentul de bază. Ultimele cereri au fost motivate în principal de presupusa lipsă de producție (capacitate de producție și intenție de a produce) a acestor tipuri de pantofi în Uniune, care presupune lipsă de concurență cu industria din Uniune și prejudicierea acesteia, și de mediul economic nefavorabil care va amplifica efectul negativ al măsurilor asupra importatorilor, distribuitorilor, comercianților cu amănuntul și consumatorilor din Uniune.

(446) În această privință, este important de subliniat că s-a constatat un nivel ridicat de concurență între importurile din țările în cauză și tipul de încălțăminte produs în UE, după cum se arată în considerentul (267) și următoarele. Aceasta mai înseamnă că producția de încălțăminte din piele din Uniune rămâne una semnificativă. În general, se mai observă că sfera produsului nu poate fi modificată, extinsă sau redusă în cadrul unei reexaminări a măsurilor care urmează să expire, indiferent de eventuala evoluție a modelului producției din Uniune în perioada de aplicare a măsurilor.

(447) În pofida celor de mai sus, Comisia a contactat asociațiile profesionale competente din sectorul încălțămintei pentru a obține o imagine clară a unor anumite tipuri/cantități de încălțăminte produse în Uniune. Informațiile colectate arată că majoritatea pantofilor vizați de cerea de mai sus sunt (încă) produși în Uniune, iar modelul de producție nu s-a modificat semnificativ în perioada de aplicare a măsurilor existente. Informațiile colectate nu permit să se constate în mod general și definitiv dacă există anumite tipuri de produse de nișă produse în Uniune care să satisfacă cererea pentru aceste produse.

(448) Majoritatea acestor produse sunt produse specifice de nișă, vândute în cantități mici către consumatori specializați, sunt de calitate ridicată, au caracteristici tehnice complexe și aparțin segmentului de prețuri superior (încălțăminte pentru echitație, pentru bowling sau de dimensiuni speciale/pentru conformații diferite ale piciorului). Prin urmare, aceste tipuri de produse corespund, în principiu, specificațiilor caracteristice ale producătorilor din Uniune. Prin instituirea sau menținerea măsurilor, producătorii din Uniune pot fi încurajați să investească din nou în producția de încălțăminte de nișă sau să își majoreze capacitățile actuale de producție. În caz contrar, producătorii din Uniune nu vor fi încurajați să investească în astfel de linii de producție. În plus, deoarece măsurile nu sunt destinate să oprească importurile și nu au avut acest efect în cazul de față, se justifică introducerea unor măsuri antidumping și în ceea ce privește tipurile de produse de nișă, atât timp cât nu poate fi stabilită o diferență clară între diferitele tipuri de produse. În orice caz, informațiile disponibile insuficiente privind produsele de nișă arată că procentul acestora din importurile totale este foarte limitat și că, prin urmare, impactul măsurilor asupra acestor tipuri de produse nu este considerat a fi disproporționat în raport cu marea majoritate a importurilor.

(449) Anumiți importatori de încălțăminte sport, precum și asociația din care fac parte, au afirmat că nu vor găsi o alternativă viabilă de aprovizionare în interiorul Uniunii.

(450) În această privință, se observă în primul rând că informațiile colectate de la asociații naționale ale producătorilor de încălțăminte sugerează că producția din Uniune de încălțăminte sport se menține la niveluri ridicate, dar nu se poate exclude că cererea va depăși oferta în acest segment. Chiar dacă producția din Uniune de încălțăminte sport se va dovedi insuficientă, ancheta a arătat, după cum s-a prezentat mai sus, că există surse alternative de aprovizionare la prețuri tot mai competitive, precum Indonezia și India.

(451) Mai mulți importatori din eșantion, în special cei reprezentând principalele mărci de încălțăminte la nivel mondial, au mai arătat că întrețineau parteneriate strategice pe termen lung cu anumite grupuri de producători din RPC și Vietnam în ceea ce privește promovarea standardelor de înaltă calitate, sociale, de siguranță și de mediu, care au necesitat mai mulți ani pentru a fi consolidate. Prin urmare, schimbarea surselor prin relocarea producției va presupune costuri mari și perioade lungi de readaptare (între 12 și 18 luni).

(452) În această privință, este important de subliniat că măsurile antidumping în cauză nu au caracter prohibitiv; cu alte cuvinte, instituirea măsurilor – în vederea corectării unei denaturări a relațiilor comerciale – nu a avut ca rezultat încetarea importurilor din țările în cauză și obligarea importatorilor să se aprovizioneze din alte țări. În pofida celor de mai sus, ancheta a demonstrat existența unui grad înalt de flexibilitate: de obicei, importatorii efectuează achiziții de la grupuri de furnizori având baze de producție în mai multe țări asiatice. Aceste grupuri sunt flexibile și își pot modifica sursele de aprovizionare de la o țară la alta, dacă sunt motivate în acest sens. Informațiile obținute de la societățile eșantionate privind aprovizionarea cu produsul în cauză începând din 2005, rezumate în mod cumulat la considerentul (417), demonstrează că majoritatea importatorilor eșantionați au schimbat, în 1-2 ani, o mare parte a surselor de aprovizionare cu încălțăminte din piele. De asemenea, un mare importator neinclus în eșantion a raportat creșterea importurilor din alte țări asiatice, în detrimentul importurilor din țările în cauză. Prin urmare, informațiile existente la dosar demonstrează că transferul producției dintr-o țară în alta nu este considerat un proces dificil și pare a fi destul de frecvent, chiar dacă presupune costuri suplimentare. Astfel, argumentul se respinge.

(453) Asociațiile importatorilor și unii importatori au mai susținut că importatorii nu mai aveau capacitatea de absorbi efectul taxei antidumping. S-a susținut că, în perioada 2006 – PAR, efectul negativ al măsurilor pentru consumatori a fost compensat (parțial) de efectul evoluției cursului de schimb după 2006, dar conform acestor declarații, schimbarea evoluției cursului de schimb după finalul PAR ar fi făcut inevitabilă creșterea prețurilor de revânzare și ar fi putut avea ca rezultat creșterea prețurilor la raft în cazul menținerii măsurilor.

(454) Este confirmat faptul că aprecierea euro față de dolarul american după instituirea măsurilor antidumping a fost importantă, după cum s-a arătat la considerentul (432). Într-adevăr, evoluția cursului de schimb a fost benefică pentru importatorii produsului în cauză între sfârșitul anului 2005 și finalul PAR, în condițiile în care contractele cu furnizorii sunt încheiate în dolari americani, iar euro s-a apreciat cu aproape 30 % comparativ cu dolarul american în cursul acestei perioade.

(455) În ceea ce privește presupusa incapacitate a importatorilor de a absorbi taxele în condițiile unei evoluții diferite a cursului de schimb după mijlocul anului 2008, conducând la prețuri mai mari de import în euro, trebuie remarcat că nivelul profitului obținut de importatori prin comercializarea produsului în cauză în cursul PAR, analizat pentru societățile din eșantion (a se vedea tabelul 22), rămânea unul adecvat. Aceasta sugerează că importatorii vor putea în continuare să desfășoare o activitate sustenabilă chiar dacă, pentru o anumită perioadă de timp, evoluția cursului de schimb îi va dezavantaja. În plus, în ceea ce privește evoluția cursului de schimb, nu există indicii că euro se află în

scădere liberă în raport cu dolarul american; dimpotrivă, în timp ce euro s-a depreciat față de dolar între iulie și noiembrie 2008, s-a apreciat din nou după această perioadă. Prin urmare, anticiparea unei deprecieri a euro pe termen scurt și mediu este una speculativă. În ceea ce privește prețurile cu amănuntul ale pantofilor din piele, trebuie observat că mai există și alte surse ale acestui produs, care sunt tot mai utilizate de către importatori. Nu există așadar date disponibile la dosar care să demonstreze că importatorii trebuie să transfere costurile măsurilor către comercianții cu ridicata/cu amănuntul, determinând astfel creșteri semnificative ale prețurilor cu amănuntul. Prin urmare, argumentul nu este convingător.

(456) Unii dintre importatori, majoritatea aparținând grupului producătorilor de încălțăminte de marcă, au susținut că măsurile vor prejudicia importanta „valoare industrială adăugată" de aceștia în Uniune prin activități importante de design, dezvoltare, creare a identității de marcă și aprovizionare. În această privință, ancheta a confirmat că, într-adevăr, mulți importatori din Uniune nu vând pur și simplu pantofi, ci sunt implicați în activități cu valoare adăugată precum cele menționate mai sus. Aceste activități creează un număr important de locuri de muncă.

