V

(Akty prijaté od 1. decembra 2009 na základe Zmluvy o Európskej únii, Zmluvy o fungovaní Európskej únie a Zmluvy o Euratome)

AKTY, KTORÝCH UVEREJNENIE JE POVINNÉ

VYKONÁVACIE NARIADENIE RADY (EÚ) č. 1294/2009

z 22 decembra 2009,

ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz určitej obuvi so zvrškom z usne s pôvodom vo Vietname a v Čínskej ľudovej republike, rozšírené na dovoz určitej obuvi so zvrškom z usne zasielanej z OAO Macao, ktorá má alebo nemá deklarovaný pôvod v OAO Macao, na základe preskúmania pred uplynutím platnosti v súlade s článkom 11 ods. 2 nariadenia Rady (ES) č. 384/96

RADA EURÓPSKEJ ÚNIE,

so zreteľom na Zmluvu o fungovaní Európskej únie,

so zreteľom na nariadenie Rady (ES) č. 384/96 z 22. decembra 1995 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva [1] (ďalej len „základné nariadenie"), a najmä na jeho článok 9 ods. 4 a článok 11 ods. 2

so zreteľom na návrh predložený Komisiou po porade s poradným výborom,

keďže:

A. **POSTUP**

1. PLATNÉ OPATRENIA

(1) Rada nariadením (ES) č. 1472/2006 [2] (ďalej len „pôvodné nariadenie") 5. októbra 2006 uložila konečné antidumpingové clo na dovoz určitej obuvi so zvrškom z usne s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (ďalej len „ČĽR" alebo „Čína") a vo Vietname (ďalej len „príslušné krajiny"). Stanovené úrovne cla sa v prípade ČĽR pohybovali v rozpätí od 9,7 % do 16,5 % a v prípade Vietnamu clo predstavovalo 10 %. Opatrenia boli uložené na obdobie dvoch rokov. Zisťovanie, ktoré malo za následok tieto opatrenia, sa bude uvádzať ako „pôvodné zisťovanie".

(2) Rada nariadením (ES) č. 388/2008 [3] (ďalej len „rozširujúce nariadenie") rozšírila konečné antidumpingové clo na dovoz určitej obuvi so zvrškom z usne s pôvodom v ČĽR na dovoz obuvi zasielanej z Osobitnej administratívnej oblasti Macao (ďalej len „OAO Macao"), ktorá má alebo nemá deklarovaný pôvod v OAO Macao. Rozšírenie nasledovalo po zisťovaní obchádzania opatrení, ktoré sa uskutočnilo v súlade s článkom 13 ods. 3 základného nariadenia.

2. SÚČASNÉ ZISŤOVANIE

2.1. **Žiadosť o preskúmanie**

(3) Žiadosť podala Európska konfederácia obuvníckeho priemyslu (European Confederation of the Footwear Industry, CEC) (ďalej len „žiadateľ") v mene výrobcov predstavujúcich podstatnú časť, v tomto prípade viac ako 35 % celkovej výroby určitej obuvi so zvrškom z usne v Únii.

(4) V rámci preskúmania postavenia niekoľko vnútroštátnych združení výrobcov obuvi v členských štátoch vyjadrilo svoje názory na začatie preskúmania pred uplynutím platnosti a požiadalo, aby sa ich názvy nezverejňovali z obavy, že ich členské spoločnosti by mohli čeliť odvetným opatreniam zo strany niektorých zákazníkov. Niektoré strany sa pýtali, prečo sa nezverejňujú názvy a postavenie namietajúcich a podporujúcich združení. Komisia znovu výslovne požiadala združenia, či by súhlasili so zverejnením svojho názvu a postavenia. Štyri združenia súhlasili so zverejnením svojich názvov a postavenia, zatiaľ čo ďalšie namietali a opäť sa odvolali na obavu z odvetných opatrení proti svojim členským spoločnostiam. Komisia zaujala stanovisko, že skutočne existuje značná pravdepodobnosť odvetných opatrení vo forme strát z predaja v prípade týchto výrobcov, a uznala, že názvy by sa nemali zverejniť.

[1] Ú.v. ES L 56, 6.3.1996. s. 1.
[2] Ú. v. EÚ L 275, 6.10.2006, s. 1.
[3] Ú. v. EÚ L 117, 1.5.2008, s. 1.

(5) Niektoré strany tvrdili, že Komisia by nemala začať revízne zisťovanie pred uplynutím platnosti, pretože v článku 3 pôvodného nariadenia sa uvádza, že toto nariadenie sa uplatňuje počas obdobia dvoch rokov od nadobudnutia jeho účinnosti. V odôvodnení (326) pôvodného nariadenia sa však vysvetľuje, že napriek kratšiemu trvaniu opatrení sa pravidlá článku 11 základného nariadenia budú uplatňovať mutatis mutandis. V súlade s týmto odôvodnením sa v texte oznámenia o nastávajúcom uplynutí platnosti ([1]) uvádza, že platnosť opatrení uplynie 7. októbra 2008, pokiaľ nezačne preskúmanie v súlade s pravidlami článku 11 ods. 2 základného nariadenia. Keďže preskúmanie pred uplynutím platnosti antidumpingových opatrení sa začalo, antidumpingové opatrenia zostávajú v platnosti až do ukončenia tohto preskúmania.

(6) Žiadosť o preskúmanie pred uplynutím platnosti sa odôvodňuje tým, že uplynutie platnosti opatrení by pravdepodobne viedlo k pokračovaniu alebo opätovnému výskytu dumpingu a ujmy spôsobenej výrobnému odvetviu Únii.

2.2. **Začatie**

(7) Komisia po porade s poradným výborom dospela k záveru, že existujú dostatočné dôkazy na začatie preskúmania pred uplynutím platnosti a prostredníctvom oznámenia o začatí preskúmania uverejneného v *Úradnom vestníku Európskej únie* ([2]) 3. októbra 2008 (ďalej len „oznámenie o začatí preskúmania“), oznámila začatie preskúmania pred uplynutím platnosti v súlade s článkom 11 ods. 2 základného nariadenia.

(8) Zisťovanie pravdepodobnosti pokračovania alebo opätovného výskytu dumpingu a ujmy sa vzťahovalo na obdobie od 1. júla 2007 do 30. júna 2008 (ďalej len „obdobie revízneho zisťovania“ alebo „ORZ“). Preskúmanie trendov relevantných z hľadiska posúdenia pravdepodobnosti pokračovania alebo opätovného výskytu ujmy sa vzťahovalo na obdobie od 1. januára 2006 do konca ORZORZ (ďalej len „posudzované obdobie“). V prípade potreby sa tiež uvádzal odkaz na rok 2005 a na obdobie zisťovania použité v pôvodnom zisťovaní, ktoré sa vzťahovalo na obdobie od 1. apríla 2004 do 31. marca 2005 (ďalej len „pôvodné obdobie zisťovania“ alebo „POZ“).

([1]) Ú. v. EÚ C 75, 26.3.2008, s. 25.
([2]) Ú. v. EÚ C 251, 3.10.2008, s. 21.

3. STRANY, KTORÝCH SA TOTO ZISŤOVANIE TÝKA

(9) Komisia oficiálne informovala o začatí preskúmania pred uplynutím platnosti žiadateľa, výrobcov z Únie uvedených v žiadosti, všetkých ostatných známych výrobcov z Únie, známych dovozcov a ich združenia, známych maloobchodníkov/distributérov a ich združenia, známe spotrebiteľské organizácie, známych vyvážajúcich výrobcov v krajinách, ktorých sa zisťovanie týka a orgány krajín, ktorých sa zisťovanie týka.

(10) Zainteresované strany dostali príležitosť písomne oznámiť svoje stanoviská a požiadať o vypočutie v lehote stanovenej v oznámení o začatí preskúmania.

(11) Všetky zainteresované strany, ktoré o to požiadali a preukázali, že by na základe konkrétnych dôvodov mali byť vypočuté, boli vypočuté.

4. VÝBER VZORKY

(12) Vzhľadom na veľký počet vyvážajúcich výrobcov v príslušných krajinách, výrobcov z Únie a dovozcov zapojených do zisťovania sa v oznámení o začatí preskúmania uvažovalo o uplatnení výberu vzorky v súlade s článkom 17 základného nariadenia.

(13) S cieľom umožniť Komisii, aby rozhodla o potrebe výberu vzorky a v kladnom prípade k nemu pristúpila, vyvážajúci výrobcovia a zástupcovia konajúci v ich mene, výrobcovia z Únie a dovozcovia boli požiadaní, aby sa Komisii prihlásili a poskytli informácie stanovené v oznámení o začatí preskúmania.

4.1. **Výber vzorky vyvážajúcich výrobcov v Čínskej ľudovej republike a vo Vietname**

4.1.1. *Čínska ľudová republika*

(14) Celkove sa prihlásilo 58 spoločností alebo skupín spoločností, ktoré sú v spojení (ďalej len „skupiny“) v ČĽR a poskytlo požadované informácie v stanovenej lehote. Týchto 58 spoločností alebo skupín vyrábalo a/alebo vyvážalo príslušný výrobok na trh Únie počas obdobia zisťovania a vyjadrilo želanie, aby boli zaradené do vzorky. Považovali sa za spolupracujúce spoločnosti a zvažovalo sa ich zaradenie do vzorky. Úroveň spolupráce zo strany ČĽR, to znamená percento vývozu do Únie realizovaného čínskymi spolupracujúcimi spoločnosťami v porovnaní s celkovým čínskym vývozom do Únie predstavovala približne 22 %.

(15) Vzorka sa vyberala po dohode s čínskymi orgánmi na základe objemov vývozu a geografického rozloženia spolupracujúcich spoločností. Sedem spoločností zaradených do vzorky predstavovalo približne 56 % vývozu 58 spolupracujúcich spoločností do Únie a 13 % celkového vývozu z ČĽR do Únie. Všetky spoločnosti vyplnili dotazníky v stanovených lehotách.

(16) Určití čínski vývozcovia, ktorí neboli zaradení do vzorky, tvrdili, že keďže neboli zaradení do vzorky, nemohli obhajovať svoje záujmy. Súčasťou zásady výberu vzorky však je to, že sa vyberie reprezentatívny počet vyvážajúcich výrobcov a že výsledky posúdenia tejto vzorky sa považujú za reprezentatívne takisto pre ďalších spolupracujúcich vývozcov. Ďalej treba pripomenúť, že všetky zainteresované strany sa mohli zapojiť do zisťovania a predložiť svoje stanoviská. Tento argument bol preto zamietnutý.

4.1.2. *Vietnam*

(17) Celkove sa prihlásilo 51 spoločností alebo skupín vo Vietname a poskytlo požadované informácie v stanovenej lehote. Týchto 51 spoločností alebo skupín vyrábalo a/alebo vyvážalo príslušný výrobok na trh Únie počas obdobia zisťovania a vyjadrilo želanie, aby boli zaradené do vzorky. Považovali sa za spolupracujúce spoločnosti a posudzovali sa na účely zaradenia do vzorky. Úroveň spolupráce zo strany Vietnamu, to znamená percento vývozu do Únie realizovaného vietnamskými spolupracujúcimi spoločnosťami v porovnaní s celkovým vietnamským vývozom do Únie predstavovala približne 82 %.

(18) Vzorka sa vyberala po dohode s vietnamskými orgánmi na základe objemov vývozu. Tri spoločnosti zaradené do vzorky predstavovali približne 27 % vývozu 51 spolupracujúcich spoločností do Únie a 22 % celkového vývozu z Vietnamu do Únie. Všetky spoločnosti vyplnili dotazníky v stanovených lehotách.

4.2. **Výber vzorky výrobcov z Únie**

(19) Na získanie informácií potrebných na výber vzorky výrobcov z Únie sa použil takýto postup. CEC konajúca v mene všetkých navrhovateľov potvrdila, že všetci výrobcovia, ktorí podali podnet, sú ochotní spolupracovať a zúčastniť sa na výbere vzorky. Vzhľadom na podrobné a obsiahle informácie, ktoré boli k dispozícii (vyplývajúce okrem iného z podnetu, preskúmania postavenia a podaní CEC), nebolo potrebné posielať dotazník na výber vzorky jednotlivým výrobcom, ktorí podali podnet. Okrem toho, oznámenie o začatí preskúmania obsahovalo výzvu, aby sa všetci výrobcovia, ktorí chcú spolupracovať v konaní, prihlásili. Okrem navrhovateľov sa po začatí prihlásilo päť ďalších spoločností a požiadalo o zaradenie do výberu vzorky. Všetkým týmto spoločnostiam sa zaslali dotazníky na výber vzorky, v ktorých sa vyžadovali informácie, ktoré už mali navrhovatelia k dispozícii. Len dve z piatich spoločností dodali vyplnené dotazníky. Tieto dve spoločnosti však neboli ponechané vo výbere, pretože boli vyňaté z vymedzenia výrobného odvetvia Únie (pozri odôvodnenie (186)).

(20) Výroba príslušného výrobku v Únii je v prevažnej miere sústredená v troch členských štátoch, v ktorých sa nachádzajú približne dve tretiny všetkej výroby. Zvyšok je rozdelený medzi zostávajúce členské štáty. Ako vyplýva z odôvodnenia (202) a z nasledujúcich odôvodnení, podnikateľské modely výrobcov z Únie charakterizujú hlavne rozdiely v rozsahu a kvalite výrobkov, distribučných kanáloch a rozdiely v tom, či sa zoskupovanie činností a subdodávateľské časti výrobného procesu uskutočňujú v rámci Únie alebo mimo Únie.

(21) Na základe získaných informácií Komisia vybrala vzorku založenú na najväčších reprezentatívnych objemoch výroby a predaja v rámci Únie, ktoré bolo možné zistiť v čase, ktorý bol k dispozícii. Ako sa však už podrobne uviedlo v predchádzajúcom texte, toto odvetvie nie je úplne homogénne, a aby bolo možné posúdiť reprezentatívnosť vybraných spoločností, bralo sa do úvahy aj geografické rozloženie výrobcov v členských štátoch [1] a segment, do ktorého ich výrobky patria. V dôsledku toho sa vybralo 8 spoločností pôsobiacich v štyroch členských štátoch. Vybrané spoločnosti tiež predstavujú všetky hlavné podnikateľské modely, ktoré existujú v Únii, a to z hľadiska toho, ako sa výrobok vyrába, ako sa výrobok distribuuje a z hľadiska špecializácie podľa výrobkov. Pokiaľ ide o špecializáciu podľa výrobkov, vybrané spoločnosti zahŕňali výrobu v rámci všetkých hlavných cenových segmentov (segment nízkych cien, stredných cien a vysokých cien) a všetkých segmentov podľa pohlavia a veku (dámska, pánska, unisexová, detská obuv). Pokiaľ ide o distribúciu výrobkov, vybrané spoločnosti zahŕňali všetky hlavné úrovne distribúcie (distribúciu určenú veľkoobchodníkom, maloobchodníkom a priamy maloobchodný predaj). Pokiaľ ide o výrobu, vybrané spoločnosti zahŕňali kompletnú vnútropodnikovú výrobu vo všetkých kľúčových etapách výrobného procesu, ako aj spoločnosti, ktoré časti takého výrobného procesu zabezpečovali externe (v Únii aj mimo Únie).

[1] Vzhľadom na skutočnosť, že v Únii je bežné, keď sa celá výroba alebo jej časť vykonáva na základe subdodávateľských zmlúv vnútri Únii, v geografických úvahách sa musel zohľadňovať aj rozsah, v akom sa vlastníctvo výrobného procesu prenesie na spoločnosti v príslušnom členskom štáte alebo či sa výroba zakladá skôr na subdodávateľských zmluvách, alebo na dohodách o poplatkoch, v ktorých vlastníctvo hotových výrobkov zostáva strane, ktorá si objednala službu.

(22) Osem výrobcov vybraných do vzorky sa tak považovalo za reprezentatívnu vzorku všetkých výrobcov z Únie a predstavovalo 8,2 % výroby výrobcov z Únie, ktorí podali podnet a 3,1 % celkovej výroby Únie. Podľa článku 17 ods. 2 základného nariadenia, výber vzorky sa uskutočnil na základe konzultácií s CEC a neboli voči nemu vznesené žiadne námietky.

(23) Zisťovaním sa ukázalo, že jeden z výrobcov z Únie zaradených do vzorky postupne prerušoval výrobu v Únii počas obdobia revízneho zisťovania (ORZ) a celú svoju výrobnú činnosť umiestnil mimo Únie. Malo by sa vziať do úvahy, že závažnosť spoločnosti nebola prinajmenšom z kvantitatívneho hľadiska taká, aby mala nejaký významný vplyv na situáciu spoločností vybraných do vzorky ako celok – vrátane ich reprezentatívnosti. Kvantitatívne zistenia o ujme by sa nemali podstatne odlišovať, ak by táto spoločnosť bola vylúčená. V tejto súvislosti a vzhľadom na to, že i) spoločnosť vyrábala v Únii počas ORZ a že ii) veľkú časť výroby vyrába subdodávateľským spôsobom, čo je podnikateľský model, ktorý je podľa mnohých strán v Únii dôležitý, rozhodlo sa, že spoločnosť nebude formálne vylúčená zo vzorky. Zabezpečilo sa tým aj to, že vzorka po kvalitatívnej stránke čo najprimeranejšie zastupuje realitu sektoru. Okrem toho, ak sa vezme do úvahy, že preskúmanie pred uplynutím platnosti vyžaduje analýzu pokračovania/opätovného výskytu ujmy, môže to pomôcť lepšie predvídať, ako by sa mohla vyvinúť situácia na trhu Únie, v prípade, že by opatrenia nepokračovali. Je však zrejmé, že sa použili len údaje týkajúce sa jeho činnosti ako činnosti výrobcu z Únie.

(24) Inštitúcie Únie posudzovali či by sa, vzhľadom na to, že sa zistilo, že výroba a odbyt tejto spoločnosti v Únii boli počas ORZ nižšie, ako sa spočiatku uvádzalo v etape výberu vzorky, podobne znížila výroba a odbyt výrobného odvetvia Únie ako celok – to znamená, výsledný vplyv na vzorku by sa preniesol na celú populáciu. Zistilo sa však, že táto spoločnosť zjavne urobila v dobrej viere chybu, keď omylom započítala výrobu, ktorú zabezpečila vo forme externej zákazky v krajine v blízkosti Únie, do výroby Únie. V tejto súvislosti treba najprv vziať do úvahy, že vzorka sa používa hlavne na posúdenie tých ukazovateľov ujmy, ktoré nie je možné primeraným spôsobom získať za výrobné odvetvie Únie ako celok. Údaje o výrobe a predaji za odvetvie Únie sa získavali na celkovej úrovni, a preto tento argument nie je relevantný. Okrem toho, dostupné informácie vrátane informácií, ktoré sa zhromaždili paralelne prostredníctvom doplňujúcej analýzy vnútroštátnych združení, ktorá sa uskutočnila v tomto zisťovaní, nenaznačujú žiadnu potrebu takej úpravy. Nakoniec, ak by sa kvôli argumentom úplné údaje o výrobe a predaji znížili s cieľom transponovať nižšie údaje vzorky, neovplyvnilo by to reprezentatívnosť vzorky ani všeobecné závery týkajúce sa ujmy.

(25) Viaceré zainteresované strany tvrdili, že došlo k porušeniu článku 17 základného nariadenia, pričom tvrdili, že vzorka výrobcov z Únie nie je reprezentatívna z hľadiska percentuálneho podielu výroby, na ktorú sa vzťahuje, z hľadiska rozsahu výroby, predajných cien, podielu medzi výrobou a predajom, geografického rozloženia, ako aj ziskovosti a výkonnosti. Takisto sa tvrdilo, že vzorka nezohľadňovala veľký počet výrobcov, ktorí zabezpečovali výrobu externým spôsobom v tretích krajinách.

(26) Tieto tvrdenia sa podrobili dôkladnej analýze a aj vzhľadom na zložitosť tohto prípadu, sa zasielali dodatočné dotazníky, ktoré boli spracované a overené na mieste nielen v prípade jednotlivých spoločností, ale aj v prípade vnútroštátnych združení. V tejto súvislosti sa počet spoločností vybraných do vzorky musel obmedziť na počet, ktorý bolo možné primerane zistiť v rámci dostupného času, to znamená, na 8 spoločností.

(27) Okrem toho, vzhľadom na to, že odvetvie Únie je v tomto prípade veľmi roztrieštené, je prirodzené, že spoločnosti zaradené do vzorky, pokrývajú relatívne malý podiel celkovej výroby Únie. Táto roztrieštenosť, spolu so skutočnosťou, že do vzorky boli vybratí väčší výrobcovia, znamená, že ďalšie zvýšenie počtu spoločností by aj tak významne neovplyvnilo pomer vzorky k celkovej výrobe Únie.

(28) Ako sa už vysvetlilo v odôvodnení (21), Komisia pri výbere vzorky vzala do úvahy geografické rozloženie. Treba zdôrazniť, že vzorka, ako vyplýva z jej charakteru, nemusí odzrkadľovať presné geografické rozloženie (ani presné rozčlenenie alebo špecifikáciu akéhokoľvek iného kritéria) celej populácie, aby bola reprezentatívna. Je postačujúce, že tak ako v prípade súčasnej vzorky, ktorá zahrňuje štyri členské štáty, vzorka odzrkadľuje príslušné podiely hlavných vyrábajúcich krajín, ktoré boli zaradené do vzorky. Akýkoľvek iný prístup by bol z administratívneho hľadiska neuskutočniteľný, obzvlášť ak sa musí vziať do úvahy niekoľko rozdielnych kritérií s cieľom zabezpečiť reprezentatívnosť. V skutočnosti by toto tvrdenie viedlo k záveru *in fine*, že vzorka by bola dostatočne reprezentatívna, iba ak by obsahovala celú populáciu. Zisťovaním sa zdôraznilo, že vzorka, ktorá zahrňuje štyri členské štáty, vrátane troch, ktoré majú najväčšiu výrobu, je vo veľkej miere reprezentatívnou vzorkou výroby Únie ako celku, najmä ak sa vezme do úvahy výroba, ktorá je založená na dohodách o poplatkoch, a preto by sa mala zohľadňovať v členskom štáte spoločnosti, ktorá si objednala službu na základe dohody o poplatkoch.

(29) Spoločnosti zaradené do vzorky takisto zahŕňali prierez sortimentu výrobkov, ktoré odzrkadľovali príslušné rádové hodnoty výroby Únie. Okrem toho, sortimenty výrobkov zaradené do vzorky zodpovedali sortimentu čínskeho a vietnamského vývozu.

(30) Pokiaľ ide o predajné ceny, tvrdilo sa aj, že priemerné predajné ceny vzorky neboli reprezentatívne vo vzťahu k predajným cenám uvedeným v žiadosti o preskúmanie. V tejto súvislosti je však potrebné poznamenať, že zo zisťovania v rozpore s týmto tvrdením vyplynulo, že priemerné predajné ceny vzorky sa zhodujú s cenami uvádzanými v žiadosti. V každom prípade, aj keby to tak nebolo, priemerné predajné ceny vzorky by nemuseli byť presne také isté ako ceny uvádzané v žiadosti, pretože sa zistilo, že odzrkadľujú predajné ceny populácie výrobcov ako celku.

(31) Pokiaľ ide o reprezentatívnosť z hľadiska pomeru medzi výrobou a predajom, pripomína sa, že v danom sektore ako celku sa výroba zvyčajne robí na zákazku a silno odzrkadľuje módne trendy. Zásoby preto nie sú veľmi účinným ukazovateľom a výroba sa tesne približuje predaju. Potvrdilo sa to v etape podávania podnetu a takisto počas zisťovania v prípade spoločností zaradených do vzorky a v prípade výrobného odvetvia Únie ako celku.

(32) Okrem úvah uvedených v predchádzajúcom texte treba pripomenúť, že v každom prípade v článku 17 základného nariadenia sa stanovuje, že zisťovania sa môžu obmedziť na vzorky, ktoré sú štatisticky správne alebo predstavujú najväčší reprezentatívny objem výroby, odbytu alebo celkového vývozu, ktorý možno primerane preskúmať. Zo znenia tohto ustanovenia jednoznačne vyplýva, že nie je stanovený žiadny kvantitatívny údaj alebo prah, pokiaľ ide o to, čo predstavuje úroveň reprezentatívneho objemu. Jediný údaj je ten, že taký objem sa môže obmedziť na objem ktorý možno v rámci dostupného času primerane zistiť.

(33) Z už vysvetlených dôvodov boli tvrdenia, ktoré predložili viaceré strany, zamietnuté, a týmto sa potvrdzuje správnosť vzorky z právneho hľadiska, keďže je reprezentatívna a bola vybraná v úplnom súlade s článkom 17 základného nariadenia.

4.3. **Výber vzorky dovozcov z Únie**

(34) Na základe dostupných informácií bolo kontaktovaných 139 dovozcov. Dotazník vyplnilo 22 dovozcov, ktorí nie sú v spojení, z toho 21 súhlasilo so zaradením do vzorky. Podľa údajov, ktoré predložili, týchto 21 dovozcov predstavovalo 12 % dovozu príslušného výrobku z ČĽR a 40 % tohto dovozu pochádzalo z Vietnamu (v ORZ).

(35) Päť najväčších dovozcov (Adidas, Clarks, Nike, Puma, a Timberland) predstavovalo približne 18 % príslušného dovozu, keďže všetci uvádzali významný dovoz z obidvoch krajín. Preto sa usúdilo, že vzorka zložená z týchto piatich spoločností by bola reprezentatívna v zmysle článku 17 ods. 1 základného nariadenia, to znamená z hľadiska objemu dovozu.

(36) Jednako, v záujme lepšieho vyjadrenia geografického rozloženia dovozcov a rozdielov v druhoch dovážanej obuvi, dodatočne sa vybrali traja ďalší dovozcovia. V súvislosti s tým z vyplnených dotazníkov vyplynulo, že mnohí dovozcovia, ktorí ho vyplnili, pôsobili v menšom rozsahu z hľadiska objemu a dovážali menej známe/módne značkové topánky alebo drahšie topánky. Podnikateľský model a segmenty predávaných výrobkov týchto menších dovozcov sa zjavne odlišujú od najväčších dovozcov a títo menší dovozcovia by mohli spolu predstavovať významný podiel príslušného dovozu. Preto sa považovalo za dôležité, aby boli zastúpení aj títo dovozcovia, pretože ekonomická realita týchto spoločností by sa mohla odlišovať od ekonomickej reality veľkých dovozcov uvedených v odôvodnení (35).

(37) Z týchto dôvodov bola vybraná vzorka ôsmich dovozcov, ktorá zahŕňala piatich najväčších dovozcov a troch menších dovozcov. Predstavovali približne 10 % dovozu z ČĽR a 34 % dovozu z Vietnamu.

(38) Všetci spolupracujúci dovozcovia, ktorí prejavili ochotu spolupracovať, dostali príležitosť vyjadriť svoje pripomienky k výberu vzorky. Spoločnostiam zaradeným do vzorky boli zaslané dotazníky na vyplnenie. Siedmi dovozcovia zaradení do vzorky odpovedali v stanovených lehotách. Vzhľadom na to, že ôsmy dovozca zaradený do vzorky nespolupracoval, musel byť v konečnom dôsledku vylúčený zo vzorky.

5. OVERENIE PREDLOŽENÝCH INFORMÁCIÍ

(39) Komisia si vyžiadala a overila všetky informácie, ktoré považovala za potrebné na účel stanovenia pokračovania alebo pravdepodobnosti opätovného výskytu dumpingu a ujmy a záujmu Únie. Informácie, ktoré predložili tieto spoločnosti, sa overovali na mieste:

5.1. **Vyvážajúci výrobcovia v Čínskej ľudovej republike**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hongkong

Výrobná spoločnosť:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, provincia Guandong

Obchodné spoločnosti:

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., Hongkong a jej výrobná spoločnosť 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. **Vyvážajúci výrobcovia vo Vietname**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hongkong

Výrobné spoločnosti:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh City

Pou Sung Vietnam Company Limited, provincia Dong Nai

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, provincia Dong Nai Province

Obchodné spoločnosti:

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. **Výrobcovia výrobného odvetvia Únie a vnútroštátne združenia výrobcov**

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

— Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) Španielsko

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (TALIANSKO)

— British Footwear Association LTd (Veľká Británia)

— Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie (Rakúsko)

— Fédération Française de la Chaussure (Francúzsko)

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

— Polish Chamber of Shoe and Leather industry (Poľsko)

(40) Overovacie návštevy sa takisto vykonali v priestoroch 8 výrobcov z Únie zaradených do vzorky, ktorí sídlili v štyroch rôznych členských štátoch. Tak ako v prípade pôvodného zisťovania, výrobcovia z Únie vybraní do vzorky a aj ďalší spolupracujúci výrobcovia z Únie požiadali, na základe ustanovení článku 19 základného nariadenia, aby ich totožnosť zostala utajená. Tvrdili, že zverejnenie ich totožnosti by mohlo mať za následok značné nepriaznivé účinky. Určití výrobcovia z Únie, ktorí podali podnet, zásobujú zákazníkov v Únii, ktorí získavajú svoje výrobky aj z ČĽR a z Vietnamu a ktorí tak priamo využívajú výhody tohto dovozu. Títo navrhovatelia sú preto v citlivom postavení, pretože niektorí z ich klientov môžu mať zjavné dôvody namietať voči ich podaniu alebo podporiť návrh proti údajnému poškodzujúcemu dumpingu. Z týchto dôvodov usúdili, že existuje riziko odvetných opatrení zo strany niektorých ich klientov vrátane možného ukončenia ich obchodného vzťahu. Žiadosti sa vyhovelo, keďže bola dostatočne opodstatnená.

(41) Zástupcovia určitých vyvážajúcich výrobcov a dovozcovia, ktorí nie sú v spojení tvrdili, že nemohli náležite uplatňovať svoje právo na obhajobu, pretože totožnosť navrhovateľov nebola zverejnená. Tvrdili, že za týchto okolností nemohli overiť, že spoločnosti zaradené do vzorky boli skutočne reprezentatívne. Subsidiárne, tieto strany zastávali názor, že ak by zachovanie dôvernosti bolo napriek tomu odôvodnené, v takom prípade by sa číselné údaje jednotlivých spoločností mali v plnom rozsahu zverejniť.

(42) V tejto súvislosti treba pripomenúť, že objem výroby vzorky špecifikovaný podľa krajín, sa poskytol na preskúmanie všetkým zainteresovaným stranám. Pokiaľ ide o argument, že všetky informácie okrem totožnosti spoločnosti by sa mali zverejniť, treba poznamenať, že také zverejnenie by mohlo nepriamo odhaliť totožnosť spoločnosti zaradenej do vzorky. Bežná prax zverejnenia nelimitovaných verzií vyplnených dotazníkov sa preto zachovala (to znamená, verzií obsahujúcich indexované údaje) aj v tomto prípade. Vzhľadom na uvedené skutočnosti je potrebné vyvodiť záver, že právo strán na obhajobu bolo dostatočne zachované a tvrdenie bolo preto zamietnuté.

5.4. **Dovozcovia, ktorí nie sú v spojení**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Holandsko

— Adidas AG, Herzogenaurach, Nemecko

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Spojené kráľovstvo

— Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Holandsko

— Nike European Operations BV, Laakdal, Belgicko

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Nemecko

— Timberland Europe BV, Enschede, Holandsko

5.5. **Výrobcovia na analogickom trhu**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brazília

— Werner Calçados Ltda, Très Coroas, Brazília

— Industria de Calçados West Coast Ltda, Ivoti, Brazília

6. PRÁVA STRÁN

(43) Určité strany vzniesli námietky v priebehu konania, ktoré sa týkali údajného poškodenia ich práv na obhajobu. Tvrdili, že pokiaľ ide o výrobcov z Únie zaradených do vzorky, informácie obsiahnuté v spise, ktorý bol zainteresovaným stranám poskytnutý na preskúmanie, boli neúplné a neboli poskytnuté včas.

(44) V tejto súvislosti treba zdôrazniť, že verziu odpovede strany na preskúmanie uskutočnené zainteresovanými stranami (ďalej len „otvorená odpoveď“) poskytli všetky spoločnosti vybrané do vzorky bez zbytočného omeškania a v súlade s lehotami pridelenými ostatným stranám v zisťovaní. V prípade, že sa Komisii predkladá otvorená odpoveď, do otvoreného spisu ju možno uložiť len vtedy, keď sa vyriešili prípadné otázky ochrany dôverných informácií, ako sa stanovuje v článku 19 základného nariadenia. Takisto je potrebné poznamenať, že Komisia má povinnosť uložiť informácie do otvoreného spisu načas, aby strany mohli uplatniť svoje práva. Táto povinnosť bola v tomto prípade náležite splnená.

(45) Pokiaľ ide o úplnosť otvorených odpovedí, treba uviesť, že bežnou súčasťou zisťovaní je, že strany predkladajú dodatočné návrhy v čase, v ktorom poskytujú doplňujúce informácie. Tieto návrhy sa doplnia do súboru, ktorý nemá dôverný charakter, hneď ako sa vyriešia otázky ochrany dôverných informácií. Tento proces, ktorého prostredníctvom sa príspevky všetkých zainteresovaných strán postupne integrujú do dôkazov použitých na to, aby sa dospelo k zisteniam, ako aj do súboru, ktorý nemá dôverný charakter, si nemožno pomýliť so spismi, ktoré nie sú úplné.

(46) Vzhľadom na zložitosť tohto prípadu sa stranám umožnil prístup takýmto spôsobom: Po prvé, zainteresovaným stranám sa poskytol elektronický prístup, prostredníctvom ktorého mohli na požiadanie získať kompletnú kópiu všetkých dostupných dokumentov na CD-ROM-e. Okrem toho, elektronické dokumenty sprevádzal zrozumiteľný index, ktorý umožňoval i) ľahký prístup k mnohým dokumentom predloženým v tomto prípade a ii) dátumovaný záznam dostupných dokumentov. Okrem toho, súbor poznámok k spisu vložených do otvoreného spisu reagoval na otázky, ktoré mohli mať vplyv na práva strán na obhajobu.

(47) Uvedené skutočnosti umožnili stranám, aby mali lepší prístup a mohli predkladať početné pripomienky v priebehu zisťovania, ktorými sa potom Komisia zaoberala podľa potreby. Tvrdenia niektorých strán, pokiaľ ide o nedostatočnú úplnosť a aktuálnosť otvoreného spisu, je preto potrebné zamietnuť.

(48) Jedna zainteresovaná strana takisto tvrdila, že Komisia diskriminovala dovozcov a vývozcov tým, že v zisťovaní poskytla výrobcom z Únie, ktorí podali podnet, priaznivejšie zaobchádzanie. Tvrdilo sa najmä, že dovozcom a vývozcom nebola, na rozdiel od výrobcov, udelená ochrana dôverných informácií. Takisto sa tvrdilo, že navrhovateľom sa dostalo priaznivejšieho zaobchádzania, pretože sa od nich nežiadalo, aby predložili dotazníky pri začatí konania a že navrhovateľovi sa poskytla príliš veľká pružnosť, pokiaľ ide o lehotu a úroveň odpovedí, zatiaľ čo vývozca v tej istej situácii bol posudzovaný na základe dostupných skutočností podľa článku 18 základného nariadenia.

(49) V tejto súvislosti by sa malo uviesť, že udelenie ochrany dôverných informácií, pokiaľ ide o totožnosť výrobcov z Únie, ktorí podporili podnet, vychádzalo z náležite motivovanej žiadosti v súlade s článkom 19 základného nariadenia. Vývozcovia alebo dovozcovia nepredložili žiadnu takú žiadosť a v priebehu zisťovania sa nevyskytli žiadne udalosti ani nevyšli najavo žiadne informácie, ktoré by naznačovali, že záujmy vývozcov alebo dovozcov by boli poškodené v dôsledku zverejnenia ich totožnosti. Berúc do úvahy, že situácia výrobcov z Únie sa v tejto súvislosti zásadne odlišovala od situácie vývozcov a dovozcov, tvrdenie o diskriminácii nie je možné uznať.

(50) Pokiaľ ide o výber vzorky, odvoláva sa na odôvodnenie (19). Situácia v prípade vývozcov a dovozcov sa dosť líšila od situácie výrobcov, ktorí podali podnet, pretože o vývozcoch a dovozcoch neboli k dispozícii žiadne podrobné údaje. Vyplnenie dotazníka bolo preto nevyhnutné na overenie ochoty strán spolupracovať a takisto na získanie základných informácií potrebných na výber vzorky. Tvrdenie o diskriminácii sa preto musí zamietnuť.

(51) Pokiaľ ide o pružnosť, ktorá sa poskytla výrobcom z Únie v súvislosti s informáciami zhromaždenými prostredníctvom dotazníkov v rámci zisťovania, a uplatňovanie článku 18 základného nariadenia, treba uviesť, že vzhľadom na to, že sa jednotne použil rovnaký prístup pre vývozcov a dovozcov, ako aj pre výrobcov z Únie, nemôžu existovať žiadne dôvody na akékoľvek tvrdenie o diskriminácii. Neopodstatnené tvrdenie sa preto zamieta.

(52) So zreteľom na výber analogickej krajiny, niektoré strany tvrdili, že krátke lehoty, načasovanie a spôsob zasielania dotazníkov diskriminoval indické a indonézske spoločnosti. V tejto súvislosti treba uviesť, že zasielanie dotazníkov do Indie a Indonézie sa mohlo dokončiť len na konci decembra 2008 po získaní príslušných adries výrobcov. Komisia sa presvedčila, že spoločnosti v týchto krajinách dostali rovnaký čas na odpoveď ako spoločnosti v Brazílii. Pokiaľ ide o konkrétne zasielanie dotazníkov, Komisia vo všetkých prípadoch použila doporučené zásielky a ak to bolo možné, elektronickú poštu. Uvedené tvrdenia sa preto musia zamietnuť.

(53) Niektoré strany tvrdili, že informácie o analogickej krajine boli zaradené do otvoreného spisu s prílišným omeškaním a že to predstavovalo poškodenie ich práv na obhajobu. Komisia pripomína, že v súčasnom zisťovaní sa zistilo, že väčšina prvých odpovedí na dotazníky, ktoré nemali dôverný charakter, od spoločností v analogickej krajine bola nedostatočná, a preto sa museli vyžiadať nové vhodné otvorené verzie. Len čo boli verzie doručené, boli zaradené do otvoreného spisu bez zbytočného meškania. Komisia medzitým zaradila do otvoreného spisu súhrnné informácie o spoločnostiach, s ktorými sa uskutočnili konzultácie, a doručené odpovede. Tieto tvrdenia sa preto musia zamietnuť.

B. **PRÍSLUŠNÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK**

1. PRÍSLUŠNÝ VÝROBOK

(54) Výrobok, ktorého sa toto zisťovanie týka, je rovnaký ako výrobok vymedzený v pôvodnom nariadení, to znamená, určitá obuv so zvrškom z usne alebo z kompozitnej usne, s výnimkou športovej obuvi, obuvi, na výrobu ktorej sa použila špeciálna technológia, šľapiek a ostatnej domácej obuvi a obuvi s ochrannou špičkou s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a vo Vietname (ďalej len „príslušný výrobok“) v súčasnosti zaradená pod kódy KN 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 a ex 6405 10 00.

(55) V tomto zisťovaní sa uplatňujú vymedzenia článku 1 ods. 2 pôvodného nariadenia. Podľa týchto vymedzení

„športová obuv“ je obuv v zmysle poznámky k podpoložke 1 kapitoly 64 prílohy I k nariadeniu Komisie (ES) č. 1031/2008;

„obuv, ktorej výroba si vyžaduje špeciálnu technológiu,“ je obuv s cenou CIF najmenej 7,5 EUR za pár, ktorá je určená na použitie pri športových činnostiach, s jednoduchou alebo viacvrstvovou tvárnenou podošvou, nie vstrekovanou, vyrobenou zo syntetických materiálov osobitne určených na tlmenie nárazu zvislých alebo bočných pohybov a s technickými prvkami, ako napríklad hermetickými vložkami, ktoré sú naplnené plynom alebo kvapalinou, mechanickými komponentmi, ktoré tlmia alebo neutralizujú nárazy, alebo materiálmi, ako sú napríklad polyméry s nízkou hustotou, zatriedené do kódov KN 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,

„obuv s ochrannou špičkou“ je obuv, v ktorej je zabudovaná ochranná špička s odolnosťou voči nárazu najmenej 100 joulov (10), zatriedená do kódov KN: 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 a ex 6405 10 00;

„šľapky a ostatná domáca obuv“ je obuv zatriedená do kódu KN ex 6405 10 00.

2. PODOBNÝ VÝROBOK

(56) Podobný výrobok, ktorý podlieha súčasnému preskúmaniu pred uplynutím platnosti je, ako bolo vymedzené v pôvodnom zisťovaní, určitá obuv so zvrškom z usne, vyrábaná a predávaná na domácom trhu, na analogickom trhu a/alebo vyvážaná do Únie z ČĽR a Vietnamu.

2.1. **Porovnateľnosť výrobku**

(57) Určité strany tvrdili, že podobný výrobok predávaný v Únii nebol porovnateľný s príslušným výrobkom vyvážaným z ČĽR a z Vietnamu. Zistilo sa však, že výrobok predávaný v Únii (v tomto preskúmaní) bol porovnateľný s príslušným výrobkom vyvážaným z príslušných krajín. Predovšetkým sa zistilo, že fyzikálne a technické vlastnosti a použitie, ako aj distribučné kanály príslušného výrobku sú podobné a od pôvodného zisťovania sa nezmenili. Tento argument bol preto zamietnutý.

(58) Určité strany takisto tvrdili, že systém použitý na porovnávanie typov výrobkov predávaných rôznymi spoločnosťami spolupracujúcimi v zisťovaní, nebol vhodný, pretože nebol dostatočne špecifický, aby zaručoval spravodlivé porovnanie. Použitý systém (systém PCN) však umožnil porovnanie až 600 rôznych kategórií alebo typov výrobkov rozdelených podľa piatich hlavných kritérií, a to štýlu obuvi, druhu spotrebiteľa, druhu obuvi, materiálu, z ktorého je zhotovená vonkajšia podrážka, a výstelka. Okrem toho, tento systém PCN sa už použil v predchádzajúcom zisťovaní. Neboli predložené žiadne opodstatnené dôvody, prečo by sa mal zmeniť. V súčasnom zisťovaní zameranom na preskúmanie pred uplynutím platnosti sa preto uplatnil rovnaký systém, aký sa použil v pôvodnom zisťovaní.

(59) Určité strany tvrdili, že Komisia zmenila svoju metodiku v porovnaní s pôvodným prípadom tým, že zmenila vymedzenie kontrolných čísel výrobku (PCN) v priebehu zisťovania. Toto tvrdenie však nie je správne. V priebehu zisťovania skôr vyšlo najavo, že určité strany nesprávne interpretovali a uplatňovali štruktúru PCN na určité typy výrobkov. S cieľom zabezpečiť zhodný prístup, príslušné modely obuvi sa preto opätovne klasifikovali a zaradili do správnej položky PCN vždy, keď sa zistilo, že je to potrebné. Preto vždy, keď Komisia identifikovala nesprávnu informáciu, ktorú jej poskytli príslušné strany, musela ju opraviť. Takú opravu preto nie je možné považovať za zmenu metodiky ani za zmenu obsahu PCN. Naopak, potreba dodržiavať metodiku PCN bola tým pravým dôvodom, prečo sa musela vykonať oprava. Tento argument musel byť preto zamietnutý.

2.2. **Žiadosti o vylúčenie**

(60) Niektoré zainteresované strany predložili tvrdenia podobné tvrdeniam doručeným v pôvodnom zisťovaní. Tvrdili, že určité typy obuvi, v rámci podobného výrobku, napríklad turistická obuv, obuv na bowling, obuv na kanoistiku, obuv vyrábaná špeciálnou technológiou, jazdecká obuv a obuv mimoriadnych veľkostí, sú príliš odlišné na to, aby patrili do rovnakej kategórie výrobkov. Ďalej tvrdili, že limit hodnoty 7,5 EUR za pár uplatniteľný na obuv STAF (atletická obuv vyrábaná špeciálnou technológiou) by sa mal znížiť. Treba pripomenúť, že v pôvodnom zisťovaní bol tento limit hodnoty znížený z 9 EUR na 7,5 EUR za pár.

(61) V tejto súvislosti preskúmanie pred uplynutím platnosti neumožňuje zmenu v rozsahu výrobku, na ktorý sa vzťahujú opatrenia. O takej zmene by sa mohlo uvažovať, ak by niektorá strana predložila opodstatnenú žiadosť podľa článku 11 ods. 3 základného nariadenia. Uvedené tvrdenia sa preto museli zamietnuť.

