V

*(Akti, sprejeti od 1. decembra 2009 na podlagi Pogodbe o Evropski uniji, Pogodbe o delovanju Evropske unije in Pogodbe Euratom)*

# AKTI, KATERIH OBJAVA JE OBVEZNA

## IZVEDBENA UREDBA SVETA (EU) št. 1294/2009

**z dne 22. decembra 2009**

**o uvedbi dokončne protidampinške dajatve na uvoz določene obutve z zgornjim delom iz usnja s poreklom iz Vietnama in s poreklom iz Ljudske Republike Kitajske, kakor je bila razširjena na uvoz določene obutve z zgornjim delom iz usnja, poslane iz Posebne upravne regije Macao, ne glede na to, ali je deklarirana kot izdelek s poreklom iz Posebne upravne regije Macao ali ne, na osnovi pregleda zaradi izteka ukrepov na podlagi člena 11(2) Uredbe Sveta (ES) št. 384/96**

SVET EVROPSKE UNIJE JE –

ob upoštevanju Pogodbe o delovanju Evropske unije,

ob upoštevanju Uredbe Sveta (ES) št. 384/96 z dne 22. decembra 1995 o zaščiti proti dampinškemu uvozu iz držav, ki niso članice Evropske skupnosti [1] („osnovna uredba“) in zlasti člena 9(4) in 11(2) Uredbe,

ob upoštevanju predloga Komisije, predloženega po posvetovanju s svetovalnim odborom,

ob upoštevanju naslednjega:

### A. **POSTOPEK**

#### 1. VELJAVNI UKREPI

(1) Komisija je 5. oktobra 2006 z Uredbo (ES) št. 1472/2006 [2] („prvotna uredba“) uvedla dokončno protidampinško dajatev na uvoz določene obutve z zgornjim delom iz usnja s poreklom iz Ljudske republike Kitajske („LRK“ ali „Kitajska“) in Vietnama („zadevni državi“). Določene stopnje dajatve so bile od 9,7 % do 16,5 % za LRK in 10 % za Vietnam. Ukrepi so bili uvedeni za obdobje dveh let. Preiskava, ki je privedla do teh ukrepov, se bo navajala kot „prvotna preiskava“.

(2) Z Uredbo ES št. 388/2008 [3] („uredba o razširitvi“) je Svet razširil dokončno protidampinško dajatev na uvoz določene obutve z zgornjim delom iz usnja s poreklom iz LRK na uvoz, poslan iz Posebne upravne regije Macao („PUR“), ne glede na to, ali je deklariran kot s poreklom iz Posebne upravne regije Macao ali ne. Do razširitve je prišlo po preiskavi proti izogibanju, izvedeni v skladu s členom 13(3) osnovne uredbe.

#### 2. SEDANJA PREISKAVA

##### 2.1 **Zahtevek za pregled**

(3) Zahtevek je vložila Evropska konfederacija obutvene industrije („CEC“, „vložnik“) v imenu proizvajalcev, ki predstavljajo večji delež, v tem primeru več kot 35 % celotne proizvodnje nekatere obutve z zgornjim delom iz usnja v Uniji.

(4) V okviru stalnega preskusa je več nacionalnih združenj proizvajalcev obutev v državah članicah Unije izrazilo svoje mnenje glede začetka pregleda zaradi izteka ukrepov in zahtevalo, da njihova imena ostanejo zaupna iz strahu, da bi bile njihove družbe članice deležne povračilnih ukrepov s strani nekaterih strank. Nekatere druge stranke so ugovarjale, ker so imena in položaji ugovarjajočih in podpornih združenj ostala zaupna. Komisija je združenja ponovno izrecno vprašala, ali bi se strinjala z razkritjem njihovega imena in položaja. Štiri združenja so se strinjala z razkritjem svojega imena in položaja, medtem ko so druga ugovarjala in se ponovno sklicevala na svoj strah pred povračilnimi ukrepi proti njihovim družbam članicam. Komisija je menila, da je dejansko obstajala velika verjetnost povračilnih ukrepov v obliki izgube prodaje za te proizvajalce in se strinjala, da se imen ne razkrije.

[1] UL L 56, 6.3.1996, str. 1
[2] UL L 275, 6.10.2006, str. 1.
[3] UL L 117, 1.5.2008, str. 1.