(457) În această privință, se observă că informațiile transmise de importatorii eșantionați nu indicau, în cazul acestor societăți, o reducere a locurilor de muncă alocate produsului în cauză în perioada 2005 – PAR. Dimpotrivă, datele cumulate privind ocuparea forței de muncă aparținând producătorilor de încălțăminte de marcă eșantionați indică o ușoară creștere a numărului de angajați. Aceasta se datorează faptului că, în conformitate cu scopul lor, măsurile antidumping nu au blocat intrarea pe piața Uniunii a pantofilor din piele originari din RPC și Vietnam, ci doar au ajustat prețurile acestora în vederea restabilirii condițiilor de concurență echitabile. În plus, nivelul taxelor este modest în acest caz, iar importatorii au și posibilitatea de a schimba sursa – ceea ce au și făcut în unele cazuri. Având în vedere cele de mai sus, argumentul potrivit căruia măsurile antidumping vor periclita numeroasele locuri de muncă create de importatori în Uniune este respins.

### 4.9. **Concluzie**

(458) Pe baza analizei de mai sus se concluzionează definitiv că, în cursul perioadei 2006 – PAR, impactul măsurilor antidumping s-a repercutat asupra situației economice a importatorilor produsului în cauză în Uniune, dar acest impact nu este considerat disproporționat, având în vedere poziția generală puternică pe piață a importatorilor, constatată în cadrul anchetei. Deteriorarea limitată a situației economice a importatorilor pare să fi continuat în cursul celor nouă luni care au urmat PAR. Cu toate acestea, sectorul este, în general, într-o formă bună și profiturile obținute pe seama produsului în cauză sunt încă mari. Prin urmare, se consideră puțin probabil că menținerea măsurilor va avea efecte negative importante asupra intereselor importatorilor.

### 4.10. **Interesul distribuitorilor/comercianților cu amănuntul**

#### 4.10.1. *Generalități*

(459) Informațiile disponibile arată că, pe piața Uniunii a vânzării cu amănuntul/distribuției, aproximativ 60 % din cantitatea totală de încălțăminte este comercializată de distribuitorii specializați „tradiționali", constând în mari comercianți cu amănuntul, care adesea importă pantofi, și așa-numitele grupuri de cumpărători, iar 40 % din cantitatea de încălțăminte este comercializată de distribuitori „nespecializați", constând în supermarketuri, magazine de îmbrăcăminte sau magazine universale. Se estimează că numărul angajaților din sectorul distribuitorilor/comercianților cu amănuntul din Uniune care sunt implicați în vânzarea produsului în cauză este de aproximativ 140 000. Trebuie reținut că, în timp ce în țările din nordul Uniunii predomină comercianții de mari dimensiuni, activitatea de distribuție cu amănuntul din statele membre sudice este desfășurată în principal de IMM-uri.

(460) În timp ce marile lanțuri de comercializare cu amănuntul nu au dorit să fie incluse în eșantionul importatorilor și nu au răspuns la chestionarul detaliat destinat comercianților cu amănuntul, un mare importator/comerciant cu amănuntul și un grup de comercianți cu amănuntul au transmis declarații scrise și au fost audiați. În consecință, singurul comerciant cu amănuntul ale cărui răspunsuri au putut fi verificate a fost Clark's, care a cooperat în calitate de importator.

(461) Răspunsuri la chestionarul pentru asociațiile de comercianți cu ridicata, distribuitori și comercianți cu amănuntul au fost primite de la European association of fashion retailers (Asociația europeană a comercianților cu amănuntul din domeniul modei) (AEDT), European Branded Footwear Coalition (Coaliția europeană a încălțămintei de marcă) (EBFC), the European Outdoor Group (Grupul european pentru activități sportive) (EOG), EuroCommerce, reprezentând sectoarele comerțului cu amănuntul, cu ridicata și internațional în Europa, Federation of European Sporting Goods Industries (Federația industriilor de articole sportive) (FESI), Foreign Trade Association (Asociația pentru comerț extern) (FTA), Asociația olandeză a comercianților cu amănuntul din sectorul modei, încălțămintei și sportiv MITEX și Svenskt Sportforum. Niciun lanț de supermarketuri nu a răspuns la chestionar, dar Lidl a furnizat informații privind activitățile sale de achiziție și revânzare ale produsului în cauză din perioada 2005-2008. Asociațiile și comercianții cu amănuntul de mai sus s-au opus măsurilor și oricărei prelungiri a acestora, argumentând în esență că măsurile au scăzut profiturile și au obligat mai mulți comercianți cu amănuntul să caute surse alternative de aprovizionare. Aceștia au susținut, de asemenea, că prelungirea măsurilor va prejudicia industria europeană a încălțămintei, adaptată cu succes provocărilor și oportunităților oferite de piețele moderne care își externalizează producția. Aceștia au susținut că aplicarea,măsurilor nu a putut evita un transfer masiv de producție, care nu va mai reveni în Uniune, producătorii din Uniune neavând capacitatea de a satisface cererea pentru o gamă largă de încălțăminte de calitate, cu prețuri reduse.

4.10.2. *Prețuri de achiziție*

(462) Pentru a analiza afirmația privind scăderea marjelor de profit după instituirea măsurilor antidumping, a avut loc în primul rând o analiză a prețurilor de achiziție ale distribuitorilor/comercianților cu amănuntul pentru produsul în cauză, care au fost comparate cu prețurile de vânzare practicate în perioada 2005 – PAR. După cum s-a arătat în considerentul (424), răspunsurile importatorilor din eșantion la chestionare par să indice că prețurile de revânzare ale importatorilor, care sunt egale cu prețurile de achiziție ale distribuitorilor/comercianților cu amănuntul, erau stabile sau doar în creștere ușoară în perioada 2005 – PAR.

4.10.3. *Prețuri de revânzare*

(463) În cea de a doua etapă a fost analizată evoluția prețurilor de revânzare și, ca urmare a lipsei unor date exacte transmise de comercianții cu amănuntul, au fost colectate informații statistice din țări membre, care împreună reprezentau 66 % din populația Uniunii. Aceste informații sugerează că evoluția prețului de vânzare cu amănuntul în perioada examinată a constat în general într-o creștere foarte modestă, conform tabelului de mai jos:

*Tabelul 23*

**Prețuri de consum medii în statele membre (indexate)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | PAR |
|---|---|---|---|---|
| Germania | | | | |
| *„încălțăminte”* | 100 | 99,2 | 100,3 | 100,9 |
| Țările de Jos | | | | |
| *„încălțăminte”* | 100 | 100,7 | 101,4 | 103,1 |
| *„încălțăminte pentru copii”* | 100 | 99,3 | 101,5 | 100,9 |
| Franța | | | | |
| *„încălțăminte de stradă”* | 100 | 99,9 | 101,1 | 101,5 |
| Regatul Unit | | | | |
| *„încălțăminte”* | 100 | 98,4 | 99,6 | 99,5 |
| Spania | | | | |
| *„încălțăminte pentru femei”* | 100 | 101,9 | 102,6 | 103,7 |
| *„încălțăminte pentru bărbați”* | 100 | 101,6 | 103,5 | 104,1 |
| *„încălțăminte pentru copii”* | 100 | 100,9 | 102,6 | 103,3 |
| Italia | | | | |
| *„încălțăminte”* | 100 | 100,9 | 102,0 | 102,6 |

*Sursă*: birouri naționale de statistică.

(464) Categoriile sus-menționate de pantofi, deși nu corespund exact definiției produsului, sunt dominate de produsul în cauză, iar tendințele de mai sus pot fi considerate, prin urmare, o referință validă pentru prețurile de vânzare cu amănuntul ale produsului în cauză.

(465) Tendințele de mai sus au mai fost confirmate de mai multe părți interesate, care au declarat că prețurile de vânzare cu amănuntul au rămas stabile pentru o perioadă lungă de timp și, în orice caz, în perioada 2005 – PAR. Aceste părți au explicat situația prin (i) factori de cost favorabili, cum ar fi transferul continuu al producției către țări cu costuri reduse și evoluția favorabilă a cursului de schimb, și (ii) principiul „punctelor de preț”, aplicat de comercianții cu amănuntul, și disponibilitatea clienților de a plăti. Principiul „punctelor de preț” se referă la faptul că pantofii sunt de obicei vânduți la niveluri de preț fixe, nu intermediare: de exemplu, o categorie de pantofi se vinde la 44,95 EUR, o categorie superioară se vinde la 49,95 EUR, iar o altă categorie, superioară celei de-a doua, la 54,95 EUR etc.