C. **PRAVDEPODOBNOSŤ POKRAČOVANIA ALEBO OPAKOVANÉHO VÝSKYTU DUMPINGU**

1. VŠEOBECNÉ PRIPOMIENKY

(62) V súlade s článkom 11 ods. 2 základného nariadenia sa skúmala pravdepodobnosť pokračovania alebo opakovaného výskytu dumpingu po možnom uplynutí platnosti opatrení proti ČĽR a Vietnamu.

(63) Objemy a ceny dovozu z týchto dvoch príslušných krajín sa vyvíjali tak, ako sa uvádza v tabuľke nižšie. Dovoz z Číny podliehal kvótam do 31. decembra 2004 a po tomto dátume sa dovoz podstatne zvýšil a v roku 2006 dosahoval vysokú úroveň. V porovnaní s rokom 2006 sa v roku 2007 a v ORZ objemy dovozu po poklese stabilizovali. V dôsledku zisťovania zameraného proti obchádzaniu opatrení sa opatrenia rozšírili na dovoz z OAO Macao, ktorý od septembra 2007 podliehal registrácii.

(64) Dovoz z Vietnamu nepodliehal kvótam a v pôvodnom období zisťovania (POZ) dosahoval vysokú úroveň. Objemy dovozu sa potom znižovali až do roku 2007 predtým, ako sa v ORZ znovu zvýšili.

(65) Tieto údaje svedčia o tom, že v rozpore s argumentmi, ktoré predložili niektoré zainteresované strany, dovoz z príslušných krajín zostal v ORZ na vysokej úrovni. Jeho výsledný podiel na trhu v ORZ je 28,7 %, a teda je podstatne vyšší ako úrovne zaznamenané v POZ (23,2 %). I keď ich príslušné podiely na trhu od POZ kolísali, celkove zostali významné, pretože každá z krajín mala v ORZ podiel na trhu viac ako 10 %.

(66) Na základe údajov Eurostatu sa priemerné ceny dovozu z obidvoch príslušných krajín medzi POZ a rokom 2006 zvyšovali. Odvtedy sa ceny v prípade ČĽR stabilizovali a v prípade Vietnamu klesli.

(67) Keďže údaje Eurostatu sú nevyhnutne všeobecné a aj keď sa vzťahujú na príslušný výrobok, nenaznačujú možné zmeny v skladbe sortimentu, a preto sa uskutočnila analýza s cieľom preskúmať cenové trendy siedmich spoločností zaradených do vzorky za ČĽR a troch spoločností zaradených do vzorky za Vietnam. Celkove sa v prípade spoločností zaradených do vzorky v týchto dvoch krajinách zistilo, že ceny dovozu sa za obdobie od roku 2006 do ORZ znížili.

Tabuľka 1

Celkové objemy a hodnoty dovozu z krajín, na ktoré sa vzťahuje zisťovanie

	POZ	2005	2006	2007	ORZ
Objem (v tis. párov)					
Čína	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Podiel na trhu	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Podiel na trhu	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Hodnoty (v EUR)					
Čína (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Vietnam (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Zdroj – Comext (Eurostat) upravený podľa potreby pomocou štatistiky, ktorú má Komisia k dispozícii, s cieľom vylúčiť výrobky, ktoré nepatria pod príslušný výrobok.

Tabuľka 2

Celkové objemy a hodnoty dovozu spoločností zaradených do vzorky

	POZ	2005	2006	2007	ORZ
Objem (v tis. párov)					
Čína (vzorka)	neuvádza sa	neuvádza sa	11 381	12 787	13 759
Podiel na trhu			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietnam (vzorka)	neuvádza sa	neuvádza sa	14 400	15 250	14 500
Podiel na trhu			2 %	2,2 %	2,2 %
Hodnoty (v EUR)					
Čína (vzorka)	neuvádza sa	neuvádza sa	12,6	10,7	10,3
Vietnam (vzorka)	neuvádza sa	neuvádza sa	11,4	10,8	10,6

2. DUMPING DOVOZU Z VIETNAMU A ČÍNY POČAS ORZ

2.1. **Normálna hodnota**

2.1.1. *Analogická krajina*

(68) Podľa článku 2 ods. 7 základného nariadenia, v prípade dovozu z krajín s iným ako trhovým hospodárstvom a pokiaľ nebolo možné udeliť THZ v prípade krajín stanovených v článku 2 ods. 7 písm. b) základného nariadenia, normálna hodnota sa musí stanoviť na základe ceny alebo vytvorenej hodnoty vo vhodnej tretej krajine s trhovým hospodárstvom.

(69) Na účely stanovenia normálnej hodnoty vzhľadom na Čínsku ľudovú republiku a Vietnam Komisia uviedla v oznámení o začatí preskúmania svoj zámer použiť ako analogickú krajinu Brazíliu, ktorá sa použila ako vhodná analogická krajina v pôvodnom zisťovaní. Komisia vyzvala zainteresované strany k predloženiu pripomienok.

(70) Boli doručené pripomienky od niekoľkých kategórií zainteresovaných strán, ako sú napríklad spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia, ich zastupujúce združenia, ich vnútroštátne orgány a zástupcovia dovozcov, ktorí navrhovali, že Thajsko, India alebo Indonézia by boli vhodnejšou analogickou krajinou ako Brazília. Komisia preskúmala tieto návrhy v rámci kritérií uplatňovaných na výber analogickej krajiny.

(71) V tejto súvislosti Komisia zistila, že veľkosť trhu s koženou obuvou v ORZ by sa dala odhadnúť na 189 miliónov párov v prípade Brazílie, 800 miliónov párov v prípade Indie, 109 miliónov v prípade Indonézie a len 6 miliónov v prípade Thajska. Vzhľadom na veľmi malú veľkosť thajského trhu a dostupnosť iných možností Komisia ďalej neskúmala Thajsko ako potenciálnu analogickú krajinu.

(72) Na základe žiadostí strán preto Komisia požiadala o spoluprácu výrobcov obuvi v Brazílii, Indii a Indonézii. Spoločnostiam v týchto troch krajinách boli zaslané dotazníky a zmysluplné odpovede boli doručené od piatich brazílskych, jedného indického a piatich indonézskych výrobcov.

Reprezentatívnosť domáceho predaja a sortiment výrobkov

(73) Komisia skúmala reprezentatívnosť spoločností, ktoré odpovedali na otázky v súvislosti s ich domácim predajom.

(74) Pokiaľ ide o Brazíliu, tri spoločnosti, na ktoré sa vzťahovalo zisťovanie, mali domáci predaj podobného výrobku v období zisťovania, ktorý predstavoval približne 17 % čínskeho a približne 19 % vietnamského vývozu zaradeného do vzorky.

(75) Pokiaľ ide o Indiu, prihlásila sa len jedna spoločnosť, ktorá vykázala domáci predaj podobného výrobku v období zisťovania, ktorý predstavoval približne 5 % čínskeho a 6 % vietnamského vývozu zaradeného do vzorky.

(76) Pokiaľ ide o Indonéziu, päť spolupracujúcich spoločností malo domáci predaj podobného výrobku, ktorý predstavoval približne 2 % čínskeho a približne 2 % vietnamského vývozu zaradeného do vzorky.

(77) Brazília bola teda krajinou s najreprezentatívnejším objemom domáceho predaja v období zisťovania.

(78) Komisia následne preskúmala, koľko druhov obuvi so zreteľom na druhy obuvi, ktoré vyváža Čína a Vietnam, bolo v týchto troch príslušných krajinách pokrytých z domáceho predaja.

(79) Domáci predaj spolupracujúcich brazílskych a indonézskych výrobcov zahŕňal v ORZ široký sortiment výrobkov, ktorý zodpovedal značnému počtu kontrolných čísel výrobkov (PCN) vyvážaných z Číny a Vietnamu. V prípade Indie jediný spolupracujúci výrobca vykazoval domáci predaj v ORZ, ktorý zodpovedal len 1 kontrolnému číslu výrobku vyvážaného Čínou a Vietnamom.

Hospodárska súťaž v potenciálnych analogických krajinách

(80) Podľa údajov, ktoré zhromaždila Komisia, všetky tri skúmané krajiny majú významný počet výrobcov, ktorý zabezpečuje, že medzi domácimi prevádzkovateľmi na ich príslušných trhoch existuje vysoká úroveň hospodárskej súťaže. Brazília má približne 7 800 výrobcov koženej obuvi, pričom 1 500 z nich možno považovať za výrobcov takej veľkosti, ktorá je dostatočne porovnateľná s čínskymi/vietnamskými spoločnosťami. India uvádza približne 3 000 výrobcov. V prípade Indonézie sa počet výrobcov odhaduje na 212. Tieto tri krajiny majú významný vývoz (odhaduje sa na približne 64 miliónov párov v prípade Brazílie, 67 miliónov v prípade Indie a 27 miliónov v prípade Indonézie). Zistilo sa, že Brazília má vyššiu domácu spotrebu obuvi z usne na obyvateľa (1) v porovnaní s Indiou (0,7) a Indonéziou (0,5).

(81) Pokiaľ ide o dovoz do skúmaných krajín, v ORZ dosiahol podiel na trhu, ktorý v Brazílii predstavoval približne 2 %, v Indii približne 1 % a v Indonézii približne 1,5 %.

(82) Na základe uvedených prvkov Komisia dospela k názoru, že Brazília predstavuje najvhodnejší výber analogickej krajiny. Zistilo sa najmä, že Brazília má najreprezentatívnejší objem domáceho predaja obuvi so zvrškom z usne. Okrem toho, brazílske spolupracujúce spoločnosti vyrábajú širokú škálu výrobkov, ktoré vo veľkej miere zodpovedajú výrobkom Číny a Vietnamu. Spolupracujúci výrobcovia z Indonézie, ktorí takisto mali širokú škálu výrobkov, dosahovali oveľa nižší domáci predaj, zatiaľ čo domáci predaj v Indii, i keď dosahoval značný objem, mal veľmi obmedzenú škálu.

Pripomienky zainteresovaných strán

Porovnateľnosť výrobku

(83) Niektoré strany tvrdili, že Brazília by sa nemala použiť ako analogický trh, pretože sa špecializuje len na dámsku obuv. Tvrdili, že to možno preukázať na základe vyplnených dotazníkov brazílskych vyvážajúcich spoločností a skutočnosťou, že Brazília vyváža prevažne dámsku obuv.

(84) Zo zisťovania však vyplynulo, že viac ako polovicu celkového domáceho predaja, ktorý vykazujú spolupracujúce brazílske spoločnosti, predstavuje pánska obuv. Počas overovacích návštev, ktoré Komisia uskutočnila u brazílskych výrobcov, sa zistilo, že zatiaľ čo sa dve menšie spoločnosti skutočne špecializovali na dámsku obuv, najväčší výrobca predával prevažne pánsku obuv na domácom trhu. Predaj na domácom trhu sa preto uskutočňoval v dostatočných množstvách, pokiaľ ide o dámske aj pánske druhy obuvi. Pokiaľ ide o argument, že brazílsky vývoz pozostáva hlavne z dámskej obuvi, Komisia nie je toho názoru, že štruktúra vývozu krajiny nevyhnutne zodpovedá štruktúre výrobkov predávaných na jej domácom trhu.

(85) Niektoré strany tvrdili, že z vyplneného dotazníka vyplýva, že Brazília sa špecializuje na sandále, ktoré preto nie je možné porovnávať s druhmi obuvi, ktoré sa vyvážajú z Číny a z Vietnamu, ktoré zahŕňajú väčší výber. Preskúmanie, ktoré uskutočnila Komisia, toto tvrdenie nepotvrdilo, ale preukázalo, že brazílski výrobcovia predávali širokú škálu druhov obuvi, čo sa prejavilo na úrovni PCN v podobe viac ako 50 % miery zhody s modelmi, ktoré vyvážali čínske a vietnamské spoločnosti vo vzorkách.

(86) Niektoré strany tvrdili, že Brazília sa nemôže použiť ako analogická krajina v prípade detskej obuvi, pretože má veľmi malú výrobu tohto druhu topánok. Komisia pripomína, že nie je nezvyčajné, že analogická krajina nevyrába všetky poddruhy podobného výrobku. Nebráni to však v tom, aby sa prostredníctvom vhodných úprav pre tento druh nestanovilo spravodlivé porovnanie normálnej hodnoty. Keďže žiadny z brazílskych spolupracujúcich výrobcov skutočne nevyrába detskú obuv, normálna hodnota pre tento druh obuvi sa vypočítala tak, ako v pôvodnom zisťovaní, a to prostredníctvom primeranej úpravy normálnej hodnoty vypočítanej pre obuv určenú pre dospelých. Preto sa dospelo k záveru, že Brazília by sa mohla použiť ako analogická krajina pre všetky druhy koženej obuvi vrátane detskej.

(87) Niektoré strany tvrdili, že na obuv vyrobenú v Brazílii sa používa vysokokvalitná useň, a preto má vyššie ceny ako Čína a Vietnam. Preto nie je porovnateľná s obuvou pochádzajúcou z týchto dvoch krajín, ktoré sú predmetom zisťovania. Ďalšia zainteresovaná strana naopak tvrdila, že brazílske ceny sa musia primerane upraviť, pretože useň brazílskej obuvi je nižšej kvality ako useň používaná v Číne a vo Vietname. Komisia preskúmala túto záležitosť a zistila, že z hľadiska cien a kvality nie je žiadny rozdiel medzi usňou, ktorá sa používa na obuv vyrábanú v Brazílii a usňou, ktorá sa používa na obuv vyrábanú v Číne a vo Vietname. V tejto súvislosti treba pripomenúť, že úprava normálnej hodnoty sa uplatnila v pôvodnom prípade, pretože sa zistilo, že useň, ktorú používajú brazílski výrobcovia v analogickej krajine je horšej kvality a predávala sa za nižšie ceny v porovnaní s usňou, ktorú používali výrobcovia vybraní do vzorky vo krajinách vývozu. V súčasnom revíznom zisťovaní sú výrobcovia v Brazílii (a väčšina výrobcov v krajinách vývozu) iní ako výrobcovia, ktorí spolupracovali v pôvodnom zisťovaní. Rozdielna skladba spoločností mala zasa za následok rozdielne vstupné náklady na useň.

(88) Niektoré strany vyjadrili názor, že brazílske a vietnamské výrobky nie sú porovnateľné, pričom tvrdili, že Brazília vyváža drahú obuv vyššej kategórie, zatiaľ čo Vietnam vyváža lacné výrobky, ale nepredložili dôkaz, ktorým by to zdôvodnili. Komisia poznamenáva, že vietnamské výrobky by sa v každom prípade museli porovnávať s výrobkami predávanými na brazílskom domácom trhu, a nie s výrobkami vyvážanými z Brazílie. Komisia nenašla žiadne dôkazy, že obuv pochádzajúca z Vietnamu alebo obuv predávaná v Brazílii sa obmedzovala na konkrétny segment trhu.

Hospodárska súťaž na brazílskom trhu

(89) Niektoré strany tvrdili, že od januára 2008 Brazília zvýšila svoje clo na obuv z 20 % na 35 % a argumentovali, že tým sa Brazília stala vysoko chráneným trhom s obmedzenou hospodárskou súťažou. Tvrdili tiež, že podiel na trhu, ktorý patril dovozu v Brazílii, bol príliš nízky so zreteľom na spotrebu. Komisia skúmala tieto tvrdenia. Zistilo sa, že Brazília skutočne zvýšila svoje clo z 20 % na 35 % na začiatku roku 2008, to znamená, v polovici ORZ. Komisia však

takisto zistila, že hodnota brazílskej meny voči americkému doláru sa v priebehu ORZ významne zvýšila, a to najmä po zvýšení cla, ktoré zaviedla Brazília. Presnejšie, hodnota brazílskeho reálu posilnila až o 19 % (to znamená, väčšie zvýšenie ako zvýšenie cla) v porovnaní so začiatkom ORZ. V dôsledku toho zvýšenie hodnoty brazílskej meny so zreteľom na americký dolár v značnej miere vyrovnalo účinok zvýšenia cla na dovozné ceny. Okrem toho, Komisia nenašla žiadne dôkazy, že zvýšenie cla sa prejavilo v podstatnom zvýšení domácich cien ani že by bránilo dovozu. Komisia v skutočnosti zistila, že napriek zvýšeniu cla sa dovoz koženej obuvi do Brazílie v prvej polovici roku 2008 (to znamená po zvýšení cla) v porovnaní s prvou polovicou roku 2007 značne zvýšil. Zvýšenie cla teda nemalo žiadny účinný vplyv na brazílsky trh.

(90) Niektoré strany tvrdili, že Brazília nie je otvoreným trhom s obuvou, pretože dovozu obuvi do krajiny bráni udeľovanie licencií, ktoré nie je automatické. Komisia zistila, že Brazília uplatňuje neautomatické udeľovanie licencií na dovoz obuvi, ale zároveň pripomenula, že to zjavne nepredstavuje prekážku dovozu vzhľadom na uvedené zvýšenie dovozu. Komisia okrem toho zistila, že Indonézia takisto uplatňuje neautomatické udeľovanie licencií, pokiaľ ide o dovoz obuvi. Komisia pripomína, že neautomatické udeľovanie licencií na dovoz je postup kompatibilný s postupmi WTO. Komisia preto dospela k záveru, že neexistujú žiadne dôvody, pre ktoré by sa neautomatické udeľovanie licencií na dovoz uplatňované Brazíliou považovalo za obmedzenie dovozu, ktoré by mohlo viesť k záveru, že Brazília nie je otvoreným trhom.

(91) Niektoré strany tvrdili, že významné zvýšenie hodnoty brazílskeho reálu v posledných rokoch negatívne ovplyvnilo konkurencieschopnosť v Brazílii alebo že pokles reálu o 25 % od ORZ negatívne ovplyvnil medzinárodnú konkurencieschopnosť Brazílie. Tieto argumenty sa neopierali o opodstatnené dôkazy, avšak v každom prípade nie je možné vývoj po ORZ považovať za relevantný pri výbere analogickej krajiny.

(92) Na základe uvedených skutočností Komisia nenašla žiadne dôkazy, že celkové podmienky hospodárskej súťaže na brazílskom trhu sa od pôvodného zisťovania významne zmenili, aby sa tým Brazília stala nevhodnou ako analogická krajina.

Rozdiely v sociálno-ekonomickom vývoji

(93) Niekoľko strán tvrdilo, že India alebo Indonézia predstavujú vhodnejší výber pre analogický trh, pretože Brazília sa nevyznačuje podobnými charakteristikami ako Čína a Vietnam z hľadiska hospodárskeho vývoja alebo HDP na obyvateľa.

(94) Bolo by potrebné uviesť, že a priori, krajina s iným ako trhovým hospodárstvom alebo hospodárstvom v prechodnom období vývoja nemá tie isté ekonomické charakteristiky ako krajina s trhovým hospodárstvom. Nie je nezvyčajné, že medzi analogickou krajinou a krajinou s iným ako trhovým hospodárstvom alebo hospodárstvom v prechodnom období vývoja existuje taký rozdiel v hospodárskom rozvoji. To isté sa vzťahuje aj na rozdiel v príjme na obyvateľa, ktorý je takisto ukazovateľom hospodárskeho rozvoja. Nebráni to však v tom, aby bola Brazília vybraná ako analogická krajina, keďže sa považuje za vhodnejšiu so zreteľom na iné faktory, ktoré sa brali do úvahy.

Rozdiely v štruktúre nákladov

(95) Niekoľko zainteresovaných strán zdôraznilo skutočnosť, že náklady práce sú vyššie v Brazílii ako v Číne a vo Vietname a že India, Indonézia alebo Thajsko, ktorých náklady práce sú porovnateľnejšie by boli preto vhodnejšími analogickými krajinami. Tvrdilo sa, že v dôsledku vyšších miezd dosahujú náklady práce v Brazílii 50 – 70 % výrobných nákladov na rozdiel od 30 % v Číne.

(96) V tejto súvislosti krajinu s rozdielnou úrovňou hospodárskeho rozvoja možno skutočne vybrať ako analogickú krajinu pre krajinu s iným ako trhovým hospodárstvom alebo krajinu s hospodárstvom v prechodnom období vývoja. Podobne, náklady práce, ktoré sú ukazovateľom hospodárskeho rozvoja krajiny, nie je možné izolovane posudzovať ako relevantné kritérium. V každom prípade, pokiaľ ide o podiel nákladov práce na celkových výrobných nákladoch, Komisia pri overovaní na mieste zistila, že náklady práce v Brazílii predstavujú menej ako 40 % celkových výrobných nákladov, a preto sa viac približujú relevantnej úrovni nákladov v Číne, ako sa tvrdí.

(97) Niekoľko strán takisto tvrdilo, že Brazília nie je vhodnou krajinou pre stanovenie normálnej hodnoty, pretože brazílske spoločnosti znášajú náklady na navrhovanie, výskum a vývoj, ktoré v prípade Číny a Vietnamu idú na úkor ich zákazníkov v zahraničí. Komisia zistila, že tento rozdiel v štruktúre nákladov je možno pravdepodobný, pretože vývozcovia v príslušných krajinách predávajú príslušný výrobok bývalým výrobcom v Únii, ktorí stále podporujú uvedené prvky výrobných nákladov a predávajú výrobok pod vlastnou obchodnou značkou. To však nie je dôvod na zamietnutie Brazílie ako vhodnej analogickej krajiny, pretože pri stanovovaní normálnej hodnoty sa môžu urobiť úpravy, pokiaľ ide o také náklady (pozri odôvodnenie (118) a nasledujúce).

(98) Niektoré strany tvrdili, že na rozdiel od Číny a Vietnamu, ceny zo závodu v Brazílii zahŕňajú marketingové výdavky, osobitné dane a náklady na úver a dopravu. Okrem toho sa tvrdilo, že režijné náklady v Brazílii sú vyššie v dôsledku menšej veľkosti brazílskych spoločností. V tomto prípade Komisia takisto usudzuje, že to nie je dôvod na zamietnutie Brazílie ako vhodnej analogickej krajiny, pretože pri výpočte normálnej hodnoty sa môžu urobiť úpravy, pokiaľ ide o také položky (pozri odôvodnenie (118) a nasledujúce).

(99) Niektoré strany tvrdili, že ázijské krajiny majú lepší prístup k surovinám ako Brazília, najmä k usni. Komisia preskúmala predloženú dokumentáciu. Skutočne sa ukázalo, že výroba usne postupovala v Ázii rýchlejšie, avšak táto skutočnosť sa musí posudzovať v súvislosti so zvýšením výroby tovaru z usne v Ázii. Latinskoamerické krajiny predstavujú o niečo viac ako 15 % svetovej výroby obuvi z usne a takmer 15 % svetovej výroby surovej usne. Ázijské krajiny vyrábajú viac ako 50 % obuvi z usne vo svete, ale menej ako 40 % surovej usne vo svete. Preto možno vyvodiť záver, že napriek rozdielom v absolútnych číslach o výrobe usne, latinskoamerické krajiny majú vyššiu sebestačnosť v porovnaní s ázijskými krajinami, a preto aj ľahší prístup k surovej usni.

Ďalšie tvrdenia, ktoré strany predložili

(100) Niektoré zainteresované krajiny tvrdili, že Brazília nie je vhodnou referenčnou krajinou, pretože brazílska obuv nie je náhradou čínskej a vietnamskej obuvi, keďže po uložení antidumpingového cla zo strany Únie sa dovoz do Únie s pôvodom v Brazílii nezvýšil, zatiaľ čo dovoz z Indie a Indonézie sa zvýšil. Po tejto stránke sa po uložení antidumpingového cla dovoz z Indie a Indonézie do Únie skutočne zvýšil. Komisia však pripomína, že obchodné subjekty sa môžu aj naďalej slobodne rozhodovať, pokiaľ ide o ich výber dodávateľov a ako vyplynulo z neskoršieho preskúmania v rámci analýzy ujmy, v tomto prípade radšej získavali svoje výrobky z krajín susediacich s Čínou a Vietnamom. To neznamená, že Brazília je nevhodnou analogickou krajinou. Okrem toho, analogická krajina slúži na stanovenie normálnej hodnoty. Na tento účel nie je relevantné, či vyváža alebo nevyváža do Únie. Preto bol tento argument zamietnutý.

(101) Niektoré strany tvrdili, že Brazília nemôže byť trhom, ktorý je porovnateľný s Vietnamom, pretože Vietnam je orientovaný na vývoz, zatiaľ čo Brazília predáva hlavne na domácom trhu. Komisia tento argument nepokladá za relevantný. Vietnam je jednoznačne viac orientovaný na vývoz ako Brazília, nie je však zrejmé, ako by to mohlo ovplyvniť normálnu hodnotu vypočítanú v Brazílii, ktorá sa a priori týka výrobných nákladov a domáceho predaja Brazílie.

(102) Niektoré strany predložili tvrdenie, že brazílske vývozné ceny sú nižšie ako domáce ceny. Pre niektoré strany to naznačuje, že na stanovenie normálnej hodnoty by sa mali použiť skôr vývozné ceny ako domáce. Iné strany zastávali názor, že je to dôkaz o tom, že brazílski výrobcovia sú dumpingoví a tvrdili, že Brazília je preto nevhodná ako analogická krajina. Po prvé, Komisia pripomína, že vývozné ceny nie sú v tomto prípade relevantné, pretože sú k dispozícii dostatočne reprezentatívne a ziskové domáce ceny. Po druhé, tvrdenie, že brazílske vývozné ceny sú dumpingové, nie je opodstatnené a v žiadnom prípade ho nie je možné potvrdiť ani vyvrátiť bez patričného zisťovania tejto otázky.

(103) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že Brazília nie je vhodná ako analogická krajina, pretože brazílski výrobcovia dostávajú štátnu podporu vývozu. Komisia v prvom rade pripomína, že tento druh podpory by ovplyvnil hlavne vývozné ceny, ktoré, ako už bolo uvedené v predchádzajúcom texte, nie sú pre súčasné zisťovanie relevantné. Komisia napriek tomu preskúmala dôkaz, ktorý predložili strany a zistila, že uvedená podpora sa vzťahovala na programy na podporu vývozu podobné programom, ktoré možno nájsť v mnohých ďalších krajinách s cieľom lepšie informovať o výrobkoch v zahraničí prostredníctvom reklamných kampaní a účasti na medzinárodných veľtrhoch. Komisia nezistila žiadne údaje o tom, že podpora určená na propagáciu vývozu v Brazílii priniesla výhody domácemu predaju obuvi.

(104) Niektoré strany poukázali na skutočnosť, že Brazília začala antidumpingové zisťovanie obuvi s pôvodom v Číne, v prípade ktorej sa ako analogická krajina použilo Taliansko a tvrdili, že talianske a brazílske spoločnosti sa tajne dohodli s cieľom maximalizovať zistenia o dumpingu v revíznom zisťovaní, ktoré vykonala Únia. Tieto tvrdenia však nemali opodstatnenie a neboli podložené ďalšími súvisiacimi dôkazmi. Komisia preto zamieta tento argument.

Záver, pokiaľ ide o výber analogickej krajiny

(105) Vzhľadom na uvedené skutočnosti sa dospelo k záveru, že Brazília je najvhodnejšou analogickou krajinou.

(106) Veľký počet zainteresovaných strán tvrdil, že výber Brazílie ako analogickej krajiny je určujúcim činiteľom na zistenie dumpingu a že dumping by sa nezistil, ak by sa vybrala niektorá z ďalších krajín. Čisto teoreticky, Komisia preto overila, aký výsledok by sa dosiahol, ak by sa vybrala Indonézia, ktorá síce nebola najlepšou možnosťou voľby, ako sa už preukázalo, ale bola jedinou obhájiteľnou alternatívnou Brazílie.

(107) Výsledky sú uvedené v príslušnom oddiele ďalej v texte a potvrdzujú, že v tomto prípade nebol výber analogickej krajiny spomedzi dostupných obhájiteľných možností určujúci, pokiaľ ide o výsledky výpočtov dumpingu.

(108) Brazília bola preto vybraná ako analogická krajina.

2.1.2. *Stanovenie normálnej hodnoty v analogickej krajine*

(109) Na základe výberu Brazílie ako analogickej krajiny sa normálna hodnota vypočítala na základe údajov overených v priestoroch spolupracujúcich brazílskych výrobcov.

(110) Zistilo sa, že domáci predaj týchto výrobcov je reprezentatívny v porovnaní s objemom vývozu do Únie zo strany vyvážajúcich výrobcov v ČĽR a Vietname. Takisto sa skúmalo, či by sa domáci predaj mohol považovať za predaj, ktorý sa vykonáva v rámci bežného obchodu, a to prostredníctvom stanovenia podielu ziskového predaja nezávislým zákazníkom. Zo zisťovania vyplynulo, že predaj za ceny, ktoré sa rovnajú alebo sú vyššie ako jednotková cena, predstavoval viac ako 80 % objemu celkového predaja každého výrobcu. Normálna hodnota bola preto založená na aktuálnych domácich cenách vypočítaných ako vážený priemer cien celkového domáceho predaja určitého druhu výrobku uskutočneného počas ORZ, bez ohľadu na to, či bol predaj ziskový, alebo nie.

2.1.3. *Normálna hodnota v prípade spoločnosti Golden Step*

(111) V prípade spoločnosti Golden Step sa normálna hodnota stanovila na základe vlastných údajov spoločnosti o domácom predaji a výrobných nákladoch. Tieto údaje sa overili v priestoroch spoločnosti.

(112) Komisia najprv stanovila, že spoločnosť Golden Step neuskutočnila počas ORZ žiadny domáci predaj. Preto nebolo možné stanoviť normálnu hodnotu na základe domácich cien, ako je stanovené v článku 2 ods. 1 pododseku 1 základného nariadenia. Z tohto dôvodu sa musela použiť iná metóda.

(113) Vzhľadom na to, že nebolo možné použiť žiadne domáce ceny na stanovenie normálnej hodnoty, bolo potrebné vypočítať vytvorenú normálnu hodnotu na základe nákladov príslušného výrobcu. Následne sa v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia vytvorila normálna hodnota tak, že k výrobným nákladom vyvážaného modelu obuvi, ktoré boli podľa potreby upravené, sa pripočítala primeraná čiastka na predajné, všeobecné a administratívne náklady (ďalej len „PVA“) a primerané ziskové rozpätie.

(114) V tejto súvislosti sa PVA a zisk nemohli stanoviť v súlade s článkom 2 ods. 6 písm. a) základného nariadenia na základe skutočných čiastok, určených pre iných vyvážajúcich výrobcov v príslušnej krajine, pretože žiadnemu inému čínskemu vyvážajúcemu výrobcovi nebolo udelené THZ. Ďalej, pretože spoločnosť Golden Step neuskutočnila žiadny domáci predaj rovnakej všeobecnej kategórie výrobkov v príslušnej krajine, PVA a zisk nebolo možné stanoviť podľa článku 2 ods. 6 písm. b) základného nariadenia. Následne sa zisk musel stanoviť v súlade s článkom 2 ods. 6 písm. c) základného nariadenia, to znamená, ľubovoľnej inej primeranej metódy.

(115) V tomto kontexte Komisia posudzovala PVA a miery zisku podľa troch možných scenárov. Najprv stanovila PVA a zisky, pričom použila údaje z pôvodného zisťovania. Zohľadnila tiež PVA a zisky čínskych vyvážajúcich výrobcov, ktorí nedávno získali THZ v iných nedávnych zisťovaniach a ktoré mali domáci predaj v rámci bežného obchodu. V rámci tretieho scenára preskúmala informácie o PVA a zisku, ktoré zistila v analogickej krajine. Normálna hodnota sa potom posudzovala podľa týchto scenárov.

2.2. **Vývozné ceny Číny a Vietnamu**

(116) V prípade, že sa vývozný predaj uskutočňoval priamo nezávislým zákazníkom v Únii, vývozné ceny sa stanovili na základe cien skutočne zaplatených alebo zvyčajne platených za príslušný výrobok v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

(117) V prípade, že sa vývozný predaj do Únie uskutočňoval prostredníctvom obchodných spoločností, ktoré nie sú v spojení, so sídlom mimo Únie, vývozné ceny sa stanovili na základe cien výrobku, keď ho príslušní výrobcovia predali na vývoz obchodným spoločnostiam, to znamená kupujúcemu, ktorý nie je v spojení, v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

2.3. **Porovnanie vývozných cien Číny a Vietnamu s normálnymi hodnotami analogickej krajiny**

(118) Na základe metodiky použitej v pôvodnom zisťovaní sa v prípade vyvážaných druhov výrobkov, ktoré sa nepredávajú na brazílskom domácom trhu, pri stanovovaní normálnych hodnôt použili domáce predajné ceny najpodobnejších druhov výrobkov. Tieto ceny boli v prípade potreby primeraným spôsobom upravené.

(119) Normálna hodnota a vývozné ceny sa porovnávali na základe cien zo závodu. Na účel spravodlivého porovnania normálnej hodnoty a vývoznej ceny sa vo forme úprav primerane zohľadnili rozdiely, ktoré majú vplyv na ceny a porovnateľnosť cien v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia. Uskutočnili sa najmä tieto úpravy:

(120) Skúmalo sa, či bola odôvodnená úprava úrovne obchodovania podľa článku 2 ods. 10 písm. d) základného nariadenia. V tejto súvislosti sa zistilo, že úrovne obchodovania na domácom a vývoznom trhu boli rozdielne. Z toho dôvodu sa urobili úpravy v súlade s článkom 2 ods. 10 písm. d) až i) základného nariadenia, aby odrážali zľavy poskytnuté veľkoobchodníkom na brazílskom trhu, v porovnaní s predajom maloobchodníkom, ktorý výhradne uskutočňovali traja brazílski výrobcovia, ktorí sa podrobili zisťovaniu.

(121) Na účely spravodlivého porovnania medzi čínskym a vietnamským vývozom na jednej strane a brazílskym domácim predajom na strane druhej, v súlade s článkom 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia bola povolená tolerancia s cieľom vyjadriť rozdiely v províziách zaplatených nezávislým sprostredkovateľom v Brazílii.

(122) Podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia bola takisto povolená tolerancia, pokiaľ ide o výskum, vývoj a dizajn, s cieľom vyjadriť náklady vynaložené brazílskymi výrobcami na rozdiel od čínskych/vietnamských výrobcov.

(123) V predchádzajúcom zisťovaní sa takisto vykonala úprava podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia o rozdiely v kvalite usne použitej na výrobu obuvi. V súčasnom zisťovaní sa žiadna taká úprava nepovažovala za potrebnú vzhľadom na podobnú kvalitu usne, ktorú používajú brazílski, čínski a vietnamskí vývozcovia (pozri odôvodnenie (87)).

(124) Ďalšie úpravy vrátane takých úprav, ktoré sa týkali dopravy a poistenia v súlade s článkom 2 ods. 10 písm. e) základného nariadenia sa uskutočnili vo všetkých prípadoch, v ktorých sa považovali za primerané, potrebné a odôvodnené dôkazmi.

(125) Určité zainteresované strany tvrdili, že pohyb výmenného kurzu amerického dolára a eura mal vplyv na zistené dumpingové rozpätia a bol dôvodom k úprave. Toto tvrdenie muselo byť zamietnuté. Podľa článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia takú úpravu možno povoliť iba ak dochádza k trvalému pohybu výmenných kurzov. Ak je pohyb výmenných kurzov voľný, ako v prípade amerického dolára a eura, kurzy pravidelne stúpajú a klesajú. V takom prípade nie je možné identifikovať žiadny trvalý pohyb a z toho dôvodu nie je možné povoliť žiadnu úpravu.

2.4. **Stanovenie dumpingu v prípade zisťovaných spoločností v ČĽR**

2.4.1. *Stanovenie dumpingu v prípade spoločnosti Golden Step*

(126) V prípade spoločnosti Golden Step porovnanie jej vývoznej ceny s normálnou hodnotou, ako je vysvetlené v odôvodnení (111) a v nasledujúcich odôvodneniach, preukázalo dumpingové rozpätie v rozsahu medzi 5 % a 16 %.

2.4.2. *Stanovenie dumpingu v prípade spoločností, ktorým nebolo udelené THZ*

(127) Podľa článku 2 ods. 11 a ods. 12 základného nariadenia dumpingové rozpätie sa stanovilo na základe porovnania váženej priemernej normálnej hodnoty podľa druhu výrobku s váženou priemernou vývoznou cenou podľa druhu výrobku. V prípade všetkých spoločností zaradených do vzorky sa vypočítalo jedno vážené priemerné dumpingové rozpätie v ČĽR. Toto dumpingové rozpätie bolo pridelené všetkým ostatným vyvážajúcim výrobcom v ČĽR.

(128) Celoštátna úroveň dumpingu pre ČĽR bola stanovená v rozpätí medzi 35 % a 38 % ceny CIF na hranici Únie, v závislosti od metódy výpočtu použitej v prípade spoločnosti Golden Step, ako je vysvetlené v odôvodnení (115).

(129) So zreteľom na to, k akému záveru sa dospelo, pokiaľ ide o výber analogickej krajiny, výpočet dumpingu sa uskutočnil aj pomocou metodiky uvedenej vyššie, s výnimkou toho, že normálne hodnoty pre Brazíliu boli nahradené normálnymi hodnotami spolupracujúcich indonézskych výrobcov. Výsledkom tohto výpočtu bolo dumpingové rozpätie v rozsahu medzi 19 % a 22 %, v závislosti od metódy výpočtu použitej v prípade spoločnosti Golden Step.

2.5. **Stanovenie dumpingu v prípade zisťovaných spoločností vo Vietname**

(130) Podľa článku 2 ods. 11 a ods. 12 základného nariadenia dumpingové rozpätie sa stanovilo na základe porovnania váženej priemernej normálnej hodnoty podľa druhu výrobku s váženou priemernou vývoznou cenou podľa druhu výrobku. Keďže žiadnej zo spoločností nebolo udelené THZ, vo Vietname sa vypočítalo jedno vážené priemerné dumpingové rozpätie. Toto dumpingové rozpätie bolo pridelené všetkým ostatným vyvážajúcim výrobcom vo Vietname.

(131) Celoštátna úroveň dumpingu pre Vietnam bola stanovená na úrovni 43,8 % ceny CIF na hranici Únii.

(132) Podobne ako v prípade ČĽR, výpočet dumpingu sa uskutočnil aj pomocou metodiky uvedenej vyššie, s výnimkou toho, že normálne hodnoty pre Brazíliu boli nahradené normálnymi hodnotami spolupracujúcich indonézskych výrobcov. Výsledkom tohto výpočtu bolo dumpingové rozpätie vo výške 28,4 %.

2.6. **Záver o pokračovaní dumpingu z príslušných krajín**

(133) Určité zainteresované strany tvrdili, že vývoz z príslušných krajín v období medzi uložením konečných opatrení v apríli 2006 a koncom ORZ klesol. Tvrdilo sa, že toto zníženie odrážalo pokles vo výrobe a výrobnej kapacite v ČĽR a vo Vietname, ktorý bol spôsobený uložením konečných opatrení, presunom výroby z ČĽR a Vietnamu do iných krajín alebo zvýšením ich domáceho predaja. Ďalšie tvrdenie sa týkalo toho, že dovozné ceny sa buď zvýšili, alebo zostali stabilné. Strany preto tvrdili, že objemy a ceny dovozu nemôžu odôvodňovať zistenie o pokračovaní dumpingu v súvislosti so značnými objemami počas ORZ.

(134) Tieto argumenty nezmenia nič na zistení, že v prípade ORZ sa zistili značne veľké dumpingové rozpätia a že tieto rozpätia zahŕňajú veľké objemy dovozu s veľkými podielmi na trhu Únie. Preto bol vyvodený záver, že v súvislosti s príslušným výrobkom, ktorý má pôvod v ČĽR a vo Vietname, došlo k pokračovaniu dumpingu.

3. VÝVOJ DOVOZU Z ČĽR V PRÍPADE ZRUŠENIA OPATRENÍ

3.1. **Všeobecné pripomienky**

(135) Pravdepodobný vývoj dovozu z ČĽR sa analyzoval z hľadiska predpokladaných cien a objemov.

(136) Ako východisko sa stanovili ceny za ORZ. K dispozícii boli údaje z vyplnených dotazníkov (doručených od 58 spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov), ktoré obsahovali predajné ceny pre domáci trh a ceny v prípade vývozu na trh Únie a do tretích krajín. Tieto informácie boli použité, pretože sa považovali za najlepší zdroj informácií o cenách, ktoré boli k dispozícii v prípade príslušného výrobku na účely porovnania cenových ukazovateľov na rôznych trhoch. Dané údaje sa považovali za reprezentatívne, pretože zahŕňali 22 % dovozu na trh Únie. Vývozné ceny v prípade vývozu do Únie zahrnuté do vyplnených dotazníkov sa porovnávali so štatistickými informáciami, ktoré má k dispozícii Komisia, i keď sa štatistické informácie nemohli použiť na porovnávanie cien, pretože nezahŕňali čínsky domáci predaj a vývoz do tretích krajín.

(137) Aj keď údaje z Eurostatu boli ďalším spoľahlivým zdrojom, neumožňovali, ako sa už objasnilo v odôvodnení (67), porovnanie cien na rôznych trhoch.

(138) Ceny na trhu Únie sa získali z údajov výrobcov z Únie na účely zaradenia do vzorky. V zisťovaní sa zistilo, že tieto priemerné ceny boli porovnateľné s cenami dovážanej obuvi, pretože:

— týkali sa podobného výrobku,

— boli na rovnakej úrovni obchodovania,

— boli stanovené pri porovnateľných medzinárodných obchodných podmienkach,

— týkali sa porovnateľných množstiev.

(139) Takisto sa analyzoval vplyv určitého nového vývoja od konca ORZ, pretože sa považoval za dostatočne závažný, aby ovplyvnil pravdepodobnosť pokračovania dumpingu. O takú analýzu požiadali aj zainteresované strany.

3.2. **Vzťah medzi cenami v Únii a ČĽR**

(140) Vyplnené dotazníky naznačovali, že domáce ceny v Číne stanovené na základe vlastných údajov vývozcu boli nižšie ako ceny na trhu Únie. Bolo by však potrebné pripomenúť, že údaje všetkých spoločností, ktoré neboli zaradené do vzorky (vrátane údajov týkajúcich sa akéhokoľvek domáceho predaja), nebolo možné overiť. Z toho dôvodu nebolo možné vykonať podrobnú analýzu domácich cien v ČĽR. Okrem toho sa to vzhľadom na celkové zistenie o pokračovaní dumpingu nepovažovalo za potrebné.

3.3. **Vzťah medzi vývoznými cenami v prípade vývozu do tretích krajín a cenovou úrovňou v Únie**

(141) Vyplnené dotazníky nasvedčovali tomu, že ceny, ktoré dosiahli čínski spolupracujúci výrobcovia na hlavných trhoch tretích krajín boli nižšie ako ceny, ktoré prevládali na trhu Únie. To zasa naznačovalo, že čínski výrobcovia by mohli vyvážať väčšie množstvá do Únie. V prípade uplynutia platnosti opatrení by pre čínskych vyvážajúcich výrobcov bolo výhodnejšie presmerovať ich vývoz do Únie. Tieto údaje o cenách, ktoré dosiahli čínski spolupracujúci výrobcovia na tretích trhoch však nebolo možné overiť, a preto sa táto analýza ďalej nevykonávala.

(142) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že iné trhy sa stali atraktívnejšími ako trh Únie. S cieľom preukázať toto tvrdenie jedna strana predložila analýzu čínskej colnej štatistiky. Z analýzy Komisie však vyplynulo, že okrem trhu Spojených štátov zostáva trh Únie najatraktívnejším trhom pre čínskych vývozcov. Za obdobie, na ktoré sa vzťahovala analýza tejto strany (to znamená od roku 2005 do roku 2008), sa vývoz v skutočnosti zvýšil. V prípade, že by sa antidumpingové clo zrušilo, trh Únie by sa stal ešte atraktívnejším a objemy by sa preto pravdepodobne zvýšili.

3.4. **Vzťah medzi vývoznými cenami v prípade vývozu do tretích krajín a cenami v ČĽR**

(143) Z vyplnených dotazníkov, ktoré doručilo 58 čínskych spolupracujúcich spoločností, vyplynulo, že vývozné ceny na hlavné trhy tretích krajín sú nižšie ako ceny, ktoré dosahujú na domácom trhu. Tieto údaje však nebolo možné overiť, a preto sa táto analýza ďalej nevykonávala.

(144) Okrem toho, úroveň vývozných cien pri vývoze do tretích krajín v porovnaní s normálnou hodnotou pre Brazíliu naznačovala, že tieto vývozné ceny sú vo všeobecnosti podstatne nižšie. Tieto údaje však z dôvodov objasnených v odôvodnení (140) znovu nebolo možné overiť, a preto sa táto analýza ďalej nevykonávala.

(145) Na záver možno uviesť, že dostupné údaje naznačujú pravdepodobnosť pokračovania ujmy.