(5) Nekatere stranke so trdile, da Komisija ne bi smela začeti preiskave zaradi izteka ukrepov, saj člen 3 prvotne uredbe navaja, da velja za obdobje dveh let od začetka njene veljavnosti. Vendar uvodna izjava (326) prvotne uredbe pojasnjuje, da se bodo pravila člena 11 osnovne uredbe, ne glede na krajše trajanje ukrepov, uporabljala smiselno. V skladu s to uvodno izjavo je besedilo obvestila o bližnjem izteku ([1]) navajalo, da se ukrep izteče 7. oktobra 2008, razen, če je sprožen pregled v skladu s pravili iz člena 11(2) osnovne uredbe. Ker je bil pregled zaradi izteka protidampinških ukrepov dejansko sprožen, protidampinški ukrepi ostanejo v veljavi, dokler traja pregled.

(6) Zahtevek za pregled zaradi izteka ukrepov je bil utemeljen s tem, da bi se zaradi izteka veljavnosti teh ukrepov damping in škoda za industrijo Unije verjetno nadaljevala ali ponovila.

### 2.2 **Začetek**

(7) Komisija je po posvetu s Svetovalnim odborom ugotovila, da obstajajo zadostni dokazi za začetek pregleda zaradi izteka ukrepov, in zato 3. oktobra 2008 z obvestilom o začetku („obvestilo o začetku“), objavljenim v *Uradnem listu Evropske unije* ([2]), napovedala pregled zaradi izteka ukrepa v skladu s členom 11(2) osnovne uredbe.

(8) Preiskava o verjetnosti nadaljevanja ali ponovitve dampinga in škode je zajemala obdobje od 1. julija 2007 do 30. junija 2008 („obdobje preiskave v zvezi s pregledom“ ali „OPP“). Proučevanje trendov, pomembnih za oceno verjetnosti nadaljevanja ali ponovnega pojava škode, je potekalo od 1. januarja 2006 do konca OPP („obravnavano obdobje“). Naveden je bil tudi sklic, kadar je bilo primerno, na leto 2005 in obdobje preiskave iz prvotne preiskave, ki je trajala od 1. aprila 2004 do 31. marca 2005 („prvotno obdobje preiskave“ ali „POP“).

## 3. STRANKE, KI JIH TA PREISKAVA ZADEVA

(9) Komisija je o začetku pregleda zaradi izteka ukrepov uradno obvestila vložnika, proizvajalce Unije, navedene v zahtevku, vse ostale znane proizvajalce Unije, znane uvoznike in njihova združenja, znane trgovce na drobno/distributerje in njihova združenja, znane potrošniške organizacije, znane proizvajalce izvoznike v zadevnih državah in organe zadevnih držav.

(10) Zainteresiranim strankam je bila dana možnost, da pisno izrazijo svoja stališča in zahtevajo zaslišanje v rokih, določenih v obvestilu o začetku.

(11) Vsem zainteresiranim strankam, ki so zahtevale zaslišanje in dokazale, da zanj obstajajo posebni razlogi, je bilo zaslišanje odobreno.

## 4. VZORČENJE

(12) Zaradi velikega števila proizvajalcev izvoznikov v zadevnih državah, proizvajalcev Unije in uvoznikov, vključenih v preiskavo, je bila v obvestilu o začetku v skladu s členom 17 osnovne uredbe predvidena uporaba vzorčenja.

(13) Da bi se Komisija lahko odločila, ali je vzorčenje potrebno, in če je, da bi izbrala vzorec, so bili proizvajalci izvozniki in zastopniki, ki delujejo v njihovem imenu, proizvajalci Unije in uvozniki pozvani, da se javijo in posredujejo podatke, kakor je določeno v obvestilu o začetku.

### 4.1 **Vzorčenje za proizvajalce izvoznike iz Ljudske republike Kitajske in Vietnama**

#### 4.1.1 *Ljudska republika Kitajska*

(14) Javilo se je skupaj 58 družb ali skupin povezanih družb („skupin“) v LRK in v določenem roku predložilo zahtevane informacije. Teh 58 družb ali skupin je proizvajalo in/ali izvažalo zadevni izdelek na trg Unije med obdobjem preiskave in izrazilo željo, da bi bile vključene v vzorec. Obravnavane so bile kot sodelujoče družbe in vključene v vzorec. Raven sodelovanja LRK, tj. odstotek izvoza kitajskih sodelujočih družb v Uniji primerjavi s celotnim kitajskim izvozom v Unijo, je bila okrog 22 %.