4.10.4. *Rentabilitate*

(466) Deoarece informațiile furnizate de comercianții cu amănuntul nu erau suficient de detaliate, nu a fost posibilă obținerea în mod direct de date privind rentabilitatea acestora. Cu toate acestea, după compararea evoluției prețului de achiziție al comercianților cu amănuntul, conform considerentului (462), cu evoluția prețului de revânzare practicat de aceștia, după cum s-a arătat la considerentul (463) și următoarele, nu există indicii de scădere a marjelor profitului care pot fi atribuite efectului măsurilor, deoarece prețurile de achiziție ale produsului în cauză au rămas stabile sau au crescut ușor, în timp ce prețurile de revânzare au crescut ușor.

(467) În ceea ce privește nivelul general de rentabilitate al sectorului comerțului cu amănuntul, există indicii potrivit cărora aceasta este mai scăzută decât nivelul de profit obținut de importatori. În plus, potrivit presei de specialitate, anumite regiuni par fi deosebit de competitive și dificile din punctul de vedere al unui comerciant cu amănuntul (concurență puternică, proces de consolidare a pieței, dependență puternică de piața financiară, care ezită să investească, și eșecuri de strategie). Totuși, în același timp, unul dintre cele mai mari lanțuri de comerț cu amănuntul de încălțăminte din Uniune a raportat profituri record în 2008 și a anunțat planuri ambițioase de expansiune.

(468) În ceea ce privește rentabilitatea generală a comercianților cu amănuntul, mai trebuie observat că în orice caz, efectul taxei antidumping este atenuat de cifra de afaceri obținută datorită altor produse, cum ar fi STAF, încălțămintea din piele cu altă origine, alte tipuri de încălțăminte și accesorii.

(469) În concluzie, argumentul reducerii rentabilității nu a fost fundamentat de către comercianții cu amănuntul în timpul anchetei de reexaminare, iar constatările anchetei nu au confirmat această afirmație. Pe baza informațiilor disponibile, instituirea măsurilor antidumping nu pare a fi afectat în mod negativ comercianții cu amănuntul între 2006 și PAR.

4.10.5. *Impactul post-PAR al crizei economice*

(470) Informațiile limitate disponibile privind impactul post-PAR al crizei economice asupra sectorului comerțului cu amănuntul de încălțăminte indică scăderea marjelor și reducerea cererii în primele nouă luni după PAR. Totuși, aceste informații au fost transmise doar de o singură societate, operând în principal într-o anumită regiune și având și rol de importator, astfel încât nu pot fi considerate ca reprezentative pentru întregul sector al comerțului cu amănuntul. În plus, presa de specialitate a raportat o ameliorare semnificativă a situației sectorului comerțului cu amănuntul de încălțăminte din acea regiune (cu vânzări și venituri în creștere) după mijlocul anului 2009. În consecință, în absența unei cooperări reprezentative din partea sectorului comerțului cu amănuntul, nu pot fi prezentate concluzii finale privind impactul real al crizei economice.

4.10.6. *Efectul potențial în caz de menținere a măsurilor*

(471) În contextul crizei economice actuale, consumul de încălțăminte din piele ar putea scădea, iar presiunea asupra prețurilor exercitată de consumatorii sensibili la prețuri ar putea crește pe termen scurt și mediu. Pe de altă parte, importatorii ar putea încerca să transfere, cel puțin parțial, creșterea prețurilor către comercianții cu amănuntul. Prin urmare, presiunea exercitată asupra comercianților cu amănuntul de către importatori și consumatori ar putea duce la o situație tot mai dificilă pentru aceștia.

(472) Acei distribuitori/comercianți cu amănuntul care operează pe piețe foarte concurențiale și se aprovizionează cu pantofi din piele predominant din țările în cauză ar putea, într-un astfel de scenariu, să ajungă într-o situație delicată, ca urmare a costurilor relativ mari de activitate și a marjelor nete relativ scăzute. În acest scenariu, abrogarea măsurilor antidumping împotriva produsului în cauză va favoriza aceste societăți. Totuși, pentru acei distribuitori/comercianți cu amănuntul care se aprovizionează și din țări terțe/Uniune și care dețin o gamă de produse mai diversificate, impactul posibilelor creșteri de preț ar putea fi atenuat de cifra de afaceri. În plus, ancheta a arătat că, deși se află într-o poziție specială pe piață, importanța marilor comercianți cu amănuntul și a grupurilor de cumpărători cu amănuntul este suficient de mare pentru a împiedica importatorii să le transfere integral acestora creșterile de costuri.

(473) În concluzie, acei comercianți cu amănuntul care continuă să se aprovizioneze predominant cu produsul în cauză vor fi mai dezavantajați de prelungirea măsurilor, în timp ce acei comercianți cu amănuntul cu un model de afaceri mai variat și mai flexibil, care își schimbă sursele de aprovizionare cu alte surse alternative și își diversifică gama de produse, vor fi probabil mai puțin afectați – deși ar putea fi afectați mai mult decât în cursul PAR.

4.10.7. *Observații*

(474) S-a argumentat că măsurile au determinat mai mulți comercianți cu amănuntul să caute surse alternative de aprovizionare. Informațiile disponibile la dosar arată că unii comercianți cu amănuntul și-ar fi putut într-adevăr schimba sursele de aprovizionare, dar niciunul dintre aceștia sau asociațiile din care fac parte nu au raportat deficiențe de aprovizionare sau chiar dificultăți în a găsi surse alternative după instituirea măsurilor. Astfel, deși mai mulți comercianți cu amănuntul au căutat într-adevăr surse alternative, informațiile sugerează că aceștia au reușit să identifice surse alternative competitive de aprovizionare. Deși se recunoaște că acest efort a fost unul de durată pentru unii comercianți cu amănuntul, acest fapt este considerat un efect indirect, nu unul disproporționat, al instituirii măsurilor, în comparație cu beneficiile pentru producătorii europeni prejudiciați de importurile cu prețuri de dumping.

(475) Unele părți interesate au declarat că factorii de cost favorabili valabili în cursul perioadei examinate, astfel cum au fost prezentați la considerentul (465), au încetat să acționeze. În schimb, după încheierea PAR, evoluția cursului de schimb ar fi fost una negativă, iar costurile de producție din RPC și Vietnam ar fi crescut din nou. În consecință, dacă măsurile ar fi menținute, aceasta ar fi pus sectorul comerțului cu amănuntul într-o situație dificilă, fiind obligatorie creșterea punctelor de preț. Aceasta ar avea ca rezultat nu doar prețuri cu amănuntul mai mari, dar și reducerea cifrei de afaceri și, având în vedere costurile fixe ridicate, o puternică scădere a profiturilor.

(476) După cum s-a arătat la considerentul (454), anticiparea unei deprecieri a euro pe termen scurt și mediu este una speculativă. În plus, în timp ce creșterea costurilor din RPC poate influența poziția importatorilor, argumentul nu este valabil pentru comercianții cu amănuntul, deoarece informațiile disponibile la dosar privind prețurile de vânzare de la importatori la comercianți cu amănuntul, în perioada examinată și după PAR, demonstrează că majorarea prețurilor a fost transferată către comercianții cu amănuntul doar într-o măsură limitată. Aceasta indică o poziție pe piață în general puternică a comercianților cu amănuntul.

(477) Prin urmare, în timp ce se recunoaște că principiul „punctelor de preț" este utilizat pe larg în sectorul vânzărilor cu amănuntul de încălțăminte și că acesta permite mici creșteri ale prețurilor într-o manieră care nu atrage atenția consumatorului, nu există indicii la dosar potrivit cărora comercianții cu amănuntul se confruntă cu o creștere generală semnificativă a prețurilor de achiziție ale produsului în cauză. În consecință, nu există probe la dosar potrivit cărora aceștia vor fi nevoiți, în general, să majoreze punctele de preț pentru produsul în cauză. În plus, chiar dacă vor majora nivelurile prețurilor pentru anumite modele, efectul acestei majorări ar putea fi neutralizat prin schimbarea surselor de aprovizionare sau a gamei de produse. Având în vedere cele de mai sus, argumentul este respins.