3.5. **Nevyužité kapacity a zásoby**

(146) Všetky čínske spoločnosti vo vzorke vyrábali na základe systému objednávok, a preto ich zásoby pozostávali z dokončených výrobkov čakajúcich na expedíciu. Výroba na základe systém objednávok sa používa preto, lebo sektor obuvi sa každú sezónu musí prispôsobovať novej móde na základe objednávok zákazníkov a nemôže uplatňovať predaj zo zásob. Z toho dôvodu, keďže spoločnosti nemajú skutočné zásoby, tento prvok by sa nemohol považovať za významný ukazovateľ, pokiaľ ide o analýzu pravdepodobnosti pokračovania dumpingu.

(147) Zisťovaním sa zistilo, že nevyužité kapacity všetkých 58 spolupracujúcich čínskych spoločností predstavujú približne 9 % ich celkovej výrobnej kapacity obuvi. Toto množstvo by zodpovedalo 14,5 miliónom párov v prípade 58 spolupracujúcich výrobcov alebo približne 65 miliónom párom v prípade všetkých vyvážajúcich výrobcov. Posledný údaj predstavuje približne 10 % celkovej spotreby Únie (ako sa uvádza v tabuľke 3).

(148) Analyzovalo sa pravdepodobné využitie tejto voľnej kapacity. Vzhľadom na uvedené rozdiely medzi cenovými úrovňami v Únii, na čínskom domácom trhu a v tretích krajinách, čínske spoločnosti pravdepodobne majú motiváciu na využitie voľnej kapacity na vývoz do Únie. Ďalším faktorom, ktorý robí trh Únie atraktívnym pre čínskych vývozcov, je jeho veľkosť.

(149) Okrem toho, bolo by treba zdôrazniť, že existujúce montážne linky sa môžu využívať na výrobu iných druhov obuvi, ako je napríklad atletická obuv vyrábaná špeciálnou technológiou (ďalej len „obuv STAF“) a obuv so zvrškami z textilu, ako aj na výrobu príslušného výrobku. Spoločnosti zaradené do vzorky a iní spolupracujúci výrobcovia v Číne vyrábali veľké množstvá obuvi, ktorá nie je príslušným výrobkom. Súčasné rozdelenie medzi výrobu príslušného výrobku a výrobu inej obuvi závisí od požiadaviek zákazníkov a politiky dovozcov z Únie, pokiaľ ide o objednávky a zdroje. Ak by sa však opatrenia zrušili, dovozcovia z Únie by istotne znovu posúdili svoju politiku týkajúcu sa zdrojov a mohli by si objednávať väčší podiel príslušného výrobku od čínskych výrobcov. To by mohlo mať za následok zvýšenie množstiev príslušného výrobku vyvážaného do Únie.

3.6. **Praktiky obchádzania a absorpčné praktiky**

(150) Ako sa ustanovuje v nariadení (ES) č. 388/2008, existujúce opatrenia, ktoré sa vzťahujú na ČĽR, sa obchádzali prostredníctvom zásielok zasielaných cez OAO Macao. Opatrenia sa následne rozšírili na zásielky príslušného výrobku, ktorého montáž a prekládka sa uskutočňovala cez OAO Macao. Tieto praktiky obchádzania svedčia o atraktívnosti trhu Únie pre čínskych vyvážajúcich výrobcov.

3.7. **Záver**

(151) Zo zisťovania vyplynulo, že v prípade zrušenia opatrení existuje pravdepodobnosť pokračovania dumpingu. Tento záver vychádza z atraktívnosti trhu Únie z hľadiska objemu, ako aj z cenových porovnaní medzi trhmi Únie, Číny a trhmi tretích krajín.

(152) Okrem toho, niekoľko faktorov vrátane relatívnych úrovní cien, dostupnosti voľných kapacít, obchádzania opatrení a schopnosti preorientovať sa z výroby inej obuvi na výrobu príslušného výrobku poskytuje dôkazy svedčiace v prospech pravdepodobného zvýšenia dovážaných množstiev v prípade, že by došlo k zrušeniu opatrení. Na druhej strane, iné faktory, ako je napríklad svetová hospodárska kríza a tendencia premiestniť výrobu do iných krajín do určitej miery dovážané množstvá nevyhnutne znížia. Tieto faktory sa ďalej analyzujú v oddiele 5 (Vývoj po ORZ).

(153) Dospelo sa k záveru, že dovoz z ČĽR bude naďalej vstupovať na trh Únie vo veľkých objemoch a tieto objemy sa budú predávať za nízke dumpingové ceny, takže existuje pravdepodobnosť pokračovania dumpingu v prípade, že by sa umožnilo uplynutie platnosti opatrení.

4. VÝVOJ DOVOZU Z VIETNAMU V PRÍPADE ZRUŠENIA OPATRENÍ

4.1. **Všeobecné informácie**

(154) Pravdepodobný vývoj dovozu z Vietnamu sa analyzoval z hľadiska predpokladaných cien a objemov.

(155) Ako východisko sa stanovili ceny za ORZ. K dispozícii boli údaje z vyplnených dotazníkov (doručených od 51 spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov z Vietnamu), ktoré obsahovali predajné ceny pre domáci trh a ceny v prípade vývozu na trh Únie a do tretích krajín. Tieto informácie boli použité, pretože sa považovali za najlepší zdroj informácií o cenách, ktoré boli k dispozícii v prípade príslušného výrobku na účely porovnania cenových ukazovateľov na rôznych trhoch. Dané údaje sa považovali za reprezentatívne, pretože zahŕňali 82 % dovozu na trh Únie. Predajné ceny Únie zahrnuté do vyplnených dotazníkov sa porovnávali so štatistickými informáciami (údaje TARIC), ktoré má k dispozícii Komisia. Štatistické informácie sa nemohli použiť na porovnávanie cien, pretože nezahŕňali vietnamský domáci predaj a vývoz do tretích krajín.

(156) Aj keď údaje z Eurostatu boli ďalším spoľahlivým zdrojom, neumožňovali, ako sa už objasnilo v odôvodnení (67), porovnanie cien na rôznych trhoch.

(157) Ceny na trhu Únie sa získali z údajov výrobcov z Únie na účely zaradenia do vzorky. V zisťovaní sa zistilo, že tieto priemerné ceny boli porovnateľné s cenami dovážanej obuvi, pretože:

— týkali sa podobného výrobku,

— boli na rovnakej úrovni obchodovania,

— boli stanovené pri porovnateľných medzinárodných obchodných podmienkach,

— týkali sa porovnateľných množstiev.

4.2. **Vzťah medzi cenami v Únii a vo Vietname**

(158) Vyplnené dotazníky naznačovali, že domáce ceny vo Vietname stanovené na základe vlastných údajov vývozcu boli nižšie ako ceny na trhu Únie. Bolo by však potrebné pripomenúť, že údaje všetkých spoločností, ktoré neboli zaradené do vzorky (vrátane údajov týkajúcich sa akéhokoľvek domáceho predaja), nebolo možné overiť. Z toho dôvodu nebolo možné vykonať podrobnú analýzu domácich cien vo Vietname. Okrem toho, tak ako v prípade ČĽR sa to nepovažovalo za potrebné, vzhľadom na celkové zistenie o pokračovaní dumpingu.

4.3. **Vzťah medzi vývoznými cenami v prípade vývozu do tretích krajín a cenovou úrovňou v Únii**

(159) Podľa údajov Hlavného štatistického úradu vo Vietname a vietnamskej Hlavnej colnej správy (za kalendárny rok 2008) približne 50 % vietnamského vývozu obuvi sa vyvážalo na trh Únie. Okrem toho, informácie doručené na účely výberu vzorky svedčia o tom, že počas ORZ spolupracujúci vývozcovia takisto predávali veľmi veľké objemy na trhy tretích krajín.

(160) Vyplnené dotazníky nasvedčovali tomu, že ceny, ktoré dosiahli vietnamskí spolupracujúci výrobcovia na hlavných trhoch tretích krajín boli nižšie ako ceny, ktoré prevládali na trhu Únie. To zasa naznačovalo, že vietnamskí výrobcovia by mohli vyvážať väčšie množstvá do Únie.

4.4. **Vzťah medzi vývoznými cenami v prípade vývozu do tretích krajín a cenami vo Vietname**

(161) Vzhľadom na nízky objem predaja, ktorý vyvážajúci výrobcovia uskutočnili na vietnamskom domácom trhu, nie je možné vyvodiť žiadny zmysluplný záver, pokiaľ ide o toto porovnanie.

4.5. **Nevyužité kapacity a zásoby**

(162) Všetky vietnamské spoločnosti vo vzorke vyrábali na základe systému objednávok, a preto ich jediné zásoby pozostávali z dokončených výrobkov čakajúcich na expedíciu. Výroba na základe systému objednávok sa používa preto, lebo sektor obuvi sa každú sezónu musí prispôsobovať novej móde na základe objednávok zákazníkov a nemôže využiť predaj zo zásob. Preto sa usudzuje, že v tomto prípade zásoby nie sú veľmi silným ukazovateľom.

(163) Zisťovaním sa zistilo, že nevyužité kapacity všetkých 58 spolupracujúcich vietnamských spoločností predstavujú približne 17 % ich celkovej výrobnej kapacity obuvi. Toto množstvo by zodpovedalo 34 miliónom párov v prípade 51 spolupracujúcich výrobcov alebo približne 42 miliónom párom v prípade všetkých vyvážajúcich výrobcov. Posledný údaj predstavuje približne 6 % celkovej spotreby Únie (ako sa uvádza v tabuľke 3).

(164) Analyzovalo sa pravdepodobné využitie tejto voľnej kapacity. Vzhľadom na uvedené rozdiely medzi cenovými úrovňami v Únii a na trhoch tretích krajín, vietnamské spoločnosti pravdepodobne majú motiváciu na využitie voľnej kapacity na vývoz do Únie. Tento záver je podložený atraktívnosťou trhu Únie z hľadiska jeho veľkosti.

(165) Okrem toho, bolo by treba zdôrazniť, že existujúce montážne linky sa môžu využívať na výrobu iných druhov obuvi, ako je napríklad atletická obuv vyrábaná špeciálnou technológiou (ďalej len „obuv STAF“) a obuv so zvrškami z textilu, ako aj na výrobu príslušného výrobku. Spoločnosti zaradené do vzorky a iní spolupracujúci výrobcovia vo Vietname vyrábali veľké množstvá obuvi, ktorá nie je príslušným výrobkom. Súčasné rozdelenie medzi výrobu príslušného výrobku a výrobu inej obuvi závisí od požiadaviek zákazníkov a politiky dovozcov z Únie, pokiaľ ide o objednávky a zdroje. Ak by sa však opatrenia zrušili, dovozcovia z Únie by istotne znovu posúdili svoju politiku týkajúcu sa zdrojov a mohli by si objednávať väčší podiel príslušného výrobku od vietnamských výrobcov. To by mohlo mať za následok zvýšenie množstiev príslušného výrobku vyvážaného do Únie.

4.6. **Záver**

(166) Okrem pokračovania dumpingu na vysokých úrovniach zo zisťovania vyplynulo, že ak by sa opatrenia zrušili, bola by tu pravdepodobnosť pokračovania dumpingu. Tento záver vychádza z atraktívnosti trhu Únie z hľadiska jeho veľkosti a úrovní cien.

(167) Okrem toho, niekoľko faktorov vrátane relatívnych úrovní cien, dostupnosti voľných kapacít, obchádzania opatrení a schopnosti preorientovať sa z výroby inej obuvi na výrobu príslušného výrobku poskytuje dôkazy svedčiace v prospech pravdepodobného zvýšenia dovážaných množstiev v prípade, že by došlo k zrušeniu opatrení. Na druhej strane, iné faktory, ako je napríklad svetová hospodárska kríza a tendencia premiestniť výrobu do iných krajín do určitej miery dovážané množstvá nevyhnutne znížia. Tieto faktory sa ďalej analyzujú v oddiele 5 (Vývoj po ORZ).

(168) Dospelo sa k záveru, že dovoz z Vietnamu bude naďalej vstupovať na trh Únie vo veľkých objemoch a tieto objemy sa budú predávať za nízke dumpingové ceny, takže existuje pravdepodobnosť pokračovania dumpingu v prípade, že by sa umožnilo uplynutie platnosti opatrení.

5. VÝVOJ PO ORZ

(169) Takisto sa analyzoval vplyv vývoja po ORZ, pokiaľ ide o ČĽR a Vietnam, pretože sa považuje za dostatočne závažný, aby ovplyvnil objemy príslušného výrobku, ktoré sa vyrábajú v príslušných krajinách a vyvážajú na trh Únie a jeho ceny.

5.1. **Celosvetová hospodárska kríza**

(170) Kríza začala v druhej polovici roku 2008 (to znamená, po ukončení ORZ). Niektoré strany tvrdili, že bude mať vplyv na výrobu a vývoz (vrátane vývozu do Únie) príslušného výrobku s pôvodom v príslušných krajinách vzhľadom na klesajúcu spotrebu na svetových trhoch s obuvou a na trhoch Únie.

5.2. **Vývoj objemov dovozu a cien po ORZ**

(171) Na začiatku treba uviesť, že tvrdenia strán o pravdepodobnom vplyve vývoja po ORZ na objemy vývozu z príslušných krajín a na spotrebu v Únii boli protikladné. Niektoré zainteresované strany odhadovali, že vývoz z príslušných krajín by mohol klesnúť v roku 2009 o 25 % – 30 % v porovnaní s údajmi za ORZ. Iné zainteresované strany predpokladali, že tento dovoz zostane stabilný. Štatistické údaje Eurostatu, ktoré boli k dispozícii za prvú polovicu roku 2009 skutočne vykazovali pokles objemu dovozu z Číny o 25 % a pokles objemu dovozu z Vietnamu o 28 %. Z hľadiska cien štatistické údaje Eurostatu vykazujú zvýšenie o 34 % v prípade dovozu príslušného výrobku z Číny a zvýšenie o 26 % v prípade dovozu príslušného výrobku z Vietnamu. So zreteľom na dôvody vyjadrené v odôvodnení (67) však tieto trendy nie je možné považovať za reprezentatívne.

5.3. **Prechod od odberu dovozu Únie z ČĽR a Vietnamu k odberu z iných krajín**

(172) Niektoré strany tvrdili, že vývoz príslušného výrobku s pôvodom v príslušných krajinách klesne vzhľadom na prechod od odberu z ČĽR a Vietnamu k odberu z iných krajín, ako je napríklad Indonézia, Kambodža a India. Tvrdilo sa, že proces začal po uložení opatrení

v apríli 2006 a ak by sa po súčasnom preskúmaní znovu uložili opatrenia, pokračoval by. Takisto sa uviedli iné dôvody na taký prechod, predovšetkým zvyšujúce sa výrobné náklady. Tvrdilo sa, že v prípade Číny sú spôsobené narastajúcimi nákladmi práce, nákladmi na energiu a miestne materiály, ako aj právnymi predpismi v oblasti životného prostredia a práce. Zvýšenie hodnoty RMB bolo takisto uvedené ako možná príčina prechodu na odber z iných krajín. V prípade Vietnamu sa tvrdilo že prechod na odber z iných krajín sa uskutočnil v dôsledku zvyšujúcich sa nákladov práce spolu so stratou výhody colnej sadzby GSP vo výške 3,5 % na dovoz z Únie v rámci všeobecného systému preferencií. Okrem toho sa tvrdilo, že prechod z odberu z Číny a Vietnamu sa stal atraktívnym v dôsledku zlepšenia konkurencieschopnosti výroby obuvi v krajinách, ktoré sa stali novým zdrojom. Takisto sa tvrdilo, že prechod sa stal ľahším aj vzhľadom na skutočnosť, že mnohých výrobcov v príslušných krajinách vlastnia alebo kontrolujú spoločnosti v iných častiach juhovýchodnej Ázie, ako je Taiwan alebo Hongkong, a preto, že zdroj dodávok obuvi určenej na trh Únie kontrolujú veľkí dovozcovia z Únie, ktorí majú prostriedky, aby ľahko zmenili svoje zdroje dodávok vždy, keď je to potrebné.

(173) Pokiaľ ide o ČĽR, i keď bolo zjavné, že niektorí vývozcovia sa premiestnili a mohli by sa ďalej premiestňovať, aby znížili svoje náklady, premiestnenie sa niekedy uskutočnilo do iných častí ČĽR (ďalej od pobrežných provincií, ktoré tvorili tradičnú základňu výroby obuvi). Samotný pohyb by však neviedol k zníženiu výroby a vývozu z ČĽR.

(174) Pokiaľ ide o Vietnam, nepovažuje sa za pravdepodobné, že zvýšenie cla o 3,5 % v dôsledku odstupňovania všeobecného systém preferencií je také závažné, aby podnietilo k významnému premiestneniu výroby. I keď nie je možné vylúčiť, že toto odstupňovanie môže mať určitý vplyv na objemy vývozu z Vietnamu, je nepravdepodobné, že by značne ovplyvnilo rozhodnutia veľkých dovozcov Únie, pokiaľ ide o zdroje dodávok. Treba pripomenúť, že napriek uloženiu antidumpingového cla, ktoré je oveľa vyššie ako 3,5 %, Vietnam aj Čína si zachovali vysoké úrovne objemov dovozu do Únie.

(175) Preto sa usudzuje, že žiadne premiestnenie výroby by nebolo také závažné, aby radikálne zmenilo rozhodnutia dovozcov o zdrojoch dodávok.

(176) Pokiaľ ide o dovoz z iných krajín do Únie, zistilo sa, že po uložení antidumpingových opatrení sa dovoz z určitých ázijských krajín skutočne zvýšil. To však nič nemení na skutočnosti, že príslušný výrobok sa aj naďalej dovážal do Únie z týchto dvoch krajín, ktoré sú predmetom zisťovania, vo veľmi významných objemoch a za dumpingové ceny.

5.4. **Vývoj domácej spotreby v Číne**

(177) Niektoré strany tvrdili, že vývoz z ČĽR klesol kvôli zvýšeniu domácej spotreby v Číne, podporovanej politikou čínskych orgánov. Žiadna zo strán však nepredložila dôkazy, ktoré by umožnili hodnotenie predpokladaného rastu spotreby – toto hodnotenie sa stane ešte ťažším v dôsledku hospodárskej krízy.

(178) I keď je opodstatnené predpokladať, že najnovší hospodársky rast Číny bude mať prinajmenšom zo strednodobého hľadiska za následok určité zvýšenie domácej spotreby obuvi, neboli predložené žiadne dôkazy, ktoré by preukázali, že tento rast by viedol k (ďalšiemu) zníženiu vývozu do Únie.

5.5. **Záver**

(179) Hospodárska kríza má zostupný vplyv na dovoz do Únie z príslušných krajín. Nie je však bezdôvodné predpokladať, že v určitej etape bude nasledovať zotavenie, ktoré potom bude mať za následok zvýšené objemy predaja. Aj keby sa najvyššia prognóza poklesu v rozpätí 25 až 30 % stala ako celok v priebehu roku skutočnosťou, objemy z ČĽR by ešte vždy dosahovali viac ako 80 miliónov párov a ich podiel na trhu Únie by dosiahol viac ako 10 % a objemy z Vietnamu by ešte vždy dosiahli približne 48 miliónov párov a ich podiel na trhu Únie by dosiahol približne 7 %.

(180) Pokiaľ ide o prechod zaznamenaný v súvislosti so zdrojmi dovozu Únie, zistilo sa, že premiestňovanie zaznamenané ku dnešnému dňu nemalo rozhodujúcu účinok a nie je žiadny náznak, že by v blízkej budúcnosti došlo k nejakej väčšej zmene v doposiaľ zaznamenaných trendoch.

(181) Počas ORZ pokračoval vývoz z príslušných krajín do Únie za dumpingové ceny. So zreteľom na hospodársku krízu a (očakávaný) pokles dopytu a v súvislosti s nedostatkom akýchkoľvek informácií o dovozných cenách v období po ORZ, ktoré by nasvedčovali o opaku, zdá sa, že nie je neodôvodnené predpokladať, že vývoz bude aj naďalej pokračovať za dumpingové ceny.

(182) V súvislosti s uvedenými zisteniami, ktoré sa týkali vývoja v rámci ORZ a po ORZ, sa dospelo k záveru, že existuje pravdepodobnosť pokračovania dumpingu.

D. PRIPOMIENKY ZAINTERESOVANÝCH STRÁN PO ZVEREJNENÍ

(183) Po zverejnení zistení prišlo niekoľko pripomienok. Žiadna však nebola takého charakteru, aby ovplyvnila závery. Hlavné predložené argumenty boli tieto.

1. VÝBER ANALOGICKEJ KRAJINY

(184) Viacero krajín zopakovalo svoje pripomienky, ktoré mali počas zisťovania v súvislosti s výberom analogickej krajiny. Okrem iného opätovne uviedli názor, že Brazília nie je vhodnou voľbou z dôvodu veľkej ochrany prostredníctvom cla a neautomatických licencií, väčšieho sociálno-ekonomického rozvoja ako v Číne a vo Vietname, predpokladanej špecializácie na dámsku obuv a údajných dumpingových postupov. Komisia tieto argumenty už vzala na vedomie a dôkladne sa im venovala vo zverejnení a v odôvodneniach (68) až (108) tohto nariadenia. Z analýzy jasne vyplynulo, že Brazília bola v tomto prípade najvhodnejšou voľbou analogickej krajiny.

2. REPREZENTATÍVNOSŤ VZORKY

(185) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že vzorka vývozcov bola menej reprezentatívna ako sa uvádza v odôvodneniach (15) a (18), pretože dumpingové rozpätie sa vypočítalo na základe 4 z 12 mesiacov ORZ. Je potrebné pripomenúť, že ide o metodiku výpočtu, ktorú Komisia zvyčajne používa pri preskúmaniach pred uplynutím platnosti, keď treba určiť, či dumping pretrváva alebo či je pravdepodobné, že opätovne dôjde k dumpingu. Zisťovaním na mieste sa overilo, či sú dané 4 mesiace reprezentatívne, pokiaľ ide o celé 12-mesačného obdobie. Dosiahlo sa to porovnaním nákladov a cien vyplývajúcich z údajov poskytnutých za 4 mesiace s nákladmi a cenami v zostávajúcich 8 mesiacoch. Okrem toho vybrané 4 mesiace boli poslednými mesiacmi každého štvrťroku a preto boli rovnomerne rozložené počas 12-mesačného obdobia. Komisia preto nesúhlasí s tvrdením, že použitá metodika znížila reprezentatívnosť vzorky.

3. KLASIFIKÁCIA A POROVNATEĽNOSŤ VÝROBKU

(186) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že opravou chýb v kontrolných číslach výrobkov, ktoré spravili spolupracujúci vývozcovia, ako je uvedené v odôvodnení (59), Komisia zmenila metodiku použitú v pôvodnom prípade. Toto tvrdenie je neopodstatnené. Práve s cieľom použiť systém kontrolných čísiel výrobkov prijatý v predošlom prípade Komisia opravila chyby v klasifikácii podľa PCN, ktoré spravili niektorí vývozcovia.

(187) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že úroveň priamej zhody kontrolných čísiel výrobkov je nedostatočná a že metóda používajúca veľmi podobné kontrolné čísla výrobkov bola nesprávna. Toto tvrdenie nemožno prijať. Tento systém sa uplatňoval už v pôvodnom zisťovaní. V osobitných zverejneniach, ktoré boli zaslané stranám zúčastneným na tomto zisťovaní, Komisia pripojila tabuľky zhody, v ktorých bolo vysvetlené použitie každého podobného kontrolného čísla výrobku. Použitie veľmi podobných kontrolných čísiel výrobkov zabezpečuje spravodlivé porovnanie medzi brazílskymi modelmi a modelmi predávanými krajinami vývozu. Okrem toho v prípade potreby normálne hodnoty vyplývajúce z podobných kontrolných čísiel výrobkov boli primerane upravené. A navyše žiadna strana nemala pripomienky k prípadnej nepresnosti najviac sa podobajúcich použitých kontrolných čísiel výrobkov.

4. VÝPOČET DUMPINGU

(188) Niektoré strany uviedli, že výpočet dumpingu, pri ktorom sa Indonézia použila ako analogická krajina, bol nesprávny, pretože použité údaje neboli ani overené ani primerane upravené. Komisia preskúmala údaje, ktoré predložili indonézske spoločnosti a ktorých použitie navrhli viaceré strany. Keďže sa nepožadovali žiadne úpravy, Komisia nepokladala za potrebné, aby nejaké uskutočnila. V každom prípade je potrebné pripomenúť, že v tomto osobitnom prípade sa Indonézia použila iba na krížovú kontrolu zistenia založeného na Brazílii.

5. PRAVDEPODOBNOSŤ POKRAČOVANIA DUMPINGU

(189) Viaceré krajiny argumentovali, že zníženie objemu dovozu z Číny a Vietnamu medzi rokmi 2005 a 2008 (ktoré pretrvávalo po OZ) a zvýšenie dovozných cien v rovnakom období poukazuje na to, že pokračovanie poškodzujúceho dumpingu nie je pravdepodobné. Je potrebné pripomenúť, že dovoz z Číny a Vietnamu má vyše 28 % podiel na trhu v Únii v ORZ, čo je veľmi vysoké číslo. Treba poznamenať, že v absolútnych číslach objem dovozu z Číny a Vietnamu bol v ORZ vyšší ako v POZ, v prípade ktorého sa už stanovil poškodzujúci dumping. Okrem toho z analýzy overených údajov vývozcov zaradených do vzorky vyplynulo, že ceny sa od roku 2006 znížili.

(190) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že výrobné náklady v Číne a vo Vietname sa zvýšili, čo znížilo konkurenčnú hrozbu týchto spoločností. Komisia je toho názoru, že nakoľko Čína a Vietnam nie sú trhovými ekonomikami, zvýšenie nákladov nevyhnutne nevedie k strate konkurencieschopnosti na svetovom trhu. Zisťovanie ukázalo, že obidve krajiny mali naďalej vysoký podiel na trhu Únie a tým predstavovali hrozbu.

(191) Niektoré strany uviedli, že hoci Únia pripustila, že dovoz klesol po ORZ z dôvodu hospodárskej krízy, nebolo to uznané za rozhodujúci faktor, pokiaľ ide o pravdepodobnosť opätovného výskytu dumpingu. Ako bolo vysvetlené v odôvodneniach (179) a (180), neprijalo sa to ako rozhodujúci faktor, pretože objem dovozu po ORZ je stále veľmi vysoký a v Únii predstavuje vysoký podiel na trhu za dumpingové ceny. Z tohto jasne vyplýva, že výskyt dumpingu je veľmi pravdepodobný v budúcnosti v značných objemoch.

(192) Niektoré strany popreli atraktívnosť trhu Únie a tvrdili, že iné destinácie, najmä Spojené štáty a čiastočne Rusko, sú minimálne rovnako zaujímavé pre čínskych a vietnamských vývozcov. Takisto sa uviedlo, že vyjadrenia jednej strany, pokiaľ ide o očakávaný podstatný rast samotného čínskeho trhu, sa náležite nezohľadnili. Komisia túto záležitosť preskúmala a zistila, že trh Únie zostáva pre čínskych vývozcov jedným z najatraktívnejších trhov. V prípade, že by sa antidumpingové clo zrušilo, trh Únie by sa stal ešte atraktívnejším a objemy by sa preto pravdepodobne zvýšili. Pokiaľ ide o očakávaný rast spotreby v Číne, Komisia preskúmala informácie poskytnuté touto stranou, avšak nepovažovala ich za dostatočné na to, aby ovplyvnili závery. Hoci tento rast možno predvídať, neexistujú opodstatnené dôkazy, že by rast bol takého rozsahu, aby viedol k značnému zníženiu vývozu. Na základe uvedeného sa tento argument musel zamietnuť.

E. **VYMEDZENIE VÝROBNÉHO ODVETVIA ÚNIE**

1. VÝROBA V ÚNII A POSTAVENIE

(193) Žiadosť o zistenie podala Európska konfederácia obuvníckeho priemyslu (CEC) v mene výrobcov z Únie predstavujúcich viac ako 25 % výroby príslušného výrobku v Únii počas ORZ.

(194) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že samotní niekoľkí členovia CEC pravdepodobne podporujúci podnet začali dovážať veľké objemy z príslušných krajín. Takisto sa tvrdilo, že značná časť „skutočnej“ výroby sa už dlhší čas v Únii neuskutočňuje. V tejto súvislosti však nebol predložený žiadny dôkaz, ktorým by sa preukázala opodstatnenosť tohto tvrdenia.

(195) V tomto kontexte sa použili všetky dostupné informácie vrátane informácií uvedených v podnete, údaje zhromaždené od výrobcov z Únie a vnútroštátnych združení pred začatím a po začatí zisťovania, ako aj všeobecná výrobná štatistika s cieľom stanoviť celkovú výrobu Únie a stupeň podpory, pokiaľ ide o zisťovanie. V zisťovaní sa preukázalo, že žiadny z výrobcov z Únie, ktorí podali podnet, by nemal byť vylúčený z vymedzenia výrobného odvetvia Únie, pretože na základe informácií získaných prostredníctvom navrhovateľa sa zistilo, že žiadny z výrobcov nebol v spojení s vyvážajúcimi výrobcami v príslušných krajinách a dovoz z príslušných krajín, ak sa vôbec nejaký uskutočnil, bol minimálny. V prípade každej príslušnej spoločnosti tento dovoz predstavoval maximálne 25 % jej výroby v Únii.

(196) Ako sa podrobne uvádza v odôvodnení (23) a v nasledujúcich odôvodneniach, zistilo sa, že jedna zo spoločností zaradených do vzorky výrobného odvetvia Únie prerušila výrobu v Únii v posudzovanom období. Uvažovalo sa, či by táto spoločnosť mala byť vylúčená z vymedzenia výrobného odvetvia Únie. Význam tejto spoločnosti však bol minimálny z hľadiska celkovej výroby a aj vo vzťahu k zostávajúcej časti vzorky ([1]). Z toho dôvodu, aj keby táto spoločnosť bola vylúčená, celkový obraz z hľadiska postavenia by sa nezmenil.

(197) Zo zisťovania celkove vyplynulo, že v Únii aj naďalej pretrváva významná výroba obuvi z usne so sídlom v niekoľkých členských štátoch, v ktorej sa zamestnáva približne 262 000 ľudí. Sektor výroby obuvi pozostáva z približne 18 000 MSP umiestnených hlavne v siedmich európskych krajinách, pričom najviac ich je sústredených v troch hlavných vyrábajúcich krajinách.

(198) Zisťovaním sa však zistilo, že dve spoločnosti patriace do tej istej skupiny boli spojené s vyvážajúcimi výrobcami v ČĽR a samotná skupina takisto dovážala značné množstvá príslušného výrobku aj od svojich vývozcov, ktorí sú v spojení v ČĽR. Preto boli tieto spoločnosti vylúčené z pojmu výrobného odvetvia Únie v zmysle článku 4 ods. 1 a článku 5 ods. 4 základného nariadenia.

(199) Na základe uvedených skutočností sa zistilo, že celková výroba výrobného odvetvia Únie v zmysle článku 4 ods. 1 a článku 5 ods. 4 základného nariadenia predstavovala 366 miliónov párov obuvi počas ORZ.

(200) Berúc do úvahy, že výrobcovia z Únie, ktorí podporujú podnet, predstavovali viac ako 25 % celkovej výroby a vzhľadom na to, že počet výrobcov, ktorí nepodporili podnet, sa nerovnal ani nebol väčší ako toto množstvo, sa preto dospelo k záveru, že podnet má podporu prevažnej časti výrobného odvetvia Únie v zmysle článku 4 ods. 1 a článku 5 ods. 4 základného nariadenia.

2. ROZVOJ VÝROBNÝCH ŠTRUKTÚR ÚNIE

(201) Údaje súčasného prípadu sa týkajú rozšírenej Únie pozostávajúcej z 27 členských štátov a nie 25 krajín, ktoré sa skúmali v pôvodnom prípade. Rumunsko, ktoré vstúpilo do Únie v roku 2007, je významným výrobcom. Dôležitú časť jeho výroby však skôr predstavuje premena suroviny za poplatok za služby („výroba za poplatok“) pre iné spoločnosti v Únii. Vplyv skutočnej rumunskej výroby na celkový obraz výroby Únie a na iné ukazovatele je preto obmedzený. Rovnaký obmedzený vplyv možno pripísať Bulharsku. Rozšírenie teda v tejto súvislosti nemalo podstatný vplyv.

([1]) Vzhľadom na potrebu chrániť totožnosť navrhovateľov, ako sa uvádza v odôvodnení 40 a v nasledujúcich odôvodneniach, nie je možné uviesť presný údaj o relatívnom význame tejto spoločnosti vo vzťahu k zvyšnej časti vzorky, pretože by to mohlo viesť k prezradeniu totožnosti spoločnosti.

(202) Sektor výroby obuvi v Únii charakterizujú siete mikropodnikov (zamestnávajúcich menej ako 10 osôb) a malých podnikov. Spoločnosti s viac ako 500 zamestnancami sú výnimkou a zamestnávajú len obmedzený podiel z celkového počtu pracovných síl v sektore. Mikropodniky a malé podniky majú výhodu, že sú pružnejšie a viac sa prispôsobujú zmenám v dopyte na trhu, ale na druhej strane sú po finančnej stránke zraniteľnejšie voči medzinárodnej hospodárskej súťaži a hospodárskemu poklesu.

(203) Výrobné štruktúry sa v porovnaní so situáciou, ktorá sa zistila v pôvodnom zisťovaní, v mnohých smeroch zmenili. Pod tlakom medzinárodnej hospodárskej súťaže sa mnohí výrobcovia vytratili, niektorí úplne, a ďalší sa stali distribútermi výroby v ázijských krajinách a v krajinách, ktoré sa nachádzajú bližšie k ich domovským krajinám (Bosna, Chorvátsko, Maroko, Tunisko, Srbsko). Iní sa rozhodli presunúť časti výrobného procesu v rámci Únie (Rumunsko, Maďarsko, Poľsko).

(204) Ako súčasť procesu smerujúceho k zmene podnikateľského modelu, mnohé subjekty tiež spojili výrobné zariadenia cestou integrácie do zoskupení vytvorených prostredníctvom pružných subdodávateľských zmlúv s inými výrobcami. V rámci tohto systému hlavná spoločnosť poskytuje návrh, surovinu (ktorá zostáva majetkom hlavnej spoločnosti) a výrobu zadáva vo forme externej zákazky vo svojej geografickom susedstve (prípadne jednu alebo viacero etáp výroby ako napríklad zošívanie) rôznym špecializovaným mikropodnikom a zabezpečuje im tak pravidelnú sezónnu činnosť podľa dohodnutých množstiev. Na konci tohto procesu vedúca spoločnosť zaplatí odmenu za prácu, ktorú vykonali subdodávatelia.

(205) Časť výrobného odvetvia takisto prešla zmenou podnikateľského modelu, ktorú charakterizuje posun vo výrobe smerom k nadštandardnému segmentu, ktorý sa sústreďuje na výrobky s vyššou hodnotou. Niektorí z najväčších výrobcov z Únie si mohli preto nájsť nové možnosti prostredníctvom vytvorenia svojej vlastnej značky. Niektorí z týchto výrobcov, ak je to možné, využívajú licenčné obchody jednej značky, niektorým iným sa podarilo získať časti nezávislých obchodov vyhradených ich značke.

(206) Mnohé spoločnosti v tejto skupine okrem toho upravili svoju distribučnú politiku a skôr uprednostňujú predaj maloobchodníkom (alebo dokonca vlastný maloobchod) ako predaj veľkoobchodníkom. Tieto zmeny poukazujú na sektor, v ktorom spoločne existujú rôzne podnikateľské modely.

(207) Uvedené zmeny smerom k výrobe v zoskupeniach, segmentu výrobkov vyššej kategórie a zmeny v distribučnej politike umožnili zvýšenú pružnosť a efektívnosť prostredníctvom spájania zdrojov s cieľom využiť úspory z rozsahu. Takisto sa zvýšila schopnosť podnikov získať potrebné finančné prostriedky z bankového systému.

(208) Tento vývoj poukazuje na sektor, v ktorom spoločne existujú rôzne podnikateľské modely. Veľká časť výrobného odvetvia sa ešte vždy nachádza vo veľmi skorej etape zmeny podnikateľského modelu a potrebovala by viac času na ukončenie procesu. Druhá skupina, ktorá zmenila podnikateľský model, počas posudzovaného obdobia podstatne vzrástla, avšak napriek tomu nebola schopná v plnom rozsahu využiť výhodu zníženia počtu výrobcov na trhu, ako by sa inak očakávalo.

F. **SITUÁCIA NA TRHU ÚNIE**

1. SPOTREBA NA TRHU ÚNIE

Tabuľka 3

Spotreba na trhu Únie

	2006	2007	ORZ
Spotreba (v tis. párov)	724 553	690 285	674 826
Index: 2006 = 100	100	95	93

(209) Zrejmá spotreba klesla počas posudzovaného obdobia o 7 %, to znamená, zo 725 miliónov párov v roku 2006 na 675 miliónov párov počas ORZ.

(210) Pokles v spotrebe treba brať do úvahy v spojení so súčasným zvýšením spotreby iných druhov obuvi mimo rozsahu výrobku (napríklad obuvi z textilu, gumy a umelej hmoty). Na základe toho sa spotreba textilnej, gumenej obuvi a obuvi z umelej hmoty v tom istom období zvýšila o 23 %. Zdá sa, že to poukazuje na určitú zámenu medzi týmito dvomi kategóriami výrobkov, ktorá súvisí aj s módnymi trendmi (prenikanie kombinovanej obuvi zo syntetického materiálu a z usne alebo syntetickej obuvi, ktorá pripomína kožu). Ak sa však zohľadní, že zvýšenie spotreby inej obuvi je oveľa vyššie (23 %) ako pokles spotreby obuvi z usne (7 %), nie je možné dospieť k záveru, že textil a iné materiály nahradili obuv z usne vo viac ako obmedzenej miere. Okrem toho priemerné dovozné ceny iných druhov obuvi predstavujú polovicu ceny obuvi z usne a tento cenový rozdiel vysvetľuje, že ak by bola veľká vzájomná zameniteľnosť medzi týmito druhmi, oveľa drahší segment obuvi z usne by zanikol. Na rozdiel od toho sa vo verejne dostupnej štúdii trhu [1] zdôrazňuje, že obuv z usne má aj naďalej silné postavenie na trhu. V skutočnosti je zrejmé, že spotrebitelia teraz nakupujú takmer toľko koženej obuvi ako predtým, ale okrem toho kupujú podstatne viac textilnej a syntetickej obuvi.

[1] Analýza trhu CBI „Trh s obuvou v EÚ“. Apríl 2008.

2. SÚČASNÝ DOVOZ Z PRÍSLUŠNÝCH KRAJÍN

2.1. **Objem dovozu a podiel príslušného dovozu na trhu v ORZ**

Tabuľka 4

Celkové objemy dovozu z krajín, ktoré boli predmetom zisťovania

	POZ	2005	2006	2007 (*)	ORZ (*)
ČĽR (v tis. párov)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Index 2006			100	78	79
Index: POZ = 100	100	292	251	195	198
Podiely na trhu	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam (v tis. párov)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Index 2006			100	79	87
Index: POZ = 100	100	98	77	61	67
Podiely na trhu	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) Od septembra 2007 je dovoz z Macaa, o ktorom sa zistilo, že obchádza antidumpingové opatrenia, zahrnutý do údajov ČĽR. Objemy dovozu zodpovedajú 3,7 miliónov v roku 2007 a 6,4 miliónov v ORZ. Na účely analýzy sa dovoz z Macaa od septembra 2007 považoval za dovoz z Číny. Aj bez tohto dovozu by sa však hodnotenie z hľadiska objemov a hodnôt, ktorých sa týkalo, nezmenilo.

(211) Celkový dovoz z Číny klesol zo 157 na 125 miliónov párov počas posudzovaného obdobia alebo z 21,6 % na 18,5 % trhu Únie.

(212) Ako sa však už preukázalo, v porovnaní s POZ sa uskutočnilo značné zvýšenie dovozu z Číny po ukončení systému kvót (1. január 2005), na základe nízkych dovozných cien. Úrovne dovozu sa po uložení opatrení znížili, pričom v roku 2007 a v ORZ sa stabilizovali na úrovni viac ako 120 miliónov párov – takmer dvojnásobok množstva objemov dovozu v POZ.

(213) Okrem toho by bolo potrebné zdôrazniť, že pri zisťovaní obchádzania opatrení sa zistilo, že dumpingové čínske výrobky sa vyhýbali clu a oslabovali nápravný účinok opatrení obchádzaním uvedených opatrení cez Macao v zmysle článku 13 základného nariadenia. Z toho vyplýva, že trh Únie bol aj naďalej veľmi dôležitý pre čínskych vyvážajúcich výrobcov.

(214) Vietnamský dovoz klesol v posudzovanom období zo 79 na 69 miliónov párov. Napriek tomuto poklesu o viac ako 13 % v porovnaní s POZ zostávajú úrovne dovozu aj naďalej značné a podiely na trhu sú približne stabilné asi na úrovni 10 % počas ORZ.

(215) Dovoz z Číny a Vietnamu dosahoval spolu 237 miliónov párov v roku 2006, 185 miliónov párov v roku 2007 a 194 miliónov párov v ORZ. Zatiaľ čo v príslušnom období došlo k poklesu objemov, úrovne dovozu sú ešte vždy vyššie ako úrovne, ktoré viedli k uloženiu opatrení (166 miliónov). Spoločný podiel Číny a Vietnamu na trhu klesol z 32,7 % na 28,7 % za dané obdobie, ale takisto v tomto prípade, podiel na trhu v ORZ je značne vyšší ako v POZ, ktorý dosiahol 23 %.

2.2. **Súhrnné hodnotenie účinkov príslušného dumpingového dovozu**

(216) Komisia posudzovala, či by sa účinky dumpingového dovozu z príslušných krajín mali hodnotiť súhrnne, na základe kritérií stanovených v článku 3 ods. 4 základného nariadenia. V tomto článku sa stanovuje, že v prípade, že dovoz výrobku z viac ako jednej krajiny je súčasne predmetom antidumpingových zisťovaní, účinky takéhoto dovozu sa súhrnne vyhodnotia, len ak sa určí, že a) dumpingové rozpätie stanovené vo vzťahu k dovozu z každej krajiny je väčšie ako de minimis, tak ako je uvedené v článku 9 ods. 3 základného nariadenia a že objem dovozu z každej krajiny nie je zanedbateľný a b) súhrnné vyhodnotenie účinkov dovozu je primerané z hľadiska podmienok hospodárskej súťaže medzi dovážanými výrobkami a podmienok hospodárskej súťaže medzi dovážanými výrobkami a podobným výrobkom Únie.

(217) V tejto súvislosti sa najprv zistilo, že dumpingové rozpätia stanovené pre každú z príslušných krajín boli vyššie ako de minimis. Okrem toho, objem dumpingového dovozu z každej z týchto krajín nebol zanedbateľný v zmysle článku 5 ods. 7 základného nariadenia. Skutočne, objem dovozu predstavoval v prípade ČĽR približne 18 % a v prípade Vietnamu 10 % spotreby Únie počas ORZ.

(218) Zo zisťovania ďalej vyplynulo, že podmienky hospodárskej súťaže medzi dumpingovým dovozom a medzi dumpingovým dovozom a podobným výrobkom Únie boli podobné. Zistilo sa, že bez ohľadu na jej pôvod, obuv so zvrškami z usne, ktorú vyrábajú/predávajú príslušné krajiny a obuv, ktorú vyrába/predáva výrobné odvetvie Únie, si navzájom konkuruje, pretože je podobná z hľadiska jej základných vlastností, vzájomne zameniteľná z hľadiska spotrebiteľa a distribuuje sa prostredníctvom tých istých distribučných kanálov. Okrem toho, v zisťovaní sa ukázalo, že v prípade oboch krajín sa objem dovozu vyvíjal paralelne: obidve krajiny znížili svoj dovoz o približne 10 % – 25 % v období medzi rokom 2006 a ORZ. Dovozné ceny týchto dvoch krajín sú takisto v rovnakých rádových hodnotách. Okrem toho sa zistilo, že tieto ceny znižujú ceny výrobného odvetvia Únie na porovnateľnej úrovni obchodu.

(219) Na základe toho sa dospelo k záveru, že všetky podmienky na súhrnné posúdenie sú splnené, a teda aj vplyv dumpingového dovozu s pôvodom v príslušných krajinách by sa mal posudzovať na účely analýzy ujmy spoločne.