([1]) UL C 75, 26.3.2008, str. 25.
([2]) UL C 251, 3.10.2008, str. 21.

(15) Vzorec je bil izbran v soglasju s kitajskimi oblastmi na podlagi količine izvoza in geografske razširjenosti sodelujočih družb. Sedem vzorčenih družb je predstavljalo okrog 56 % izvoza v Unijo od 58 sodelujočih družb in 13 % celotnega izvoza LRK v Unijo. Vse so odgovorile na vprašalnik v roku.

(16) Nekateri nevzorčeni kitajski izvozniki so trdili, da niso imeli možnosti zagovarjati svojih interesov, ker niso bili izbrani v vzorec. Vendar je del načela vzorčenja, da se izbere reprezentativno število proizvajalcev izvoznikov in da je rezultat ocene tega vzorca reprezentativen tudi za druge sodelujoče izvoznike. Nadalje se ugotavlja, da so v preiskavi lahko sodelovale vse zainteresirane stranke in predložile svoja stališča. Ta argument je bil zato zavrnjen.

4.1.2 *Vietnam*

(17) Javilo se je skupaj 51 družb ali skupin v Vietnamu in v predpisanem roku predložilo zahtevane informacije. Teh 51 družb ali skupin je proizvajalo in/ali izvažalo zadevni izdelek na trg Unije med obdobjem preiskave in izrazilo željo, da bi bile vključene v vzorec. Obravnavane so bile kot sodelujoče družbe in vključene v vzorec. Raven sodelovanja Vietnama, tj. odstotek izvoza v Unijo vietnamskih sodelujočih podjetij v primerjavi s celotnim vietnamskim izvozom v Unijo, je bila okrog 82 %.

(18) Vzorec je bil izbran v soglasju z vietnamskimi oblastmi na podlagi količine izvoza. Tri vzorčene družbe so predstavljale okrog 27 % izvoza v Unijo od 51 sodelujočih družb in 22 % celotnega izvoza iz Vietnama v Unijo. Vse so odgovorile na vprašalnik v roku.

4.2 **Vzorčenje proizvajalcev Unije**

(19) Postopek za pridobitev informacij, potrebnih za izbor vzorca proizvajalcev Unije, je opisan v nadaljevanju. CEC je v imenu vseh pritožnikov potrdil, da so vsi pritožniki proizvajalci pripravljeni na sodelovanje in udeležbo v vzorčenju. Zaradi podrobnih in obširnih informacij v dokumentaciji (ki izhajajo npr. iz pritožbe, stalnega izvajanja in prijav CEC), obrazca za vzorčenje ni bilo treba poslati posameznim pritožnikom proizvajalcem. Poleg tega so bili v obvestilu o začetku vsi proizvajalci pozvani, naj se javijo, če bi želeli sodelovati v postopku. Poleg pritožnikov se je po začetku javilo še pet družb in prosilo, da se jih vključi v vzorčenje. Vsem petim so bili poslani obrazci za vzorčenje, v katere je bilo treba navesti informacije, ki so bile pritožnikom že na voljo. Samo dve od petih družb sta vrnili obrazec. Ti dve družbi pa nista bili izbrani, saj sta bili izključeni iz opredelitve industrije Unije (glej uvodno izjavo (198)).

(20) Večina proizvodnje zadevnega izdelka v Uniji poteka v treh državah članicah, ki skupaj predstavljajo približno 2/3 vse proizvodnje. Ostala proizvodnja je razdeljena na druge države članice. Kot je razvidno iz uvodne izjave (202) in naslednjih, so za poslovne modele proizvajalcev Unije značilne razlike predvsem v obsegu izdelkov/kakovosti, distribucijskih kanalih in tem, ali poteka povezovanje dejavnosti in oddajanje dela proizvodnega postopka zunanjim izvajalcem v ali zunaj Unije.