### 4.11. **Concluzie**

(478) În concluzie, pe baza informațiilor limitate disponibile, nu există indicii conform cărora măsurile au avut efecte negative semnificative asupra situației financiare a distribuitorilor/comercianților cu amănuntul în perioada 2006 – PAR. Luând în considerare efectele posibile ale crizei economice post-PAR, în special din perspectiva presiunii exercitate asupra comercianților cu amănuntul de către importatori și consumatori și posibilele profituri reduse ale comercianților cu amănuntul, nu poate fi exclusă totuși o deteriorare a situației financiare a comercianților cu amănuntul care vând predominant produsul în cauză. Cu toate acestea, se observă că comercianții cu amănuntul au posibilitatea de a se aproviziona din alte surse și de a-și diversifica oferta de produse, astfel încât să atenueze efectele măsurilor antidumping prin scăderea din cifra de afaceri. În general, comercianții cu amănuntul au, datorită flexibilității menționate mai sus, o poziție pe piață mult mai favorabilă decât producătorii din Uniune, în timp ce aceștia sunt pe deplin expuși presiunii asupra prețurilor exercitate de produsele importate cu prețuri de dumping.

### 4.12. **Interesul consumatorilor**

#### 4.12.1. *Generalități*

(479) Comisia a contactat 39 de asociații de consumatori din Uniune, pe care le-a informat în privința inițierii reexaminării măsurilor care urmează să expire. Aceste asociații au fost invitate în mod explicit să își prezinte poziția privind măsurile existente și să furnizeze orice alte informații relevante pentru anchetă. Trei organizații de consumatori s-au prezentat ca părți interesate și au transmis observații în scris.

(480) Două asociații naționale de consumatori și-au afirmat sprijinul pentru măsurile antidumping. Una dintre acestea a menționat că, deși măsurile se aplică, prețurile încălțămintei din țările în cauză rămâne foarte scăzut. Asociația europeană a organizațiilor de consumatori (BEUC) s-a opus măsurilor, argumentând, între altele, că acestea aduc atingere intereselor consumatorilor.

(481) În această privință, în ancheta inițială s-a demonstrat că impactul asupra consumatorilor va fi minim, presupunându-se că ratele relativ reduse ale taxei antidumping vor fi absorbite de diferitele niveluri ale lanțului de distribuție și că nu vor fi transferate integral către consumatori. Cu toate acestea, a fost elaborat un scenariu pesimist, în care s-a estimat un transfer integral către consumator. Estimarea din cazul inițial a constat într-o creștere maximă a prețurilor de consum cu 2 % sau 1 EUR pe pereche.

(482) Rezultatele anchetei de reexaminare au demonstrat, într-adevăr, că prețurile de consum ale pantofilor din piele au crescut doar ușor după instituirea măsurilor [a se vedea considerentul (463) și următoarele]. Creșterea prețurilor medii cu amănuntul la încălțăminte, astfel cum a fost raportată de birourile naționale de statistică din grupul de state membre reprezentative menționate în aceste considerente și în tabelul 23, se situează între – 0,5 % și + 4,1 %, fiind mai redusă decât inflația raportată în acea perioadă.

(483) Pe baza analizei prețurilor de import, s-a stabilit că prețurile încălțămintei din piele din RPC și Vietnam rămâneau relativ scăzute, chiar și după adăugarea taxelor antidumping [a se vedea considerentul (422)]. Prin urmare, pe baza informațiilor din dosar, măsurile nu par a fi prejudiciat consumatorii într-un mod semnificativ.

#### 4.12.2. *Alte observații*

(484) Mai multe părți interesate au argumentat că măsurile au afectat negativ consumatorii și că au avut ca rezultat prețuri mai mari. De asemenea, anumiți importatori au argumentat că impactul măsurilor asupra consumatorilor ar fi și mai pronunțat dacă importatorii nu ar mai avea posibilitatea să absoarbă prețurile.

(485) După cum s-a arătat la considerentul (482), măsurile antidumping nu par a fi provocat o creștere evidentă a prețurilor de vânzare cu amănuntul. În ceea ce privește presupusa incapacitate a importatorilor de absorbi taxele antidumping, analiza post-PAR conține deja câteva indicații referitoare la aceasta. Într-adevăr, după cum s-a arătat în considerentul (438), în perioada iulie 2008-martie 2009, prețurile de achiziție ale importatorilor au crescut foarte mult, în timp ce prețurile de revânzare au rămas stabile sau au crescut doar ușor. Această informație demonstrează că importatorii nu sunt obligați să transfere orice creștere de cost către următorul nivel din lanțul de distribuție. Așadar, argumentul se respinge.

(486) O parte interesată a afirmat că măsurile vor avea/au avut ca rezultat reducerea gamei de încălțăminte din piele pentru consumatori, constând în special în lipsa de pantofi cu un preț accesibil din segmentul mediu/inferior. Această afirmație fusese făcută și în ancheta inițială.

(487) Afirmația de mai sus nu era fundamentată. În plus, având în vedere stabilitatea prețurilor de vânzare cu amănuntul pentru o perioadă mai lungă de timp, este puțin probabil să se piardă interesul consumatorilor pentru produsul în cauză ca urmare a creșterii prețului. Se remarcă, de asemenea, că în afara unei asociații care a afirmat că măsurile ar fi dus la o ofertă mai puțin diversificată pentru clienți, fără a aduce probe în susținerea acestui argument, niciun alt comerciant cu amănuntul sau asociație a comercianților cu amănuntul nu s-a plâns cu privire la reducerea ofertei sau la probleme de aprovizionare. Chiar dacă ancheta a confirmat că opțiunile consumatorilor s-au îndepărtat ușor de produsul în cauză, având în vedere scăderea modestă a consumului pantofilor din piele observată în perioada examinată și cererea în creștere de pantofi din materiale textile, acestea pot fi atribuite mai degrabă schimbării tendințelor modei, decât reducerii posibilităților de alegere ale consumatorului.

5. CONCLUZIE CU PRIVIRE LA INTERESUL UNIUNII

(488) Din cele de mai sus reiese că situația unei părți semnificative a producătorilor din industria din Uniune s-a îmbunătățit după instituirea măsurilor antidumping, aceștia dovedindu-și viabilitatea prin adaptarea modelului de afaceri la provocările pieței globalizate. Dacă măsurile vor fi menținute, ar putea permite o perioadă mai lungă pentru continuarea acestui proces. Dacă măsurile expiră, presiunea exercitată de importurile care fac obiectul unui dumping asupra prețurilor din segmentul mediu-inferior ar putea avea urmări și asupra produselor din segmentul superior și, în cele din urmă, ar putea afecta toate tipurile de încălțăminte din piele. În acest scenariu, este posibil ca mai mulți producători din Uniune să intre în faliment deoarece, ca urmare a dimensiunilor predominant mici și mijlocii, aceștia sunt mult mai vulnerabili din punct de vedere financiar.

(489) Pe de altă parte, impactul taxelor antidumping dintre 2006 și începutul PAR asupra importatorilor, distribuitorilor/comercianților cu amănuntul și consumatorilor nu a fost disproporționat. Dacă măsurile vor continua și presupunând că cererea va scădea în continuare ca urmare a crizei economice, impactul taxelor antidumping asupra tuturor actorilor ar putea fi mai puternic decât în trecut. Cu toate acestea, având în vedere stare în general bună și flexibilitatea dovedită a importatorilor, precum și poziția pe piață în general solidă a distribuitorilor/comercianților cu amănuntul, care își pot diversifica substanțial gama de produse, se poate presupune că acești operatori nu vor fi afectați în mod disproporționat pe termen mediu și scurt. În ceea ce privește consumatorii, nu au existat creșteri sesizabile ale prețurilor după instituirea taxelor antidumping, și având în vedere rezultatele analizei post-PAR, nu există indicii potrivit cărora prețurile de consum vor crește disproporționat în viitor.

(490) În concluzie, ancheta de reexaminare nu a constatat motive întemeiate care să nu justifice menținerea măsurilor antidumping.

L. **OBSERVAȚII DIN PARTEA PĂRȚILOR INTERESATE DUPĂ COMUNICARE**

(491) După comunicarea constatărilor s-au primit mai multe observații. Cu toate acestea, niciuna dintre acestea nu este de natură să modifice concluziile. Principalele argumente aduse au fost următoarele.

1. INTERESUL INDUSTRIEI DIN UNIUNE

(492) După comunicarea constatărilor definitive, o parte interesată a afirmat că nu măsurile antidumping au ajutat industria din Uniune ci, în exclusivitate, eforturile de restructurare. Nu numai că această afirmație nu a fost susținută cu probe, dar ignoră, în plus, constatările obiective ale prezentei anchete de reexaminare. Mai ales, ignoră coincidența în timp între instituirea măsurilor antidumping și procesul de stabilizare al industriei din Uniune. Într-adevăr, de la instituirea măsurilor, creșterea masivă a importurilor la prețuri scăzute care au făcut obiectul unui dumping s-a oprit și importurile combinate au scăzut de la o cotă de piață de 35,5 % la 28,7 %. Această scădere a importurilor care au făcut obiectul unui dumping pe piața Uniunii a ușurat presiunea asupra prețurilor exercitată de aceste articole de încălțăminte la preț scăzut și a ajutat industria din Uniune să își continue eforturile de restructurare.