2.3. **Cenový vývoj a cenové správanie dovozu príslušného výrobku**

Tabuľka 5

Cenový vývoj v krajinách, ktoré boli predmetom zisťovania

	2006	2007	ORZ
ČĽR EUR/pár	8,4	8,4	8,5
Index: 2006 = 100	100	99	103
Vietnam EUR/pár	10,2	9,7	9,5
Index: 2006 = 100	100	96	94

Zdroj: Eurostat

(220) Priemerné ceny čínskeho dovozu v posudzovanom období zostali pomerne stabilné, približne na úrovni 8,4 EUR za 1 pár. To je približne o 20 % viac ako cenová úroveň v POZ (7,2 EUR). Priemerné ceny vietnamského dovozu počas posudzovaného obdobia klesli a v ORZ sa približujú úrovni 9,2 EUR, ktorá sa dosiahla v POZ. Pri posudzovaní trendov priemerných cien sa však neberú do úvahy zmeny v skladbe výrobkov, ktoré by mohli nastať v posudzovanom období.

2.4. **Podhodnotenie**

(221) Prístup k výpočtu cenového podhodnotenia sa riadi prístupom, ktorý sa uplatnil v pôvodnom zisťovaní. Dovozné ceny, vrátane antidumpingového cla, vyvážajúcich výrobcov sa porovnávali s cenami výrobného odvetvia Únie na základe vážených priemerov pre porovnateľné druhy výrobkov počas ORZ. Ceny výrobného odvetvia Únie sa upravili na úroveň cien zo závodu a porovnávali sa s dovoznými cenami CIF na hranici Únie plus antidumpingové a colné poplatky. Toto cenové porovnanie sa uskutočnilo v prípade transakcií na rovnakej úrovni obchodu, v prípade potreby náležite upravenej, a po odpočítaní rabatov a zliav. Na účely spravodlivého porovnania, sa vykonali úpravy odrážajúce náklady, ktoré vznikajú dovozcom v Únii, ako napríklad náklady na dizajn, výber suroviny atď. a ktoré by sa inak neodzrkadlili v dovoznej cene. Tieto úpravy boli odôvodnené, pretože dovážaná obuv sa vyrába na objednávku na základe špecifikácií (surovina, dizajn), ktoré udávajú samotní dovozcovia.

(222) Na základe cien spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov sú zistené rozpätia podhodnotenia podľa krajiny vyjadrené ako percentuálny podiel z cien výrobného odvetvia Únie takéto:

Tabuľka 6

Rozpätia podhodnotenia

Krajina	Cenové podhodnotenie
ČĽR	31,9 %
Golden Step (ČĽR)	37,1 %
Vietnam	38,9 %

3. DOVOZ Z TRETÍCH KRAJÍN

3.1. **Podiel objemu dovozu na trhu a ceny v ORZ**

Tabuľka 7

Objem dovozu z tretích krajín

Objem	2006	2007	ORZ
India (v mil. párov)	50	55	56
index: 2006 = 100	100	111	112
Podiel na trhu	7 %	8 %	8 %
Indonézia (v mil. párov)	20	29	31
index: 2006 = 100	100	144	158
Podiel na trhu	3 %	4 %	5 %
Brazília (v mil. párov)	21	22	21
index: 2006 = 100	100	102	98

Objem	2006	2007	ORZ
Podiel na trhu	3 %	3 %	3 %
Thajsko (v mil. párov)	11	12	12
index: 2006 = 100	100	108	107
Podiel na trhu	2 %	2 %	2 %
Tunisko (v mil. párov)	10	12	12
index: 2006 = 100	100	124	130
Podiel na trhu	1 %	2 %	2 %
Maroko (v mil. párov)	10	10	10
index: 2006 = 100	100	99	98
Podiel na trhu	1 %	1 %	1 %
Iné – (v mil. párov)	63	67	59
index: 2006 = 100	100	107	93
Podiel na trhu	9 %	10 %	9 %
Spolu (v mil. párov)	185	207	201
index: 2006 = 100	100	112	109
Podiel na trhu	26 %	30 %	30 %

Tabuľka 8

Hodnoty dovozu z tretích krajín

Hodnoty	2006	2007	ORZ
India EUR/pár	11,34	11,67	11,98
index: 2006 = 100	100	103	106
Indonézia EUR/pár	9,98	10,06	9,67
index: 2006 = 100	100	101	97
Brazília EUR/pár	15,8	15,78	16,83
index: 2006 = 100	100	100	107
Thajsko EUR/pár	12,56	13,54	13,55
index: 2006 = 100	100	108	108
Tunisko EUR/pár	12,76	13,2	13,39
index: 2006 = 100	100	103	105
Maroko EUR/pár	14,6	15,05	14,98
index: 2006 = 100	100	103	103
Iné EUR/pár	14,64	14,25	15,26
index: 2006 = 100	100	97	104
Spolu EUR/pár	13,16	13,07	13,40
index: 2006 = 100	100	99	102

(223) Ako vyplýva z uvedených tabuliek, v posudzovanom období sa celkový objem dovozu z tretích krajín v absolútnych číslach zvýšil. Celkový dovoz vzrástol zo 185 miliónov párov v roku 2006 na 201 miliónov párov v ORZ a podiel na trhu sa zvýšil z 26 % na 30 % v ORZ.

(224) Ceny dovozu z tretích krajín sú však v priemere o 34 % vyššie ako čínske ceny a o 28 % vyššie ako vietnamské ceny.

G. **HOSPODÁRSKA SITUÁCIA VÝROBNÉHO ODVETVIA ÚNIE**

1. PREDBEŽNÉ POZNÁMKY

(225) V súlade s článkom 3 ods. 5 základného nariadenia Komisia analyzovala všetky hospodárske faktory a ukazovatele, ktoré majú vplyv na stav výrobného odvetvia Únie.

(226) Ako sa už vysvetlilo, berúc do úvahy osobitosť sektoru a veľký počet výrobcov Únie, ktorí podali podnet, museli sa použiť ustanovenia o výbere vzorky. Na účely analýzy ujmy sa stanovili ukazovatele ujmy na týchto dvoch úrovniach:

— Makroekonomické prvky (objem výroby, objem predaja, podiel na trhu, zamestnanosť produktivita, rast, rozsah dumpingových rozpätí a zotavenie z dôsledkov predchádzajúceho dumpingu) sa posudzovali na úrovni celej výroby Únie, na základe informácií zhromaždených od vnútroštátnych združení výrobcov z Únie a jednotlivých spoločností. Tieto faktory sa v prípade, ak to bolo možné, porovnávali s celkovými informáciami, ktoré poskytli príslušné úradné štatistiky.

— Analýza mikroekonomických prvkov (zásoby, predajné ceny, peňažné toky, ziskovosť a návratnosť investícií, schopnosť získavať kapitál, investície a mzdy) sa vykonala, pokiaľ ide o jednotlivé spoločnosti, to znamená, na úrovni tých výrobcov z Únie, ktorí boli zaradení do vzorky.

2. MAKROEKONOMICKÉ UKAZOVATELE

2.1. **Výroba, výrobná kapacita a využitie kapacity**

Tabuľka 9

Výrobná kapacita a využitie

	2006	2007	ORZ
Výroba (v tis. párov)	390 314	383 692	365 638
Index: 2006 = 100	100	98	94
Kapacita (v tis. párov)	551 844	571 663	564 091
Index: 2006 = 100	100	104	102
Využitie kapacity	71 %	68 %	66 %
Index: 2006 = 100	100	95	92

Zdroj: Údaje týkajúce sa EÚ-27: Prodcom, ako sa potvrdilo na základe údajov získaných jednotlivými výrobcami a združeniami výrobcov. Poznámka: Ako sa už vysvetlilo v odôvodnení (23) v zisťovaní sa zistilo, že výroba výrobcov z Únie zaradených do vzorky bola v posudzovanom období o 18 % až 21 % nižšia, ako sa pôvodne uvádzalo, a to najmä v dôsledku situácie jedného výrobcu. Z dostupných informácií nevyplýval žiadny náznak, že zistenie, pokiaľ ide o tohto výrobcu, by sa vzťahovalo na celý sektor. Skúmala sa však možnosť, že zistenie o nižšej výrobe platí pre celú výrobu Únie. S cieľom overiť vplyv tejto odchýlky, ak by sa vzťahovala na celú výrobu Únie, sa vykonala krížová kontrola, ktorá vychádzala z predpokladu poklesu celkovej výroby Únie o 20 % v priebehu posudzovaného obdobia. Treba poznamenať, že rozdiel medzi objemom výroby vzorky stanovený v zisťovaní a pôvodne uvedeným objemom zostal počas posudzovaného obdobia stabilný a vyskytli sa len menšie odchýlky. Preto sa zistilo, že celkové trendy vo faktoroch ujmy relevantných pre tento výkon (podiel na trhu, produktivita, atď.) by neboli ovplyvnené.

(227) Výroba klesla v posudzovanom období o 6 %, čo odzrkadľovalo hlavne pokles spotreby obuvi z usne zaznamenaný za toto isté obdobie.

(228) Niektoré zainteresované strany zastupujúce dovozcov a maloobchodníkov tvrdili, ale bez toho, aby poskytli nejaké dôkazy, že na pokles výroby v Únii by sa malo pozerať skôr ako na pozitívny náznak a nie ako na známku toho, že výrobné odvetvieÚnie aj naďalej zaznamenávalo ujmu v príslušnom období. Podľa týchto strán bol pokles vo výrobe dôsledkom vedomého procesu zjednodušenia vo výrobnom odvetví Únie, pomocou ktorého sa upustilo od segmentu obuvi nižšej kategórie v prospech segmentu strednej a vyššej kategórie, v ktorých bolo výrobné odvetvie Únie vždy konkurencieschopné.

(229) V tejto súvislosti by sa však malo zdôrazniť, a stanovilo sa tak už aj v pôvodnom zisťovaní, že mnohí výrobcovia z Únie zanikli, pretože neboli schopní konkurovať dumpingovému dovozu – čo nutne nebolo spôsobené vlastnou alebo štrukturálnou absenciou konkurencieschopnosti. Tvrdenie, že pokles výroby Únie sa má posudzovať ako pozitívny náznak, sa preto zamieta.

(230) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že zo skutočnosti, že využitie kapacity výrobného odvetvia Únie zostalo stabilné, vyplynulo, že nedošlo k žiadnej ujme.

(231) Ako sa už konštatovalo v pôvodnom zisťovaní, skutočná kapacita v tomto sektore je skôr silne závislá od počtu pracovníkov, ktorí sú k dispozícii, ako od technickej kapacity strojov vo výrobnej linke. Z tohto dôvodu sa kapacita najlepšie meria na základe posúdenia úrovne zamestnanosti, ako sa podrobne uvádza v oddiele 2.3. V rozpore s tvrdením, ktoré predložili strany, zisťovanie v každom prípade preukázalo, že využitie kapacity posudzované z hľadiska technickej kapacity, kleslo v posudzovanom období zo 71 % na 66 % a argument, že stabilná miera využitia by bola známkou toho, že nedošlo k žiadnej ujme, preto nie je možné prijať.

2.2. **Objem predaja a podiel na trhu**

Tabuľka 10

Objem predaja a podiel na trhu

	2006	2007	ORZ
Predaj (v tis. párov)	302 784	298 116	279 865
Index: 2006 = 100	100	98	92
Podiely na trhu	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Index: 2006 = 100	100	103	99

(232) Predaj výrobného odvetvia Únie klesol v absolútnych číslach o 8 % v posudzovanom období. Jednako, vzhľadom na fakt, že v tom istom období bol zaznamenaný pokles spotreby o 7 %, výrobné odvetvie Únie si ešte vždy dokázalo zachovať svoj podiel na trhu v stabilnej výške. Z porovnania so situáciou v pôvodnom zisťovaní, v ktorom bol zaznamenaný pokles predaja o 33 %, je takisto jasné, že voľný pád predaja a podielov na trhu sa po uložení opatrení zastavil.

(233) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že neexistovala žiadna ujma, pretože výrobné odvetvie Únie zvýšilo v posudzovanom období svoj podiel na trhu. V zisťovaní sa však zistilo, že podiel výrobného odvetvia Únie zaznamenal v posudzovanom období veľmi malé zmeny. Okrem toho, ako sa podrobne uvádza v oddiele E.2, očakávalo by sa, že modernizácia výroby a zmena podnikateľského modelu by umožnila spoločnostiam, ktoré zostali na trhu, aby podstatne posilnili svoju prítomnosť na trhu. Skutočnosť, že predaj výrobcov z Únie neprestal stagnovať, naznačuje, že tlak spôsobený dumpingovými dovozmi aj naďalej vyvoláva obavy.

(234) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že skutočnosť, že výrobné odvetvie Únie nezvýšilo svoj podiel na trhu od zavedenia cla, svedčí o tom, že výrobné odvetvie Únie nebolo schopné využiť výhody vyplývajúce z cla a že dovážané výrobky v žiadnom prípade nie sú nahraditeľné výrobkom, ktorý sa vyrába v Únii.

(235) Znovu by bolo potrebné zdôrazniť, že podiel na trhu je iba jedným zo skúmaných ukazovateľov a že zo zisťovania vyplynulo, ako sa podrobne uvádza nižšie v súvislosti s ďalšími faktormi, že existuje značná hospodárska súťaž medzi výrobkami vyrábanými v Únii a výrobkom dovážaným z príslušných krajín. I keď je pravda, že výrobcovia z Únie neboli schopní významne zvýšiť svoj podiel na trhu, mohutný pokles predaja zaznamenaný v pôvodnom zisťovaní sa zastavil a opatrenia umožnili výrobcom z Únie stabilizovať predaj a podiel na trhu. Ďalšie zvyšovanie podielu na trhu sa zjavne zastavilo v dôsledku cenového tlaku, ktorý v podstatnej miere vyvolal dumpingový dovoz, ako sa uvádza v odôvodneniach (250) až (251).

(236) Ďalšie zainteresované strany tvrdili, že výrobné odvetvie Únie zaznamenalo značné zlepšenie výkonnosti vývozu a k ujme už preto nedochádzalo.

(237) Ako vyplýva z tabuľky 11, v zisťovaní sa však v rozpore s týmto tvrdením zistilo, že výkonnosť vývozu výrobného odvetvia Únie v posudzovanom období vykazovala skôr mierne zníženie ako zvýšenie.

(238) V každom prípade je potrebné uviesť, že vývoz predstavuje len 25 % predaja výrobcov z Únie. Výkonnosť v Únii je preto ešte vždy zďaleka tým najdôležitejším faktorom určujúcim finančnú situáciu výrobcov z Únie. Okrem toho, v zisťovaní sa nepreukázalo, že zvýšenie vývoznej činnosti by vyvolalo pokles predaja v Únii.

(239) Vzhľadom na uvedené skutočnosti nie je možné prijať argument, že zlepšená výkonnosť vývozu by odstránila ujmu, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

Tabuľka 11

Vývoz výrobcov Únie

	2006	2007	ORZ
Vývoz výrobcov Únie (v tis. párov)	91 395	89 845	89 739
Index: 2006 = 100	100	98	98

Zdroj: Comext

2.3. **Zamestnanosť**

Tabuľka 12

Zamestnanosť

	2006	2007	ORZ
Celková zamestnanosť (v tis.)	267	264	262
Index: 2006 = 100	100	99	98

(240) Výrobcovia z Únie zamestnávali približne 260 000 osôb, ktoré sa priamo zúčastňovali na výrobe príslušného výrobku v ORZ.

(241) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že skutočnosť, že úrovne zamestnanosti v Únii zostali stabilné, naznačuje, že ujma už nepretrváva.

(242) V tejto súvislosti treba pripomenúť, že posúdenie ujmy musí vychádzať z analýzy všetkých relevantných ukazovateľov a nielen z analýzy jedného izolovaného faktora. Okrem toho, v zisťovaní sa zistilo, že zamestnanosť výrobného odvetvia Únie mierne klesla (– 2,0 %). Skutočnosť, že veľká časť výrobného odvetvia Únie prešla na skupinový systém výroby, pravdepodobne prispela k tomu, aby úrovne zamestnanosti ďalej neklesali a umožnila zachovanie dôležitého know-how vo výrobných spoločnostiach.

(243) Ďalšia zainteresovaná strana uviedla, že jednou z hlavných príčin problémov, ktorým čelí výrobné odvetvie Únie, bol skôr nedostatok vhodných pracovných síl ako konkurencia dovozu z príslušných krajín.

(244) Vzhľadom na skutočnosť, že na podporu tohto tvrdenia neboli predložené žiadne dôkazy, a pretože zistenia zisťovania nenaznačujú, že dostupnosť pracovnej sily by bola pre výrobcov z Únie podstatným problémom, tento argument nie je možné prijať.

2.4. **Produktivita**

Tabuľka 13

Produktivita

	2006	2007	IP
Produktivita	1 461	1 453	1 391
Index: 2006 = 100	100	99	95

(245) V tomto preskúmaní sa priemerná produktivita v posudzovanom období hodnotila na základe celkovej zamestnanosti vrátane všetkých pracovných síl vo všetkých výrobných zariadeniach v skupinovom systéme. Produktivita počas daného obdobia mierne klesla. Ako sa uvádza v oddiele E.2, produktivita je spojená s celkovou štruktúrou a druhmi obuvi vyrábanými v spoločnostiach a medzi jednotlivými krajinami a spoločnosťami v nej môžu byť značné rozdiely. Z toho dôvodu nie je možné považovať pokles za významný.

2.5. **Rast**

(246) V období medzi rokom 2006 a ORZ zostal podiel výrobného odvetvia Únie na trhu stabilný, avšak vzhľadom na skutočnosť, že došlo k poklesu spotreby, výrobcovia z Únie predsa len utrpeli straty predaja v absolútnych číslach.

2.6. **Rozsah dumpingového rozpätia**

(247) Pokiaľ ide o vplyv rozsahu skutočného dumpingového rozpätia na výrobné odvetvie Únie, vzhľadom na objem a ceny dovozu z príslušných krajín nie je možné považovať tento vplyv za zanedbateľný.

2.7. **Zotavenie sa z predchádzajúceho dumpingu alebo subvencovania**

(248) Antidumpingové opatrenia voči dovozu určitej obuvi so zvrškami z usne s pôvodom v ČĽR a Vietname boli uložené v októbri 2006. V tomto období bolo zaznamenané len čiastočné zlepšenie situácie výrobcov z Únie, ako sa podrobne uvádza ďalej v texte.

3. MIKROEKONOMICKÉ UKAZOVATELE

3.1. **Zásoby**

Tabuľka 14

Zásoby

	2006	2007	ORZ
(v tis. párov)	163	120	198
Index: 2006 = 100	100	73	121

Zdroj: overené vyplnené dotazníky

(249) Zásoby zostávali zanedbateľné na úrovni približne 2 % výroby. Treba pripomenúť, že dôležitosť tohto ukazovateľa by sa nemala preceňovať, pretože tento druh výrobku sa vyrába na objednávku a zásoby v určenom momente v čase sú dôsledkom tovaru, ktorý sa predal, ale jeho dodávka sa zatiaľ neuskutočnila.

3.2. **Predajné ceny**

Tabuľka 15

Predajná cena

	2006	2007	ORZ
EUR/pár	26,6	29,5	34,6
Index: 2006 = 100	100	111	130

Zdroj: overené vyplnené dotazníky

(250) Počas daného obdobia sa predajné ceny zvýšili o 30 %. Toto zvýšenie je výsledkom dvoch hlavných faktorov. Na jednej strane, výsledkom vývoja podnikateľského modelu uvedeného v predchádzajúcom texte, a na druhej strane, zvýšenia nákladov, ktoré možno pripísať hlavne na vrub surovín.

3.3. **Peňažný tok, ziskovosť a návratnosť investícií**

Tabuľka 16

Peňažný tok – ziskovosť – návratnosť investícií

	2006	2007	ORZ
Peňažné toky (v tis. EUR)	7 720	13 101	13 337
Index: 2006 = 100	100	170	173
% zisku z čistého obratu	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Index: 2006 = 100	100	261	231
Návratnosť investícií	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Index: 2006 = 100	100	240	217

Zdroj: overené vyplnené dotazníky

(251) Úrovne zisku výrobného odvetvia Únie sa v príslušnom období zlepšili z 1,3 % v roku 2006 na 3 % v ORZ. Musí sa to však vnímať v kontexte značného zhoršenia a nízkych úrovní investícií v pôvodnom zisťovaní.

(252) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že zisky výrobného odvetvia Únie sa značne zlepšili a že tento zisk bol v skutočnosti podstatne vyšší ako cieľový zisk 6 % stanovený v pôvodnom zisťovaní. Tvrdilo sa, že už nedochádza k ujme, bez ohľadu na stav ostatných ukazovateľov ujmy.

(253) V tejto súvislosti treba uviesť, že aj keď platí, že úrovne ziskovosti sa zlepšili, v zisťovaní sa zistilo, že výrobné odvetvie Únie nedokázalo dosiahnuť cieľový zisk 6 %, ako sa stanovuje v pôvodnom zisťovaní. Ak sa vezme do úvahy úsilie veľkej časti výrobného odvetvia prejsť na nové podnikateľské modely, v nemalej miere by sa očakávalo výraznejšie zvýšenie úrovní zisku. Svedčí to o tom, že výrobné odvetvie je ešte vždy v nestabilnej situácii z hľadiska ziskovosti. Argument, že by úrovne zisku boli také, že to naznačuje, že výrobné odvetvie Únie už nezaznamenáva ujmu, je preto potrebné zamietnuť.

3.4. **Schopnosť zvyšovať kapitál**

(254) Zo zisťovania vyplynulo, že MSP, ktoré v podstate predstavujú celý sektor, nie sú v takom postavení v dôsledku ich ešte vždy slabej finančnej situácie, aby poskytli dostatočné bankové záruky, a preto majú ťažkosti pri získavaní nového kapitálu.

3.5. **Investície**

Tabuľka 17

Investície

	2006	2007	ORZ
(v tis. EUR)	9 019	13 777	20 979
Index: 2006 = 100	100	153	233

Zdroj: overené vyplnené dotazníky

(255) Zatiaľ čo investície v posudzovanom období zaznamenali zvýšenie, v absolútnom vyjadrení stále predstavovali iba 6 % obratu v ORZ. Okrem toho tento prírastok bol dôsledkom mimoriadnych investícií, ktoré jeden z výrobcov z Únie zaradený do vzorky vložil do budov. Inak by úroveň investícii bola počas referenčného obdobia stabilná a udržiavala by sa na nízkych úrovniach. Aj toto sa musí vnímať v kontexte značného zhoršenia a nízkych úrovní investícií v pôvodnom zisťovaní.

3.6. **Mzdy**

Tabuľka 18

Mzdy

	2006	2007	ORZ
Platy a mzdy (v tis. EUR)	21 305	23 186	23 855
Index: 2006 = 100	100	109	112
Priemerné platy a mzdy na osobu (EUR)	21 826	21 418	21 897
Index: 2006 = 100	100	98	100

Zdroj: overené vyplnené dotazníky

(256) Priemerné mzdy zostali v priebehu posudzovaného obdobia na rovnakej úrovni, čo naznačovalo, že aktuálne platy sa znižujú a nesledujú zvyčajný vývoj platov. To je len ďalší dôkaz o úrovni tlaku vyvíjaného na výrobcov z Únie.

4. ZÁVER O UJME

(257) Ako vyplýva z uvedených skutočností, zistilo sa, že nie všetky faktory uvedené v základnom nariadení majú priamy vplyv na stav odvetvia výroby obuvi v Únii na účely stanovenia ujmy. Ak sa zváži najmä to, že výroba sa uskutočňuje na objednávku, zásoby sa zvyčajne buď nedržia, alebo pozostávajú len z dokončených zákaziek, ktoré ešte neboli dodané alebo vyfakturované a z toho dôvodu sa zistilo, že v analýze ujmy majú veľmi malý význam. Podobne, keďže sektor je aj naďalej náročný na pracovnú silu, výrobná kapacita nie je technicky obmedzená a závisí hlavne od počtu zamestnancov, ktorých výrobcovia zamestnajú.

(258) Z analýzy makroekonomických ukazovateľov, ktoré majú priamejší vplyv na stav výrobného odvetvia Únie, vyplýva, že výroba Únie, ako aj objem predaja klesali v približne rovnakej miere ako spotreba Únie v posudzovanom období. Predaj, podiel na trhu a zamestnanosť výrobcov z Únie teda zostávali aj naďalej stabilné. Výroba zaznamenala pokles, ktorý však bol len mierny. Z celkového hľadiska, zatiaľ čo by sa očakávalo, že prechod na nový podnikateľský model by umožnil zvýšiť predaj a výrobu výrobcov z Únie, ktorí zostali, je takisto jasné, že ekonomický voľný pád, ktorý postihol výrobné odvetvie pred uložením opatrení, sa od uloženia opatrení zastavil. Veľkej časti výrobného odvetvia Únie to tiež umožnilo zmeniť podnikateľský model cestou modernizácie výrobného procesu prostredníctvom vytvorenia špecializovaných zoskupení, posunu do segmentu vyššej kategórie výrobkov a zmeny zamerania z veľkoobchodnej distribúcie k priamym dodávkam pre maloobchod.

(259) Analýza príslušných mikroekonomických ukazovateľov takisto potvrdzuje čiastočné zotavenie výrobného odvetvia Únie a vykazuje zvýšenie predajných cien, peňažných tokov z investícií a zisku. Výrobné odvetvie sa však ešte vždy nedokázalo zotaviť na zvyčajné úrovne zisku a investícií a má zatiaľ problémy so získavaním kapitálu a vývojom platov, čo nasvedčuje tomu, že situácia je ešte vždy nestabilná a že ujma nebola úplne odstránená.

(260) Z celkového hľadiska sa v zisťovaní zistilo, že výrobné odvetvie Únie aj naďalej trpí značnou ujmou.

5. VPLYV DUMPINGOVÉHO DOVOZU Z PRÍSLUŠNÝCH KRAJÍN A VPLYV INÝCH FAKTOROV

5.1. **Vplyv dovozu dumpingových výrobkov z príslušných krajín**

(261) Zatiaľ čo výsledné objemy dovozu z príslušných krajín zaznamenali pokles v posudzovanom období, objemy v ORZ ešte vždy ďaleko presahovali objemy v pôvodnom zisťovaní. V prípade Číny sú úrovne takmer dvojnásobné oproti úrovniam zaznamenaným v POZ a aj keď objemy dovozu z Vietnamu v tom istom období klesli, ich prítomnosť na trhu je ešte vždy značná a podiel na trhu predstavuje približne 10 %.

(262) Z analýzy cien dovozu z príslušných krajín v posudzovanom období vyplýva, že ceny čínskeho dovozu zostali stabilné, zatiaľ čo ceny dovozu z Vietnamu sa znížili. V porovnaní s cenami v POZ sa ceny čínskeho dovozu zvýšili približne o 20 %, ale ceny dovozu z Vietnamu sa približujú cenám zisteným v POZ. Napriek rozdielom v skladbe výrobkov a úvahám o úrovni obchodu je jasné, že priemerné dovozné ceny vo výške 8,6 EUR v prípade Číny a 9,51 EUR v prípade Vietnamu aj naďalej spôsobujú veľké obavy výrobcom z Únie, ktorých priemerné predajné ceny značne presahujú 30 EUR. Táto skutočnosť je ešte zjavnejšia pri pohľade na úrovne podhodnotenia, ktoré zaznamenali výrazné zvýšenie v porovnaní s POZ. V prípade Číny sa úrovne podhodnotenia zvýšili v tomto období z 13,5 % na 31,9 % a v prípade Vietnamu došlo k ekvivalentnému zvýšeniu z 15,9 % na 38,9 %.

5.2. **Záver o vplyve dovozu dumpingových výrobkov z príslušných krajín**

(263) Na základe uvedených skutočností je potrebné vyvodiť záver, že dovoz z príslušných krajín z hľadiska objemu aj ceny aj naďalej nepriaznivo ovplyvňuje výkonnosť výrobcov z Únie.

5.3. **Vplyv iných faktorov**

(264) Komisia dôkladne analyzovala, či by nejaké iné známe faktory okrem dumpingového dovozu mohli mať vplyv na pokračujúcu ujmu, ktorú utrpeli výrobcovia z Únie, s cieľom zabezpečiť, aby sa možná ujma spôsobená akýmikoľvek takýmito faktormi nepripisovala dumpingovému dovozu.

5.3.1. *Chýbajúca hospodárska súťaž medzi obuvou vyrábanou v Únii a obuvou dovážanou z príslušných krajín*

(265) Niektoré zainteresované strany trvali na tom, že neexistuje spojenie medzi dovozom z príslušných krajín a výkonnosťou výrobného odvetvia Únie. Tvrdilo sa

najmä to, že medzi podobným výrobkom vyrábaným v Únii a príslušným výrobkom nie je možná zámena. Podľa týchto strán neexistuje žiadna hospodárska súťaž medzi obuvou so zvrškom z usne vyrábanou v Únii a obuvou dovážanou z Číny a Vietnamu, pretože obuv vyrábaná v Únii sa zvyčajne uplatňuje v trhovom segmente strednej a vyššej kategórie, zatiaľ čo obuv z Číny a Vietnamu je určená hlavne pre segment strednej a nižšej kategórie. Skutočnosť, že výrobné odvetvie Únie nebolo schopné znovu nadobudnúť podiel na trhu po uložení opatrení, bola v tejto súvislosti predložená ako dôkaz. Všeobecné zlepšenie, pokiaľ ide o iné ukazovatele ujmy, by namiesto toho bolo dôsledkom zmeny podnikateľského modelu výrobného odvetvia Únie prostredníctvom zníženia výroby a posunu k výrobe s vyššou pridanou hodnotou, čím sa zmiernila ujma, ktorú predtým utrpelo výrobné odvetvie Únie. Tvrdilo sa, že ťažkosti, ktoré podstúpila iná skupina výrobcov z Únie, spôsobilo skôr neprispôsobenie sa ako dumpingový dovoz z príslušných krajín.

(266) Zo zisťovania vyplynulo, že aj keď sa časť výrobného odvetvia Únie takisto presunula na trh s kvalitnejším tovarom, ešte vždy zaberá niektoré časti segmentu nižšej kategórie a veľké časti segmentu strednej kategórie. Pohľad na dumpingový dovoz svedčí o tom, že tento dovoz nezahŕňa len segment nižšej kategórie, ale takisto segment strednej kategórie – a v niektorých prípadoch dokonca segment vyššej kategórie. Inými slovami, medzi obuvou so zvrškami z usne vyrábanou v Únii a obuvou dovážanou z príslušných krajín je výrazná hospodárska súťaž.

(267) Takisto sa tvrdilo, že medzi výrobcami z Únie a príslušnými vývozcami nie je žiadna hospodárska súťaž, pretože výrobcovia z Únie sa sústreďujú na výrobky určitého sektora a nedodávajú úplný sortiment špeciálnej obuvi, ako je napríklad turistická obuv, obuv na bowling a ortopedická obuv. V tejto súvislosti však treba poznamenať, že táto špeciálna obuv tvorí len malú časť príslušného výrobku a vplyv preto nemôže byť závažný. Zisťovaním sa v každom prípade preukázalo, že v rozpore s týmto tvrdením, táto špeciálna obuv sa vyrába v Únii, i keď v limitovaných množstvách a priamo konkuruje dovážanej špeciálnej obuvi. Okrem toho a ako sa aj podrobne uvádza v predchádzajúcom texte, v súčasnosti narastá konkurencia medzi mnohými druhmi tejto špeciálnej obuvi a klasickými „hnedými topánkami“, ktoré tradične vyrába výrobné odvetvie Únie.

(268) Pokiaľ ide o porovnanie výroby Únie a dovozu z príslušných krajín podľa veku a pohlavia, zo zisťovania vyplynulo, že v Únii je značne veľká výroba pánskej, dámskej a detskej obuvi. Ťažisko je v dámskej obuvi, ktorá tvorí približne 55 % výroby, zatiaľ čo pánska obuv tvorí 35 % a detská 10 %. Pri pohľade na členenie podľa veku a pohlavia v prípade obuvi dovážanej z príslušných krajín by sa údaje líšili, pričom výroba sa viac zameriava na detskú obuv, ktorá tvorí približne 25 %. Napriek týmto odchýlkam je jasné, že všetky tri kategórie predáva na trhu Únie v značných množstvách výrobné odvetvie Únie a takisto ich predávajú aj vývozcovia.

5.3.2. *Nedostatočná efektívnosť výrobcov z Únie, štrukturálne nedostatky a vplyv globalizácie*

(269) Jedna strana zastupujúca záujmy spotrebiteľov tvrdila, že údajný dumping nemal žiadny vplyv na situáciu výrobného odvetvia Únie, ale že skôr trend globalizácie a presun výroby do krajín s nižšími nákladmi ako nekalý obchod je ústredným bodom prepúšťania zamestnancov a zatvárania závodov v Únii.

(270) Niekoľko ďalších zainteresovaných strán takisto poukázalo na neschopnosť výrobného odvetvia Únie využívať výhody opatrení a vplyv zmeny podnikateľského modelu medzi výrobcami z Únii ako na dôkaz na podporu tvrdenia, že medzi dovozom a výkonnosťou výrobného odvetvia Únie nie je žiadne spojenie.

(271) Podľa týchto tvrdení výrobné odvetvie Únie po štrukturálnej stránke nie je schopné konkurovať na trhu hromadnej výroby prevažne v dôsledku nedostatku potrebných pracovných síl a s tým spojených nákladov. Preto významná časť výrobného odvetvia Únie prešla na nový podnikateľský model a investovala do inovácie a modernizácie, aby zmenila zameranie zo segmentu výrobkov strednej a nižšej kategórie na segment strednej a vyššej kategórie a segment luxusných výrobkov. Tie spoločnosti, ktoré sa zamerali na výrobky pre špecifickú skupinu zákazníkov s vyššou pridanou hodnotou takisto vykazujú dobrú úroveň výkonnosti. Naopak, tie spoločnosti, ktoré nereagovali na globalizáciu, naďalej vykazujú zlé výsledky. Podľa tejto argumentačnej línie by sa preto situácia výrobcov z Únie považovala za dôsledok ich obchodnej stratégie a nesúvisí s dovozom z príslušných krajín.

(272) Ako vyplýva z oddielu E.2 a G.4, zisťovanie skutočne ukázalo heterogénny obraz výrobného odvetvia Únie. Časti výrobného odvetvia vyrábajú neznačkovú obuv v segmente výrobkov strednej až nižšej kategórie a predávajú radšej prostredníctvom veľkoobchodníkov ako priamo maloobchodu. To neznamená, že tieto spoločnosti sú v dôsledku svojej povahy neefektívne. Zo zisťovania je jasné, že bez ohľadu na ich postavenie z hľadiska hospodárskej súťaže, ich ťažkú situáciu v podstate spôsobil dumpingový dovoz. V dôsledku toho sa nachádzajú v mimoriadne ťažkej finančnej situácii a ich stav sa počas posudzovaného obdobia prudko zhoršil. Mnohé z týchto spoločností vynakladajú úsilie s cieľom preorientovať sa na segment strednej a vyššej kategórie a zmeniť distribučné kanály, ale súčasný tlak vyvolaný dumpingovým dovozom tento vývoj mimoriadne sťažuje.

(273) Napriek ich výraznému zlepšeniu a prispôsobeniu podnikateľského modelu, tieto spoločnosti, ktoré zmenili podnikateľský model, nedosiahli cieľový zisk 6 %, ako sa stanovilo v pôvodnom zisťovaní. Svedčí to o tom, že aj túto skupinu ovplyvnil celkový zostupný tlak vyvíjaný vo všetkých segmentoch ako dôsledok dumpingového dovozu. Preto je pravdepodobné, že táto skupina by bola schopná sa zotaviť v plnom rozsahu, ak by nemusela čeliť zostupnému tlaku na cenu spôsobnému pokračujúcim (a dokonca zvýšeným) dovozom dumpingovej obuvi z usne.

(274) Skutočnosť, že dokonca aj spoločnosti, ktoré prešli na nový podnikateľský model, sú ešte vždy postihnuté poškodzujúcim dumpingom napriek tomu, že sú vysoko efektívne z hľadiska zoskupovania zdrojov a špecializácie, by naznačovala, že nedostatočná efektívnosť a štrukturálne problémy v rámci odvetvia, nenarušuje súvislosť medzi dumpingom a spôsobenou ujmou.

5.3.3. *Vplyv dovozu z tretích krajín*

(275) Niekoľko zainteresovaných strán uviedlo, že narastajúce odvetvie výroby obuvi v ďalších tretích krajinách výrazne zvýšilo vývoz do Únie. V tejto súvislosti sa tvrdilo, že dovoz z tretích krajín má významný vplyv na situáciu výrobného odvetvia Únie počas posudzovaného obdobia a bol by rovnako dôležitý pri analyzovaní pravdepodobného pokračovania alebo opätovného výskytu ujmy, ak by boli opatrenia prerušené. Podľa týchto strán by ukončenie opatrení ovplyvnilo rovnováhu dovozu medzi dovozom z príslušných krajín a dovozom z iných krajín, pretože medzi týmito zdrojmi dochádza k substitúcii. Ukončenie opatrení by preto nemalo účinok na výrobné odvetvie Únie.

(276) Po tejto stránke zo zisťovania vyplynulo, že dovoz z tretích krajín s nízkymi cenami, ako je napríklad India a Indonézia, je veľký a narastá. Sektor obuvi je vo veľkej miere organizovaný v medzinárodných skupinách, ktoré majú rôzne výrobné základne v rôznych krajinách. Umožňuje to určitý stupeň pružnosti pri presune výroby, ako náhle sa vytvorí výrobná základňa v ďalších krajinách. Zisťovanie preukázalo, že vytvorenie výrobnej základne v novej krajine by sa mohlo uskutočniť počas jedného alebo dvoch rokov.

(277) Pokiaľ ide o podiel na trhu, podiely, ktoré stratili Čína a Vietnam, možno prevzali iné krajiny vývozu – najmä India a Indonézia. Účinok ich cien však nie je porovnateľný s účinkom cien dovozu z Číny a Vietnamu. Zatiaľ čo rozdiely v skladbe výrobkov sa neberú do úvahy, rozdiel v cene je obzvlášť výrazný v prípade Indie, kde je priemerná vývozná cena o 25,8 % vyššia ako priemerná vývozná cena obuvi dovezenej z Vietnamu a o 40,3 % vyššia ako priemerná vývozná cena obuvi dovezenej z Číny. Preto je ich vplyv na výrobné odvetvie Únie menej výrazný. Priemerná vývozná cena obuvi dovážanej z Indonézie je o 13,2 % vyššia ako priemerná cena obuvi dovážanej z Číny a porovnateľná s priemernou vývoznou cenou obuvi dovážanej z Vietnamu. Objemy dovozu z Indonézie by aj napriek tomu ešte vždy znamenali, že ich relatívny vplyv by bol obmedzený. Vzhľadom na uvedené skutočnosti, relatívne objemy a vyššie ceny dovozu z iných ázijských krajín neumožňujú vyvodiť záver, že ich účinok by postačoval na prerušenie súvislosti medzi ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, a veľkými objemami dumpingového dovozu z Číny a Vietnamu.

5.3.4. *Vplyv zmien v spotrebe a preferenciách spotrebiteľov a vplyv zmien v štruktúre maloobchodného sektora v Únii*

(278) Takisto sa tvrdilo, že nedostatočná výkonnosť výrobného odvetvia Únie by sa nemala spájať s dovozom z príslušných krajín, ale skôr s poklesom spotreby v Únii. Tento pokles spotreby by mal údajne súvisieť so zmenami v módnych trendoch, kde došlo k posunu od formálnej obuvi k obuvi, ktorá je viac určená na každodenné nosenie. Preto spotrebiteľ zmenil preferencie v prospech segmentu nízkych cien typicky zastúpeného dovozmi z tretích krajín.

(279) V tomto kontexte zo zisťovania vyplynulo, že došlo k poklesu spotreby príslušného výrobku. Ak by však obuv z usne a obuv z iných materiálov boli navzájom úplne nahraditeľné, tento pokles by bol oveľa výraznejší. Je zrejmé, že samotný pokles v spotrebe a zmeny v preferenciách spotrebiteľov preto nie sú faktorom, ktorý by narušil príčinnú súvislosť.

(280) Zo zisťovania takisto vyplynulo, že v maloobchodnom predaji obuvi došlo k diverzifikácii, a to od tradičného obchodu s obuvou k celému radu nových predajných miest vrátane obchodných domov, zmiešaných obchodov s odevmi, ako aj supermarketov a hypermarketov, ktoré predstavujú veľmi významný rozsah predaja, ktorý možno presahuje aj 40 %.

(281) Takisto sa tvrdilo, že tento vysoko konkurenčný scenár vyvoláva zostupný tlak na ceny a že tento účinok má väčší vplyv na výrobné odvetvie Únie ako dumpingový dovoz. Hoci tlak zo strany maloobchodného sektora ako takého nemožno vylúčiť ako faktor, ktorý možno má vplyv na výrobné odvetvie Únie, treba mať na pamäti, že takisto táto štruktúra je závislá od toho, či nájde dodávateľov, ktorí môžu dodávať za také nízke ceny. Kľúčovým faktorom vo vyvíjaní a udržiavaní tohto cenového tlaku boli bezpochyby veľké objemy dumpingových výrobkov. Okrem toho, vzhľadom na skutočnosť, že výrobcovia z Únie dokázali zvýšiť ceny, by takisto naznačovala, že vplyv zmien v štruktúre maloobchodu nie je

taký, aby narušil súvislosť medzi ujmou a dumpingovým dovozom.

5.3.5. *Vplyv výkonnosti vývozu výrobcov z Únie*

(282) Nedostatočná výkonnosť vývozu výrobného odvetvia Únie spojená so silným kurzom eura voči americkému doláru bola takisto predložená ako príčina ujmy, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, a preto by sa ako taká mala odlíšiť od vplyvov dovozu z príslušných krajín.

(283) Porovnanie celkových domácich cien s celkovým vývozom by však skôr naznačovalo, že vývozné ceny výrobcov z Únie sa v posudzovanom období zvýšili približne o 12 % a že tieto ceny boli počas ORZ približne o 20 % vyššie ako domáce ceny. Objemy vývozu zostali na stabilnej úrovni a pohltili približne 25 % výroby. Vzhľadom na zisťovanie, z ktorého vyplynulo, že výkonnosť vývozu výrobcov z Únie zaznamenala len malý pokles, tvrdenie, že výkonnosť vývozu by bola príčinou ujmy, ktorú utrpela Únia, nie je možné uznať.

5.4. **Záver o vplyve iných faktorov**

(284) Ako vyplýva z uvedených skutočností, niekoľko zainteresovaných strán tvrdilo, že hlavnou príčinou ujmy, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, boli iné faktory ako dumpingový dovoz.

(285) Príslušné iné faktory sa identifikovali a podrobili dôkladnej analýze. Zo skutkovej podstaty však vyplýva, že žiadny z iných známych faktorov, či už posudzovaných izolovane alebo spoločne, nie je taký, aby narušil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a ujmou, ktorú utrpeli výrobcovia z Únie.

H. **PRAVDEPODOBNOSŤ POKRAČOVANIA UJMY**

1. VPLYV PLÁNOVANÉHO OBJEMU A ÚČINKOV CIEN V PRÍPADE ZRUŠENIA OPATRENÍ NA STAV VÝROBNÉHO ODVETVIA ÚNIE

(286) V súlade s článkom 11 ods. 2 základného nariadenia dovoz z krajín, ktoré sú v súčasnosti predmetom preskúmania, sa posudzoval s cieľom stanoviť, či existuje pravdepodobnosť pokračovania ujmy.

(287) Vzhľadom na pravdepodobný účinok uplynutia platnosti opatrení na výrobné odvetvie Únie, tieto faktory sa posudzovali v súlade s prvkami zosumarizovanými v predchádzajúcom texte v súvislosti s pravdepodobnosťou pokračovania dumpingu.

1.1. **ČĽR**

(288) Ako sa potvrdilo v odôvodneniach (250) až (251), počas ORZ pokračoval dovoz veľkých objemov z ČĽR za dumpingové ceny.

(289) Analýza kapacít a vývoja domáceho trhu v ČĽR takisto ukázala, že keby došlo k ukončeniu opatrení, tento už aj tak vysoký objem vývozu by pokračoval. Dokonca aj v prípade, keby dovoz, ako sa tvrdilo, klesol až o 30 % v dôsledku poklesu trhu, objemy by ešte vždy boli veľmi vysoké.

(290) Takisto sa dospelo k záveru, že ak by uplynula platnosť opatrení, Únia by aj naďalej bola atraktívnym trhom pre čínsky vývoz v dôsledku svojej vyššej úrovne cien v porovnaní s čínskym domácim trhom a trhmi tretích krajín. Hoci by určité zvýšenie vývoznej ceny nebolo možné vylúčiť, napriek tomu sa dospelo k záveru, že tento vývoz by aj naďalej bol dumpingový.

(291) Zistené významné úrovne dumpingu a podhodnotenia naznačujú, že objemy vývozu do Únie uvedené v predchádzajúcom texte by sa uskutočňovali za dumpingové ceny, ktoré sú značne nižšie ako ceny a náklady výrobcov z Únie.