(493) S-a reiterat, de asemenea, că Uniunea nu poate asigura o producție de masă și, din cauza lipsei, drept consecință, a economiilor de scară, nu ar fi capabilă să satisfacă cererea puternică de încălțăminte ieftină din Uniune. În primul rând, se remarcă faptul că această afirmație nu a fost susținută cu probe. În al doilea rând, printre producătorii din Uniune, se numără mai mulți mari producători de încălțăminte de categorie inferioară, cu prețuri de vânzare mai scăzute, unii dintre ei fiind analizați în eșantion. Mai mult, privind afirmația că industria din Uniune nu ar fi în măsură să livreze volumele necesare, se remarcă faptul că ancheta a demonstrat că cei mai mulți dintre marii importatori selectați în eșantion nu comandă numai de la un singur furnizor ci se aprovizionează cu volume relativ mai mici și de la mai mulți furnizori. Aceasta, împreună cu efectele „modelului de cumulare" prezentat în secțiunea E.2, în cadrul căruia se combină forțele de muncă din mai multe societăți mici, ar trebui, în mod logic, să ofere și industriei din Uniune capacitatea de a produce volume mai mari. Așadar, această afirmație se respinge.

(494) Două părți interesate au afirmat că situația producătorilor din Uniune care recurg la externalizare mondială nu s-a analizat în același detaliu precum în cazul producătorilor din Uniune eșantionați. Cu toate acestea se remarcă faptul că analiza a inclus o evaluare a tuturor părților interesate, în măsura în care acestea au cooperat cu ancheta. De exemplu, s-a examinat în detaliu interesul unui mare producător din Uniune care a fost exclus din definiția industriei din Uniune din cauza volumelor sale la import, a se vedea considerentul (402) și următoarele. Ar trebui să se remarce, de asemenea, că societățile din Uniune care au externalizat cea mai mare parte a producției proprii către terțe țări urmează să fie considerate, formal, în cadrul anchetelor antidumping, drept

importatori și situația importatorilor a fost luată pe deplin în considerare și analizată în considerentul (409) și următoarele.

(495) O parte a indicat că interesele producătorilor din Uniune incluși anterior în eșantion au fost evaluate greșit, având în vedere că unii dintre aceștia s-ar fi pronunțat împotriva continuării măsurilor. Totuși, această afirmație este inexactă, având în vedere că societatea, chiar dacă nu a considerat că beneficiază de pe urma acestui fapt, a susținut că măsurile au contribuit la scăderea importurilor care au făcut obiectul unui dumping. O altă societate a menționat doar că este dificil pentru ea, într-o perioadă de criză economică, să prevadă efectul exact al taxelor antidumping în viitor, dar această societate nu a afirmat că taxele sunt inutile. Prin urmare, chiar părțile care nu au menționat explicit că beneficiază direct de pe urma măsurilor, au indicat că măsurile au adus beneficiul indirect de reducere a importurilor din RPC și Vietnam.

(496) Prin urmare se confirmă definitiv că, în general, producătorii din Uniune au beneficiat de pe urma măsurilor și și-au demonstrat capacitatea de a-și îmbunătăți situația atunci când măsurile au redus efectele dumpingului prejudiciabil.

2. INTERESUL IMPORTATORILOR INDEPENDENȚI

(497) Mai multe părți interesate au criticat, în general, faptul că interesele reclamanților anonimi ar fi protejate, în timp ce interesele importatorilor, ale altor operatori economici, precum și cele ale consumatorilor, ar fi, în mare măsură, neglijate. Se remarcă faptul că s-a constatat că, în general, instituirea de taxe antidumping a fost benefică pentru producătorii din Uniune și nu a avut efecte negative disproporționate pentru alți operatori relevanți. Acuzația de discriminare între aceste părți se respinge, totuși, cu fermitate, având în vedere că s-a oferit același tratament tuturor părților în cadrul anchetei și s-au luat în considerare cu grijă și s-au analizat toate interesele operatorilor economici cooperanți, de exemplu importatori, comercianți în detaliu, producători din Uniune care externalizează și consumatori.

(498) Mai multe părți au afirmat că profiturile importatorilor nu ar fi suficient de mari pentru a susține costurile sporite cu importurile, evoluțiile cursului de schimb, costurile generate de trecerea la alte surse de aprovizionare și taxele antidumping. Cu toate acestea, afirmația nu a fost susținută cu probe suficiente. După cum se vede din tabelul 22, ordinul de mărime al profitului importatorilor, respectiv aproximativ 20 %, pare a fi suficient pentru ca aceștia să aibă loc pentru susținerea costurilor mai sus menționate.

(499) S-a afirmat că cifra ocupării locurilor de muncă atribuită importatorilor, respectiv aproximativ 23 000 de persoane, este prea mică, pentru că nu ar include „locurile de muncă cu valoare adăugată” în UE. Totuși, această afirmație nu este adevărată. Cifra ocupării locurilor de muncă pentru importatori s-a calculat pe baza cifrelor de ocupare a forței de muncă verificate ale importatorilor eșantionați care au inclus, de asemenea și locurile de muncă cu valoare adăugată ridicată cum ar fi cele din design, marketing, cercetare-dezvoltare, branding, etc., care se pot atribui produsului în cauză. Toate cifrele privind ocuparea locurilor de muncă verificate au fost adunate și s-a stabilit o relație între acestea și volumul importurilor de produs în cauză efectuate de importatorii eșantionați. Apoi, acest rezultat s-a extrapolat la volumul general al importurilor din țările în cauză. Prin urmare, cifra determinată pentru ocuparea locurilor de muncă a inclus și „locuri de muncă cu valoare adăugată” semnificative în Uniune.

(500) Unele părți au afirmat că argumentul că importatorii ar putea să schimbe cu ușurință sursele de aprovizionare este incorect și simplist. O parte interesată a susținut că nu există surse alternative de aprovizionare. În această privință se remarcă faptul că nu s-a afirmat niciodată că schimbarea surselor de aprovizionare ar fi un proces facil. Comisia nu neagă că schimbarea furnizorilor ar putea implica suplimentări de costuri și necesită timp și nici că unii importatori au relații îndelungate cu furnizorii lor. Pe baza informației acumulate de la importatorii eșantionați și alți importatori neeșantionați, s-ar putea, totuși, concluziona în considerentul (452) al regulamentului, că a existat un grad semnificativ de flexibilitate și că orice eforturi suplimentare de schimbare a surselor de aprovizionare nu erau de o asemenea natură încât să îi împiedice pe acești operatori să facă această schimbare. Într-adevăr, acești importatori și-au sporit semnificativ aprovizionarea din țări terțe, după cum se vede din tabelul 19. Aceeași tendință s-a observat și la importatorii neeșantionați, ținând cont că Eurostat arată o creștere de patru puncte procentuale a importurilor din țări terțe (tabelul 7).

(501) Unele părți interesate au adus argumentul că o continuare a măsurilor ar intensifica declinul în ceea ce privește locurile de muncă în Uniune, cu siguranță în ceea ce-i privește pe importatori și pe comercianții cu amănuntul. Această afirmație nu a fost susținută cu dovezi de către părțile interesate. Mai mult, dosarul arată că, în ceea ce îi privește pe importatorii eșantionați, ocuparea forței de muncă legată de produsul în cauză a crescut cu 6 % din 2005 până în PAR.

(502) S-a afirmat că lipsește o analiză a beneficiilor potențiale ale întreruperii măsurilor pentru importatori. În această privință, se remarcă faptul că, potrivit textului articolului 21 din regulamentul antidumping de bază, trebuie să se analizeze dacă există motive întemeiate să nu se aplice măsuri antidumping. În cadrul unei reexaminări a măsurilor care urmează să expire aceasta înseamnă că trebuie să se analizeze dacă există motive întemeiate să nu se mențină măsurile, respectiv trebuie să se identifice efecte negative ale unei prelungiri a acestor măsuri, iar aceste efecte trebuie să fie comparate cu beneficiile aduse industriei din Uniune pentru a se evalua dacă acele efecte negative sunt disproporționate. Prin urmare, din punct de vedere juridic, scenariul opus, respectiv lăsarea măsurilor să expire, trebuie analizat în profunzime numai dacă există indicii specifice că menținerea măsurilor ar constitui o povară disproporționată pentru importatori, comercianți cu amănuntul sau consumatori. Nu s-au găsit astfel de indicii. Cu toate acestea și exclusiv în spiritul dezbaterii, s-ar putea afirma următoarele despre efectele probabile asupra importatorilor, comercianților cu amănuntul și consumatorilor în cazul expirării măsurilor. În ceea ce privește importatorii, ancheta a arătat că o

anumită parte din pierderea rentabilității lor din 2005 până la PAR ar putea fi rezultatul plătirii taxelor antidumping. În cazul în care măsurile expiră și toate celelalte costuri rămân stabile, aceste costuri ar dispărea și, în acest sens, profitul ar putea atinge un nivel superior celui de aproximativ 20 % constatat în cursul anchetei. În ceea ce privește comercianții cu amănuntul, nu reiese clar din informațiile din dosar dacă ar beneficia de o expirare a măsurilor, întrucât importatorii incluși în eșantion nu și-au adaptat întotdeauna prețurile de revânzare atunci când prețurile la import au scăzut, după cum se poate constata prin compararea mediei aritmetice a prețurilor la import cu media aritmetică a prețurilor de revânzare din 2007 până la PAR.

În ceea ce privește consumatorii, este și mai puțin probabil ca expirarea măsurilor să ducă la scăderea prețurilor, având în vedere că prețurile cu amănuntul au rămas în mare parte stabile, în pofida fluctuației prețurilor la import din 2005 până în PAR. În plus, este deopotrivă puțin probabil că o creștere a posibilităților de alegere ar prezenta beneficii pentru consumatori, având în vedere că nu există elemente în dosar care să demonstreze că posibilitățile de alegere ale consumatorilor au fost afectate de instituirea măsurilor antidumping. În orice caz, toate aceste argumente nu pot modifica concluziile generale potrivit cărora nu există motive întemeiate pentru a nu mai menține măsurile.

(503) Unii importatori și asociațiile lor au afirmat că impactul crizei a fost subestimat și că efectele declinului vor continua să se agraveze. În primul rând, aceste afirmații au fost argumentate insuficient, având în vedere că nu s-au prezentat niciun fel de date concrete referitoare la produsul în cauză. După cum s-a afirmat în considerentul (436) și următoarele din regulament, impactul crizei a fost analizat până în iunie 2009 pe baza celor mai bune date disponibile și, mai mult, s-a trimis un chestionar suplimentar pentru cercetarea specială a acestui aspect. Pe baza informației colectate, s-a realizat o analiză prudentă a datelor obținute și este clar că această analiză se bazează pe date până în iunie 2009. Prin urmare, nu se poate exclude posibilitatea ca impactul crizei economice asupra consumului și a prețurilor să fie mai puternic decât până în iunie 2009, dar se poate concluziona în continuare că, dat fiind nivelul de profit de peste 15 %, este puțin probabil ca importatorii să fie brusc afectați disproporționat de efectul izolat al taxelor antidumping.

Aceasta este cu atât mai adevărat cu cât situația pieței după iunie 2009 prezintă semnale mixte, cu semne de îmbunătățire în unele state membre. Prin urmare, nu e clar, în acest stadiu, că impactul crizei a fost serios subestimat. Mai mult, după cum se remarcă la lectura datelor de mai sus, Comisia a mers mult mai departe decât ar fi fost obligată juridic, având în vedere că articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază arată în mod explicit că informațiile referitoare la o perioadă posterioară perioadei desfășurării anchetei nu se iau în mod normal în considerare.

(504) În sfârșit, unele părți au reiterat afirmația că unele tipuri de produs ar trebui să fie excluse din măsurile antidumping pe baza unor aspecte de interesul Uniunii, având în vedere că producția din Uniune, mai ales în ceea ce privește încălțămintea de sport și încălțămintea pentru activități în aer liber, a rămas neglijabilă. S-a afirmat că declinul producției din Uniune ar constitui o schimbare de circumstanțe care ar trebui să fie luată în considerare în reexaminarea măsurilor care urmează să expire. În primul rând, se reamintește că nu este posibil să se modifice domeniul de aplicare al măsurilor în cadrul unei reexaminări a măsurilor care urmează să expire, în conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, după cum se precizează în considerentul (61) din prezentul regulament. Chiar presupunând că ar fi posibil din punct de vedere juridic, ceea ce nu este cazul, se arată că această afirmație privind scăderea producției s-a făcut deja în ancheta inițială și a fost respinsă în considerentele (28) și (38) din regulamentul definitiv. Având în vedere că părțile respective nu au prezentat nicio nouă probă pentru a arăta în ce măsură producția din Uniune de respectivele tipuri de încălțăminte a scăzut în comparație cu ancheta inițială, afirmația se respinge iar constatările descrise în considerentul (450) din prezentul regulament se confirmă.

3. INTERESUL DISTRIBUITORILOR/COMERCIANȚILOR CU AMĂNUNTUL

(505) O parte interesată a afirmat că analiza a făcut o distincție artificială între importatori și comercianți cu amănuntul și că interesul societăților integrate, care trebuie să poarte întreaga povară a măsurilor, nu a fost luat în considerare. În primul rând, se remarcă faptul că singura societate care a cooperat în calitate de comerciant cu amănuntul a fost, de fapt, un importator/comerciant cu amănuntul integrat, după cum se arată în considerentul (460), prin urmare specificitatea acestor societăți integrate a fost reprezentată atât printre importatorii eșantionați, cât și în analiza privind comercianții cu amănuntul. În al doilea rând, toate informațiile provenite de la alți comercianți cu amănuntul care nu au cooperat pe deplin cu ancheta au fost și ele luate în considerare. Prin urmare, Comisia a luat în considerare și a analizat toate informațiile disponibile privind societățile integrate. Ținând cont de cele de mai sus, afirmația că interesul societăților integrate nu a fost luat în considerare nu se poate susține.

(506) Unele părți interesate au exprimat o critică generală, afirmând că impactul măsurii asupra comercianților cu amănuntul nu a fost analizat în suficient detaliu. Această afirmație nu a fost susținută cu probe. După cum s-a descris în considerentul (459) și următoarele, Comisia a încercat în mod proactiv și în repetate rânduri să colecteze informații de la comercianții cu amănuntul, dar în afara unui importator/comerciant cu amănuntul integrat care a cooperat în calitate de importator, niciun lanț de comercializare cu amănuntul nu a acceptat să coopereze deplin cu ancheta. În pofida cooperării limitate a comercianților cu amănuntul, analiza a luat în considerare, în măsura posibilului, toate informațiile disponibile cu privire la sectorul comercializării cu amănuntul, cum ar fi observațiile scrise ale părților interesate, informațiile oferite în cadrul audierilor, informații de piață, studii și presa de specialitate. Având în vedere cele de mai sus, afirmația că impactul măsurilor asupra comercianților cu amănuntul nu a fost analizat în suficient detaliu trebuie respinsă.

(507) Mai multe părți au afirmat că informații disponibile public privind rentabilitatea comercianților cu amănuntul nu au fost luate în considerare de către Comisie. O parte a adus argumentul că datele de rentabilitate colectate din rapoarte financiare disponibile public ale comercianților cu amănuntul majori din Uniune arată o situație profund îngrijorătoare de care analiza nu a ținut cont. În același context, unele părți consideră că efectele serioase ale crizei economice asupra sectorului comerțului cu amănuntul nu au fost luate în considerare. S-a adus argumentul că, deși unul dintre cele mai mari lanțuri de comercializare cu amănuntul a încălțămintei a raportat profituri record în 2008, aceasta este excepția de la regulă și că micii comercianți cu amănuntul suferă serios. În această privință, se reamintește că, din partea comercianților cu amănuntul, cooperarea a fost foarte limitată, având în vedere că un singur comerciant cu amănuntul/importator a cooperat deplin cu ancheta. Mai mult, nici înainte și nici după comunicare, nu s-a furnizat nicio informație specifică privind rentabilitatea comercianților cu amănuntul *în ceea ce privește încălțămintea de piele sau produsul în cauză*. Cu toate acestea, Comisia a luat în considerare și a analizat o varietate de alte surse de informație, cum ar fi observațiile din partea comercianților cu amănuntul, informații de piață, reportaje de presă care indică o largă variabilitate a profiturilor în sectorul comerțului cu amănuntul: în timp ce unii comercianți cu amănuntul par să fi suferit, într-adevăr, descreșteri ale marjelor și scăderi ale cererii, presa de specialitate a relatat cu privire la creșteri de vânzări și venituri pentru alții. Prin urmare, informația disponibilă public menționată de părțile de mai sus a fost luată în considerare dar s-a dovedit că prezintă numai o imagine parțială și, prin urmare, s-au folosit diferite alte surse de informație care indicau o diversitate mai mare a profiturilor. În consecință, impactul declinului economic asupra comercianților cu amănuntul a fost analizat în măsura posibilităților oferite de informația disponibilă. Prin urmare, afirmația potrivit căreia rentabilitatea comercianților cu amănuntul nu a fost analizată corect trebuie respinsă.