(292) Spojený účinok takých objemov a cien by ako taký mohol viesť k zhoršeniu situácie výrobcov z Únie, ktorá je už aj tak neistá.

1.2. **Vietnam**

(293) Pokračovanie dumpingu vo veľkých objemoch sa stanovilo počas ORZ aj v prípade Vietnamu.

(294) Takisto sa dospelo k záveru, že Únia zostáva aj naďalej najdôležitejším trhom pre vietnamských vývozcov a že to tak pravdepodobne bude aj naďalej v prípade, že dôjde k uplynutiu opatrení.

(295) Vzhľadom na existenciu značných voľných kapacít a ak sa vezme do úvahy úroveň cien v Únii v porovnaní s úrovňou cien na vietnamskom domácom trhu a na iných vývozných trhoch, je pravdepodobné, že v prípade uplynutia platnosti opatrení sa dovoz dumpingových výrobkov bude aj naďalej zvyšovať. Tak ako to platí pre Čínu, dokonca aj v prípade, že dovoz, ako sa tvrdí, by sa v dôsledku hospodárskeho poklesu znížil, objemy dovozu by ešte vždy boli veľmi významné.

(296) Podobne ako v prípade ČĽR, významné úrovne dumpingu a podhodnotenia, ktoré sa zistili, naznačujú, že objemy vývozu do Únie uvedené v predchádzajúcom texte by sa uskutočňovali za dumpingové ceny, ktoré sú značne nižšie ako ceny a náklady výrobcov z Únie. Podobne by spojený účinok takých objemov a cien ako taký mohol viesť k zhoršeniu situácie výrobcov z Únie, ktorá je už aj tak neistá.

2. ARGUMENTY, KTORÉ PREDLOŽILI STRANY

(297) Niekoľko zainteresovaných strán predložilo tvrdenia, že iné faktory ako dumpingový dovoz z príslušných krajín spochybňujú pravdepodobný účinok dumpingového dovozu na situáciu výrobného odvetvia Únie v budúcnosti.

(298) Faktormi, ktoré uviedli, sa v značnom rozsahu už zaoberá oddiel G.5 venovaný ujme, a preto nie je potrebné, aby sa v tomto oddiele opakovali. Niektoré argumenty však súvisia s udalosťami po ORZ, a preto sa podrobili dodatočnej analýze z hľadiska ich pravdepodobného budúceho vplyvu.

2.1. **Pravdepodobný účinok poklesu trhu**

(299) Niektoré strany tvrdili, že účinky hospodárskeho poklesu by sa mali odlíšiť od údajných účinkov dovozu, pretože táto udalosť sa musí posudzovať ako vonkajšia vo vzťahu k pravdepodobnosti pokračovania/opätovného výskytu poškodzujúceho dumpingu. Podľa týchto zainteresovaných strán výrobné odvetvie Únie by bolo obzvlášť ovplyvnené poklesom, pretože spotrebiteľ v dôsledku poklesu kúpnej sily za takých okolností zvyčajne prejde na výrobok nižšej kvality/za nižšiu cenu.

(300) Pokles trhu by mal s najväčšou pravdepodobnosťou za následok ďalšie zníženie spotreby príslušného výrobku. Aj napriek tomu, že kožená obuv bude mať ešte vždy silné postavenie na trhu, zníženie predaja bude pravdepodobne významnejšie ako zníženie o 7 %, ktoré bolo zaznamenané pred poklesom trhu.

(301) Ekonomické obmedzenia pravdepodobne zvýšia citlivosť spotrebiteľa a maloobchodníkov voči cenám a pokles kúpnej sily spotrebiteľa by mohol stanoviť hranicu pre ceny na maloobchodnej úrovni. To by zasa mohlo spustiť posun segmentov (spotrebitelia prejdú zo segmentu vyššej/strednej kategórie do strednej a zo segmentu strednej kategórie do strednej/nízkej) a väčšie množstvo opráv. Konkurencia medzi koženou obuvou a inými lacnejšími výrobkami vyrobenými z textilných a syntetických materiálov by sa za takých okolností s najväčšou pravdepodobnosťou zvýšila.

(302) Stručne povedané, nie je možné vylúčiť, že pokles na trhu prispeje k zhoršeniu situácie výrobného odvetvia Únie vzhľadom na s tým súvisiacu spotrebu a účinky cien. Zároveň je však takisto pravdepodobné, že hospodársky pokles bude dokonca ďalej zväčšovať vplyv dumpingového dovozu. Dôvod spočíva v tom, že pokles pravdepodobne vyvolá cenový tlak na všetky subjekty vrátane vývozcov z príslušných krajín, ktorí môžu ďalej znižovať ceny, ktoré už sú dumpingové. Ešte nižšie ceny budú vyvíjať tlak aj v segmente strednej až vyššej kategórie a hrozí riziko, že výrobcovia z Únie sa presunú nazad do segmentu strednej až nízkej kategórie. To by zasa malo za následok ešte urputnejšiu konkurenciu výrobkov medzi výrobou Únie a dumpingovými dovozmi.

2.2. **Pravdepodobný vplyv zmien v štruktúre spotreby**

(303) Niekoľko zainteresovaných strán tvrdilo, že akýkoľvek budúci pokles vo výkonnosti výrobného odvetvia Únie, ak k nemu vôbec dôjde, by nesúvisel s dovozom z príslušných krajín, ale skôr s poklesom spotreby v Únii. Tento pokles spotreby by mal údajne súvisieť nielen so zmenami v módnych trendoch, kde došlo k posunu od formálnej obuvi k obuvi, ktorá je viac určená na každodenné nosenie, ale takisto s poklesom na trhu. Táto udalosť by posilnila tendenciu spotrebiteľa, aby zmenil preferencie v prospech segmentu nízkych cien typicky zastúpeného dovozmi z tretích krajín.

(304) Pokles v celkovej spotrebe by so všetkou pravdepodobnosťou mal škodlivý účinok na výkonnosť výrobcov z Únie. Takisto však možno očakávať, že pokles kúpnej sily spotrebiteľa spôsobí, že trh bude menej reagovať na krátkodobé módne trendy, čo povedie k oživeniu klasických „hnedých topánok“, ktoré predstavujú segment, v ktorom je výrobné odvetvie Únie najsilnejšie. Preto nie je možné vyvodiť záver, že pokles spotreby by zasiahol obuv vyrobenú v Únii tvrdšie ako dovážanú obuv. Z celkového hľadiska, aj keď výrobcovia z Únie s najväčšou pravdepodobnosťou budú ovplyvnení poklesom spotreby, účinok veľkých objemov dumpingového dovozu z príslušných krajín bude ešte vždy veľmi významným dôvodom ujmy v prípade, ak by uplynula platnosť opatrení.

2.3. **Pravdepodobný vplyv výkonnosti vývozu**

(305) Niektoré zainteresované strany takisto tvrdili, že hospodársky pokles bude vo výrobe Únie obzvlášť tvrdo pociťovať najmä strana vývozu.

(306) V tejto súvislosti je možné predpokladať, že finančný pokles, ktorý bude pôsobiť na celom svete, bude mať takisto vplyv na vývoz Únie. Hoci by pokles vývoznej činnosti mohol s určitosťou záporne prispieť k všeobecnému rozvoju sektora, bolo by potrebné mať na pamäti, že tri štvrtiny činnosti výrobcov z Únie sú zamerané na domáci trh Únie. Po zvážení týchto skutočností nie je možné dospieť k záveru, že pravdepodobný vplyv samotného poklesu výkonnosti vývozu by narušil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a ujmou, ktorá bola spôsobená vývozcom z Únie.

2.4. **Pravdepodobný vplyv štrukturálnych problémov a nedostatočná efektívnosť medzi výrobcami z Únie**

(307) Takisto sa tvrdilo, že výrobcovia z Únie mali problém s využívaním výhody opatrení v minulosti v dôsledku skutočnosti, že zdroj problémov skôr súvisí so štrukturálnymi problémami a neefektívnosťou v odvetví ako s údajným dumpingom zo strany Číny a Vietnamu. Podľa týchto tvrdení taká udalosť ako hospodársky pokles prehĺbi štrukturálne problémy v sektore a ešte viac oslabí súvislosť medzi spôsobenou ujmou a dumpingom.

(308) Predovšetkým treba pripomenúť, že zo zisťovania vyplynulo, že výrobcovia z Únie bez ohľadu na ich konkurenčné postavenie utrpeli závažnú ujmu v dôsledku dumpingového dovozu. V každom prípade by bolo potrebné pripomenúť, ako sa uvádza v predchádzajúcom texte, že aj keď je výrobné odvetvie Únie ešte vždy v neistej situácii, v posudzovanom období vykazovalo prinajmenšom čiastočné zotavenie a bolo schopné zachovať si stabilný podiel na trhu. Okrem toho, veľká časť sektora bola schopná zmeniť podnikateľský model alebo sa o to pokúša prostredníctvom i) spájania zdrojov do zoskupení s cieľom čo najlepšie využívať špecializáciu a umožniť skupinám, aby využívali výhody úspor z rozsahu, ii) priameho predaja maloobchodníkom a iii) výroby obuvi v segmente strednej až vyššej a vyššej kategórie. Je vysoko pravdepodobné, že výrobné odvetvie by nedokázalo doviesť tento proces do konca, ak by sa nezaviedli opatrenia a v každom prípade výrobcovia, ktorí sa teraz nachádzajú v procese zmeny ich podnikateľského modelu, ho so všetkou pravdepodobnosťou nedokážu dokončiť.

(309) Takisto však možno očakávať, že pokles trhu bude zvyšovať tlak a možno tiež zastaví proces v prípade spoločností, ktoré doteraz neboli schopné zmeniť svoje zameranie prostredníctvom zmeny podnikateľského modelu. Hrozí, že situácia týchto spoločností sa bude ďalej zhoršovať a mnohé spoločnosti v tejto skupine môžu dokonca skončiť s podnikaním, keď sa hospodárska súťaž zintenzívni. Spoločnosti, ktoré prijali vyspelejšie podnikateľské modely, pravdepodobne neuniknú účinkom poklesu trhu, pretože je pravdepodobné, že ceny v segmente vyššej/strednej kategórie, na ktorý sa špecializujú, takisto podliehajú celkovému zostupnému tlaku.

(310) Napriek tomu, pokiaľ ide o posúdenie situácie zaznamenanej v posudzovanom období, bolo by ťažké tvrdiť, že taká udalosť ako samotný hospodársky pokles by narušila príčinnú súvislosť s dumpingovým dovozom. Naopak, ako sa podrobne uvádza v odôvodnení (302) zostupný tlak na cenu podporovaný lacným dumpingovým dovozom s najväčšou pravdepodobnosťou vyvolá domino efekt a vynúti si, aby ešte väčší podiel výroby Únie prešiel do toho istého segmentu ako dumpingový dovoz a aby sa tak zvýšil tlak dumpingového dovozu na výrobcov z Únie. Za takých okolností by výrobcovia z Únie boli v budúcnosti ešte viac ako kedykoľvek predtým závislí od existencie opatrení.

2.5. **Pravdepodobné účinky dovozu z tretích krajín**

(311) Takisto sa skúmalo, či je pravdepodobné, aby dovoz z tretích krajín mal vplyv na situáciu výrobného odvetvia Únie, ak by uplynula platnosť opatrení. V tejto súvislosti sa potvrdilo, že vývoz tretích krajín do Únie sústavne narastal a že ako následok vyšších nákladov v Číne a Vietname a v spojení s hospodárskym poklesom by bol v budúcnosti hlavnou príčinou obáv pre Úniu.

(312) Majúc na pamäti cenový rozdiel medzi dumpingovým dovozom z príslušných krajín a dovozom z tretích krajín by však bolo skôr pravdepodobné, že vývoz z Číny a Vietnamu získa cenovú výhodu nad dovozom z tretích krajín. To by zasa poukazovalo na relatívny pokles takého dovozu v budúcnosti. Ako sa preukázalo v oddieloch C.3 a C.4, nič nenasvedčuje tomu, že čínski alebo vietnamskí vývozcovia sa stiahnu z trhu Únie. Naopak, veľké kapacity, ktoré majú k dispozícii, by naznačovali, že majú motiváciu, aby zostali na trhu čo najdlhšie.

(313) Vzhľadom na uvedené skutočnosti by dovoz z tretích krajín so všetkou pravdepodobnosťou mal menší vplyv na situáciu výrobného odvetvia Únie, ak by uplynula platnosť opatrení.

2.6. **Pravdepodobný vplyv kolísania výmenných kurzov**

(314) Takisto sa tvrdilo, že ujma spôsobená výrobcom z Únie sa pravdepodobne zmenší v dôsledku zhodnocovania amerického dolára voči euru. Kolísanie meny by vyhnalo nahor ceny dumpingového dovozu, s ktorým sa obchoduje v eurách, takže by bol odstránený cenový rozdiel medzi dumpingovým dovozom a cenami výrobcov z Únie.

(315) V tejto súvislosti treba uviesť, že zisťovaním sa musí zistiť, či dumpingový dovoz (z hľadiska cien a objemu) spôsobil (alebo pravdepodobne spôsobí) závažnú ujmu výrobnému odvetviu Únie, alebo či bola táto závažná ujma (alebo jej pravdepodobnosť) spôsobená inými faktormi. V tejto súvislosti sa v článku 3 ods. 6 základného nariadenia uvádza, že sa musí preukázať, že úroveň cien dumpingového dovozu spôsobuje (alebo pravdepodobne spôsobí) ujmu. Preto sa vzťahuje len na rozdiel medzi úrovňami cien a neobsahuje teda žiadnu požiadavku na analýzu faktorov ovplyvňujúcich úroveň týchto cien.

(316) Pravdepodobný účinok dumpingového dovozu na ceny výrobného odvetvia Únie sa v podstate skúma prostredníctvom stanovenia podhodnotenia cien, poklesu cien a zastavenia rastu cien. Na tento účel sa porovnávajú ceny dumpingového vývozu a predajné ceny výrobného odvetvia Únie a vývozné ceny používané na výpočet ujmy je niekedy potrebné previesť na inú menu s cieľom dostať porovnateľný základ. Použitím výmenných kurzov v tejto súvislosti sa preto zabezpečí len to, že cenový rozdiel sa stanoví na porovnateľnom základe. Z toho je zrejmé, že výmenný kurz v zásade nemôže byť ďalším faktorom ujmy.

(317) Uvedený fakt takisto potvrdzuje aj znenie článku 3 ods. 7 základného nariadenia, ktorý sa odvoláva na iné známe faktory, ako je dumpingový dovoz. Zoznam iných známych faktorov v tomto článku neodkazuje na žiadny faktor, ktorý by ovplyvňoval úroveň cien dumpingového dovozu.

(318) Dokonca však aj v prípade, keby sa tento faktor vzal do úvahy, vzhľadom na pravdepodobný tlak na spotrebiteľské ceny v kontexte poklesu trhu, nie je pravdepodobné, že dovozcovia, ktorí nakupujú od príslušných krajín, by boli schopní zvýšiť ceny pre maloobchod v dôsledku zhodnocovania amerického dolára. Okrem toho, výmenné kurzy ako také sa veľmi ťažko predpovedajú a znehodnocovanie amerického dolára voči euru bolo zaznamenané po ROZ, a preto nebolo možné dospieť k záveru, že kolísanie meny bude mať vzostupný účinok na ceny dumpingového dovozu z príslušných krajín.

(319) Vzhľadom na uvedené skutočnosti nie je možné dospieť k záveru, že vývoj výmenného kurzu by mohol byť iným faktorom, ktorý spôsobuje ujmu.

3. ZÁVER O PRAVDEPODOBNOM VPLYVE INÝCH FAKTOROV

(320) Ako vidno z predchádzajúceho textu, aj keď nemožno vylúčiť, že iné faktory vrátane hospodárskeho poklesu budú mať účinok na finančnú situáciu výrobcov z Únie, zo zisťovania nevyplynulo, že samotné tieto faktory by narušili súvislosť medzi dumpingovým dovozom a pokračujúcou ujmou, ktorú by utrpelo výrobné odvetvie Únie.

I. ZÁVER O POKRAČOVANÍ UJMY

(321) Ako sa stanovilo v oddiele G.4, zisťovanie ukázalo, že nepriaznivá situácia výrobného odvetvia v ORZ pokračovala. Samotné pokračovanie ujmy je podľa článku 11 ods. 2 základného nariadenia silným ukazovateľom, že ujma bude pravdepodobne pokračovať aj v budúcnosti, čo by naznačovalo, že opatrenia by sa mali zachovať.

(322) Zo zistení týkajúcich sa dovozu vyplýva, že dovoz veľkých objemov za dumpingové ceny pravdepodobne pokračuje a že cenový tlak (v neposlednom rade v súvislosti s hospodárskym poklesom) pravdepodobne zintenzívni hospodársku súťaž medzi dumpingovým dovozom a obuvou z usne vyrábanou Úniou. Zo zisťovania takisto vyplynulo, že neexistujú žiadne iné známe faktory, ktoré by narušili silnú spojitosť medzi dumpingovým dovozom a ujmou, ktorú by utrpeli výrobcovia z Únie.

(323) Celková analýza zistení v zisťovaní naznačuje, že dôsledok zrušenia opatrení by pravdepodobne viedol k pokračujúcim veľkým a možno aj zvýšeným objemom dovozu z Číny a z Vietnamu za ceny, ktoré by ešte viac podhodnotili ceny výrobného odvetvia Únie. Pokles trhu by s najväčšou pravdepodobnosťou tento vývoj ďalej zhoršoval. Dumpingový dovoz by mal preto s najväčšou pravdepodobnosťou poškodzujúce účinky na výrobné odvetvie Únie. Za takých okolností by sa výrobné odvetvie Únie buď muselo riadiť poklesom cien s cieľom zachovať si podiel na trhu alebo zachovať predajné ceny na súčasných úrovniach a namiesto toho stratiť zákazníkov a nakoniec aj predaj. V prvom prípade by výrobné odvetvie Únie muselo fungovať so stratou a v druhom prípade by strata predaja ako taká nakoniec viedla k zvýšeným nákladom, po ktorých by nasledovali straty.

(324) Okrem toho, výrobné odvetvie Únie znášalo účinky dumpingového dovozu po mnohé roky a v súčasnosti je v neistej ekonomickej situácii. Takisto sa však zistilo, že veľká časť výrobcov z Únie bola schopná zmeniť svoje podnikateľské modely, pričom sa sústredila na vyššiu pridanú hodnotu, segment výrobkov strednej až vyššej kategórie a jednoduchšie distribučné kanály. Táto skupina tiež postupne absorbuje činnosť časti výrobného odvetvia, ktorá doteraz nebola schopná sa prispôsobiť a implementovať nové podnikateľské modely a na ukončenie tohto prechodu v celom odvetví by bolo potrebné ďalšie obdobie úprav.

(325) Ak by v tejto citlivej etape došlo k ukončeniu opatrení, situácia výrobcov z Únie by sa zhoršila a proces prechodu na nový podnikateľský model by sa pravdepodobne zastavil a samotná existencia veľkej časti výrobného odvetvia by bola ohrozená.

(326) Zisťovaním sa preto ukázalo, že v dôsledku dovozu z Číny a Vietnamu je jasná pravdepodobnosť pokračovania ujmy spôsobenej výrobnému odvetviu Únie z krátkodobého/strednodobého hľadiska, až pokiaľ sa proces úprav neukončí.

J. PRIPOMIENKY ZAINTERESOVANÝCH STRÁN PO ZVEREJNENÍ

(327) Po zverejnení zistení prišlo niekoľko pripomienok. Žiadna však nebola takého charakteru, aby ovplyvnila závery. Hlavné predložené argumenty boli tieto.

1. PREDLOŽENÉ PRIPOMIENKY TÝKAJÚCE SA FORMÁLNYCH A PROCEDURÁLNYCH OTÁZOK A OTÁZKY PRÁVA NA OBHAJOBU

1.1 Dôvernosť mien navrhovateľa

(328) Viacero zainteresovaných strán zopakovalo svoje obavy v súvislosti s dôverným zaobchádzaním poskytnutým navrhovateľovi a tvrdili, že v spise sa nenachádza nič, čím by sa mohlo podporiť tvrdenie, že zverejnenie totožnosti navrhovateľa by ho negatívne ovplyvnilo. Jedna zainteresovaná strana navyše uviedla, že s cieľom nezverejniť totožnosť si postupy WTO vyžadujú, aby sa predložili pádne dôvody v prípade všetkých dokumentov, či už sa považujú za dokumenty dôverného alebo nedôverného charakteru. Podľa tejto strany sa v tomto prípade neuviedli žiadne pádne dôvody.

(329) Tá istá strana takisto tvrdila, že ak by sa žiadosť o zachovanie dôvernosti mala schváliť, znamenalo by to, že by sa mali zverejniť minimálne všetky podrobnosti o jednotkových cenách a ukazovateľoch ziskovosti vzorky.

(330) Ako sa uvádza v odôvodneniach (40) až (42), dôvernosť týkajúca sa totožnosti navrhovateľa a výrobcov vybraných do vzorky sa zakladala na náležite odôvodnenej žiadosti predloženej na základe článku 19 základného nariadenia. Preto nie je pravdivé, že navrhovateľ nepredložil pádne dôvody. Pokiaľ ide o argument, že by sa mali zverejniť všetky podrobnosti o jednotkových cenách a ziskovosti, Komisia je toho názoru, že vzhľadom na informácie dostupné verejnosti by takéto zverejnenie mohlo nepriamo odhaliť totožnosť navrhovateľa. Okrem toho by takéto zverejnenie ovplyvnilo v rámci skupiny spoločností zaradených do vzorky obchodné záujmy ostatných spoločností zaradených do vzorky, ktoré sú takisto konkurentmi na trhu.

(331) Na základe uvedeného vyplýva, že predložené pripomienky nie sú takého charakteru, aby ovplyvnili záver poskytnúť dôverné zaobchádzanie, pokiaľ ide o totožnosť výrobcov z Únie, ktorí podporujú podnet.

1.2 Vymedzenie pojmu výrobného odvetvia Únie a postavenie

(332) Viacero zainteresovaných strán tvrdilo, že Komisia nesprávne uplatňovala vymedzenie výrobného odvetvia Únie a výroby Únie.

(333) Dve strany tvrdili, že posúdenie ujmy sa musí zakladať na informáciách o navrhovateľovi a výrobcoch, ktorí podporujú podnet, a nie na základe celkovej výroby Únie. Podľa týchto strán to znamená, že použité makroekonomické ukazovatele nie sú reprezentatívne.

(334) Takisto tvrdili, že Komisia nevylúčila zo vzorky spoločnosť, ktorá v ORZ skončila svoju výrobu v Únii. Niektoré strany zastávali názor, že zaradenie tejto spoločnosti skreslilo mikroekonomické ukazovatele, ako aj analýzu podhodnotenia cien a predaja pod cenu. Naopak, iná zainteresovaná strana, ktorá nebola proti zaradeniu uvedenej strany do vzorky, bola toho názoru, že na účely analýzy ujmy by sa mali zohľadniť všetky údaje týkajúce sa tejto spoločnosti, a nie iba údaje týkajúce sa jej činnosti v Únii.

(335) Tie isté zainteresované strany tvrdili, že Komisia nevylúčila z vymedzenia výrobného odvetvia Únie spoločnosti, ktoré dovážali z tretích krajín do 25 % ich celkovej výroby. Podľa týchto zainteresovaných strán ide o zmenu v metodike v porovnaní s odôvodnením (231) nariadenia, ktorým sa ukladajú dočasné opatrenia v pôvodnom zisťovaní, kde sa uvádza, že všetky spoločnosti, ktoré presunuli svoju výrobu, boli vylúčené. Strany takisto tvrdili, že pokiaľ ide o uplatňovanie článku 4 ods. 1 základného nariadenia, Komisia zvyčajne vyžaduje vylúčenie spoločností, ktoré dovážajú približne 25 % ich celkovej výroby. V tejto súvislosti jedna strana takisto tvrdila, že Komisia chybne dospela k záveru, že žiadny z členov CEC nepremiestnil svoju výrobu, aj keď počas zisťovania bolo predložené tvrdenie, ktoré preukazovalo opak.

(336) Viaceré zainteresované strany takisto uviedli, že všeobecný dokument so závermi bol nekonzistentný, keďže v odôvodnení (3) sa uvádzalo, že podnet podporuje 35 % strán, pokým v odôvodnení (193) sa uvádzalo 25 %.

(337) Ako bolo uvedené v odôvodneniach (193) až (200), výrobné odvetvie Únie bolo vymedzené v zmysle článku 4 ods. 1 základného nariadenia. Posúdenie situácie výroby v Únii ako celku je v súlade so základným nariadením. Tvrdenie, že posúdenie ujmy sa zakladalo na nesprávnom vymedzení výrobného odvetvia Únie, sa musí teda odmietnuť.

(338) Pokiaľ ide o to, že sa nevylúčila jedna zo spoločností zaradených do vzorky, je potrebné pripomenúť, že dôvody, prečo by spoločnosť mala zostať zaradená do vzorky, sú uvedené v odôvodneniach (23) a (196). Ďalej sa dospelo k záveru, že prípadné vylúčenie by nemalo žiadny účinok, či už na postavenie alebo utrpenú ujmu vrátane podhodnotenia. Dôvodom je veľmi malá váha tejto spoločnosti vo vzorke. Skutočnosť, či je spoločnosť formálne vylúčená alebo nie preto nemá žiadny praktický vplyv na výsledok analýzy.

(339) Ako bolo uvedené v odôvodnení (195), výroba Únie sa zakladá iba na spoločnostiach, na ktoré sa vzťahuje vymedzenie uvedené v článku 4 (vrátane ods. 1). Na základe informácií zo spisu sa nezohľadnila žiadna právnická osoba, ktorá premiestnila výrobu a ktorá by musela byť vylúčená z vymedzenia výrobcu z Únie podľa článku 4 ods. 1. V tejto súvislosti je potrebné pripomenúť, že obmedzený dovoz ako taký nepredstavuje premiestnenie výroby. Hoci malý počet výrobcov, ktorí podali podnet, uskutočňoval dovoz, tieto objemy boli veľmi obmedzené a v každom prípade predstavovali maximálne 25 % celkovej výroby príslušnej spoločnosti. Na základe uvedeného tvrdenie, že sa Komisia odchýlila od svojej praxe v pôvodnom prípade alebo od ustanovení základného nariadenia, nie je správne.

(340) Pokiaľ ide o údajnú nekonzistentnosť medzi údajmi uvedenými v odôvodneniach (3) a (193), ktoré sa týkajú strán podporujúcich podnet, je potrebné uviesť, že odôvodnenie (193) iba udáva, že podpora prevyšuje zákonné minimum 25 % a nie je preto vyjadrením skutočnej podpory, ktorá bola nad týmto minimom.

1.3 **Obdobie na posúdenie ujmy**

(341) Viacero zainteresovaných strán tvrdilo, že obdobie na posúdenie ujmy bolo nesúrodé. Tvrdilo sa najmä to, že použitie uvedeného obdobia pre niektoré ukazovatele, pričom sa spätne odkazuje na POZ a na rok 2005 pre iné ukazovatele ujmy, vedie k nekonzistentným výsledkom. Iné zainteresované strany tvrdili, že Komisia sa opierala o údaje z roku 2005 a POZ bez toho, aby ich zverejnila.

(342) Analýza posúdenia ujmy sa zakladala na zisteniach z príslušného obdobia, t. j. od roku 2006 do konca ORZ. Odkazy na ORZ a rok 2005 sa uskutočnili iba na doplnenie analýzy, ale nemali rozhodujúci vplyv na závery. Na základe uvedeného treba odmietnuť tvrdenie, že obdobie na posúdenie ujmy viedlo k nekonzistentnej analýze.

1.4 **Reprezentatívnosť vzorky výrobcov z Únie**

(343) Viacero strán uvádzalo, že vzorka výrobcov z Únie nebola reprezentatívna, pokiaľ ide o typy výrobkov, veľkosť a geografické rozloženie.

(344) V tejto súvislosti uviedli, že Komisia nedala dostatočné vysvetlenie geografického rozloženia vzorky a že táto vzorka nebola v žiadnom prípade reprezentatívna, pretože obuv je vyrábaná najmenej v 7 členských štátoch, z ktorých boli do vzorky zaradené iba štyri. Okrem toho sa tvrdilo, že jeden členský štát bol nadmerne zastúpený. Jedna zainteresovaná strana takisto požiadala, aby Komisia poskytla informácie o úrovni dohôd o poplatkoch, ktoré sa vyskytli v rámci výrobného odvetvia Únie.

(345) Jedna strana takisto tvrdila, že ženská obuv bola vo vzorke nadmieru zastúpená a iná strana pripomenula, že ziskovosť vzorky nebola reprezentatívna, keď ju porovnáme s údajom uvádzaným v podnete.

(346) Odôvodnenie (28) uvádza podrobnosti o geografickom rozložení vzorky a jej reprezentatívnosti v porovnaní s celkovým rozložením v Únii. V tejto súvislosti treba pripomenúť, že vzorka je do určitej miery obrazom geografického rozloženia všetkých obyvateľov a že nie je potrebné mať presne identické geografické rozloženie. Zisťovaním sa navyše ukázalo, že približne 60 % výroby zaradenej do vzorky sa uskutočnilo prostredníctvom takzvaných „subdodávok“ alebo „dohôd o poplatkoch“.

(347) Okrem toho, keďže sa takéto „subdodávky“ a „dohody o poplatkoch“ vyskytujú takisto medzi spoločnosťami v rôznych členských štátoch, venovala sa pozornosť zabezpečeniu, aby sa výroba pripísala členskému štátu, z ktorej pochádza spoločnosť, ktorá si objednala službu.

(348) Na základe uvedeného určitý stupeň odchýlky neznamená, pokiaľ ide o váhu jedného členského štátu, že by sa vzorka stala nereprezentatívnou. Podobne, pokiaľ ide o dohody o subdodávkach a skutočnosť, že dve tretiny výroby sú sústredené v troch členských štátoch, nie je potrebná požiadavka, aby sa do vzorky zahrnulo 7 krajín uskutočňujúcich výrobu.

(349) V odôvodnení (29) sa pripomína, že sa zistilo, že výrobcovia z Únie zaradení do vzorky zahrnovali prierezovo celý sortiment výrobkov, čo prevažne odrážalo výrobu všetkých výrobcov. To isté platí aj pre rozdelenie podľa pohlavia a hoci existujú odchýlky vo všetkých kategóriách, pánska, dámska a detská obuv sa predáva v značnom množstve spoločnosťami zaradenými do vzorky, ako aj všetkými výrobcami. Pokiaľ ide o úroveň ziskovosti, skutočnosť, že existuje odchýlka medzi vzorkou a spoločnosťami, ktoré predložili podnet, neznamená, že je vzorka nereprezentatívna. V každom prípade je potrebné poznamenať, že ziskovosť vzorky je v rovnakom rozpätí ako je ziskovosť, ktorá sa stanoví po analýze všetkých informácií nachádzajúcich sa v podnete.

1.5 **Úroveň cla v pôvodnom zisťovaní**

(350) Niektoré strany namietali, že Čína bola v porovnaní s Vietnamom diskriminovaná už od pôvodného zisťovania, pretože sa na dovoz z Číny uplatňovalo vyššie clo, hoci dumpingové rozpätie stanovené pre Čínu bolo nižšie ako pre Vietnam. Takisto tvrdili, že Čína bola diskriminovaná vzhľadom na metódu použitú na upravenie rozpätia ujmy v pôvodnom zisťovaní.

(351) Po prvé, právo v Únii vyžaduje, aby sa clo stanovilo v súlade s pravidlom nižšieho cla, čo znamená, že clo môže byť stanovené skôr na základe rozpätia ujmy než na základe dumpingového rozpätia. Po druhé, v pôvodnom prípade, aby sa uložilo najslabšie možné opatrenie proti poškodzujúcemu dumpingu, sa pokladalo za potrebné zohľadniť objemy a ceny, ktoré ujmu nespôsobujú, ktoré sa vypočítali tak, aby sa došlo k najslabšiemu možnému opatreniu voči ujme spôsobenej Čínou aj Vietnamom a ktoré viedli k uloženiu cla. V tejto súvislosti je potrebné pripomenúť, že účelom zisťovania pred uplynutím platnosti je posúdiť, či dostupné informácie sú dôvodom, aby boli opatrenia v ich súčasnej podobe zachované na ďalšie obdobie. Vzhľadom na to, že v rámci tohto zisťovania nie je možné zmeniť úroveň opatrení, nemôžu sa tieto argumenty zohľadniť.

2. PREDLOŽENÉ PRIPOMIENKY TÝKAJÚCE SA ANALÝZY UJMY

2.1 **Kumulácia dovozu z Číny a Vietnamu**

(352) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že podmienky na kumuláciu neboli splnené, keďže trend týkajúci sa Vietnamu bol veľmi odlišný od trendu v Číne. Takisto sa tvrdilo, že dovoz z Vietnamu nemohol byť považovaný za príčinu ujmy, keďže objem počas ORZ bol nižší ako nepoškodzujúci objem, ako sa stanovilo v pôvodnom zisťovaní.

(353) Pripomína sa, že sa vykonala rozsiahla analýza v odôvodnení (216) a ďalej, ktorá ukázala, že podmienky na kumuláciu boli splnené. Vzhľadom na tento fakt nie je argument o nepoškodzujúcom objeme relevantný.

2.2 **Vplyv outsourcingu**

(354) Jedna zainteresovaná strana uviedla, že v dokumente o zverejnení sa ukázalo, že výrobné odvetvie Únie sa naďalej premiestňuje. Podľa týchto strán to ukázalo, že existujúce clo nezastavilo proces premiestňovania.

(355) V tejto súvislosti sa pripomína, že účelom cla nie je zastaviť alebo podporiť žiadny proces premiestňovania, ale opraviť narušenia obchodu spôsobené dumpingovým dovozom. Taktiež je potrebné poznamenať, že niekoľko spoločností sa premiestnilo do iných členských štátov alebo do tretích krajín, v ktorých tieto opatrenia neplatia. Vzhľadom na uvedené skutočnosti nie je možné tento argument zohľadniť.

2.3 **Vplyv makroekonomických ukazovateľov**

(356) Jedna zainteresovaná strana sa domnievala, že odpovede vnútroštátnych združení neboli dostatočné ako zdroj ukazovateľov ujmy, keďže iba informácie týkajúce sa niektorých ukazovateľov ujmy mohli byť odvodené z niektorých odpovedí. Takisto skutočnosť, že bolo doručených iba deväť odpovedí, bola spochybnená.

(357) Viacero strán spochybnilo makroekonomické ukazovatele vzhľadom na skutočnosť, že boli založené skôr na výrobe Únie ako celku, ako na údajoch od navrhovateľov a podporovateľov. Zdôvodnenie stanovenia makroekonomických ukazovateľov už bolo vysvetlené v odôvodnení (337), a preto nie je potrebné ďalšie posúdenie. Jedna zainteresovaná strana uviedla, že makroekonomické ukazovatele v každom prípade neboli spoľahlivé. Skutočnosť, že zamestnanosť sa od pôvodného zisťovania zvýšila o 359 % sa uvádza ako príklad prečo sa údaje musia považovať za neprimerané. Toto tvrdenie bolo podložené pozorovaním, na základe ktorého sa ukázalo, že makroekonomické ukazovatele boli vo viacerých prípadoch iné, ako ukazovatele pozorované vo vzorke.

(358) Viaceré zainteresované strany uviedli, že zverejnené trendy spotreby boli nesúrodé, keďže v jednej časti dokumentu sa uvádza zníženie o 7 %, pričom v inej časti dokumentu sa uvádza zníženie o 14 %. Údaje o výrobnej kapacite a údaje o zamestnanosti boli takisto považované za nekonzistentné, keďže ukazovali odlišné trendy, aj keď sa v zverejnenom dokumente dospelo k záveru, že tieto dva trendy spolu súviseli.

(359) Pokiaľ ide o zdroje a ako sa vysvetľuje v odôvodneniach (225) až (226), Komisia požiadala a od vnútroštátnych združení získala údaje, ktoré mali pravdepodobne k dispozícii. Skutočnosť, že toto sa netýka všetkých ukazovateľov ujmy nie je v žiadnom prípade nezvyčajná, ale skôr to poukazuje na to, že tieto orgány jednoducho nemajú prístup k údajom týkajúcim sa niektorých osobitných ukazovateľov. Preto vyšetrujúci orgán získava takéto údaje z reprezentatívnej vzorky spoločností. Deväť odpovedí získaných od vnútroštátnych združení zodpovedá veľkej väčšine výroby (viac ako 80 % celkovej výroby Únie) a boli ďalej doplnené dostupnými štatistickými informáciami a inými údajmi, ktoré poskytli zainteresované strany.

(360) Pokiaľ ide o úroveň zamestnanosti, pripomína sa, že v pôvodnom zisťovaní bol údaj 57 000 zamestnancov založený na údajoch od navrhovateľa. Súčasný údaj o zamestnanosti 262 000 je makroekonomickým ukazovateľom a týka sa výrobného odvetvia Únie, ako bolo vymedzené. Pokiaľ ide o rozdiely medzi ukazovateľmi pre vzorku a pre celé výrobné odvetvie Únie, pripomína sa, že tieto ukazovatele nemusia byť identické na to, aby boli reprezentatívne. Skutočnosť, že nasledovali tie isté trendy, iba potvrdzuje ich reprezentatívnosť. Pokiaľ ide o nekonzistentnosť v prípade spotreby, 7 % zníženie sa vzťahovalo na obdobie 2006 – ORZ, pričom 14 % zníženie sa vzťahovalo na obdobie 2005 – ORZ.

(361) Vzhľadom na uvedené je potrebné zamietnuť pripomienky týkajúce sa zloženia a analýzy makroekonomických ukazovateľov.

2.4 **Vplyv mikroekonomických ukazovateľov**

(362) Jedna zainteresovaná strana uviedla, že 3 % zisk, ktorý dosiahlo výrobné odvetvie Únie by sa mal považovať za dobrý výsledok, najmä vzhľadom na to, že trh sa zmenšuje. Takisto bolo uvedené, že tvrdenie, že výrobné odvetvie Únie čelí tlaku na ceny zo strany čínskych a vietnamských dovozov nebolo podporené zisteniami, že výrobné odvetvie Únie dokázalo v posudzovanom období zvýšiť ceny o 30 %.

(363) Ako bolo stanovené v pôvodnom zisťovaní, očakávaná úroveň zisku v prípade neexistujúceho dumpingu je 6 %, výrazne viac ako približne 3 % úroveň, ktorú dosiahlo výrobné odvetvie Únie, ktorá, okrem toho, nie je dostatočne vysoká na zaistenie životaschopnosti v strednodobom horizonte a na financovanie prebiehajúceho reštrukturalizačného procesu. Toto treba takisto porovnať s veľmi dobrou úrovňou zisku dovozcov. Pokiaľ ide o predajné ceny výrobného odvetvia Únie, ich zvýšenie nezabránilo priamej súťaži medzi výrobkami, a preto malo vplyv na podhodnotenie a predaj pod cenu. Nízke ziskové rozpätie dokazuje tlak na ceny, keďže výrobné odvetvie Únie nemôže uplatniť vyššiu prirážku.

(364) Vzhľadom na uvedené je potrebné zamietnuť argumenty týkajúce sa analýzy makroekonomických ukazovateľov.

2.5 **Analýza podhodnotenia**

(365) Viacero zainteresovaných strán uviedlo obavy, pokiaľ ide o analýzu podhodnotenia vykonanú Komisiou. V tejto súvislosti sa usúdilo, že Komisia umelo zvýšila prispôsobenie kontrolných čísiel výrobku (PCN), reklasifikáciou určitej obuvi zo skupiny výrobkov E do skupiny výrobkov A.

(366) Viacero zainteresovaných strán sa domnievalo, že Komisia nezverejnila prečo bola úroveň prispôsobenia sa v oblasti výskum a vývoja, stanovená v pôvodnom zisťovaní, v súčasnosti znížená. Takisto sa usúdilo, že Komisia nezverejnila do akej miery boli vykonané úpravy, pokiaľ ide o predaj obchodným spoločnostiam ktoré nie sú v spojení.

(367) Tvrdenie, že umelé prispôsobenie sa dosiahlo prostredníctvom reklasifikácie PCN nie je správne. Ako sa uvádza v odôvodnení (57) a ďalej, nevykonala sa reklasifikácia, ale v prípade potreby bolo nutné vykonať úpravu potom, čo strany vyhlásili, že obuv bola v nesprávnej kategórii.

(368) Vzhľadom na tvrdenie, že nebolo poskytnuté zdôvodnenie zmeny v oblasti prispôsobenia sa výskumu a vývoja, je potrebné uviesť, že toto bolo stanovené použitím tej istej metódy ako v pôvodnom zisťovaní, t. j. na základe overených informácií, ktoré poskytli spolupracujúce strany, týkajúcich sa ORZ. Cena CIF vývozcov bola stanovená na základe údajov poskytnutých samotnými spoločnosťami a upravenými v prípade potreby.

(369) Vzhľadom na uvedené je nutné zamietnuť tvrdenia, že analýza podhodnotenia bola nedostatočná.

2.6 **Záver o pokračovaní ujmy**

(370) Viaceré zainteresované strany tvrdili, že celkové ukazovatele ujmy boli pozitívne a že záver Komisie o pokračovaní ujmy bol založený výlučne na ziskovosti. Okrem toho, vzhľadom na skutočnosť, že ziskovosť počas ORZ bola najvyššia od roku 2001, by sa aj tento ukazovateľ mal interpretovať v tom zmysle, že výrobné odvetvie Únie už netrpelo ujmu. Viaceré zainteresované strany ďalej na podporu svojho tvrdenia, že výrobnému odvetviu Únie nebola spôsobená ujma, vymenovali a poskytli osobitné príklady dobre fungujúcich spoločností.

(371) Iná zainteresovaná strana sa domnievala, že Komisia nezohľadnila vplyv zmeny podnikateľského modelu pri hodnotení výroby a predaja, ako aj vplyv ujmy vo všeobecnosti. Takisto sa tvrdilo, že účinky outsourcingu neboli zohľadnené a podľa tejto strany by priemerný zisk vzorky bol výrazne väčší, ak by sa zohľadnili činnosti, ktoré boli vykonané externe.

(372) V tejto súvislosti sa zdôrazňuje, že analýza ukazovateľov ujmy je vo svojej podstate globálna a nie všetky ukazovatele musia ukazovať zhoršenie, aby bola zistená ujma. Takisto by sa malo zohľadniť, že opatrenia boli v platnosti počas analyzovaného obdobia a preto je možné logicky očakávať určité zmiernenie ujmy. Bez ohľadu na to a ako sa už stanovilo v odôvodnení (257) a ďalej sa spotreba, výroba, predaj a využitie kapacity počas tohto obdobia znížili a podhodnotenie a predaj pod cenu pokračovali vo výraznej miere, ziskovosť zostala na veľmi nízkej úrovni, výrazne pod úrovňou bežného zisku, ktorý by sa dal očakávať v prípade neexistujúceho poškodzujúceho dumpingu. Celkovo došlo k čiastočnému odstráneniu ujmy prostredníctvom opatrení – ale určite nie k jej úplnému odstráneniu.

(373) Vo výrobnom odvetví, v ktorom pôsobí viac ako 18 000 spoločností je prirodzené, že výkon jednotlivých spoločností sa bude odlišovať, to však neznamená, že výrobnému odvetviu ako celku nebola spôsobená ujma. Pripomína sa, že analýza makroekonomických ukazovateľov pre celé výrobné odvetvie a mikroekonomických ukazovateľov pre reprezentatívnu vzorku výrobcov (v obidvoch prípadoch podľa článku 4.1 základného nariadenia) ukázali, že ujma pokračuje.

(374) Pokiaľ ide o vplyv zmeny podnikateľského modelu, vypočítaný priemerný zisk odkazuje na výrobcov z Únie zaradených do vzorky. Všetky zmeny (t. j. podnikateľský model, úroveň obchodu) boli zahrnuté do analýzy. Podľa požiadaviek právnych predpisov nemôže byť činnosť prevádzkovateľa ako dovozcu pripísaná jeho situácii ako výrobcu.

(375) Vzhľadom na uvedené skutočnosti zostávajú závery o ujme stanovené v odôvodneniach (257) až (260) nezmenené.

3. PREDLOŽENÉ PRIPOMIENKY TÝKAJÚCE SA PRÍČINNEJ SÚVISLOSTI MEDZI UJMOU, KTORÁ BOLA SPÔSOBENÁ VÝROBNÉMU ODVETVIU ÚNIE, A DUMPINGOVÝM DOVOZOM

(376) Viaceré zainteresované krajiny sa domnievali, že Komisia nezohľadnila úplný vplyv iných príčin na finančnú životaschopnosť výrobcov z Únie. Vo všeobecnosti sa tvrdilo, že Komisia zvolila izolacionistický prístup, pokiaľ ide o vplyv iných príčin. V tejto súvislosti sa usúdilo, že posúdenie každého problému osobitne znamenalo, že všetky vplyvy okrem vplyvu práve posudzovaného sa prisúdili dumpingovému dovozu.