(508) Unele părți au obiectat față de o referire la nivelul general de rentabilitate a sectorului comerțului cu amănuntul și la o cifră de afaceri obținută cu alte tipuri de încălțăminte, considerând că acestea nu sunt relevante pentru anchetă. O parte a adus argumentul că, dacă s-a afirmat de către autoritatea de anchetă că efectul măsurilor asupra comercianților cu amănuntul s-a diminuat prin vânzările de alte produse, ar fi trebuit să se facă o analiză similară și în ceea ce îi privește pe producătorii din Uniune. Se remarcă faptul că producătorii din Uniune ai produsului similar și comercianții cu amănuntul se află în situații diferite, deoarece primii produc în principal încălțăminte de piele, în timp ce comercianții cu amănuntul au, de obicei, un portofoliu mai larg de alte produse. Afirmațiile făcute în considerentul (472) și următoarele rămân, prin urmare, valabile.

(509) Unele părți au pus la îndoială acuratețea cifrelor de ocupare a forței de muncă în sectorul comerțului cu amănuntul și au considerat că se pun în pericol mai multe locuri de muncă fără să aducă probe în sprijinul acestui argument. În această privință trebuie remarcat că cifra ocupării locurilor de muncă în sectorul comerțului cu amănuntul, indicată în considerentul (459) s-a calculat pe baza cifrei verificate de ocupare a locurilor de muncă, referitoare la funcția de comerț cu amănuntul și alocată produsului în cauză de către singurul importator/comerciant cu amănuntul care a cooperat. S-a făcut apoi o estimare prin extrapolarea cifrei menționate mai sus de ocupare a locurilor de muncă pe baza volumelor comercializate de această societate comparate cu volumele totale de produs în cauză pe piața Uniunii. Această estimare a fost corelată apoi cu observațiile altor părți și cu sursele de informare de piață care au confirmat ordinul de mărime calculat de Comisie. Așadar, argumentul de mai sus se respinge.

(510) S-a adus, de către mai multe părți, argumentul că a fost dificil pentru comercianții cu amănuntul, în special pentru IMM-uri, să schimbe sursele de aprovizionare, având în vedere că avuseseră relații îndelungate și de încredere, iar cheltuielile implicate de schimbarea furnizorilor și întârzierile rezultate ar putea fi prohibitive. Unele părți au adus argumentul că, în condițiile actualului declin economic, costurile de relocare au fost în mod special greu de suportat de către comercianții cu amănuntul. În această privință, se recunoaște faptul că unii comercianți cu amănuntul ar putea avea probleme cu sursele de comutare într-o perioadă de criză economică. Cu toate acestea, Comisia nu a constatat că întârzierile și costurile rezultate din comutarea surselor de aprovizionare erau prohibitive. De fapt, informația colectată în decursul anchetei a sugerat că mai mulți comercianți cu amănuntul căutaseră surse alternative de aprovizionare și comutaseră fără un efect negativ disproporțional. De aceea, argumentul de mai sus nu poate fi susținut.

(511) O parte a indicat că prețul sporit al încălțămintei de piele din RPC și Vietnam, adăugat la măsuri, face ca aprovizionarea din aceste țări să devină necompetitivă. Argumentul că aprovizionarea din țările în cauză nu mai este competitivă nu a fost susținut cu probe și nu pare a fi compatibil cu constatarea că importurile din țările în cauză continuă să dețină împreună o cotă de piață de 28 % în cursul PAR. Mai mult, afirmația că alte costuri în creștere în țările în cauză influențează deciziile importatorilor în ceea ce privește sursele de aprovizionare confirmă constatările Comisiei din considerentul (402) și următoarele că alți factori decât taxa antidumping par să aibă un impact asupra deciziei importatorilor/comercianților cu amănuntul de a comuta între sursele de aprovizionare. Având în vedere că mulți alți factori joacă un rol, nu este posibil să se atribuie măsurilor întregul impact negativ.

(512) Mai multe părți au afirmat că nu s-a ținut cont într-o măsură suficientă de faptul că punctele de preț pentru consumatori previn transferul către clienți al creșterilor mici de prețuri. Această declarație a confirmat, de fapt, constatarea Comisiei că diferențele de preț la comercianții în detaliu erau prea mici pentru a fi transferate într-o măsură semnificativă la nivelul consumatorilor. În această privință a se vedea considerentul (477).

(513) O parte a susținut că analiza nu a luat în considerare bătălia dură prin intermediul prețurilor dusă în sectorul comerțului cu amănuntul. Acest argument se respinge, având în vedere că analiza descrisă în considerentul (467) a luat în considerare competiția puternică din sectorul comerțului cu amănuntul.

4. INTERESUL CONSUMATORILOR

(514) Mai multe părți au adus argumentul că prețurile la consumator au crescut mai mult decât s-a constatat în anchetă și că, dacă măsurile se extind, prețurile la consumator vor continua să crească. Alte părți au pus la îndoială acuratețea cifrelor folosite de către Comisie pentru prețurile la consumator, afirmând că acestea nu au cuprins toate statele membre și că au inclus alte produse decât produsul în cauză. Două părți s-au plâns că informația de monitorizare a industriei privind prețurile cu amănuntul prezentată de una dintre ele nu a fost luată în considerare. Trebuie reamintit în această privință că întreaga informație prezentată cu privire la prețurile cu amănuntul s-a analizat în cadrul anchetei, în acest sens a se vedea considerentul (463) și următoarele.

De fapt, Comisia a folosit mai multe surse pentru a stabili evoluția prețurilor cu amănuntul, respectiv informații de la părțile care au cooperat (prețuri de revânzare ale comercianților angro, prețuri de achiziție și prețuri de revânzare ale importatorului/comerciantului cu amănuntul care a cooperat și ale altor comercianți cu amănuntul care au cooperat); declarații ale mai multor părți interesate conform cărora prețurile la consumator nu au crescut, precum și informații din surse statistice. S-a constatat că această din urmă sursă, prezentată în tabelul 23, este mult mai fiabilă decât informația de monitorizare a industriei privind prețurile cu amănuntul menționată mai sus din motivele specificate ulterior. De fapt, datele prezentate de către această parte au fost considerate mai puțin extinse și reprezentative, deoarece conțineau numai o mică parte din domeniul de aplicare al produsului și omiteau o piață importantă de consum, respectiv Regatul Unit, foarte competitivă pe planul comerțului cu amănuntul, conform părților interesate. Dimpotrivă, informația prezentată în tabelul 23 a fost colectată de la birourile statistice naționale (inclusiv cel al Regatului Unit care a raportat o scădere ușoară a prețurilor la consumator între 2005 și PAR) și a fost dominată de produsul în cauză. În orice caz, informația furnizată de părțile interesate în decursul investigației a arătat creșteri moderate de prețuri sau chiar descreșteri. Din aceste motive, argumentele de mai sus trebuie respinse.

(515) O parte a afirmat că obținerea de produse de înaltă calitate la prețuri rezonabile a fost dificilă pentru consumatori. Acest argument nu a fost susținut cu probe și, prin urmare, se respinge.

(516) O parte a adus argumentul că scăderea consumului de încălțăminte de piele a arătat impactul negativ al măsurilor asupra consumatorilor fără să susțină, totuși cu probe, acest argument. După cum s-a precizat în considerentul (482), prețurile la consumator au rămas stabile în cea mai mare măsură și, prin urmare, nu a existat un impact negativ asupra consumatorilor. Comisia a constatat mai mulți factori care au dus la o descreștere a consumului de pantofi de piele, inclusiv schimbarea tendințelor în modă și nu a fost posibil, prin urmare, să se concluzioneze că descreșterea consumului ar putea fi atribuită măsurilor. Astfel, argumentul de mai sus se respinge.

5. ALTE OBSERVAȚII DUPĂ COMUNICARE

(517) Două părți au afirmat că analiza interesului Uniunii este incompletă, având în vedere că nu au fost luate în considerare interesele furnizorilor de logistică din Uniune (societăți de transport, etc.). Este de remarcat că niciun astfel de operator nu s-a prezentat și nu a cerut să se țină cont de opiniile sale și nu s-a prezentat nicio informație în acest sens. Astfel, afirmația că analiza interesului Uniunii este incompletă din acest punct de vedere se respinge. În același sens, unele părți au afirmat că efectele pozitive ale expirării măsurilor ar fi trebuit să fie analizate în partea care se referă la interesul Uniunii. În legătură cu această afirmație, a se vedea explicația dată în considerentul (502) din prezentul regulament cu privire la motivele pentru care nu este necesară, din punct de vedere juridic, o astfel de analiză în acest caz.

(518) Guvernul vietnamez și Asociația pielii și încălțămintei din Vietnam au afirmat că, prin continuarea măsurilor se diminuează efectul programelor de ajutor acordate de Uniune. Instituirea sau prelungirea taxelor antidumping reprezintă o consecință tehnică normală a faptului că s-a constatat că exportatorii vietnamezi recurg la practici prejudiciabile de dumping. Orice considerație politică asemenea celei prezentate se află în afara cadrului legal și este, prin urmare, irelevantă. Mai mult, nu există niciun conflict între acordarea de către Uniune Vietnamului a unui ajutor de dezvoltare în diferite domenii și instituirea de taxe antidumping după o anchetă cuprinzătoare condusă în conformitate cu reglementările comerțului internațional.

M. **MĂSURI ANTIDUMPING DEFINITIVE**

(519) Ținând seama de cele menționate anterior, măsurile antidumping privind încălțămintea din piele trebuie să fie menținute. Cu toate acestea, având în vedere faptul că s-a stabilit continuarea dumpingului prejudiciabil și că interesul Uniunii impune adoptarea măsurilor, prezenta procedură este caracterizată de elementele speciale și excepționale menționate la considerentele (324)-(326) din prezentul regulament, care trebuie avute în vedere în mod adecvat în cadrul măsurilor antidumping. Ancheta a demonstrat că există posibilitatea ca prejudiciul pe termen scurt/mediu să continue până la finalizarea procesului de adaptare a industriei din Uniune. Prin urmare, durata măsurilor ar trebui să fie limitată la 15 luni.

(520) În conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, extinderea măsurilor în urma unei reexaminări a măsurilor care urmează să expire se aplică, în mod normal, pentru 5 ani, dacă nu există motive sau circumstanțe specifice care fac necesară o perioadă mai scurtă. În cazul de față, ancheta a demonstrat că industria din Uniune trecea prin schimbări semnificative în perioada considerată. În mod special s-a constatat că o parte a industriei își adapta modelul de afaceri cu profituri în creștere care se apropiau de profitul țintă. S-a constatat că acest grup se extindea semnificativ atât în privința cifrei de afaceri cât și a volumului, astfel încât să absoarbă gradat o parte semnificativă a celuilalt grup al industriei care nu întreprinsese schimbări semnificative în modelul său de afaceri.

(521) Pe baza acestor evoluții constatate, se consideră că în acest moment, în ceea ce privește perioada care urmează celei menționate în considerentul (5 192), probabilitatea continuării prejudiciului nu mai poate fi stabilită cu precizie. Prin urmare se consideră inoportună propunerea unei durate mai îndelungate a măsurilor decât perioada respectivă.

(522) Se reamintește că măsurile supuse prezentei reexaminări au fost extinse prin Regulamentul (CE) nr. 388/2008 al Consiliului [1] la importurile aceluiași produs expediate din RAS Macao, indiferent dacă au fost sau nu declarate ca originare din RAS Macao. În cadrul prezentei reexaminări nu au apărut elemente noi în această privință. Taxa antidumping definitivă de 16,5 % și aplicabilă la importurile provenind din RPC ar trebui să se aplice și la importurile aceluiași produs expediat din RAS Macao, indiferent dacă au fost sau nu declarate ca originare din RAS Macao.

## N. **DISPOZIȚII FINALE**

(523) Toate părțile au fost informate cu privire la faptele și considerațiile esențiale pe baza cărora s-a intenționat să se recomande instituirea taxei împotriva RPC și Vietnamului. În conformitate cu dispozițiile din regulamentul de bază, li s-a acordat părților o perioadă de timp pentru a-și formula observațiile cu privire la informațiile comunicate. Observațiile prezentate oral și în scris de către părți au fost examinate și, după caz, constatările definitive au fost modificate în consecință.

Din cele menționate anterior rezultă că taxele antidumping trebuie menținute pentru o perioadă de 15 luni,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

*Articolul 1*

(1) Se instituie o taxă antidumping definitivă la importurile de încălțăminte cu fețe din piele naturală sau reconstituită, cu excepția încălțămintei sport, a încălțămintei cu tehnologie specială, a papucilor de casă și a altor tipuri de încălțăminte de interior și a încălțămintei cu vârf de protecție, originare din Republica Populară Chineză și din Vietnam și înregistrate sub următoarele coduri NC: 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 și ex 6405 10 00 [2].

Codurile TARIC sunt indicate în anexa la prezentul regulament.

(2) În sensul prezentului regulament se aplică următoarele definiții:

prin „încălțăminte sport” se înțelege încălțămintea în sensul notei de la subpoziția 1 de la capitolul 64 din anexa I la Regulamentul (CE) nr. 1031/2008 al Comisiei [3];

prin „încălțăminte cu o tehnologie specială” se înțelege încălțămintea cu un preț CIF cu un pret CIF de peste 7,5 euro/pereche, destinată activităților sportive, cu talpa formată din unul sau mai multe straturi, neinjectată (care nu este turnată prin injectare), fabricată din materiale sintetice special concepute pentru a amortiza șocurile produse prin mișcări verticale și laterale și cu caracteristici tehnice asemănătoare cu cele ale pernelor etanșe, cu gaz sau fluide, cu componente mecanice care absorb sau neutralizează impactul sau cu materiale asemănătoare polimerilor cu densitate scăzută înregistrate sub codurile NC 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;

prin „încălțăminte cu bombeu de protecție” se înțelege încălțămintea prevăzută cu un vârf protector, cu o rezistență la impact de cel puțin 100 jouli [4] și înregistrată sub următoarele coduri NC: 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 și ex 6405 10 00;

[1] JO L 117, 1.5.2008, p. 1.

[2] Astfel cum sunt definite în Regulamentul (CE) nr. 1031/2008 din 19 septembrie 2008 de modificare a anexei I la Regulamentul (CEE) nr. 2658/87 al Consiliului privind Nomenclatura tarifară și statistică și Tariful vamal comun (JO L 291, 31.10.2008, p. 1). Sfera produsului se determină prin combinarea denumirii produsului de la articolul 1 alineatul (1) cu denumirea produselor de la codurile NC respective, luate împreună.

[3] JO L 291, 31.10.2008.

[4] Rezistența la impact se măsoară în conformitate cu standardele europene EN345 sau EN346.

prin „papuci de casă și alte tipuri de încălțăminte de interior" se înțelege încălțămintea înregistrată sub codul NC ex 6405 10 00.

(3) Se stabilește după cum urmează nivelul taxei antidumping definitive aplicabile prețului net franco frontieră Uniunii, înainte de vămuire, pentru produsele descrise la alineatul (1) fabricate de către societățile enumerate mai jos:

| Țara | Societatea | Taxe antidumping | Cod adițional TARIC |
|---|---|---|---|
| CRP | Golden Step | 9,7 % | A775 |
| | Toate celelalte societăți | 16,5 % | A999 |
| Vietnam | Toate societățile | 10,0 % | — |

(4) Taxa antidumping definitivă de 16,5 %, aplicabilă importurilor provenind de la „toate celelalte societăți" din Republica Populară Chineză, se extinde la importurile aceluiași produs menționat la alineatul (1) expediat din RAS Macao, indiferent dacă au fost sau nu declarate ca originare din RAS Macao. Codurile TARIC pentru importurile expediate din RAS Macao sunt indicate în anexa la prezentul regulament.

(5) În absența unor dispoziții contrare, sunt aplicabile dispozițiile în vigoare privind taxele vamale.

*Articolul 2*

Prezentul regulament intră în vigoare în ziua următoare datei publicării în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*. Prezentul regulament se aplică pe o perioadă de 15 luni.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 22 decembrie 2009.

*Pentru Consiliu*
*Președintele*
A. CARLGREN

*ANEXĂ*

**Coduri TARIC pentru încălțămintea cu fețe din piele sau piele reconstituită, conform definiției de la articolul 1**

| Cod NC | Cod TARIC importuri originare din RPC si Vietnam | Cod TARIC pentru importuri expediate din Macao |
|---|---|---|
| 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 |

| Cod NC | Cod TARIC importuri originare din RPC si Vietnam | Cod TARIC pentru importuri expediate din Macao |
|---|---|---|
| 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 |