(377) Viaceré zainteresované strany sa domnievali, že Komisia podcenila vplyv dovozu z tretích krajín. Podľa týchto strán bola vážená priemerná cena dovozu z tretích krajín iba o 0,39 EUR vyššia, ako cena v ČĽR a Vietname, a preto by mala výrazný vplyv na výrobné odvetvie Únie. Takisto bolo uvedené, že ak by bolo porovnanie založené na hodnotách franko prístav určenia, skôr ako na hodnotách CIF, ceny dovozu predovšetkým z Indie a Indonézie by boli nižšie ako ceny v príslušných krajinách.

(378) Viaceré strany tvrdili, že Komisia nezdôvodnila záver o existencii súťaže medzi príslušným výrobkom a podobným výrobkom vyrobeným v Únii. Takisto sa tvrdilo, že tento záver by bol protirečivý, keďže vo viacerých oddieloch v zverejnenom dokumente sa opisuje akým spôsobom je výrobné odvetvie Únie sústredené na segment strednej a vyššej kategórie. Toto zistenie sa považovalo za ťažko zlučiteľné so záverom, že výrobné odvetvie Únie súťaží s čínskymi a vietnamskými výrobkami zo segmentu nižšej kategórie. Jedna zainteresovaná strana sa domnievala, že Komisie neposkytla vymedzenie toho, čo sa malo považovať za výrobky vyššej, strednej a nižšej kategórie a tvrdila, že nebol poskytnutý dôkaz, ktorý by ukázal, že výrobné odvetvie Únie sa naozaj začalo zameriavať na segment vyššej kategórie.

(379) Jedna zainteresovaná strana sa domnievala, že Komisia nezohľadnila vplyv zmeny v spotrebe a vplyv krízy na výrobné odvetvie Únie. Predovšetkým sa usudzovalo, že Komisia nesprávne dospela k záveru, že dovozné ceny sa znížia v dôsledku krízy, keď aktuálny vývoj počas 6 mesiacov po ORZ ukazoval zníženie objemu a zvýšenie ceny.

(380) Jedna zainteresovaná strana sa domnievala, že Komisia neposkytla dostatočné dôkazy, ktoré by ukázali, že štrukturálne nedostatky neboli príčinou problémov, ktorým čelí výrobné odvetvie. Podľa tejto strany bolo nutné zamietnuť argument, že ujma bola spôsobená aj spoločnostiam, ktoré zmenili podnikateľský model, pretože sa usudzovalo, že zmena podnikateľského modelu, ako takého by nutne neznamenala, že neexistovali štrukturálne problémy.

(381) Okrem iných už uvedených príčin, jedna zainteresovaná strana tvrdila, že Komisia pri celkovej analýze iných príčin neposúdila vplyv zmeny podnikateľského modelu na zisk výrobcov z Únie a vplyv outsourcingu na výrobné odvetvie Únie, ako aj vplyv nedostatku kvalifikovaných pracovníkov.

(382) V tejto súvislosti sa pripomína, že v kontexte preskúmania sa vykonala veľmi dôkladná a komplexná analýza iných faktorov. Takisto sa pripomína, ako sa uzatvára v odôvodnení (285), že tieto faktory boli analyzované spolu, ako aj jednotlivo a tvrdenie, že Komisia uplatnila izolacionistický prístup preto neobstojí.

(383) V súvislosti s vplyvom dovozu z tretích krajín sa zisťovaním stanovilo, že existujú podstatné rozdiely medzi cenou dovozu medzi príslušnými krajinami a inými tretími krajinami, vo väčšine ktorých sú priemerné ceny vyššie ako v ČĽR a vo Vietname. Pripomína sa z odôvodnenia (277), že tieto rozdiely sa takisto uplatňujú na Indiu a pri porovnaní s ČĽR aj na Indonéziu. Okrem toho, aj pri vynechaní rozdielu v dovozných cenách je podiel na trhu Indie a Indonézie iba 8 % a 5 %, v uvedenom poradí, v porovnaní s 29 % podielom ČĽR a Vietnamu. Pokiaľ ide o objem, vplyv dovozu preto neruší príčinnú súvislosť.

(384) V odôvodnení (265) sa poskytuje ucelená analýza týkajúca sa súťaže medzi obuvou dovezenou z príslušných krajín a obuvou vyrobenou v Únii. V tejto súvislosti je možné dodať iba to, že zistenia týkajúce sa spoločností zaradených do vzorky, ktoré zmenili podnikateľský model jasne ukazovali, že táto časť výrobného odvetvia Únie sa zamerala na segment vyššej kategórie. Bola tiež zistená významná prítomnosť dumpingového dovozu v segmente strednej a vyššej kategórie. Dôkazy o druhoch výrobkov vyrobených v Únii a druhoch z dovozu boli takisto poskytnuté v spise, ktorý nemá dôverný charakter. Ako sa už stanovilo v predchádzajúcom zisťovaní, do segmentu „strednej/vyššej“ kategórie v zásade patria značkové výrobky s vyššou maloobchodnou cenou. Do segmentu nižšej kategórie patria neznačkové výrobky s nižšou cenou. Vzhľadom na uvedené neobstojí tvrdenie, že analýze súťaže medzi výrobkami chýbal vecný základ.

(385) Ako je zrejmé z odôvodnenia (278) a ďalej, bola vykonaná kompletná analýza, ktorá sa týka vplyvu zmeny spotrebiteľských trendov. Pokiaľ ide o vplyv hospodárskej krízy, pri zisťovaní sa zaistilo, aby nebol vplyv poklesu pripísaný dumpingovému dovozu. V tejto súvislosti by sa malo v prvom rade zdôrazniť, že ORZ, na ktorom bola založená analýza ujmy, zahŕňa obdobie pred krízou. Vplyv poklesu preto nie je zahrnutý v analýze ORZ. Keďže viaceré zainteresované strany argumentovali tým, že základom problémov, ktorým čelí výrobné odvetvie Únie bola skôr hospodárska kríza ako dumpingový dovoz, bola vykonaná dodatočná analýza posudzujúca predovšetkým dianie po ORZ. Zvýšenie cien dovozu počas 6 mesiacov po ORZ by nespochybnilo záver podrobne opísaný v odôvodnení (302), že pokles by mohol zvýšiť vplyv dumpingu. Očakávaný tlak na cenu by sa uplatňoval na všetkých úrovniach, nielen na maloobchodnej úrovni. Vzhľadom na uvedené je nutné zamietnuť tvrdenie, že nebol zohľadnený vplyv zníženia spotreby a vplyv hospodárskeho poklesu.

(386) Rozsiahla analýza situácie výrobného odvetvia Únie v súvislosti so zmenou podnikateľského modelu a efektivity bola poskytnutá v dokumente. V tejto súvislosti by sa malo dodať, že vplyv zmeny podnikateľského modelu bolo jasne možné vidieť v zlepšujúcom sa trende ukazovateľov ujmy tejto skupiny spoločností. Zlepšenie vzťahu medzi nákladmi a cenami ukázalo, že tento nový podnikateľský model bol založený na efektivite a je realizovateľný. Tvrdenie, že zmena podnikateľského modelu by neposkytla dôkaz o efektivite výrobného odvetvia Únie je preto nutné zamietnuť.

(387) Na záver sa pripomína, že v rozpore s tým, čo sa tvrdí, bol analyzovaný vplyv zmeny podnikateľského modelu na ziskovosť, predaj a výrobu a bol zohľadnený pri posúdení tvrdenia, že výrobné odvetvie Únie trpelo štrukturálnymi problémami. Podobne ako sa vysvetľuje v odôvodnení (23) bol podnikateľský model využívajúci externé služby súčasťou analýzy. V oddiele týkajúcom sa záujmu Únie sa však posúdila situácia dovozcov a maloobchodníkov a všetky údaje poskytnuté jedným spolupracujúcim výrobcom, vyňatým z vymedzenia výrobného odvetvia Únie, boli starostlivo analyzované. Pokiaľ ide o nepodložené tvrdenie, že nedostatok kvalifikovaných pracovníkov bol príčinou problémov, ktorým čelí výrobné odvetvie Únie, týmto argumentom sa zaoberá odôvodnenie (244), a preto nie je potrebné žiadne ďalšie vysvetlenie. Vzhľadom na uvedené je preto nutné zamietnuť tvrdenie, že Komisia nezohľadnila iné faktory.

K. **ZÁUJEM ÚNIE**

1. ÚVOD

(388) Podľa článku 21 základného nariadenia sa skúmalo, či by zachovanie existujúcich antidumpingových opatrení bolo proti záujmu Únie ako celku. Rozhodnutie o záujme Únie bolo založené na hodnotení všetkých existujúcich

záujmov, to znamená záujmov výrobného odvetvia Únie, iných výrobcov z Únie, maloobchodníkov/distributérov a spotrebiteľov.

(389) S cieľom posúdiť vplyv pokračovania alebo ukončenia opatrení si Komisia vyžiadala informácie od všetkých príslušných zainteresovaných strán. Hoci to z právneho hľadiska nie je absolútne nevyhnutné, vzhľadom na zložitosť prípadu sa považovalo za vhodné, ak to bude možné, zhromaždiť doplňujúce informácie z viacerých uhlov pohľadu, ako je to v praxi Únie bežné. Zisťujúcemu orgánu to umožnilo vykonať krížovú kontrolu platnosti zistení. Pokiaľ ide o výrobné odvetvie Únie, o poskytnutie konkrétnych údajov neboli požiadané len spoločnosti zaradené do vzorky v tomto revíznom zisťovaní pred uplynutím platnosti, ale takisto iní výrobcovia z Únie. Spolu bolo možné prijať pripomienky od 14 výrobcov z Únie a informácie, ktoré poskytlo deväť združení odvetvia výroby obuvi. Dotazníky sa zaslali 139 spoločnostiam, ktoré sa buď prihlásili, alebo boli uvedené v žiadosti ako dovozcovia príslušného výrobku. Niekoľkým ďalším spoločnostiam bol tento dotazník doručený na základe ich žiadosti. Tento dotazník vyplnilo 21 dovozcov a zároveň prejavili ochotu byť zaradení do vzorky. Osobitné dotazníky na účel tejto analýzy boli takisto zaslané združeniam dovozcov, ako aj veľkoobchodníkom, distributérom a maloobchodníkom a ich združeniam. V tejto súvislosti bolo doručených osem odpovedí. Konkrétne otázky boli nakoniec zaslané aj spotrebiteľským združeniam. Tri z nich odpovedali.

(390) Skutočnosť, že súčasné zisťovanie je vlastne preskúmanie, a teda analyzuje situáciu, v ktorej už antidumpingové opatrenia boli zavedené, umožňuje posúdenie akéhokoľvek neprimeraného záporného vplyvu súčasných antidumpingových opatrení na príslušné strany. Na základe uvedených skutočností sa skúmalo, či napriek záverom o pokračovaní dumpingu a ujmy existujú naliehavé dôvody, ktoré by viedli k záveru, že nie je v záujme Únie zachovať opatrenia v tomto konkrétnom prípade.

2. ZÁUJEM VÝROBNÉHO ODVETVIA ÚNIE

(391) Pokiaľ ide o výrobné odvetvie Únie, ako sa uvádza v G.2, G.3 a G.4, zo zisťovania vyplynulo, že značná časť výrobcov z Únie bola schopná využívať výhody vyplývajúce z uložených opatrení. Hospodársky voľný pád, ktorý sa zistil v pôvodnom zisťovaní a mal za následok uloženie konečných antidumpingových opatrení, sa zastavil, keď došlo k ukončeniu nepretržitých strát, pokiaľ ide o podiel na trhu, ziskovosť a zamestnanosť. Táto stabilizácia situácie výrobného odvetvia Únie sa skutočne považuje za dôležité zlepšenie vzhľadom na to, že svedčí o tom, že v relatívne krátkej dobe veľká časť výrobcov z Únie mohla odvrátiť prudký klesajúci trend zaznamenaný pred uložením opatrení. Skutočne, preskúmanie ukázalo, že v rámci Únie ešte vždy existuje významná produkcia/výroba obuvi so zvrškom z usne, ktorá v ORZ predstavovala 360 miliónov párov obuvi a poskytovala zamestnanie približne 260 000 ľuďom. Treba pripomenúť, že prevažná väčšina týchto výrobcov sú malé a stredne veľké podniky, ktoré sú životne dôležité pre prosperitu v určitých regiónoch. Významný podiel týchto výrobcov vyvinul podnikateľské modely, ktoré zvýšili ich konkurencieschopnosť, akými sú napríklad postupný prechod ku kvalitnejším výrobkom, sústredenie sa na výrobky s vyššou pridanou hodnotou, vytvorenie značiek, zjednodušenie ich distribučných kanálov, vytvorenie sietí spolupráce v ich blízkosti alebo inde, ako sa opisuje v odôvodnení (201) a v nasledujúcich odôvodneniach. Pokiaľ ide o ešte vždy významnú, ale ubúdajúcu časť výrobného odvetvia Únie, ktorej situácia sa po všetkých stránkach aj napriek uloženiu opatrení naďalej zhoršovala, títo výrobcovia využívali výhody vyplývajúce z opatrení pokiaľ opatrenia bránili ešte rýchlejšiemu zhoršovaniu a potenciálnemu úpadku, pričom im poskytli cenný čas, ktorý im umožnil prispôsobiť sa meniacim sa trhovým podmienkam.

(392) Na druhej strane, zo zisťovania vyplynulo, že po dvoch rokoch opatrení sa výrobné odvetvie Únie nachádza ešte vždy v celkove oslabenej situácii a je vystavené účinku dumpingového dovozu, ktorý podhodnocuje ceny výrobného odvetvia Únie, ako sa presnejšie uvádza v odôvodnení (221) a v nasledujúcich odôvodneniach.

(393) Súhrnne, výrobné odvetvie využívalo výhody vyplývajúce z opatrení a preukázalo svoju schopnosť zlepšiť svoju situáciu a svoju životaschopnosť, len čo opatrenia zmiernili účinky poškodzujúceho dumpingu.

(394) V tejto súvislosti niekoľko zainteresovaných strán tvrdilo a znovu zopakovalo po zverejnení konečných zistení, že opatrenia nemali žiaduci účinok, t. j. vrátenie určitého podielu na trhu alebo určitej výroby výrobcom z Únie, ale v prevažnej miere prospeli výrobcom z tretích krajín. Treba pripomenúť, ako sa uvádza v tabuľke 10, že podiel výrobného odvetvia Únie na trhu zostal stabilný, zatiaľ čo podiel dovozu z iných krajín na trhu sa podstatne zvýšil. Preto už len z týchto údajov vyplýva, že výrobné odvetvie Únie stabilizovalo svoje postavenie na trhu od uloženia antidumpingových opatrení. V porovnaní so situáciou neustále sa znižujúceho predaja a podielov na trhu, ktorá sa potvrdila v pôvodnom zisťovaní, stabilizácia na úrovni približne 40 % podielu na trhu sa musela považovať za významný úspech pre výrobné odvetvie Únie. Okrem toho, zdôrazňuje sa, že antidumpingové

opatrenia sa neukladajú s cieľom vytvoriť zamestnanosť v Únie alebo v konečnom dôsledku vrátiť výrobu do Únie (alebo zastaviť dovoz), ale preto, aby sa obnovila rovnosť šancí medzi výrobkami Únie a dumpingovým dovozom. Antidumpingové opatrenia sa ukladajú len s cieľom obnoviť spravodlivé trhové podmienky na trhu Únie a tým umožniť výrobcom z Únie, aby sa zotavili buď prostredníctvom zvýšenia predaja a/alebo zvýšenia svojich cien na udržateľné úrovne. Okrem toho, ako sa uvádza v tabuľke 8, tento dovoz z tretích krajín má podstatne vyššiu priemernú dovoznú cenu alebo bol v relatívne nižších objemoch, takže jeho účinok na výrobcov z Únie je menej výrazný. Na záver, výrobcovia z Únie využívali výhody vyplývajúce z uloženia opatrení, pretože pokračujúca strata podielu na trhu sa zastavila, stabilizovali svoj objem predaja a dokázali zvýšiť svoju ziskovosť a predajné ceny. Vzhľadom na túto skutočnosť sa uvedený argument zamieta.

(395) Ak by sa opatrenia zachovali, možno očakávať, že výrobné odvetvie Únie bude naďalej využívať výhody vyplývajúce z opatrení prinajmenšom tým, že si zachová svoje relatívne postavenie na trhu a bude ho ďalej zlepšovať, hneď ako budú prekonané negatívne účinky hospodárskeho poklesu. Počas hospodárskeho poklesu by opatrenia pravdepodobne pomohli stlmiť účinok značného množstva dumpingového dovozu za nízke ceny prostredníctvom zabránenia ďalšiemu zvýšeniu dovozu zistenému pred zavedením opatrení, najmä v roku 2005 po tom, čo uplynula platnosť kvót. Vzhľadom na to, že sa zvýšila konkurencia vo všetkých segmentoch výrobkov, to znamená v dôsledku módnych trendov, ktoré majú za následok zastupiteľné použitie druhov výrobkov, opatrenia by tiež pomohli chrániť výrobky vyrobené v Únii pred dumpingovým dovozom, ktorý prenikol do ich segmentu výrobkov. Skutočne, ako sa zistilo počas zisťovania, takisto určití výrobcovia v príslušných krajinách prešli na luxusnejšie výrobky a čoraz viac vyrábali obuv strednej a dokonca aj vyššej kategórie. To by umožnilo výrobnému odvetviu Únie zachovať si svoje relatívne postavenie a tým zabezpečiť významnú mieru zamestnanosti.

(396) Takisto je možné očakávať, že so zlepšujúcimi sa ekonomickými podmienkami a narastajúcou spotrebou by ľudia boli ochotní viac utrácať na obuv a najmä na obuv vyššej hodnoty, čo prinesie väčší prospech výrobcom z Únie. V tomto scenári by pokračovanie opatrení umožnilo čoraz väčšej časti výrobcov z Únie pokračovať v ďalšom rozvoji ich podnikateľských modelov, výrobného procesu a distribučných kanálov a tým postupne zlepšovať ich finančnú situáciu, ako sa preukázalo počas obdobia revízneho zisťovania.

(397) Ak by uplynula platnosť opatrení, možno očakávať, že už aj tak ostrá konkurencia, najmä v segmente strednej a nízkej kategórie, značne zosilnie. Ďalej možno očakávať, že táto zvýšená konkurencia, pokiaľ ide o ceny v segmente nízkej a strednej kategórie bude mať priamy účinok na ceny všetkých ostatných štýlov obuvi. To zasa s veľkou pravdepodobnosťou ohrozí aj veľkú skupinu výrobcov, ktorí dokázali zmeniť svoj podnikateľský model a zlepšiť svoju situáciu. Keďže finančná situácia a ziskovosť týchto výrobcov nie je dostatočne pevná, aby odolali cenovému tlaku vyvíjanému veľkými množstvami dumpingového dovozu, ktoré značne podhodnocujú ceny výrobného odvetvia Únie počas predĺženého obdobia, s veľkou pravdepodobnosťou by to spôsobilo zánik oveľa väčšieho počtu výrobcov a značnú stratu priamej zamestnanosti výrobcov z Únie a dodávateľov tovaru a služieb pre výrobné odvetvie Únie.

3. DOPLŇUJÚCA ANALÝZA TÝKAJÚCA SA ZÁUJMU VÝROBCOV Z ÚNIE

(398) S cieľom získať presnejší obraz záujmu výrobcov z Únie a okrem štandardnej analýzy vplyvu na výrobné odvetvie Únie ako celok doplňujúce informácie sa zhromažďovali prostredníctvom vnútroštátnych združení odvetvia výroby obuvi a spoločností, ktoré boli zaradené do vzorky v pôvodnom zisťovaní. Okrem toho, jeden spolupracujúci výrobca, ktorý bol vylúčený z výrobného odvetvia Únie, avšak ešte vždy má významnú výrobu v Únii, predložil svoje stanoviská.

(399) Doplňujúce informácie zhromaždené od vnútroštátnych združení výrobcov obuvi poskytovali zmiešaný obraz, ktorý väčšinou závisel od toho, či sa v konkrétnom členskom štáte zachovala značná výroba obuvi alebo či krajina mala významné dovozné záujmy. Zatiaľ čo päť vnútroštátnych združení s významnou výrobou obuvi podporovalo pokračovanie opatrení a vyzdvihovalo výhody opatrení pre ich vnútroštátnych výrobcov obuvi, ďalšie štyri združenia zastupujúce krajiny, v ktorých sa výroba obuvi v prevažnej miere alebo úplne zadávala vo forme zákazky do tretích krajín alebo krajiny s významnou výrobnou kapacitou, ale aj značným dovozom uviedli, že pokračovanie opatrení by bolo z celkového hľadiska proti záujmu Únie. Naposledy uvedené združenia zastupovali viac spoločností, ktoré sa v značnom rozsahu zaoberali dovozom alebo maloobchodom. Z toho dôvodu sa ich názory posudzovali aj v odôvodneniach uvedených nižšie, ktoré sa zaoberajú záujmami dovozcov a maloobchodníkov, ktorí nie sú v spojení. Po dôkladnej úvahe sa zistilo, že celkový objem výroby pripadajúcej na tieto štyri združenia bol podstatne nižší, ako objem výroby piatich združení, ktoré tvrdili, že opatrenia boli v prospech výrobcov.

(400) Okrem toho boli oslovení aj výrobcovia z Únie, ktorí boli zaradení do vzorky v pôvodnom zisťovaní v záujme doplnenia obrazu a s cieľom analyzovať niektoré tvrdenia, že výrobné odvetvie Únie zaniklo, a preto nemohlo využívať výhody vyplývajúce z uloženia opatrení. Toto dodatočné zhromažďovanie informácií od výrobcov z Únie, ktorí boli predtým zaradení do vzorky, bolo takisto opodstatnené v rámci aspektov záujmu Únie, pretože sektor obuvi v Únii patrí k výrobnému odvetviu, ktoré je natoľko roztrieštené a heterogénne, že vzorka na účely zistenia ujmy je nevyhnutne malá.

(401) Tento pohľad na situáciu výrobcov z Únie, ktorí boli predtým zaradení do vzorky, naznačoval, že všetky spolupracujúce spoločnosti zaradené do vzorky v pôvodnom zisťovaní si zachovali významnú časť ich výroby v Únii. Z celkového hľadiska boli priaznivo naklonení pokračovaniu antidumpingových opatrení a poukázali na ich kladný účinok na zamestnanosť v Únii. Zároveň väčšina z nich premiestnila časti svojej výroby obuvi do krajín mimo Únie vrátane jednej z príslušných krajín a s cieľom zvýšiť konkurencieschopnosť vo svojej podnikateľskej stratégii sa usilovala prijímať doplnkové riešenia. Tí, ktorí pokračujú vo výrobe len doma v Únii, sa špecializujú na luxusnejšie, kvalitnejšie výrobky s pomerne krátkou dobou potrebnou na realizáciu. Odpovede tých výrobcov z Únie, ktorí boli predtým zaradení do vzorky, potvrdili, že, ako sa opisuje v časti o ujme v prípade výrobcov z Únie zaradených do vzorky, vyvinuli sa rôzne podnikateľské modely a niektorí výrobcovia z Únie sa prispôsobili meniacim sa okolnostiam trhu prostredníctvom celého radu opatrení vrátane zadávania časti výroby na zákazku do tretích krajín a/alebo v rámci Únie, zmeny predajných kanálov, investovania do kvality a imidžu značky, atď. Tieto odpovede takisto potvrdili všeobecný obraz opísaný v predchádzajúcom texte, pokiaľ ide o výhody zachovania opatrení a nevýhody ich zrušenia pre výrobné odvetvie Únie.

(402) Napokon, s cieľom viac doplniť obraz výrobných záujmov v Únii, analyzovala sa tiež odpoveď výrobcu vylúčeného z vymedzenia výrobného odvetvia Únie. Výrobca predložil spoločnú odpoveď o svojich činnostiach v Európe a konkrétne odpovede svojich dvoch európskych výrobných prevádzok. Tento výrobca bol proti podnetu na preskúmanie a takisto aj proti pokračovaniu príslušných antidumpingových opatrení.

(403) Spoločnosť má dve výrobné zariadenia v Únii, ktoré vykonávajú montážnu činnosť a používajú zvršky, ktoré sa vyrábajú v Ázii. Napriek tomu objemy výroby týchto dvoch závodov v období medzi rokom 2005 a ORZ významne klesli. Zatiaľ čo v roku 2005 predstavovala dovážaná obuv menej ako polovicu objemov obuvi, toto percento sa významne zvyšovalo do ORZ, v ktorom väčšinu obuvi predávanej touto spoločnosťou tvorili priame nákupy z Ázie. Novšie informácie o trhu naznačujú, že spoločnosť pokračuje v znižovaní svojich výrobných činností v Únii a nahrádza tieto množstvá dovozom.

(404) Hoci spoločnosť významne znížila svoje výrobné činnosti v Únii, malo to za následok len veľmi mierne zníženie celkovej zamestnanosti v rámci Únie. Je zrejmé, že spoločnosť zvýšila svoj celkový obrat a podstatne zlepšila svoju ziskovosť. To viedlo k ďalšej zamestnanosti v Únii v iných oblastiach, ako je výroba (administratíva, dizajn a vývoj, odbyt a predaj atď.). Z dostupných informácií vyplýva, že aj keď malo antidumpingové clo negatívny vplyv na finančné výsledky spoločnosti, nebolo také významné, pretože celková ziskovosť sa zlepšila. Existencia antidumpingových opatrení nebránila spoločnosti v tom, aby pokračovala v zadávaní výroby do tretích krajín vrátane príslušných krajín. Na druhej strane, uloženie opatrení neviedlo spoločnosť k zvýšeniu jej výrobných aktivít v Únii. Preto sa zdá, že strategické rozhodnutia o výrobných činnostiach sa prijímajú na základe širších úvah o nákladoch.

(405) Ak by sa opatrenia zachovali, spoločnosť by s veľkou pravdepodobnosťou bola naďalej ovplyvňovaná antidumpingovým clom, vzhľadom na to, že pravdepodobne bude pokračovať v dovoze z príslušných krajín. Rozsah tohto negatívneho vplyvu cla s veľkou pravdepodobnosťou nebude významný, so zreteľom na to, že spoločnosť môže diverzifikovať svoje zdroje dovozu tak, ako to robila v minulosti. Na druhej strane, v prípade, že by sa opatrenia zrušili, spoločnosť by profitovala vzhľadom na svoj dovoz z príslušných krajín a pravdepodobne by ďalej mohla zvyšovať svoju ziskovosť.

(406) Na záver, presnejšia analýza iných výrobcov z Únie potvrdzuje všeobecné zistenia, to znamená, že výrobcovia vyvinuli niekoľko rozdielnych podnikateľských modelov a väčšina z nich mala prospech z uloženia antidumpingových opatrení, pretože uvádzali mierne zlepšenie svojej situácie a zvýšenie konkurencieschopnosti, medzi iným aj prostredníctvom prispôsobenia výrobných stratégií a predajných kanálov. Dostupné informácie teda naznačujú, že väčšina z týchto výrobcov by aj naďalej čerpala výhody zo zachovania opatrení, aspoň pokiaľ ide o ich rozhodnutie zachovať výrobné činnosti v Únii. Títo výrobcovia by zasa zaznamenali aj ujmu, ak by platnosť opatrení skončila, pretože dumpingový dovoz z príslušných krajín by vyvíjal zostupný tlak na ceny všetkých segmentov výrobkov, ktoré vyrábajú.

(407) Je veľmi pravdepodobné, že negatívne účinky na niektorých výrobcov, ktorí zadávali výrobu do tretích krajín, ani naďalej nebudú nadmerné, ako sa ukázalo v minulosti a aj vzhľadom na to, že opatrenia nezabránili týmto výrobcom, aby pokračovali v zadávaní výroby do príslušných krajín. Vplyv antidumpingového cla na týchto výrobcov bude v prevažnej miere závisieť od vlastného rozhodnutia spoločností o zdrojoch dodávok. Riadenie vplyvu antidumpingového cla by teda spoločnosti mali vo vlastných rukách.

4. ZÁUJEM DOVOZCOV, KTORÍ NIE SÚ V SPOJENÍ

4.1. **Všeobecné pripomienky**

(408) Revízne zisťovanie potvrdilo, že možno rozlišovať dve hlavné kategórie dovozcov. Jedna kategória pozostáva hlavne zo spoločností, ktoré dovážajú a ďalej predávajú svoju vlastnú značkovú obuv, ktorej výrobu zadali na zákazku do tretích krajín. Tieto spoločnosti zvyčajne majú významné činnosti v Únii, napríklad v oblasti dizajnu, výskumu a vývoja, získavania zdrojov surovín a niekedy majú dokonca vlastnú distribučnú sieť. Z toho vyplýva, že táto kategória dovozcov má dôležité činnosti, ktoré „pridávajú hodnotu“, v Únii, kde zvyčajne zamestnávajú relatívne vysoký počet ľudí. Druhá kategória pozostáva z dovozcov, ktorí sú výhradne obchodníkmi a zameriavajú svoj obchod viac na objemy a menej na značku – prevažne obchodujú s obuvou „súkromných značiek“. Títo dovozcovia vo všeobecnosti majú nižšie štrukturálne náklady a činnosti s nižšou pridanou hodnotou v Únii.

(409) Zistilo sa, že v rámci týchto dvoch hlavných kategórií existujú rôzne podnikateľské modely. Napríklad v prvej kategórii možno rozlišovať značky európskeho pôvodu, ale takisto neeurópske značky a formálnu obuv, ako aj obuv na každodenné nosenie. V druhej kategórii možno nájsť dovozcov, ktorí majú vlastné maloobchodné predajne, ale aj dovozcov, ktorí predávajú len veľkoobchodníkom/distributérom. Niektoré zo spoločností v tejto druhej kategórii budú obchodovať len s obuvou súkromných značiek, ale iné budú mať uzatvorené osobitné dohody o dodávkach so známymi značkami a/alebo licenčné dohody a/alebo spoločné podniky.

(410) Vzhľadom na rozmanitosť dovozcov, ako sa opisuje v predchádzajúcom texte a s cieľom zachytiť čo najpresnejší obraz, situácia dovozcov sa analyzovala z niekoľkých rôznych uhlov. Po prvé, analyzovali sa pripomienky, ktoré doručili dovozcovia a ich združenia. Okrem toho sa v tejto súvislosti preverili a použili štatistické údaje a príslušné publikácie. V konečnom dôsledku sa v prípade niektorých kľúčových ekonomických údajov použili overené informácie o vzorke dovozcov.

(411) Ako sa už uviedlo, na účely stanovenia niektorých ekonomických kľúčových údajov sa rozhodlo o výbere vzorky dovozcov. Toto rozhodnutie sa prijalo na základe skutočnosti, že z pôvodného zisťovania vyplynulo, že počet spolupracujúcich dovozcov je vysoký a mnohí z nich zaslali vyplnený dotazník. Preto sa považovalo za vhodné uplatniť v tomto preskúmaní pred uplynutím platnosti výber vzorky.

(412) Ako sa už uviedlo v odôvodnení (37), z 21 dovozcov z Únie, ktorí sa prihlásili a prejavili ochotu spolupracovať v zisťovaní, bolo do vzorky zaradených osem. Vzorka pozostávala z piatich najväčších spoločností z hľadiska objemov, hodnoty dovozu a ďalšieho predaja v Únii a z niekoľkých menších dovozcov; poslední uvedení boli zaradení s cieľom získať reprezentatívnejší prierez strán, ktoré ponúkli spoluprácu, s ich podnikateľskými modelmi, geografickou polohou a segmentmi výrobkov, s ktorými obchodujú. Spoločnosti zaradené do vzorky predstavovali najväčší počet spoločností, ktorý sa mohol primerane zistiť v rámci dostupného času. Podľa údajov, ktoré boli k dispozícii v tejto etape zisťovania, dovozcovia zaradení do vzorky predstavovali približne 18 % dovozu do Únie počas ORZ príslušného výrobku. Jedna zo spoločností zaradených do vzorky, aj keď prejavila ochotu byť zaradená do vzorky, nakoniec nevyplnila dotazník a všetky snahy zabezpečiť spoluprácu tohto malého dovozcu boli bezvýsledné. Preto táto spoločnosť nakoniec musela byť zo vzorky vylúčená. Sedem ďalších dovozcov zaradených do vzorky v plnom rozsahu spolupracovalo v zisťovaní a zaslalo vyplnené dotazníky v rámci lehôt.

(413) Ako sa už uviedlo, overené údaje dovozcov zaradených do vzorky na súhrnnom základe, umožnili medzi iným podrobnú analýzu určitých kľúčových ekonomických ukazovateľov, ktoré sa vzhľadom na veľký počet subjektov mohli primeraným spôsobom získať len prostredníctvom výberu vzoriek. Analýza situácie dovozcov sa však neobmedzila na informácie, ktoré poskytli v rámci výberu vzorky. V analýze záujmu Únie sa tiež zohľadnili špecializované žurnalistické a trhové štúdie a informácie, ktoré sa vyžiadali a získali od zainteresovaných strán. Použitie týchto informácií zabezpečilo, že v analýze boli dostatočne zastúpené všetky hlavné podnikateľské modely.

(414) Na základe overených informácií dovozcov zaradených do vzorky a ďalších dostupných informácií sa odhaduje, že dovoz príslušného výrobku a jeho ďalší predaj distributérom/maloobchodníkom zabezpečoval zamestnanosť približne 23 000 ľuďom v Únii počas ORZ.

4.2. **Objemy dovozu**

(415) Ako už bolo uvedené v tabuľke 4, z údajov Eurostatu vyplýva, že dovoz príslušného výrobku od roku 2005 podstatne klesol, a to približne o 90 miliónov párov. Počas toho istého obdobia sa dovoz obuvi so zvrškom z usne z iných krajín zvýšil o približne 43 miliónov párov, teda na 201 miliónov párov. Výsledok je taký, že zatiaľ čo v roku 2005 bol objem dovozu z ČĽR a Vietnamu oveľa vyšší (+ 80 %) ako objem dovozu zo všetkých ostatných krajín, počas ORZ úroveň dovozu z ostatných krajín prevýšila úroveň dovozu z ČĽR a Vietnamu o 4 %. Z údajov Eurostatu takisto vyplýva, že od roku 2005 klesol celkový dovoz príslušného výrobku o 11 %.

(416) Významný dovozca, ktorý v zisťovaní spolupracoval, ale nezúčastnil sa vo výbere vzorky, vykazoval podobný vývoj dovozu. Táto spoločnosť tvrdila, že jej nákupy príslušného výrobku klesli od roku 2005 o 25 %, zatiaľ čo dovoz obuvi so zvrškom z usne z iných krajín sa významne zvýšil.

(417) Pokiaľ ide o dovozcov zaradených do vzorky, dovoz obuvi z usne sa počas obdobia od roku 2005 až ORZ vyvíjal z hľadiska objemov takto:

Tabuľka 19

Objemy dovozu dovozcov zaradených do vzorky (v pároch)

	2005	2006	2007	ORZ
ČĽR a Vietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
indexované	*100*	*104*	*89*	*99*
Iné krajiny	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
indexované	*100*	*122*	*172*	*213*

(418) V súlade so všeobecnými štatistickými údajmi dovozcovia zaradení do vzorky značne zvýšili svoje nákupy obuvi z usne z iných krajín. Objemy dovozu z ČĽR a Vietnamu zostali od roku 2005 pomerne stabilné, s určitým poklesom v roku 2007, avšak v ORZ sa zotavili na takmer rovnakú úroveň ako v roku 2005. Z toho vyplýva, že pokiaľ ide o dovozcov zaradených do vzorky, celkove sa objem obuvi z usne, s ktorou sa obchodovalo, zvýšil od roku 2005 takmer o jednu tretinu, pričom trend príslušných krajín bol napriek uloženým antidumpingovým opatreniam stabilný a trend v prípade tretích krajín vykazoval rast. Z tretích krajín, ktoré mali prospech z týchto zvýšených objemov dovozu, najviac profitovali Indonézia a India.

(419) Trend vo vzorke, pokiaľ ide o nákup z príslušných krajín, je stabilný, čo nezodpovedá trendu, ktorý zaznamenal Eurostat (významný pokles). Bližší pohľad na vzorku naznačuje, že stabilný trend, pokiaľ ide o dovoz z príslušných krajín, vyplýva zo skutočnosti, že jeden z väčších dovozcov zaradených do vzorky – v porovnaní s trendom, ktorý okrem Eurostatu zaznamenali aj iní dovozcovia zaradení do vzorky – nielen že prudko zvýšil svoje nákupy z tretích krajín, ale aby vyhovel dopytu, významne zvýšil aj svoj dovoz z príslušných krajín, čím vyrovnal celkovo klesajúci trend takého dovozu vo vzorke. Vzhľadom na túto skutočnosť bol vyvodený záver, že vývoj dovozu príslušného výrobku vo vzorke je v súlade s kvantitatívnou analýzou databázy Eurostatu, to znamená, so všeobecným poklesom dovozu z príslušných krajín.

4.3. **Kúpne ceny**

(420) Ako sa uvádza v tabuľkách 5 a 8, údaje Eurostatu naznačujú, že priemerné dovozné ceny obuvi z usne z príslušných krajín a tretích krajín sa od roku 2005 zvýšili a dovozné ceny CIF obuvi z usne z tretích krajín dokonca o niečo viac ako dovozné ceny CIF v prípade obuvi z usne z príslušných krajín. Avšak vzhľadom na skutočnosť, že skladba sortimentu dovážanej obuvi má významný vplyv na ceny a že táto skladba sa v prípade všetkých krajín vývozu môže značne meniť, priemerné ceny, ktoré je možné vypočítať z objemov a hodnôt zaznamenaných Eurostatom, nie sú bezpodmienečne najpresnejšie na účely stanovenia cenových trendov. V tejto súvislosti možno cenový trend vzorky dovozcov považovať za významnejší, pretože skladba sortimentu dovozcov sa pravdepodobne zmenila v menšej miere, vzhľadom na to, že všetky tieto spoločnosti sa dlhodobo špecializujú na určité druhy a štýly obuvi.

(421) Ako sa opisuje v odôvodneniach (406) a (410) a v nasledujúcich odôvodneniach, výrobcovia zaradení do vzorky predstavovali rozmanité a rozdielne podnikateľské modely, ktoré mali medzi iným za následok značné rozdiely v priemerných cenách podľa jednotlivých dovozcov. Okrem toho, niektorí dovozcovia obchodovali s miliónmi párov za rok, zatiaľ čo iní obchodovali „len“ s niekoľkými stovkami tisícov párov za rok. Po tretie, v prípade niektorých individuálnych dovozcov predávané objemy – a následne aj ich váha vo vzorke – značne kolísali v priebehu posudzovaného obdobia. Z týchto dôvodov sa uvažovalo, že vážené priemerné výsledky by sa mali doplniť analýzou aritmetického priemeru s cieľom získať úplný obraz príslušných trendov.

(422) Priemerné dovozné ceny výrobcov zaradených do vzorky v období medzi rokom 2005 a ORZ boli takéto:

Tabuľka 20

Priemerné dovozné ceny dovozcov zaradených do vzorky (EUR)

	2005	2006	2007	ORZ
ČĽR a Vietnam				
CIF: vážený priemer	11,10	11,81	10,24	10,07
indexované	*100*	*106*	*92*	*91*
CIF: aritmetický priemer	10,17	11,42	10,54	10,42
indexované	*100*	*112*	*104*	*102*
Franko prístav určenia (*): vážený priemer	11,72	13,43	12,12	11,88
indexované	*100*	*115*	*103*	*101*
Franko prístav určenia (*): aritmetický priemer	10,74	12,98	12,48	12,30
indexované	*100*	*121*	*116*	*115*
Iné krajiny				
CIF: vážený priemer	13,11	12,71	10,85	10,46
indexované	*100*	*97*	*83*	*80*
CIF: aritmetický priemer	12,21	12,56	12,59	11,53
indexované	*100*	*103*	*103*	*94*

(*) Simulovaná cena franko prístav určenia = CIF + dovozné clo + antidumpingové clo (od 7. apríla 2006) + poplatky za colnú manipuláciu

(423) Analýza dovozných cien CIF z ČĽR a Vietnamu od roku 2005, to znamená posledného roku bez antidumpingových opatrení, do ORZ vykazuje zvýšenie o 2 % (aritmetický priemer) alebo pokles o 9 % (vážený priemer). Z celkového hľadiska by analyzované údaje poukazovali na stabilné alebo mierne klesajúce ceny pred zavedením dovozného a antidumpingového cla. V obidvoch scenároch sa dovozné ceny pred zavedením cla výrazne zvýšili v roku 2006 a potom klesli.

(424) Zároveň priemerné dovozné ceny CIF obuvi z usne z ďalších krajín v oboch hodnoteniach klesli (– 20 % až – 6 %). Následne sa rozdiel medzi dovoznou cenou obuvi z usne pred zavedením cla

z príslušných krajín a iných krajín znížil približne z 2,00 EUR na1 pár na 1,00 EUR na 1 pár (v percentuálnom vyjadrení: z približne 20 % na približne 10 % – aritmetické priemery) alebo z 2 EUR na 0,50 EUR (v percentuálnom vyjadrení: z približne 20 % na približne 5 % – vážené priemery). Antidumpingové clo sa pripočítava iba v prípade ČĽR a Vietnamu. Priemerné ceny franko prístav určenia (to znamená, dovozné ceny vrátane dovozných nákladov, dovozného cla a v prípade, že sa uplatňuje, antidumpingového cla) obuvi z usne z ČĽR a Vietnamu na jednej strane a z iných krajín na druhej strane sa teraz môžu považovať za ceny na porovnateľnejších úrovniach. Ergo, ceny obuvi z usne vyrábanej v iných krajinách sa stali v porovnaní s cenami obuvi vyrábanej v príslušných krajinách atraktívnejšími.

4.4. **Ceny ďalšieho predaja**

(425) Pokiaľ ide o ceny ďalšieho predaja dovozcov, podrobné informácie sa získali prostredníctvom vzorky dovozcov. Ceny ďalšieho predaja výrobku, ktorý bol predmetom preskúmania, sa v prípade dovozcov zaradených do vzorky vyvíjali takto:

Tabuľka 21

Priemerné ceny ďalšieho predaja v prípade dovozcov zaradených do vzorky (EUR)

	2005	2006	2007	ORZ
Vážený priemer	34,62	36,97	33,68	32,28
indexované	*100*	*107*	*97*	*93*
Aritmetický priemer	27,09	29,72	28,46	29,24
indexované	*100*	*110*	*105*	*108*

(426) Uvedené údaje poukazujú na stabilné alebo mierne sa zvyšujúce ceny ďalšieho predaja za obdobie 2005 až ORZ. V roku 2006 sa predajné ceny zvýšili o 7 % až 10 %, čo je zvýšenie podobné zvýšeniu nákupných cien CIF v roku 2006 (pozri odôvodnenie (420)). V období od roku 2006 až do ORZ ceny ďalšieho predaja klesali.

(427) Zisťovanie neodhalilo žiadne informácie ani dôkazy, ktoré by naznačovali, že ceny ďalšieho predaja v prípade iných dovozcov by sa vyvíjali odlišným smerom ako sa opisuje vyššie.

4.5. **Ziskovosť**

(428) Pokiaľ ide o dovozcov zaradených do vzorky, ziskovosť bola stanovená na základe práve opísaného obrazu kombinácie dovoznej ceny a ceny ďalšieho predaja a vývoja iných nákladových faktorov dovozcov. Po zverejnení niektorí dovozcovia zaradení vo vzorke spochybnili individuálne údaje o zisku, ktoré boli použité v súvislosti s nimi, a požiadali o prijatie revidovaných údajov. Niektoré z týchto tvrdení boli prijaté a určité administratívne chyby boli odstránené. Revidovaný obraz ziskovosti je takýto:

Tabuľka 22

Priemerný zisk z príslušného výrobku dosiahnutý výrobcami zaradenými do vzorky

(čistý zisk pred zdanením/obrat)

	2005	2006	2007	ORZ
Vážený priemer	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Aritmetický priemer	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Poznámka: Okrem zisku z predaja dovozcov určeného spotrebiteľom (maloobchodný predaj).

(429) Uvedené údaje sa vypočítali na základe údajov o zisku z príslušného výrobku ako ich uviedli dovozcovia zaradení do vzorky. V niektorých prípadoch sa uvádzané údaje museli po preskúmaní na mieste revidovať. Ako sa už uviedlo, po konečnom zverejnení štyria výrobcovia vo vzorke spochybnili svoju individuálnu analýzu ziskovosti a zopakovali, že by mali byť prijaté revidované údaje tak, ako boli predložené po overení na mieste. Pokiaľ ide o dovozcu vo vzorke, pripomína sa, že jeho tvrdenie týkajúce sa predajných, všeobecných a administratívnych nákladov (ďalej len „PVA“) bolo čiastočne prijaté úpravou administratívnej chyby, čo viedlo k miernemu zníženiu ziskovosti vzorky, ako boli informované zainteresované strany. Jeho tvrdenie, že pôvodne oznámené PVA by sa mali prijať a že okrem toho by sa mala zohľadniť významná suma na licenčných poplatkoch, ktoré sa údajne mali vyplatiť jeho spoločnosti, ktorá je v spojení, je však nutné zamietnuť. Pokiaľ ide o pôvodne oznámené PVA, počas overovacej návštevy sa zistilo, že boli prehnané, keďže spoločnosť nemohla zdôvodniť nárokované sumy. Preto bola vykonaná úprava na základe dokumentov, ktoré boli poskytnuté počas overovacej návštevy. Pokiaľ ide o údajné náklady na licenčné poplatky, táto suma bola nárokovaná až po overovacej návšteve a tvrdenie nebolo dostatočne zdôvodnené. Pokiaľ ide o druhého výrobcu vo vzorke, takisto zopakoval svoju žiadosť, že by mali byť prijaté revidované údaje o ziskovosti založené na zisku oznámenom na formulári údajne predloženom orgánom USA. V tomto zmysle sa pripomína, že spoločnosť predložila tabuľku ziskovosti pre príslušný výrobok, ktorá bola potvrdená počas overovacej návštevy, keďže plne súhlasila s auditovanými účtami a inými dostupnými údajmi.

V dokumente zaslanom po overovacej návšteve bola zmienka iba o globálnej úrovni zisku v „Európe“ a zahrnuté boli všetky výrobky a pravdepodobne aj operácie mimo 27 členských štátov, ale geograficky v rámci Európy (Švajčiarsko, Balkán). Tento formulár takisto nebolo možné dať do súvislosti s údajmi overenými na mieste, a preto bolo tvrdenie zamietnuté. Vo svojich pripomienkach po zverejnení spoločnosť poskytla v tomto smere viac podrobností, ale v dôsledku ich neskorého predloženia a v dôsledku nedostatočne podložených dôkazov sa takisto nemohli zohľadniť. Druhé tvrdenie tejto spoločnosti súviselo s niektorými nákladovými položkami, ktoré sa mali zohľadniť, ale dve z týchto položiek nebolo možné dať do súvisu s informáciami overenými na mieste. Súhlasilo sa však so zohľadnením tretej nákladovej položky, ktorá bola plne overená počas overovacej návštevy, ale bola vynechaná v tabuľke. Vplyv na celkovú ziskovosť bol však obmedzený. Tretí dovozca pôvodne predložil údaje o zisku týkajúce sa iba malej časti svojich operácií v Únii. Predložené údaje nemožno považovať za reprezentatívne, pokiaľ ide o operácie spoločnosti v Únii vo všeobecnosti, vzhľadom na existujúce zásadné rozdiely medzi regiónmi, čo sa týka nákladov a príjmu. Preto boli údaje o zisku doplnené počas overovania na mieste zostávajúcimi údajmi o operáciách v Únii, založenými na všetkých dostupných overiteľných informáciách. Spoločnosť spochybnila výsledok tohto výpočtu a na konci overovacej návštevy predložila revidovanú tabuľku ziskovosti, ktorá sa od výpočtu Komisie odlišovala iba v jednej položke, t. j. v obstarávacích nákladoch. Keďže tieto navrhované obstarávacie náklady nebolo možné dať do súvislosti s dostupnými informáciami, v rozpore s obstarávacími nákladmi stanovenými Komisiou, revidovaná tabuľka nebola prijatá. Tvrdenie bolo preto zamietnuté a použili sa údaje o ziskovosti stanovené počas overovania na mieste. Štvrtý dovozca po zverejnení spochybnil svoje vlastné predložené údaje o ziskovosti, ktoré boli overené a prijaté bez ďalších úprav počas overovania na mieste a argumentoval tým, že celá použitá metodika by nebola presná. Keďže však spoločnosť nenavrhla inú metodiku, ktorá by sa mala uplatniť na stanovenie zisku z príslušného výrobku tvrdenie bolo nutné zamietnuť ako nepodložené.

(430) Treba pripomenúť, že v pôvodnom zisťovaní sa vo vyplnených dotazníkoch spolupracujúcich dovozcov uvádzal vážený priemerný čistý zisk 12 % za obdobie od 1. apríla 2004 do 31. marca 2005. V tomto revíznom zisťovaní však z overených údajov dovozcov zaradených do vzorky vyplynulo, že vážený priemerný zisk týchto dovozcov zaradených do vzorky v roku 2005 bol vyšší ako 20 %. V roku 2006 došlo k významnému poklesu ziskovosti o viac ako 18 percentuálnych bodov na základe váženého priemeru a o takmer 12 percentuálnych bodov na základe aritmetického priemeru. Je zrejmé, že väčšina predajných zmlúv už bola dohodnutá pred uložením dočasných opatrení v marci 2006 a v mnohých prípadoch sa v dohodnutých predajných cenách nezohľadňovalo možné uloženie antidumpingového cla. Následne zisk výrobcov zaradených do vzorky z príslušného výrobku v roku 2006 klesol. V roku 2007 a ORZ sa zisk znovu zvýšil, avšak ešte vždy je o 8 až 16 percentuálnych bodov nižší ako zisk dosiahnutý v roku 2005.

(431) Vzhľadom na to, že po marci 2006 väčšina dovozcov zaradených do vzorky prispôsobila svoje dodávateľské kanály a cenovú politiku zmeneným okolnostiam, to znamená, uloženiu antidumpingového cla, vykonala sa podrobnejšia analýza faktorov, ktoré ovplyvňovali ziskovosť od roku 2007. Je potrebné uviesť toto. Po prvé, zatiaľ čo pokles zisku v roku 2006 by sa v prevažnej miere mohol pripísať na vrub antidumpingového cla, v roku 2007 a v ORZ ďalšie faktory špecifické pre podniky mali takisto významný negatívny vplyv na zisk

vzorky dovozcov. V roku 2007 a ORZ niektorí dovozcovia zaradení do vzorky zaznamenali významné zvýšenie PVA, čo malo za následok výrazné zhoršenie hrubých ziskových prirážok. To malo vplyv na vypočítaný zisk, pokiaľ ide o vzorku ako celok. Nezistil sa žiadny bežný dôvod tohto zvýšenia PVA, ako napríklad vyššie marketingové náklady spojené so športovými podujatiami, v prípade týchto dovozcov zaradených do vzorky.

(432) Zároveň je potrebné poznamenať, že vývoj výmenného kurzu eura a amerického dolára pomohol dovozcom udržať nízku obstarávaciu cenu vrátane ceny príslušného výrobku. Od konca roku 2005 až do konca ORZ euro zhodnotilo o takmer 30 % v porovnaní s americkým dolárom a keďže sú zmluvy dovozcov s ich dodávateľmi zvyčajne stanovené v amerických dolároch a dovozcovia uvádzali len limitované zaistenie rizika, tento „zisk“ stlmil účinok antidumpingového cla a iných zvýšení nákladov. Na základe informácií, ktoré poskytol jeden z dovozcov zaradených do vzorky, úrovne zisku počas ORZ mohli byť až o 6 percentuálnych bodov nižšie, ak by výmenné kurzy zostali stabilné.

(433) Okrem toho sa vykonala alternatívna analýza ziskovosti, s cieľom odlíšiť zisk z obuvi súkromnej značky od zisku zo značkovej obuvi. Na tento účel sa overené údaje, ktoré boli k dispozícii od dovozcov vybraných do vzorky doplnili informáciami, ktoré získal iný významný dovozca obuvi súkromnej značky, ktorý sa neprihlásil do výberu vzorky, ale spolupracoval v zisťovaní tak, že poskytol svoje názory. Tieto informácie naznačujú, že úrovne zisku dovozcov súkromnej značky boli vo všeobecnosti významne nižšie ako úrovne zisku väčšiny dovozcov značkovej obuvi, avšak boli ešte vždy vysoké a pohybovali sa v rozpätí 11 % až 17 % počas ORZ. To potvrdzuje zistenia pôvodného zisťovania, v ktorom táto kategória dovozcov uvádzala, že realizovala priemernú úroveň zisku 17 %. Na druhej strane, táto presnejšia analýza tiež preukázala, že v prípade dovozcov značkovej obuvi sa ziskovosť od pôvodného zisťovania zlepšila. V tomto zisťovaní uvádzali títo dovozcovia ziskovosť, ktorá bola v priemere na úrovni 10 %, zatiaľ čo zisk dovozcov značkovej obuvi zaradených do vzorky dosahoval počas ORZ viac ako 20 %. Preto možno vyvodiť záver, že vo všeobecnosti ekonomická situácia skupiny dovozcov súkromnej značky zostala od pôvodného zisťovania prevažne rovnaká, zatiaľ čo situácia dovozcov značkovej obuvi sa zjavne zlepšila.

(434) V každom prípade boli úrovne zisku, ktoré dosiahli dovozcovia zaradení do vzorky, v rámci každého scenára pomerne vysoké a po roku 2006 nevykazovali klesajúci trend. Treba tiež uviesť, že celková úroveň ziskov dovozcov zaradených do vzorky, to znamená vždy vyššia ako 10 %, poukazuje na skôr stabilnú a udržateľnú podnikateľskú činnosť.

(435) Zisťovaním sa neodhalili žiadne informácie ani dôkazy, ktoré by naznačovali, že by sa úroveň zisku v prípade iných dovozcov vyvíjala odlišným smerom ako už opísané trendy zisku.

4.6. **Vplyv hospodárskeho poklesu po ORZ**

(436) So zreteľom na celosvetovú finančnú a hospodársku krízu, ktorá začala hneď po ORZ, sa považovalo za vhodné analyzovať situáciu dovozcov po ORZ. V niekoľkých doručených podnetoch sa poukazovalo na priamy negatívny vplyv, ktorý by tento hospodársky pokles mohol mať na sektor, čím by sa ešte vystupňoval negatívny vplyv antidumpingového cla. Na základe dostupných informácií a pripomienok, ktoré poskytli strany, ako aj verejne dostupných informácií, ako sú údaje Eurostatu, prieskum trhu, atď., sa objavuje tento obraz.

(437) Z dostupných štatistických údajov vyplýva, že dovoz z príslušných krajín naďalej klesá, aj keď je tento pokles mierny v porovnaní so znížením v období od roku 2005 do ORZ (– 15 % po ORZ). Zároveň sa dovoz z tretích krajín naďalej zvyšoval. Inými slovami, proces presunu výroby z príslušných krajín do tretích krajín ešte vždy pokračuje. Údaje Eurostatu takisto poukazujú na výrazné zvýšenie dovozných cien, najmä pokiaľ ide o obuv z príslušných krajín (+ 21,5 % v porovnaní s ORZ).

(438) Podobný vývoj po ORZ vykazovali dovozcovia zaradení do vzorky, ktorí naďalej zvyšovali svoje dodávky z iných krajín a znižovali dodávky z príslušných krajín. Z celkového hľadiska ich dovážané objemy príslušného výrobku zostali skôr stabilné. Dovozcovia vysvetlili, že v dôsledku približne šesťmesačného obdobia potrebného na realizáciu boli nákupy po ORZ výsledkom objednávok zadaných pred začiatkom hospodárskeho poklesu. Priemerné nákupné ceny dovozcov zaradených do vzorky uvádzané v eurách v prípade príslušného výrobku sa v porovnaní s ORZ zvýšili o približne 15 %. Dôvody tohto cenového zvýšenia, ako uvádzajú dovozcovia, po prvé spočívajú v zhodnocovaní amerického dolára na konci roku 2008 a na začiatku roku 2009, ktoré spôsobilo zvýšenie vstupných nákladov v eurách, pokiaľ ide o výrobky z príslušných krajín, a po druhé, zvýšené výrobné náklady v príslušných krajinách, obzvlášť zvýšenie nákladov práce.

(439) Keďže ceny pri ďalšom predaji zostali stabilné alebo sa zvýšili len mierne, zdá sa, že ziskovosť dovozcov zaradených do vzorky v súvislosti s obchodovaním s príslušným výrobkom mohla byť ďalej ovplyvňovaná. Okrem toho, dovozcovia tvrdili, že v dôsledku predbežných nákupných objednávok a následného poklesu dopytu sa ich zásoby značne zvýšili. Z výpočtu úrovní zisku dovozcov po ORZ na základe poskytnutých údajov však vyplývalo, že pokles zisku by bol s najväčšou pravdepodobnosťou mierny (približne o 2 percentuálne body), čo malo z celkového hľadiska za následok ešte vždy zdravé úrovne zisku.

(440) Niekoľko dovozcov však uviedlo, že spotrebiteľský dopyt od jesene 2008 značne oslabol a že tento oslabený dopyt sa zatiaľ neodzrkadlil v objemoch dovozu, pretože objednávky sa zadávali 6 až 9 mesiacov predtým, teda pred hospodárskym poklesom. Dovozcovia teda očakávali významnejší pokles v objemoch dovozu v nasledujúcej sezóne. Okrem toho, niekoľko dovozcov uviedlo, že niektoré z ich hlavných distribučných sietí sa buď dostali do platobnej neschopnosti alebo majú finančné ťažkosti, v dôsledku ktorých sa rušia objednávky, zásoby dovozcov narastajú a dovozcovia musia poskytovať osobitné zľavy svojím zákazníkom. Niektorí dovozcovia zaradení do vzorky zatiaľ oznámili rozsiahlejšie plány reštrukturalizácie v súvislosti s poklesom, iní uviedli, že sa v čoraz väčšej miere snažili kontrolovať náklady inými prostriedkami.

(441) Z uvedených skutočností vyplýva, že do júla 2009 bol vplyv krízy ešte vždy obmedzený z hľadiska objemov dovozu a predaja, vzhľadom na to, že objednávky sa zadávali pred krízou, ktorá vypukla na spotrebiteľskej úrovni, a vychádzali z optimistickejších očakávaní spotreby. Z hľadiska ziskovosti je zjavné, že väčšina dovozcov zatiaľ dokázala obmedziť vplyv krízy aj prijatím rôznych opatrení zameraných na kontrolu nákladov.

4.7. **Pravdepodobný účinok v prípade zachovania opatrení**

(442) Ak by opatrenia pokračovali, je vysoko pravdepodobné, že v budúcnosti viac ovplyvnia dovozcov, keďže ekonomické parametre sa značne zmenili: Pri nedávno zaznamenanom zvýšení nákupných cien a očakávanom celkovom poklese spotreby by sa účinok antidumpingového cla stal viditeľnejším, ako bol v minulosti, aj keby vývoj výmenného kurzu stlmil zvýšenie nákupnej ceny tak, ako sa to stalo počas posudzovaného obdobia. Okrem toho, niekoľkí dovozcovia uviedli, že v príslušných krajinách došlo k iným významným zvýšeniam nákladov, ako napríklad vyššie náklady práce, atď. Vcelku zisky z príslušného výrobku v najbližšej budúcnosti pravdepodobne klesnú, ale vo veľkej miere aj v dôsledku zvýšenia iných nákladov ako antidumpingového cla. Napriek tomu, keďže dovozcovia vo všeobecnosti vytvárali zdravé rozpätia, tento pokles by so všetkou pravdepodobnosťou tieto spoločnosti neohrozil.

(443) Ako sa preukázalo od roku 2005, dovozcovia budú pravdepodobne pokračovať v odbere alebo začnú odoberať ešte väčšie množstvá z iných tretích krajín, vzhľadom na to, že budú viac ovplyvnení antidumpingovým clom. Súčasne sa dovozcovia budú pravdepodobne snažiť presunúť väčší podiel akéhokoľvek všeobecného zvýšenia nákladov na maloobchodníkov/distributérov. Napriek tomu, vzhľadom na relatívny význam týchto maloobchodníkov/distributérov pre dovozcov (ako sa ďalej vysvetľuje v odôvodnení (474)), dovozcovia pravdepodobne v plnom rozsahu nepresunú prípadné zvýšenia nákladov na svojich zákazníkov. To isté bolo zaznamenané aj v období od júla 2008 až do marca 2009.

(444) Účinok, ktorý by na dovozcov malo zachovanie antidumpingového cla v období zmenšujúceho sa dopytu, zvyšovania nákupných cien a zvýšenej informovanosti spotrebiteľov, pokiaľ ide o náklady, by však bol rozdielny, v závislosti od pružnosti dovozcu. Treba pripomenúť, že niektorí dovozcovia už preukázali veľkú pružnosť vo svojich stratégiách, pokiaľ ide o zdroje dodávok a skladbu sortimentu výrobkov (viac obuvi STAF a/alebo textilnej obuvi/obuvi z umelej hmoty a/alebo doplnkov). To im umožňuje zmierniť účinok cla v budúcnosti. Iní dovozcovia, ktorí si zachovávajú svoje tradičné dodávateľské kanály v príslušných krajinách a zameriavajú sa na obuv z usne, by skutočne mohli pocítiť celkový pokles ziskovosti a/alebo predaja.

4.8. **Pripomienky**

(445) Ako sa uvádza v odôvodnení (60) a v nasledujúcich odôvodneniach, niektoré zainteresované strany vyžadovali vylúčenie konkrétnych druhov obuvi z rozsahu výrobkov. Okrem toho, väčšina strán tvrdila, že ak by nebolo možné zrevidovať rozsah výrobkov v súčasnom zisťovaní, druhy obuvi, ktorú dovážajú, by boli vylúčené z opatrení podľa článku 21 základného nariadenia. Posledné uvedené tvrdenia väčšinou vychádzali z údajnej absencie výroby (výrobnej kapacity a ochoty vyrábať) týchto druhov obuvi v Únii, čo by znamenalo chýbajúcu hospodársku súťaž s výrobným odvetvím Únie a ujmu pre výrobné odvetvie a s nepriaznivé ekonomické prostredie, v ktorom by opatrenia mohli mať narastajúci negatívny účinok na dovozcov, distributérov, maloobchodníkov a spotrebiteľov v Únii.

(446) V tejto súvislosti je dôležité zdôrazniť, že sa zistila významná hospodárska súťaž medzi dovozom z príslušných krajín a druhom obuvi vyrábanej v Únii, ako sa uvádza v odôvodnení (266) a v nasledujúcich odôvodneniach. To tiež znamená, že v Únii ešte vždy existuje značná výroba obuvi z usne. Zo všeobecnejšieho hľadiska je takisto potrebné poznamenať, že v rámci preskúmania pred uplynutím platnosti nie je možné upravovať, rozširovať alebo redukovať rozsah výrobku, bez ohľadu na prípadný vývoj štruktúry výroby v Únii počas existencie opatrenia.

(447) Napriek uvedeným skutočnostiam, Komisia oslovila príslušné združenia výrobcov obuvi s cieľom získať jasnejší obraz druhov/množstiev určitej obuvi, ktorá sa vyrába v Únii. Z týchto zhromaždených informácií vyplýva, že väčšina obuvi, v prípade ktorej bola predložená uvedená požiadavka, sa (ešte vždy) vyrába v Únii a že štruktúra výroby sa počas obdobia existujúcich opatrení významne nezmenila. Zhromaždené informácie neumožňujú s konečnou platnosťou všeobecne stanoviť, či určité druhy výrobkov pre špecifickú skupinu zákazníkov vyrábané v Únii pokrývajú dopyt po týchto výrobkoch.

(448) Väčšinu z týchto výrobkov tvoria konkrétne výrobky, ktoré sa predávajú špecializovaným zákazníkom v malých množstvách, sú vysokej kvality, majú zložité technické vlastnosti a patria do vysokej cenovej kategórie, to znamená, jazdecké čižmy, obuv na bowling alebo obuv mimoriadnych veľkostí/obuv určená pre úzke chodidlá. Tieto druhy výrobkov by preto v zásade zodpovedali všeobecnej špecifikačnej štruktúre výrobcov z Únie. Uloženie alebo zachovanie opatrení by mohlo výrobcov z Únie povzbudiť k tomu, aby znovu investovali do výroby takého druhu výrobkov pre špecifickú skupinu zákazníkov alebo aby zvýšili svoje existujúce výrobné kapacity. Inak by výrobcovia z Únie vôbec nemali motiváciu, aby investovali do takých skupín výrobkov. Okrem toho, keďže opatrenia nemajú zastaviť dovoz a v danom prípade k tomu ani nedošlo, je opodstatnené, aby sa antidumpingové opatrenia vzťahovali aj na tieto druhy výrobkov pre špecifickú skupinu zákazníkov, vzhľadom na to, že medzi rôznymi druhmi výrobkov sa nedá urobiť žiadna jasná deliaca čiara. V každom prípade, pokiaľ ide o výrobky pre špecifickú skupinu zákazníkov, obmedzené údaje, ktoré sú k dispozícii, naznačujú, že ich podiel na celkovom dovoze je veľmi obmedzený a že preto sa vplyv opatrení na tieto druhy výrobkov nepovažuje za nadmerný vo vzťahu k prevažnej väčšine dovozu.

(449) Určití výrobcovia športovej obuvi a ich združenia tvrdili, že by nemali vhodnú alternatívu pre ich zdroje dodávok v Únii.

(450) V tejto súvislosti treba najprv poznamenať, že informácie zhromaždené od vnútroštátnych združení výrobcov obuvi naznačujú, že v Únii je ešte vždy významná výroba športovej obuvi, hoci nie je možné vylúčiť, že v tomto segmente dopyt prevyšuje ponuku. Dokonca aj za predpokladu, že v Únii je nedostatočná výroba športovej obuvi, zo zisťovania vyplynulo, že existujú alternatívne zdroje dodávok, ako je napríklad Indonézia a India, ktoré ponúkajú čoraz konkurencieschopnejšie ceny, ako sa uvádza v predchádzajúcom texte.

(451) Niektorí dovozcovia zaradení do vzorky, najmä väčšie svetové značky obuvi, ďalej tvrdili, že majú dlhodobé strategické vzťahy s určitými skupinami závodov v ČĽR a vo Vietname, ktoré vychádzajú z noriem vysokej kvality a sociálnych, bezpečnostných a environmentálnych noriem a ktorých rozvíjanie trvalo celé roky. Zmena zdrojov dodávok prostredníctvom premiestnenia výroby by preto priniesla vysoké náklady a dlhodobé meškanie (12 až 18 mesiacov).

(452) V tejto súvislosti je dôležité zdôrazniť, že príslušné antidumpingové opatrenia nemajú prohibitívny účinok, inými slovami, skutočnosť, že opatrenia boli uložené – s cieľom napraviť deformáciu trhu – nemá za následok pozastavenie dovozu z príslušných krajín a následnú potrebu pokiaľ ide o dovozcov, nájsť zdroje dodávok v iných krajinách. Napriek uvedeným skutočnostiam zo zisťovania vyplynulo, že sa uplatňuje určitý stupeň pružnosti: dovozcovia zvyčajne nakupujú od dodávateľských skupín, ktoré majú výrobné základne v niekoľkých ázijských krajinách. Tieto skupiny sú pružné a ak majú motív, môžu zmeniť zdroj dodávok a preorientovať sa z jednej krajiny na druhú. Údaje o zdroji dodávok príslušného výrobku od roku 2005 získané prostredníctvom výberu vzorky, zhrnuté v súhrnnej podobe v odôvodnení (417), potvrdzujú, že väčšina dovozcov zaradených do vzorky v rámci 1 až 2 rokov zmenila pôvod významnej časti dodávanej obuvi z usne. Významný dovozca, ktorý nebol zaradený do vzorky, takisto uvádzal zvýšený dovoz z iných ázijských krajín na úkor dovozu z príslušných krajín. Dostupné informácie preto svedčia o tom, že aj keby to bolo spojené s mimoriadnymi nákladmi, prechod výroby z jednej krajiny do druhej sa nepovažuje za neuskutočniteľný a je zrejme dosť bežný. Tento argument sa preto zamieta.

(453) Združenia dovozcov a niektorí dovozcovia tiež tvrdili, že dovozcovia sú práve v situácii, aby mohli zmierniť účinok cla. Tvrdilo sa, že počas obdobia od roku 2006 do ORZ bol negatívny účinok opatrení (čiastočne) kompenzovaný účinkom vývoja výmenného kurzu od roku 2006, ale podľa týchto tvrdení by prudká zmena vývoja výmenného kurzu od konca ORZ spôsobila nevyhnutné zvýšenie ich cien pri ďalšom predaji a mala by za následok vyššie ceny pre spotrebiteľov v prípade, že by sa clo zachovalo.

(454) Je pravda, že zhodnotenie eura voči amerického doláru od uloženia antidumpingových opatrení bolo významné, ako sa opisuje aj v odôvodnení (436). Pre dovozcov príslušného výrobku bol vývoj výmenného kurzu skutočne výhodný od konca roku 2005 do konca ORZ, pretože zmluvy s ich dodávateľmi sú zvyčajne uzatvorené v amerických dolároch a euro v porovnaní s americkým dolárom zhodnotilo v priebehu tohto obdobia o takmer 30 %.

(455) Pokiaľ ide o dovozcov, údajná neschopnosť absorbovať clo vzhľadom na rozdielny vývoj výmenného kurzu od polovice roku 2008, ktorý mal za následok vyššie dovozné ceny v eurách, treba uviesť, že úroveň zisku, ktorú dovozcovia dosiahli z obchodovania s príslušnýmvýrobkom ako vyplýva z analýzy vzorky, (pozri tabuľku 22 vyššie), bola v ORZ ešte vždy zdravá. Naznačuje to, že dovozcovia by mohli aj naďalej fungovať udržateľným spôsobom, dokonca aj keby bol vývoj výmenného kurzu počas určitého obdobia pre nich nevýhodný. Okrem toho, pokiaľ ide o vývoj výmenného kurzu, nie sú žiadne náznaky, že euro prekonáva voľný pád v porovnaní s americkým dolárom; naopak, zatiaľ čo

hodnota eura voči americkému doláru od júla do novembra 2008 klesla, odvtedy sa znovu zvýšila. Preto je špekulatívne predpokladať znehodnotenie eura z krátkodobého a dlhodobého hľadiska. Pokiaľ ide o maloobchodné ceny obuvi z usne, treba ďalej pripomenúť, že existuje niekoľko ďalších zdrojov obuvi z usne a dovozcovia využívajú tieto zdroje v čoraz väčšej miere. Z toho dôvodu nie sú k dispozícii žiadne údaje, ktoré by poukazovali na nutnosť, aby dovozcovia v plnom rozsahu presunuli clo na veľkoobchodníkov/maloobchodníkov, čo by malo za následok značné zvýšenie cien na maloobchodnej úrovni. Tento argument preto nie je presvedčivý.

(456) Niektorí dovozcovia, z ktorých väčšina patrila do skupiny výrobcov značkovej obuvi, tvrdili, že opatrenia by poškodili významnú „výrobu s pridanou hodnotou“, ktorú realizujú v Únii prostredníctvom svojich významných činností predovšetkým v oblasti dizajnu, vývoja, budovania značky a získavania zdrojov. Zisťovanie v tejto súvislosti potvrdilo, že mnohí dovozcovia skutočne nielen jednoducho obchodujú s obuvou, ale takisto sa zapájajú do činností, ktoré vytvárajú pridanú hodnotu v Únii, ako sú napríklad činnosti uvedené v predchádzajúcom texte. Tieto činnosti sú významné pri vytváraní vyššej úrovne zamestnanosti.

(457) V tejto súvislosti by sa malo uviesť, že informácie, ktoré poskytli vývozcovia zaradení do vzorky, nepoukazujú na žiadny pokles v zamestnanosti týchto spoločností pripisovaný príslušnému výrobku počas obdobia od roku 2005 do ORZ. Naopak, súhrnné údaje o zamestnanosti v prípade výrobcov značkovej obuvi zaradených do vzorky skôr poukazujú na mierne zvýšenie tejto zamestnanosti. Vyplýva to zo skutočnosti, že antidumpingové opatrenia v súlade s ich účelom neblokovali vstup obuvi z usne s pôvodom v ČĽR a Vietname do Únie, ale skôr upravovali ich cenovú úroveň s cieľom obnoviť rovnosť príležitostí. Okrem toho, úroveň cla je v tomto prípade mierna a dovozcovia okrem toho môžu zmeniť pôvod výrobku – tak ako to v mnohých prípadoch skutočne urobili. Vzhľadom na uvedené skutočnosti sa argument, že antidumpingové opatrenia by ohrozili vysokú úroveň zamestnanosti, ktorú títo dovozcovia vytvorili v Únii, zamieta.

4.9. **Záver**

(458) Na základe uvedenej analýzy sa dospelo ku konečnému záveru, že v období od roku 2006 do ORZ mali antidumpingové opatrenia vplyv na ekonomickú situáciu dovozcov príslušného výrobku v Únii, ale tento vplyv sa nepokladá za nadmerný, vzhľadom na celkovo silnú pozíciu dovozcov na trhu zistenú počas zisťovania. Zdá sa, že určité zhoršovanie situácie dovozcov pokračovalo počas deviatich mesiacov po ORZ. Sektor je však, všeobecne povedané, v dobrom stave a zisky z výrobku, ktorý je predmetom preskúmania, sú ešte vždy vysoké. Preto sa považuje za nepravdepodobné, že zachovanie opatrení by malo významný nepriaznivý účinok na záujmy dovozcov.

4.10. **Záujem distributérov/maloobchodníkov**

4.10.1. *Všeobecné pripomienky*

(459) Dostupné informácie naznačujú, že na maloobchodnom/distribučnom trhu v Únii sa približne 60 % všetkej obuvi predáva prostredníctvom „tradičnej“ špecializovanej distribúcie, ktorá pozostáva z veľkých maloobchodníkov, ktorí často sami dovážajú obuv a z takzvaných nákupných skupín a približne 40 % všetkej obuvi sa predáva prostredníctvom „nešpecializovanej“ distribúcie, ktorú tvoria supermarkety, obchody s odevmi a obchodné domy. Odhaduje sa, že odvetvie maloobchodníkov/distributérov v Únii zamestnáva približne 140 000 ľudí v oblasti predaja príslušného výrobku spotrebiteľom. Treba poznamenať, že zatiaľ čo v severných krajinách Únie prevládajú väčší maloobchodníci, v južných členských štátoch sa maloobchodom často zaoberajú MSP.

(460) Zatiaľ čo veľké maloobchodné reťazce nechceli byť súčasťou vzorky dovozcov a nevyplnili podrobný dotazník pre maloobchodníkov, jeden veľký dovozca/maloobchodník, ako aj skupina maloobchodníkov predložila písomné vyjadrenia a bola im poskytnutá možnosť vypočutia. V dôsledku toho, jediným maloobchodníkom, ktorého odpovede bolo možné overiť, bola spoločnosť Clark's, ktorá spolupracovala ako dovozca.

(461) Vyplnené dotazníky určené združeniam veľkoobchodníkov, distributérov a maloobchodníkov doručilo Európske združenie maloobchodníkov v oblasti módy (AEDT), Európska koalícia značkovej obuvi (EBFC), Európska skupina výrobcov outdoorovej obuvi (EOG), združenie EuroCommerce zastupujúce odvetvie maloobchodu, veľkoobchodu a medzinárodného obchodu v Európe, Federácia odvetví zaoberajúcich sa športovým tovarom (FESI), Združenie zahraničného obchodu (FTA), holandské združenie maloobchodníkov v oblasti módy, obuvi a športu MITEX a Svenskt Sportforum. Na dotazník neodpovedala žiadna sieť supermarketov, aj keď spoločnosť Lidl poskytla informácie o svojom nákupe a predaji príslušného výrobku v období rokov 2005 až 2008. Uvedené združenia a maloobchodníci namietali voči opatreniam a akémukoľvek ich predĺženiu a v podstate tvrdili, že opatreniami sa znížila ziskovosť a spôsobili, že mnohí maloobchodníci hľadali alternatívne zdroje dodávok. Takisto tvrdili, že predĺženie opatrení by poškodilo európske odvetvie výroby obuvi, ktoré sa úspešne prispôsobilo výzvam a príležitostiam moderných trhov, ktoré zadávajú výrobu na zákazku. Tvrdili, že opatrenia nezabránili rozsiahlemu premiestňovaniu výroby, ktorá sa nevráti nazad do Únie, pretože výrobcovia z Únie nie sú schopní vyhovieť dopytu po širokom sortimente kvalitnej obuvi za nízke ceny.

4.10.2. *Nákupné ceny*

(462) S cieľom posúdiť tvrdenie o znížených ziskových rozpätiach od uloženia antidumpingových opatrení sa ako prvý krok vykonala analýza nákupných cien distribútorov/maloobchodníkov pre príslušný výrobok v porovnaní s predajnými cenami, ktoré dosiahli počas obdobia medzi rokom 2005 až ORZ. Ako sa opisuje v odôvodnení (425), z vyplneného dotazníka dovozcov zaradených do vzorky vyplýva, že ceny ďalšieho predaja dovozcov, ktoré sa rovnajú nákupným cenám distribútorov/maloobchodníkov, boli stabilné alebo sa počas obdobia od roku 2005 do ORZ zvýšili len mierne.

4.10.3. *Ceny ďalšieho predaja*

(463) Ako druhý krok sa skúmal vývoj cien ďalšieho predaja a vzhľadom na to, že maloobchodníci neposkytli dostatok presných údajov, informácie sa získavali od štatistických úradov členských štátov a spolu predstavovali 66 % obyvateľstva Únie. Tieto informácie naznačujú, že vývoj maloobchodných cien počas posudzovaného obdobia vo všeobecnosti vykazoval veľmi mierne zvýšenie, ako vyplýva z tabuľky 23:

Tabuľka 23

Priemerné spotrebiteľské ceny v určitých členských štátoch (indexované)

	2005	2006	2007	ORZ
Nemecko				
„obuv“	*100*	*99,2*	*100,3*	*100,9*
Holandsko				
„obuv“	*100*	*100,7*	*101,4*	*103,1*
„detská obuv“	*100*	*99,3*	*101,5*	*100,9*
Francúzsko				
„chaussures de ville“	*100*	*99,9*	*101,1*	*101,5*
Spojené kráľovstvo				
„obuv“	*100*	*98,4*	*99,6*	*99,5*
Španielsko				
„dámska obuv“	*100*	*101,9*	*102,6*	*103,7*
„pánska obuv“	*100*	*101,6*	*103,5*	*104,1*
„detská obuv“	*100*	*100,9*	*102,6*	*103,3*
Taliansko				
„obuv“	*100*	*100,9*	*102,0*	*102,6*

Zdroj: vnútroštátne štatistické úrady

(464) V uvedených kategóriách obuvi, aj keď presne nezodpovedali vymedzeniu výrobku, prevládal príslušný výrobok a uvedené trendy preto možno považovať za platnú referenčnú mieru pre maloobchodné predajné ceny príslušného výrobku.

(465) Uvedené trendy potvrdilo aj niekoľko zainteresovaných strán, ktoré uviedli, že maloobchodné ceny zostávali počas predĺženého obdobia relatívne stabilné a v každom prípade to platilo pre obdobie od roku 2005 až do ORZ. Skutočnosť, že ceny obuvi na maloobchodnej úrovni boli počas dlhého obdobia stabilné vysvetlili i) priaznivými cenovými faktormi ako napríklad nepretržitým presunom výroby do krajín s nízkymi výrobnými nákladmi a priaznivým vývojom výmenného kurzu a ii) zásadou „referenčných cien“, ktorú uplatňujú maloobchodníci, a ochotou spotrebiteľa platiť. Zásada „referenčných cien“ spočíva v tom, že obuv určitej kategórie sa zvyčajne predáva za pevne stanovené referenčné ceny, napríklad určitá kategória obuvi sa predáva za 44,95 EUR, obuv zaradená o jednu kategóriu vyššie za 49,95 EUR, obuv ešte vyššej kategórie za 54,95 EUR, atď.

4.10.4. *Ziskovosť*

(466) Keďže informácie, ktoré poskytli maloobchodníci, neboli dostatočne podrobné, nebolo možné priamo získať údaje o ziskovosti maloobchodníkov. Porovnanie cenového vývoja nákupných cien maloobchodníkov, ako sa uvádza v odôvodnení (462) s vývojom cien ďalšieho predaja, ako sa uvádza v odôvodneniach (465) až (467), však nepoukazuje na žiadny náznak zmenšovania ziskových rozpätí, čo možno pripísať na vrub nákladovej účinnosti cla, pretože nákupné ceny príslušného výrobku zostali stabilné alebo sa mierne zvýšili, zatiaľ čo ceny ďalšieho predaja sa mierne zvýšili.

(467) Pokiaľ ide o všeobecnú úroveň ziskovosti maloobchodného sektora, existujú určité náznaky, že je nižšia ako úroveň zisku, ktorú dosiahli dovozcovia. Okrem toho, podľa odbornej tlače sa niektoré regióny javia z hľadiska maloobchodníkov mimoriadne konkurencieschopné a náročné (silná konkurencia, proces konsolidácie na trhu, silná závislosť od finančného trhu, ktorý sa zdráha investovať, a strategické zlyhania). Zároveň však jeden z najväčších maloobchodných reťazcov s obuvou, ktorý pôsobí v Únii, oznámil v tlači rekordné zisky v roku 2008 a ohlásil ambiciózne plány na rozšírenie.

(468) Pokiaľ ide o celkovú ziskovosť maloobchodníkov, je tiež potrebné uviesť, že účinok antidumpingového cla je v každom prípade oslabený obratom, ktorý dosahujú z iných výrobkov, ako je napríklad obuv STAF, obuv z usne, ktorá pochádza z iných zdrojov, iné druhy obuvi a doplnky.

(469) Na záver je možné uviesť, že argument o znižujúcej sa ziskovosti maloobchodníci počas revízneho zisťovania neodôvodnili a toto tvrdenie nebolo podložené ani zisteniami zisťovania. Z dostupných informácií sa javí ako pravdepodobnejšie, že uloženie antidumpingových opatrení maloobchodníkov od roku 2006 do ORZ negatívne neovplyvnilo alebo ich ovplyvnilo len v obmedzenej miere.

4.10.5. *Vplyv hospodárskeho poklesu po ORZ*

(470) Obmedzené informácie, ktoré sú k dispozícii o vplyve hospodárskeho poklesu po ORZ na sektor maloobchodného predaja obuvi, poukazujú na klesajúce rozpätia a oslabenie dopytu počas prvých deviatich mesiacov po ORZ. Tieto informácie však poskytla len jedna spoločnosť, ktorá pôsobí hlavne v jednom konkrétnom regióne a pôsobí aj ako dovozca, a preto sa nemôže považovať za reprezentatívnu pre sektor maloobchodu všeobecne. Okrem toho odborná tlač informovala o významnom zlepšení situácie maloobchodného predaja obuvi v tomto regióne (pri zvyšujúcich sa objemoch predaja a príjmoch) od polovice roku 2009. Následne, keďže so sektorom maloobchodu nedošlo k reprezentatívnej spolupráci, nie je možné vyvodiť žiadne konečné závery o presnom vplyve hospodárskeho poklesu.

4.10.6. *Pravdepodobný účinok zachovania opatrení*

(471) V situácii súčasného hospodárskeho poklesu je pravdepodobné, že spotreba obuvi z usne sa bude znižovať a cenový tlak, ktorý vyvíjajú cenovo čoraz citlivejší spotrebitelia, sa v krátkodobom až dlhodobom horizonte bude zvyšovať. Na druhej strane, dovozcovia sa pravdepodobne pokúsia preniesť aspoň časť svojich zvýšených cien na maloobchodníkov. Preto by toto „sendvičové“ postavenie maloobchodníkov medzi dovozcami a spotrebiteľmi mohlo viesť k čoraz ťažšej situácii.

(472) Tí maloobchodníci/distributéri, ktorí pôsobia na veľmi konkurenčných trhoch a dodávky obuvi z usne získavajú prevažne z príslušných krajín, by v takom scenári mohli skončiť v oslabenom postavení vzhľadom na ich relatívne vysoké náklady a relatívne nízke čisté rozpätia. Týmto spoločnostiam by zrušenie antidumpingových opatrení vzťahujúcich sa na príslušný výrobok v tomto scenári pomohlo. V prípade tých maloobchodníkov/distributérov, ktorí získavajú dodávky aj z tretích krajín/Únie a ktorí majú diverzifikovanejšiu skladbu výrobkov, sa však vplyv možného zvýšenia cien pravdepodobne zmierni v dôsledku obratu. Okrem toho, zo zisťovania vyplynulo, že aj napriek tomu, že sa ocitli v určitom postavení na trhu, dôležitosť veľkých maloobchodníkov a maloobchodných nákupných skupín je dostatočne veľká, aby zabránila dovozcom preniesť na nich zvýšenie nákladov v plnom rozsahu.

(473) Na záver je možné uviesť, že tí maloobchodníci, ktorých dodávky tvorí hlavne príslušný výrobok budú viac postihnutí akýmkoľvek predĺžením opatrení, zatiaľ čo tí maloobchodníci, ktorí uplatňujú rôznorodejší a pružnejší podnikateľský model, prešli na alternatívne zdroje dodávok a diverzifikovali skladbu výrobkov, budú pravdepodobne menej ovplyvnení – i keď by mohli utrpieť väčšiu ujmu ako počas ORZ.

4.10.7. *Pripomienky*

(474) Tvrdilo sa, že opatrenia prinútili mnohých maloobchodníkov hľadať alternatívne zdroje dodávok. Z dostupných informácií vyplýva, že mnohí maloobchodníci mohli skutočne zmeniť zdroje svojich dodávok, ale žiadni maloobchodníci ani ich združenia neuvádzali, že sa vyskytli nedostatočné zásoby alebo dokonca ťažkosti pri hľadaní alternatívnych zdrojov po uložení opatrení. Preto, aj keď niektorí maloobchodníci skutočne hľadali alternatívne zdroje, informácie naznačujú, že pri hľadaní konkurencieschopných zdrojov dodávok boli úspešní. Aj keď je pravda, že toto úsilie bolo pre mnohých maloobchodníkov časovo náročné, v porovnaní s výhodami, ktoré antidumpingové opatrenia priniesli európskym výrobcom, ktorí utrpeli ujmu v dôsledku dumpingového dovozu, sa to považuje za nepriamy a nie nadmerný účinok uloženia opatrení.

(475) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že priaznivé nákladové faktory, ktoré pôsobili počas posudzovaného obdobia, ako sa súhrnne uvádza v odôvodnení (465), skončili. Namiesto toho bol vývoj menového kurzu od konca ORZ negatívny a výrobné náklady v ČĽR a Vietname sa znovu zvyšovali. Preto, ak by sa opatrenia zachovali, maloobchodný sektor by sa dostal do ťažkej situácie a musel by zvýšiť referenčné ceny. Táto skutočnosť by nemala za následok len vyššie ceny na maloobchodnej úrovni, ale aj menší obrat a vzhľadom na vysoké pevné náklady, aj silný pokles zisku.

(476) Ako sa uvádza v odôvodnení (455), očakávať znehodnotenie eura v krátkodobom a strednodobom horizonte je veľmi špekulatívne. Okrem toho, zatiaľ čo narastajúce náklady v ČĽR pravdepodobne ovplyvnia postavenie dovozcov, tento argument neplatí pre maloobchodníkov, pretože dostupné informácie o predajných cenách dovozcov pre maloobchodníkov počas posudzovaného obdobia a po ORZ svedčia o tom, že zvýšenie cien sa prenieslo na maloobchodníkov len v obmedzenej miere. Poukazuje to na všeobecne silné postavenie maloobchodníkov na trhu.

(477) Preto, aj keď sa potvrdilo, že zásada „referenčných cien“ sa v sektore maloobchodného predaja obuvi široko využíva a že umožňuje menšie cenové zvýšenia, ktoré natoľko neupútajú pozornosť spotrebiteľa, nie sú k dispozícii žiadne údaje, ktoré by naznačovali, že maloobchodníci sú konfrontovaní s celkovým významným zvýšením nákupných cien príslušného výrobku. Preto nie sú k dispozícii žiadne dôkazy, že by všeobecne museli zvyšovať referenčné ceny v prípade príslušného výrobku. Okrem toho, aj keby to v prípade určitých konkrétnych modelov museli urobiť, účinok zvýšenia by bolo možné neutralizovať prostredníctvom zmeny zdrojov alebo skladby výrobkov. Vzhľadom na uvedené skutočnosti sa tento argument zamieta.

4.11. **Záver**

(478) Z obmedzených informácií, ktoré boli k dispozícii, možno vyvodiť záver, že nič nenaznačuje, že opatrenia mali významný nepriaznivý účinok na finančnú situáciu distributérov/maloobchodníkov v období od roku 2006 do ORZ. Vzhľadom na pravdepodobné účinky hospodárskeho poklesu po ORZ, najmä vzhľadom na „sendvičové“ postavenie maloobchodníkov medzi dovozcami a spotrebiteľmi a možné menšie zisky maloobchodníkov, však nie je možné vylúčiť, že finančná situácia maloobchodníkov, ktorí predávajú hlavne príslušný výrobok, sa bude zhoršovať. Bolo by však potrebné uviesť, že maloobchodníci majú možnosť získavať svoje výrobky zo zdrojov iného pôvodu a diverzifikovať ponúkané výrobky, takže môžu zmierniť účinky antidumpingového cla vo svojom obrate. Maloobchodníci majú vo všeobecnosti oveľa priaznivejšie postavenie na trhu ako výrobcovia z Únie, pretože disponujú spomínanou pružnosťou, zatiaľ čo výrobcovia z Únie sú v plnom rozsahu vystavení cenovému tlaku, ktorý vyvíjajú dovážané dumpingové výrobky.

4.12. **Záujem spotrebiteľov**

4.12.1. *Všeobecné pripomienky*

(479) Komisia oslovila 39 spotrebiteľských združení v Únii s cieľom informovať ich o začatí preskúmania pred uplynutím platnosti. Komisia výslovne vyzvala tieto združenia, aby vysvetlili svoje stanovisko k existujúcim opatreniam a poskytli akékoľvek iné informácie, ktoré by mohli byť relevantné pre zisťovanie. Tri spotrebiteľské organizácie sa prihlásili ako zainteresované strany a predložili písomné pripomienky.

(480) Dve vnútroštátne spotrebiteľské organizácie dali najavo svoju podporu antidumpingovým opatreniam. Jedna z nich konkrétne uviedla, že dokonca aj keď sa uložili opatrenia, ceny obuvi z príslušných krajín zostali veľmi nízke. Európska organizácia spotrebiteľov BEUC namietala voči opatreniam a medzi iným tvrdila, že opatrenia boli škodlivé pre spotrebiteľa.

(481) Po tejto stránke sa v pôvodnom zisťovaní predpovedalo, že vplyv na spotrebiteľov bude obmedzený, za predpokladu, že relatívne mierne colné sadzby sa rozpustia v rôznych vrstvách distribučnej siete a neprenesú sa v plnom rozsahu na spotrebiteľov. Napriek tomu bol vypracovaný scenár „najnepriaznivejšieho prípadu“, to znamená, urobil sa odhad úplného prenosu na spotrebiteľov. Odhad v pôvodnom prípade predstavoval maximálne zvýšenie spotrebiteľských cien o 2 % alebo 1 EUR na 1 pár.

(482) Výsledky revízneho zisťovania skutočne svedčia o tom, že spotrebiteľské ceny obuvi z usne sa od uloženia opatrení zvýšili len mierne (pozri odôvodnenie (465) a nasledujúce odôvodnenia). Zvýšenie priemerných maloobchodných cien obuvi, ako ho uvádzajú vnútroštátne štatistické úrady skupiny reprezentatívnych členských štátov uvedených v týchto odôvodneniach a v tabuľke 23, sa pohybuje v rozpätí – 0,5 % až + 4,1 %, čo je nižšie ako inflácia vykazovaná v tomto období.

(483) Na základe analýzy dovozných cien sa takisto stanovilo, že ceny obuvi z usne z ČĽR a Vietnamu zostali na pomerne nízkej úrovni, dokonca aj po pripočítaní antidumpingového cla (pozri odôvodnenie (424)). Z dostupných informácií preto nevyplýva, že opatrenia v značnej miere poškodili spotrebiteľov.

4.12.2. *Iné pripomienky*

(484) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že opatrenia poškodzovali spotrebiteľov a že mali za následok vyššie ceny. Určití dovozcovia tiež tvrdili, že vplyv opatrení na spotrebiteľov bol oveľa viditeľnejší, keď už nedokázali absorbovať clo.

(485) Ako sa uvádza v odôvodnení (483), zdá sa, že antidumpingové clo nemalo za následok výraznejšie zvýšenie maloobchodných cien. Pokiaľ ide o údajnú neschopnosť dovozcov absorbovať clo, analýza vykonaná po ORZ už po tejto stránke niečo naznačuje. Skutočne, ako je vysvetlené v odôvodnení (438), počas obdobia od júla 2008 do marca 2009 sa nákupné ceny dovozcov výrazne zvýšili, zatiaľ čo ich predajné ceny zostali stabilné alebo sa zvýšili nanajvýš len mierne. Tieto informácie naznačujú, že dovozcovia by nevyhnutne nemuseli presunúť akékoľvek zvýšenie nákladov na najbližšiu úroveň v distribučnej sieti. Tento argument sa preto zamieta.

(486) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že opatrenia by mohli mať/mali za následok zúžený výber obuvi z usne pre spotrebiteľov, najmä nedostatok obuvi z usne strednej až nižšej kategórie za prijateľné ceny. Toto tvrdenie už bolo predložené počas pôvodného zisťovania.

(487) Uvedené tvrdenie nebolo opodstatnené. Okrem toho, vzhľadom na stabilné maloobchodné ceny v priebehu dlhej doby je nepravdepodobné, že by spotrebitelia stratili záujem o príslušný výrobok z dôvodov cenového vývoja. Bolo by tiež potrebné uviesť, že okrem jedného združenia, ktoré tvrdilo, že opatrenia by viedli k užšiemu výberu pre zákazníkov bez toho, aby toto tvrdenie podložilo dôkazmi, žiadny iný maloobchodník alebo maloobchodné združenie sa nesťažovalo na zúžený výber alebo nedostatočné zásoby. Dokonca aj keď zisťovanie potvrdilo, že výber spotrebiteľov sa mierne odklonil od príslušného výrobku, vzhľadom na mierny pokles spotreby obuvi z usne zaznamenaný počas posudzovaného obdobia a zvýšený dopyt po textilnej obuvi, je to skôr možné pripísať na vrub meniacim sa módnym trendom ako zúženému výberu obuvi z usne.

5. ZÁVER O ZÁUJME ÚNIE

(488) Z uvedených skutočností vyplýva, že značná časť výrobcov výrobného odvetvia Únie zlepšila svoju situáciu od uloženia antidumpingových opatrení a preukázala svoju životaschopnosť prostredníctvom prispôsobenia svojich podnikateľských modelov výzvam globalizovaného trhu. Ak by sa opatrenia zachovali, poskytnú viac času, aby tento proces mohol pokračovať. Ak by platnosť opatrení uplynula, cenový tlak dumpingového dovozu na výrobky strednej až nižšej kategórie bude mať pravdepodobne vplyv aj na výrobky vyššej kategórie a nakoniec postihne všetku obuv z usne. Podľa tohto scenára je pravdepodobné, že viacerí výrobcovia z Únie sa dostanú do konkurzu, pretože vzhľadom na ich prevládajúcu malú a strednú veľkosť sú po finančnej stránke zraniteľnejší.

(489) Na druhej strane vplyv antidumpingového cla na dovozcov, maloobchodníkov/distributérov a spotrebiteľov od roku 2006 do ORZ nebol nadmerný. V prípade, že by opatrenia pokračovali a za predpokladu, že dopyt spotrebiteľov ešte viac oslabne bezprostredne po hospodárskej kríze, vplyv antidumpingového cla na všetkých aktérov bude so všetkou pravdepodobnosťou väčší ako v minulosti. Vzhľadom na všeobecne zdravý stav a preukázanú pružnosť dovozcov a všeobecne silné postavenie maloobchodníkov/distributérov, ktorí môžu značne diverzifikovať skladbu svojich výrobkov možno predpokladať, že tieto subjekty nebudú neprimerane postihnuté v krátkodobom až strednodobom horizonte. Pokiaľ ide o spotrebiteľov, po uložení antidumpingového cla nedošlo k viditeľnému zvýšeniu cien a ak sa vezmú do úvahy aj výsledky analýzy po ORZ, žiadne údaje nenaznačujú, že spotrebiteľské ceny sa v budúcnosti nadmerne zvýšia.

(490) Na záver možno konštatovať, že revízne zisťovanie neodhalilo žiadne naliehavé dôvody, prečo by sa antidumpingové opatrenia nemali zachovať.

L. **PRIPOMIENKY ZAINTERESOVANÝCH STRÁN PO ZVEREJNENÍ**

(491) Po zverejnení zistení boli doručené viaceré pripomienky. Žiadne z nich však nie sú takého charakteru, aby mohli zmeniť závery. Najvýznamnejšie tvrdenia sa uvádzajú ďalej.

1. ZÁUJEM VÝROBNÉHO ODVETVIA ÚNIE

(492) Po zverejnení konečných zistení jedna zainteresovaná strana tvrdila, že výrobnému odvetviu Únie nepomohli antidumpingové opatrenia, ale iba snaha o reštrukturalizáciu. Toto tvrdenie bolo nielen nepodložené, dokonca sa v ňom nezohľadnili ani objektívne zistenia tohto revízneho zisťovania. Nezohľadnila sa v ňom najmä časová zhoda medzi uložením antidumpingových opatrení a procesom stabilizácie výrobného odvetvia Únie. V skutočnosti sa od uloženia opatrení obrovský nárast dumpingového dovozu za nízke ceny zastavil a podiel kombinovaného dovozu na trhu sa znížil z 35,5 % na 28,7 %. Tento pokles dumpingového dovozu na trh Únie zmiernil tlak na ceny spôsobený touto obuvou za nízke ceny a výrobnému odvetviu Únie pomohol pokračovať v snahe o reštrukturalizáciu.

(493) Takisto sa zdôrazňovalo, že Únia nie je schopná masovej produkcie a v dôsledku neexistencie úspor z rozsahu by nebola schopná uspokojiť veľký dopyt po lacnejšej obuvi v Únii. V prvom rade je potrebné uviesť, že toto tvrdenie nebolo podložené. Po druhé, aj medzi výrobcami z Únie existujú viacerí väčší výrobcovia obuvi nižšieho segmentu s nižšími predajnými cenami a niektorí z nich boli analyzovaní vo vzorke. Okrem toho, pokiaľ ide o tvrdenie, že výrobné odvetvie Únie by nebolo schopné vyrábať požadované množstvá, je potrebné uviesť, že zisťovaním sa preukázalo, že väčšina z väčších dovozcov zaradených do vzorky neobjednávala iba od jediného dodávateľa, ale takisto objednávala relatívne menšie množstvá od niekoľkých dodávateľov. Uvedené skutočnosti spolu s efektom „modelu zoskupovania“ uvedeným v oddiele E.2, v rámci ktorého sa kombinuje pracovná sila niekoľkých menších spoločností, by mali logicky takisto umožniť výrobnému odvetviu Únie vyrábať väčšie množstvá. Toto tvrdenie sa preto zamieta.

(494) Dve zainteresované strany tvrdili, že situácia výrobcov z Únie, ktorí zabezpečujú výrobu externe vo svete, nebola analyzovaná tak podrobne, ako tomu bolo v prípade výrobcov z Únie zaradených do vzorky. Je však potrebné poznamenať, že súčasťou analýzy bolo posúdenie všetkých zainteresovaných strán do takej miery, v akej spolupracovali pri zisťovaní. Napríklad záujem veľkého výrobcu z Únie, ktorý bol vylúčený z definície výrobného odvetvia Únie na základe objemu dovozu, pozri odôvodnenie (403) a nasledujúce odôvodnenia, bol preskúmaný dostatočne podrobne. Takisto je

potrebné uviesť, že spoločnosti v Únii, ktoré zabezpečovali väčšinu svojej výroby externe v tretích krajinách, sa majú v antidumpingových zisťovaniach technicky považovať za dovozcov a situácia dovozcov sa plne zohľadnila a analyzovala v odôvodneniach (409) a v nasledujúcich odôvodneniach.

(495) Jedna strana zdôraznila, že záujem výrobcov z Únie predtým zahrnutých do vzorky sa nesprávne posúdil, keďže niektorí z nich boli údajne proti zachovaniu opatrení. Toto tvrdenie však nie je správne, pretože aj spoločnosť, ktorá nepocítila vlastné výhody, uviedla, že opatrenia pomohli obmedziť dumpingový dovoz. Jedna ďalšia spoločnosť iba uviedla, že v čase hospodárskej krízy je pre ňu náročné odhadnúť presný účinok antidumpingového cla v budúcnosti, táto spoločnosť však neuviedla, že clo nie je opodstatnené. Dokonca aj strany, ktoré výslovne neuviedli, že mali priame výhody z opatrení, zdôraznili, že opatrenia priniesli nepriamu výhodu vo forme obmedzenia dovozu z ČĽR a Vietnamu.

(496) Definitívne sa preto potvrdzuje, že výrobcovia z Únie mali celkovo výhody z opatrení a preukázali schopnosť zlepšiť svoju situáciu, len čo opatrenia zmiernili účinky poškodzujúceho dumpingu.

2. ZÁUJEM DOVOZCOV, KTORÍ SÚ V SPOJENÍ

(497) Niektoré zainteresované strany vyjadrili všeobecnú kritiku, že sa chránil záujem anonymných navrhovateľov, pretože sa dostatočne nezohľadnil záujem dovozcov, iných hospodárskych subjektov a spotrebiteľov. Je potrebné uviesť, že celkovo sa uloženie antidumpingového cla považovalo za výhodné pre výrobcov z Únie a nepovažovalo sa za nadmerne nevýhodné pre ostatné príslušné subjekty. Uvedené tvrdenie týkajúce sa diskriminácie medzi týmito stranami sa však kategoricky zamieta, pretože v rámci zisťovania sa všetkým stranám ponúklo rovnaké zaobchádzanie a dôkladne sa posúdil a analyzoval záujem všetkých spolupracujúcich hospodárskych subjektov, ako napríklad dovozcov, maloobchodníkov, výrobcov z Únie, ktorí zabezpečujú výrobu externe, a spotrebiteľov.

(498) Niektoré strany tvrdili, že zisk dovozcov nebol dostatočne vysoký na to, aby uniesli zvýšené dovozné náklady, vývoj výmenných kurzov, náklady na prechod k iným zdrojom dodávok a antidumpingové clo. Toto tvrdenie však nebolo dostatočne podložené. Zdá sa, ako je uvedené v tabuľke 22, že rádová hodnota zisku dovozcov, t. j. približne 20 %, poskytuje dostatočný priestor na to, aby dovozcovia uniesli uvedené náklady.

(499) Tvrdilo sa, že údaj týkajúci sa zamestnanosti v prípade dovozcov, t. j. približne 23 000 osôb, je príliš nízky na to, aby išlo o „pracovné miesta s pridanou hodnotou“ v Únii. Toto tvrdenie však nie je správne. Tento údaj o zamestnanosti v prípade dovozcov sa vypočítal na základe overených údajov o zamestnanosti v prípade dovozcov zaradených do vzorky, ktoré obsahovali aj pracovné miesta s vysokou pridanou hodnotou, ako napríklad dizajn, marketing, výskum a vývoj, budovanie značky atď., ktoré možno spojiť s príslušným výrobkom. Všetky overené údaje o zamestnanosti sa pripočítali a uviedli sa do vzťahu s objemom dovozu príslušného výrobku dovozcov zaradených do vzorky. Tento výsledok sa potom extrapoloval vzhľadom na celkový objem dovozu z príslušných krajín. Uvedené údaje o zamestnanosti teda obsahovali aj dôležité „pracovné miesta s pridanou hodnotou“ v Únii.

(500) Niektoré strany tvrdili, že argument, že dovozcovia môžu jednoducho zmeniť zdroje dodávok, je v skutočnosti nesprávny a zjednodušujúci. Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že neexistujú žiadne alternatívne zdroje dodávok. V tejto súvislosti je potrebné poznamenať, že sa nikdy neuviedlo, že zmena zdrojov dodávok je jednoduchá. Komisia nepopiera, že zmena dodávateľov si môže vyžadovať dodatočné náklady a čas a že niektorí dovozcovia majú dlhodobé vzťahy so svojimi dodávateľmi. Na základe informácií získaných od dovozcov zaradených do vzorky a iného dovozcu nezaradeného do vzorky je však v odôvodnení (453) nariadenia možné dospieť k záveru, že existoval značný stupeň pružnosti a že žiadne ďalšie úsilie zamerané na zmenu zdrojov nebolo také, aby týmto subjektom zabránilo v uskutočnení tejto zmeny. Ako je uvedené v tabuľke 19, títo dovozcovia v skutočnosti významne zvýšili svoje dodávky z tretích krajín. Rovnaký trend bol pozorovaný v súvislosti s dovozcami nezaradenými do vzorky, vzhľadom na to, že Eurostat vykazuje v prípade dovozu z tretích krajín nárast o 4 percentuálne body (tabuľka 7).

(501) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že zachovaním opatrení sa zintenzívni pokles pracovných miest v Únii, určite v prípade dovozcov a maloobchodníkov. Zainteresované strany toto tvrdenie nepodložili. Z dostupných informácií okrem toho vyplýva, že v prípade dovozcov zaradených do vzorky sa zamestnanosť vo vzťahu k príslušnému výrobku od roku 2005 do ORZ zvýšila o 6 %.

(502) Tvrdilo sa, že chýba analýza potenciálnych výhod nezachovania opatrení pre dovozcov. V tejto súvislosti treba uviesť, že na základe znenia článku 21 základného antidumpingového nariadenia je potrebné analyzovať, či existujú naliehavé dôvody neuložiť antidumpingové opatrenia. V rámci preskúmania pred uplynutím platnosti to znamená, že je potrebné analyzovať, či existujú naliehavé dôvody nezachovať opatrenia, t. j. je potrebné identifikovať nepriaznivý vplyv predĺženia týchto opatrení a tento vplyv je potrebné vyvážiť výhodami výrobného

odvetvia Únie s cieľom posúdiť, či je tento nepriaznivý vplyv nadmerný. Tento opačný scenár, t. j. uplynutie platnosti opatrení, by teda bolo potrebné ďalej analyzovať iba keby existovali osobitné indikácie v prípade, že by to predstavovalo nadmernú záťaž pre dovozcov, maloobchodníkov alebo spotrebiteľov. Nezistili sa žiadne takéto indikácie. V súvislosti s pravdepodobným vplyvom uplynutia platnosti opatrení na dovozcov, maloobchodníkov a spotrebiteľov však možno výlučne na účely tohto tvrdenia uviesť nasledujúce skutočnosti. Pokiaľ ide o dovozcov, zisťovaním sa ukázalo, že určitú časť straty ich ziskovosti od roku 2005 do ORZ možno pripísať zaplatenému antidumpingovému clu. Ak by uplynula platnosť opatrení a ak by všetky ostatné náklady zostali stabilné, tieto náklady by prestali existovať a úrovne ziskovosti by sa vzhľadom na to mohli zvýšiť na úroveň vyššiu ako približne 20 % zistenú počas zisťovania. V prípade maloobchodníkov nie je z dostupných informácií jasné, či by mali z uplynutia platnosti opatrení výhody, pretože dovozcovia zaradení do vzorky neprispôsobili svoje predajné ceny vždy keď poklesli dovozné ceny, ako vyplýva z porovnania aritmetického priemeru dovozných cien a aritmetického priemeru predajných cien od roku 2007 do ORZ.

Pokiaľ ide o vplyv na spotrebiteľov, je ešte menej pravdepodobné, že uplynutie platnosti opatrení by viedlo k zníženiu cien, vzhľadom na to, že maloobchodné ceny zostali od roku 2005 do ORZ do veľkej miery stabilné napriek cenovým výkyvom na úrovni dovozu. Okrem toho je takisto nepravdepodobné, že spotrebitelia by mali k dispozícii väčší výber výrobkov, pretože neexistujú žiadne dôkazy o tom, že uloženie antidumpingového cla malo vplyv na výber výrobkov pre spotrebiteľov. V každom prípade, uvedené skutočnosti nemôžu zmeniť celkové závery, že neexistujú naliehavé dôvody nezachovať opatrenia.

(503) Niektorí dovozcovia a ich združenia tvrdili, že sa podcenil vplyv krízy a že vplyv hospodárskeho poklesu sa bude naďalej zhoršovať. Po prvé, tieto tvrdenia neboli dostatočne podložené, pretože neboli predložené žiadne konkrétne údaje týkajúce sa príslušného výrobku. Ako je uvedené v odôvodnení (437) a v nasledujúcich odôvodneniach, vplyv krízy do júna 2009 bol analyzovaný na základe najlepších dostupných údajov, t. j. boli zaslané dodatočné dotazníky s cieľom osobitne posúdiť túto otázku. Na základe zozbieraných informácií sa uskutočnila podrobná analýza získaných údajov a je jasné, že táto analýza sa týkala najmä údajov do júna 2009. Nemožno teda vylúčiť, že vplyv hospodárskej krízy na spotrebu a ceny je horší ako do júna 2009, stále však možno dospieť k názoru, že vzhľadom na úroveň zisku značne nad 15 % nie je pravdepodobné, že dovozcovia sú náhle nadmerne postihnutí iba vplyvom antidumpingového cla.

Uvedené sa ešte viac potvrdzuje tým, že situácia na trhu po júni 2009 sa vyznačuje zmiešanými signálmi s náznakmi zlepšenia v niektorých členských štátoch. V tejto fáze sa preto nezdá, že vplyv krízy bol významne podcenený. Okrem toho je potrebné uviesť, že posúdením uvedených údajov zašla Komisia dostatočne nad rámec svojich právnych povinností, vzhľadom na to, že v článku 6 ods. 1 základného nariadenia sa výslovne uvádza, že informácie týkajúce sa obdobia nasledujúceho po období zisťovania sa bežne neberú do úvahy.

(504) Na záver, niektoré strany zopakovali svoje tvrdenie, že niektoré typy výrobkov by mali byť vyňaté z antidumpingových opatrení z hľadiska záujmu Únie, pretože v Únii sa už vyrába iba zanedbateľné množstvo najmä športovej a vychádzkovej obuvi. Tvrdili, že pokles výroby v Únii predstavuje zmenenú okolnosť, ktorú je potrebné zohľadniť v rámci preskúmania pred uplynutím platnosti. V prvom rade je potrebné zdôrazniť, že v rámci preskúmania pred uplynutím platnosti podľa článku 11 ods. 2 základného nariadenia nie je možné meniť rozsah opatrení, ako je uvedené v odôvodnení (61) tohto nariadenia. Dokonca aj keby to bolo právne možné, čo nie je, je potrebné zdôrazniť, že toto tvrdenie týkajúce sa poklesu výroby bolo uvedené už v pôvodnom zisťovaní a bolo vyvrátené v odôvodneniach (28) a (38) konečného nariadenia. Keďže tieto strany nepredložili žiadne nové podložené dôkazy s cieľom preukázať do akej miery poklesla výroba tohto typu obuvi v Únii vo vzťahu k pôvodnému zisťovaniu, toto tvrdenie sa týmto zamieta a potvrdzujú sa zistenia uvedené v odôvodnení (452) tohto nariadenia.

3. ZÁUJEM DISTRIBUTÉROV/MALOOBCHODNÍKOV

(505) Jedna zainteresovaná strana tvrdila, že na základe tejto analýzy sa umelo rozlišuje medzi dovozcami a maloobchodníkmi a že sa nezohľadnil záujem integrovaných spoločností, ktoré musia niesť celé bremeno opatrení. V prvom rade je potrebné uviesť, že jediná spoločnosť, ktorá spolupracovala ako maloobchodník, bola v skutočnosti integrovaným dovozcom/maloobchodníkom, ako je uvedené v odôvodnení (461), takže osobitosť týchto integrovaných spoločností bola zastúpená medzi dovozcami zaradenými do vzorky aj v analýze maloobchodníkov. Po druhé, takisto sa zohľadnili všetky informácie poskytnuté inými maloobchodníkmi, ktorí v plnej miere nespolupracovali pri zisťovaní. Komisia teda posúdila a analyzovala všetky dostupné informácie týkajúce sa integrovaných spoločností. Vzhľadom na uvedené nie je možné potvrdiť argument, že sa nezohľadnil záujem integrovaných spoločností.

(506) Niektoré zainteresované strany vyjadrili všeobecnú kritiku, že sa dostatočne podrobne neanalyzoval vplyv opatrení na maloobchodníkov. Toto tvrdenie nebolo podložené. Ako je uvedené v odôvodnení (460) a v nasledujúcich odôvodneniach, Komisia sa proaktívne a opakovane pokúsila získať informácie od maloobchodníkov, s výnimkou jedného integrovaného dovozcu/maloobchodníka, ktorý spolupracoval ako dovozca, ale žiadny maloobchodný reťazec nebol ochotný v plnej miere spolupracovať pri zisťovaní. Napriek obmedzenej spolupráci maloobchodníkov sa v rámci analýzy do najväčšej možnej miery posúdili dostupné informácie týkajúce sa maloobchodného sektora, ako napríklad písomné podania zainteresovaných strán, informácie získané v rámci vypočutí, informácie o trhu, štúdie a odborná tlač. Na základe uvedeného sa musí zamietnuť tvrdenie, že vplyv opatrení na maloobchodníkov sa dostatočne podrobne neanalyzoval.

(507) Niektoré strany tvrdili, že Komisia nezohľadnila verejne dostupné informácie o ziskovosti maloobchodníkov. Jedna strana uviedla, že z údajov o ziskovosti získaných z verejne dostupných finančných správ významných maloobchodníkov v Únii vyplýva hlboko znepokojujúca situácia, ktorá sa v analýze nezohľadnila. Niektoré strany rovnako usudzovali, že sa nezohľadnil silný vplyv hospodárskej krízy na maloobchodný sektor. Tvrdili, že hoci jeden z najväčších maloobchodných reťazcov obuvi vykázal v roku 2008 rekordný zisk, ide o výnimku z pravidla, a že menší maloobchodníci boli vážne postihnutí. V tejto súvislosti je potrebné zdôrazniť, že maloobchodníci spolupracovali len vo veľmi obmedzenej miere a že v rámci zisťovania plne spolupracoval iba jeden maloobchodník/dovozca. Pred zverejnením ani po zverejnení neboli okrem toho predložené žiadne osobitné informácie týkajúce sa zisku maloobchodníkov v súvislosti s koženou obuvou alebo príslušným výrobkom. Napriek uvedenej skutočnosti Komisia zohľadnila a analyzovala rôzne iné zdroje informácií, ako napríklad podania maloobchodníkov, informácie o trhu, tlačové správy poukazujúce na veľkú rozmanitosť zisku v maloobchodnom sektore: kým niektorí maloobchodníci sa skutočne stretli s poklesom zisku a znížením dopytu, v prípade iných sa v odbornej tlači uvádza zvýšený predaj a zisk. Verejne dostupné informácie, ktoré tieto strany uviedli, sa teda zohľadnili, ukázalo sa však, že poskytujú len čiastočný obraz, a preto sa použili rôzne iné zdroje informácií, ktoré naznačujú širšie rozpätie zisku. Následne sa na základe dostupných informácií do najväčšej možnej miery analyzoval vplyv hospodárskeho poklesu na maloobchodníkov. Tvrdenie, že ziskovosť maloobchodníkov sa korektne neanalyzovala, sa preto musí zamietnuť.

(508) Niektoré strany vyjadrili námietky voči odkazu na všeobecnú úroveň ziskovosti maloobchodného sektora a obrat dosiahnutý v prípade inej obuvi, keďže to považujú za irelevantné pre zisťovanie. Jedna strana tvrdila, že ak by orgán zisťovania uviedol, že vplyv opatrení na maloobchodníkov sa zmiernil predajom iných výrobkov, podobná analýza by sa mala uskutočniť v prípade výrobcov z Únie. Je potrebné uviesť, že maloobchodníci a výrobcovia podobného výrobku z Únie sú v odlišnej situácii do tej miery, že výrobcovia z Únie vyrábajú najmä koženú obuv, kým maloobchodníci majú obvykle širšie portfólio iných výrobkov. Vyhlásenia uvedené v odôvodnení (473) a v nasledujúcich odôvodneniach preto zostávajú platné.

(509) Niektoré strany spochybnili presnosť údajov o zamestnanosti v maloobchodnom sektore a bez dôkazov tvrdili, že ide o viac pracovných miest. V tejto súvislosti je potrebné uviesť, že údaje o zamestnanosti v maloobchodnom sektore uvedené v odôvodnení (460) sa vypočítali na základe overených údajov o zamestnanosti týkajúcich sa maloobchodnej funkcie a príslušného výrobku od jediného spolupracujúceho dovozcu/maloobchodníka. Potom sa vykonal odhad prostredníctvom extrapolácie uvedených údajov na základe objemu maloobchodného predaja tejto spoločnosti v porovnaní s celkovým objemom maloobchodného predaja príslušného výrobku na trhu Únie. Tento odhad sa potom porovnal s podaniami iných strán a so zdrojmi informácií o trhu, pričom sa potvrdila rádová hodnota stanovená Komisiou. Uvedený argument sa preto zamieta.

(510) Niektoré strany tvrdili, že pre maloobchodníkov je náročné zmeniť zdroje, najmä pre MSP, pretože majú dlhodobé a na dôvere založené vzťahy a náklady na zmenu dodávateľov a súvisiace omeškania môžu byť príliš zaťažujúce. Niektoré strany tvrdili, že v dobe súčasného hospodárskeho poklesu je náročné absorbovať náklady na prechod najmä v prípade maloobchodníkov. V tejto súvislosti sa uznáva, že v čase hospodárskej krízy môžu zdroje na zmenu spôsobiť maloobchodníkom určité problémy. Komisia však nepovažovala tieto náklady a omeškania súvisiace so zmenou zdrojov dodávok za príliš zaťažujúce. Z informácií získaných počas zisťovania v skutočnosti vyplýva, že niektorí maloobchodníci vyhľadali alternatívne dodávky a zmenu uskutočnili bez nadmerne negatívneho vplyvu. Tento argument preto nemožno akceptovať.

(511) Jedna strana zdôraznila, že vzhľadom na zvýšené náklady na koženú obuv z ČĽR a Vietnamu a vzhľadom na opatrenia prestalo mať ďalšie využívanie zdrojov z týchto krajín z hľadiska konkurencieschopnosti význam. Tvrdenie, že využívanie zdrojov z príslušných krajín prestalo mať z hľadiska konkurencieschopnosti význam, nebolo podložené a zdá sa, že je v rozpore so zistením, že dovoz z príslušných krajín počas ORZ stále predstavoval kombinovaný podiel na trhu vo výške 28 %. Tvrdením, že v príslušných krajinách existujú iné zvyšujúce sa náklady, ktoré majú vplyv na rozhodnutia dovozcov týkajúce sa zdrojov dodávok, sa okrem toho potvrdzuje zistenie Komisie uvedené v odôvodnení (405) a v nasledujúcich odôvodneniach, že pravdepodobne existujú iné faktory ako antidumpingové clo, ktoré majú vplyv na rozhodnutie dovozcov/maloobchodníkov zmeniť zdroje dodávok. Keďže existuje mnoho iných faktorov, nie je možné prisúdiť všetky negatívne účinky opatreniam.

(512) Niektoré strany tvrdili, že sa nedostatočne zohľadnila skutočnosť, že referenčné spotrebiteľské ceny neumožnili, aby sa mierny nárast cien preniesol na zákazníkov. Týmto tvrdením sa v skutočnosti potvrdzuje zistenie Komisie, že nárast cien pre maloobchodníkov bol príliš nízky na to, aby sa do akejkoľvek významnej miery preniesol na úroveň spotrebiteľa. V tejto súvislosti sa uvádza odkaz na odôvodnenie (478).

(513) Jedna strana uviedla, že v analýze sa nezohľadnil tvrdý cenový súboj v maloobchodnom sektore. Toto tvrdenie sa zamieta, pretože v rámci analýzy sa posúdila tvrdá maloobchodná konkurencia, ako je uvedené v odôvodnení (468).

4. ZÁUJEM SPOTREBITEĽOV

(514) Niektoré strany tvrdili, že nárast spotrebiteľských cien bol vyšší ako zistenia zisťovania a že v prípade rozšírenia opatrení by sa spotrebiteľské ceny ešte viac zvýšili. Iné strany spochybnili presnosť údajov použitých Komisiou na stanovenie spotrebiteľských cien, pričom tvrdili, že sa nevzťahovali na všetky členské štáty a zahŕňali iné výrobky ako príslušný výrobok. Dve strany namietali, že sa nezohľadnili informácie z prieskumu výrobného odvetvia o maloobchodných cenách, ktoré predložila jedna z nich. V tejto súvislosti je potrebné pripomenúť, že v rámci zisťovania sa analyzovali všetky predložené informácie týkajúce sa maloobchodných cien a uvádza sa odkaz na odôvodnenia (464) až (466) a nasledujúce odôvodnenia.

Komisia použila v skutočnosti na stanovenie vývoja maloobchodných cien mnoho zdrojov, konkrétne informácie od spolupracujúcich strán (predajné ceny veľkoobchodníkov, nákupné ceny a predajné ceny spolupracujúcich dovozcov/maloobchodníkov a iných maloobchodníkov, ktorí poskytli informácie), vyhlásenia mnohých zainteresovaných strán, že spotrebiteľské ceny sa nezvýšili, ako aj informácie zo štatistických zdrojov. Tento naposledy uvedený zdroj, ktorý je prezentovaný v tabuľke 23, sa považoval za spoľahlivejší ako uvedené informácie z prieskumu výrobného odvetvia o maloobchodných cenách z nasledujúcich dôvodov. Údaje predložené touto stranou sa považovali za obmedzenejšie a menej reprezentatívne, keďže sa týkali iba veľmi malej časti rozsahu výrobku a nezohľadnili jeden významný spotrebiteľský trh, konkrétne Spojené kráľovstvo, ktoré je podľa zainteresovaných strán vysoko konkurenčným maloobchodným trhom. Informácie uvedené v tabuľke 23 boli naopak získané od vnútroštátnych štatistických úradov (vrátane Spojeného kráľovstva, ktoré vykázalo mierny pokles spotrebiteľských cien medzi rokom 2005 a ORZ) a týkali sa prevažne príslušného výrobku. V každom prípade, z informácií poskytnutých zainteresovanými stranami počas zisťovania vyplýva mierny nárast cien alebo dokonca pokles. Na základe uvedeného sa tieto tvrdenia museli zamietnuť.

(515) Jedna strana tvrdila, že spotrebitelia mali problémy získať vysokokvalitné výrobky za prijateľné ceny. Toto tvrdenie nebolo podložené, a preto sa zamieta.

(516) Jedna strana tvrdila, že nepriaznivý vplyv opatrení na spotrebiteľov sa odzrkadlil v zníženej spotrebe koženej obuvi, avšak bez toho, aby toto tvrdenie podložila. Ako je uvedené v odôvodnení (483), spotrebiteľské ceny zostali do veľkej miery stabilné a k nepriaznivému vplyvu na spotrebiteľov preto nedošlo. Komisia zistila mnohé faktory, ktoré viedli k zníženiu spotreby koženej obuvi, vrátane zmeny módnych trendov, a preto nebolo možné dospieť k názoru, že zníženú spotrebu možno pripísať opatreniam. Uvedené tvrdenie sa preto zamieta.

5. INÉ PRIPOMIENKY PO ZVEREJNENÍ

(517) Dve strany tvrdili, že analýza záujmu Únie nebola kompletná, pretože sa v nej nezohľadnil záujem logistických subjektov z Únie (spoločnosti zaoberajúce sa špedíciou atď.). Je potrebné uviesť, že žiadny takýto subjekt sa neprihlásil a nepožiadal o zohľadnenie svojho stanoviska a že v tejto súvislosti neboli predložené žiadne informácie. Tvrdenie, že analýza záujmu Únie je v tejto súvislosti nekompletná sa teda zamieta. Niektoré strany takisto tvrdili, že v rámci záujmu Únie by sa mal analyzovať pozitívny vplyv uplynutia platnosti opatrení. V súvislosti s týmto tvrdením je potrebné uviesť odkaz na vysvetlenie uvedené v odôvodnení (502) tohto nariadenia, ktoré sa týka dôvodu, pre ktorý sa takáto analýza v tomto prípade z právneho hľadiska nepovažuje za potrebnú.

(518) Vietnamská vláda a Združenie vietnamských výrobcov kožených výrobkov a obuvi tvrdili, že zachovaním opatrení sa obmedzuje účinok programov pomoci poskytnutých Únii. Uloženie alebo predĺženie platnosti antidumpingového cla je bežným, technickým dôsledkom zistenej skutočnosti, že vietnamskí vývozcovia sú zapojení do poškodzujúcich dumpingových praktík. Akákoľvek politická úvaha, ako napríklad predložená úvaha, je mimo právneho rámca a je preto irelevantná. Okrem toho, medzi poskytovaním rozvojovej pomoci Vietnamu zo strany Únie v rôznych oblastiach a uložením antidumpingového cla po riadnom zisťovaní vykonanom v súlade s medzinárodnými obchodnými pravidlami nie je žiadny rozpor.

M. **KONEČNÉ ANTIDUMPINGOVÉ OPATRENIA**

(519) Vzhľadom na uvedené skutočnosti by sa antidumpingové opatrenia uložené na dovoz obuvi z usne mali zachovať. Napriek tomu a vzhľadom na zistenie o pokračovaní poškodzujúceho dumpingu a na to, že záujem Únie si vyžaduje uloženie opatrení, súčasné konanie charakterizujú osobitné okolnosti, ako sa uvádza v odôvodneniach (324) až (326), ktoré by sa takisto mali primerane odzrkadliť v trvaní antidumpingových opatrení. Zo zisťovania vyplynulo, že dovtedy, kým proces prispôsobovania výrobného odvetvia Únie nebude ukončený, existuje pravdepodobnosť pokračovania ujmy v krátkodobom/strednodobom horizonte. Trvanie opatrení by sa preto malo obmedziť na 15 mesiacov.

(520) V súlade s článkom 11 ods. 2 základného nariadenia by sa rozšírenie opatrení po preskúmaní pred uplynutím platnosti spravidla uplatňovalo 5 rokov, pokiaľ neexistujú osobitné dôvody alebo okolnosti, ktoré by si vyžadovali kratšie obdobie. V tomto prípade sa zisťovaním preukázalo, že výrobné odvetvie Únie prešlo počas posudzovaného obdobia významnými zmenami. Zistilo sa najmä, že časť výrobného odvetvia upravila svoj podnikateľský model, pričom dosiahla vyšší zisk, ktorý sa približoval cieľovému zisku. Takisto sa zistilo, že táto skupina významne expanduje z hľadiska obratu a objemu, aby postupne absorbovala značnú časť druhej skupiny výrobného odvetvia, ktorá neprešla dôležitou zmenou v rámci svojho podnikateľského modelu.

(521) Na základe tohto vývoja sa usudzuje, že momentálne, pokiaľ ide o obdobie po období uvedenom v odôvodnení (519), nie je možné zistiť pravdepodobnosť pokračovania ujmy. Nepovažuje sa preto za vhodné navrhnúť dlhšie trvanie opatrení ako uvedené obdobie.

(522) Treba pripomenúť, že opatrenia, ktoré sú predmetom súčasného preskúmania, sa rozšírili nariadením Rady (ES) č. 388/2008 ([1]) na dovoz rovnakého výrobku zasielaného z OAO Macao, ktorý má alebo nemá deklarovaný pôvod v OAO Macao. V tejto súvislosti nebol predložený žiadny nový prvok v rámci tohto preskúmania. Konečné antidumpingové clo vo výške 16,5 % uplatniteľné na dovoz s pôvodom v ČĽR by sa preto malo rozšíriť na dovoz rovnakého výrobku zasielaného z OAO Macao, ktorý má alebo nemá deklarovaný pôvod v OAO Macao.

N. ZÁVEREČNÉ USTANOVENIA

(523) Všetky strany boli informované o základných skutočnostiach a úvahách, na základe ktorých sa uvažovalo o odporučení uloženia cla na dovoz z ČĽR a Vietnamu. V súlade s ustanoveniami základného nariadenia, stranám bola poskytnutá lehota, v rámci ktorej mohli predložiť svoje stanoviská v súvislosti s týmito zverejnením. Ústne a písomné pripomienky, ktoré predložili strany, boli zvážené a v prípadoch, kde to bolo vhodné, sa konečné zistenia náležite upravili.

Z uvedených skutočností vyplýva, že antidumpingové clo by sa malo zachovať počas 15 mesiacov,

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

Článok 1

1. Týmto sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz obuvi so zvrškom z usne alebo kompozitnej usne okrem: športovej obuvi, obuvi, ktorej výroba si vyžaduje špeciálnu technológiu, šľapiek a ostatnej domácej obuvi a obuvi s ochrannou špičkou, vyrobenej v Čínskej ľudovej republike a vo Vietname zatriedenej do kódov KN: 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 a ex 6405 10 00 ([2]).

Kódy TARIC sú uvedené v prílohe k tomuto nariadeniu.

2. Na účely tohto nariadenia sa uplatňujú tieto vymedzenia:

„športová obuv“ je obuv v zmysle poznámky k podpoložke 1 kapitoly 64 prílohy I k nariadeniu Komisie (ES) č. 1031/2008 ([3]);

„obuv, ktorej výroba si vyžaduje špeciálnu technológiu,“ je obuv s cenou CIF za pár najmenej 7,5 EUR, ktorá je určená na použitie pri športových činnostiach, s jednoduchou alebo viacvrstvovou tvárnenou podošvou, nie vstrekovanou, vyrobenou zo syntetických materiálov osobitne určených na tlmenie nárazu zvislých alebo bočných pohybov a s technickými prvkami, ako napríklad hermetickými vložkami, ktoré sú naplnené plynom alebo kvapalinou, mechanickými komponentmi, ktoré tlmia alebo neutralizujú nárazy, alebo materiálmi, ako sú napríklad polyméry s nízkou hustotou, zatriedené do kódov KN 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;

„obuv s ochrannou špičkou“ je obuv, v ktorej je zabudovaná ochranná špička s odolnosťou voči nárazu najmenej 100 joulov ([4]), zatriedená do kódov KN: 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 a ex 6405 10 00;

([1]) Ú. v. EÚ L 117, 1.5.2008, s. 1.

([2]) V súlade s vymedzením uvedeným v nariadení Komisie (ES) č. 1031/2008 z 19. septembra 2008, ktorým sa mení a dopĺňa príloha I k nariadeniu Rady (EHS) č. 2658/87 o colnej a štatistickej nomenklatúre a o Spoločnom colnom sadzobníku (Ú. v. EÚ L 291, 31.10.2008, s. 1). Rozsah výrobku sa určí na základe opisu výrobku uvedeného v článku 1 ods. 1 a opisu výrobku podľa príslušných kódov KN.

([3]) Ú. v. EÚ L 291, 31.10.2008.

([4]) Odolnosť voči nárazu sa meria podľa európskych noriem EN345 alebo EN346.

„šľapky a ostatná domáca obuv“ je obuv zatriedená do kódu KN ex 6405 10 00.

3. Sadzba konečného antidumpingového cla uplatniteľného na čistú franko cenu na hranici Únie pred preclením výrobkov opísaných v odseku 1, ktoré vyrábajú uvedené spoločnosti, je takáto:

Krajina	Spoločnosť	Antidumpingové clo	Doplnkový kód TARIC
ČĽR	Golden Step	9,7 %	A775
	Všetky ostatné spoločnosti	16,5 %	A999
Vietnam	Všetky spoločnosti	10,0 %	—

4. Konečné antidumpingové clo vo výške 16,5 % uplatniteľné na dovoz zo všetkých ostatných spoločností z Čínskej ľudovej republiky sa týmto rozširuje na dovoz výrobkov opísaných v odseku 1 zasielaných z OAO Macao, ktoré majú alebo nemajú deklarovaný pôvod v OAO Macao. Kódy TARIC v prípade dovozu výrobkov zasielaných z OAO Macao sú uvedené v prílohe k tomuto nariadeniu.

5. Pokiaľ nie je uvedené inak, uplatňujú sa platné ustanovenia týkajúce sa colných sadzieb.

Článok 2

Toto nariadenie nadobúda účinnosť dňom nasledujúcim po jeho uverejnení v *Úradnom vestníku Európskej únie*. Uplatňuje sa počas obdobia 15 mesiacov.

Toto nariadenie je záväzné v celom rozsahu a priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch.

V Bruseli 22. decembra 2009

Za Radu

predseda

A. CARLGREN

PRÍLOHA

Kódy TARIC pre obuv so zvrškom z usne alebo kompozitnej usne vymedzenú v článku 1.

Kód KN	Kód TARIC pre dovoz s pôvodom v Číne a Vietname	Kód TARIC pre dovoz výrobkov zasielaných z OAO 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

Kód KN	Kód TARIC pre dovoz s pôvodom v Číne a Vietname	Kód TARIC pre dovoz výrobkov zasielaných z OAO 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