(21) Na podlagi pridobljenih informacij je Komisija izbrala vzorec, ki temelji na največjih reprezentativnih obsegih proizvodnje in prodaje v Uniji in ga je mogoče preiskati v času, ki je na voljo. Vendar, kakor je podrobno opisano zgoraj, to ni povsem homogena panoga, zato sta bila pri oceni reprezentativnosti izbranih družb upoštevana tudi geografska razširjenost proizvajalcev med državami članicami [1], in segment, ki mu pripadajo njihovi izdelki. Na koncu je bilo izbranih 8 družb, ki delujejo v štirih državah članicah. Izbrane družbe predstavljajo tudi vse pomembne poslovne modele, prisotne v Uniji, z vidika načina izdelave izdelka, distribucije izdelka in specializacije izdelka. V zvezi s specializacijo izdelka so izbrane družbe zajemale proizvodnjo v vseh glavnih cenovnih segmentih (nižjem, srednjem, visokem razredu) in vseh segmentih glede na spol in starost (ženska, moška, za oba spola, otroška obutev). V zvezi z distribucijo izdelka so izbrane družbe zajemale vse pomembne ravni distribucije (trgovcem na debelo in trgovcem na drobno, pa tudi neposredna prodaja na drobno). V zvezi s proizvodnjo so izbrane družbe zajemale celotni postopek izdelave znotraj družbe v vseh ključnih stopnjah proizvodnega postopka, pa tudi družbe, pri katerih so dele takšnega proizvodnega postopka prevzeli zunanji izvajalci (v in zunaj Unije).

[1] Če upoštevamo, da je sklepanje pogodb s podizvajalci znotraj Unije za polno ali delno proizvodnjo v Uniji pogosto, so geografski dejavniki morali vključevati tudi obseg, v katerem je lastništvo proizvodnega postopka preneseno na družbe v zadevni državi članici oziroma, ali je proizvodnja temeljila na sklepanju pogodb s podizvajalci ali na menjalnih pogodbah, kjer lastništvo končnih izdelkov ostane stranki, ki je storitev naročila.

(22) Osem izbranih proizvajalcev v vzorcu se je tako štelo za reprezentativne za vse proizvajalce v Uniji in je predstavljalo 8,2 % proizvodnje proizvajalcev Uniji, ki so se pritožili, ter 3,1 % skupne proizvodnje Unije. V skladu s členom 17(2) osnovne uredbe so bila o izboru vzorca opravljena posvetovanja s CEC, ki mu ni nasprotoval.

(23) Preiskava je razkrila, da je eden izmed vzorčenih proizvajalcev Unije med OPP postopoma prekinil proizvodnjo v Uniji in prenesel svojo celotno proizvodno dejavnost zunaj Unije. Opozoriti je treba, da pomen družbe ni bil tako velik, da bi to imelo pomemben učinek, vsaj s količinskega vidika, na celotni položaj vzorčenih družb – vključno z njihovo reprezentativnostjo. Količinske ugotovitve o škodi ne bi bile dosti drugačne, če bi bila ta družba izključena. V tem smislu in glede na to, da (i) je družba med OPP proizvajala v Uniji in (ii) velik del proizvodnje oddaja podizvajalcem, poslovni model, ki je po mnenju mnogih strank v Uniji pomemben, je bilo odločeno, da se družbe formalno ne izključi iz vzorca. To nadalje zagotavlja, da vzorec kvalitativno čim bolj ustrezno predstavlja dejansko stanje sektorja kar se da ustrezno. Poleg tega lahko upoštevanje, da pregled zaradi izteka ukrepov zahteva analizo nadaljevanja/ponovitve škode, pomaga pri boljšem predvidevanju razvoja položaja na trgu Unije, če se ukrepi ne bi nadaljevali. Seveda pa so bili uporabljeni samo podatki, ki se nanašajo na njegovo dejavnost kot proizvajalec Unije.

(24) Institucije Unije so proučile, ali bi se morali celotna proizvodnja industrije Unije in prodaja podobno znižati glede na to, da sta bili proizvodnja in prodaja te družbe v Uniji med OPP nižji, kakor je bilo prvotno sporočeno v fazi vzorčenja, tj., pričakovani učinek na vzorec bi moral biti prenesen na celotno prebivalstvo. Vendar je bilo ugotovljeno, da je ta družba storila napako v dobri veri, ko je po pomoti štela zunanje izvajanje s strani države v bližini Unije kot proizvodnjo Unije. Glede na to je treba najprej ugotoviti, da se vzorec uporablja predvsem za oceno tistih kazalnikov škode, ki jih ni mogoče razumno pridobiti za celotno industrijo Unije. Proizvodnja in prodaja za industrijo Unije sta bili pridobljeni na zbirni ravni, zaradi česar ta argument ni bistvenega pomena. Poleg tega informacije v dokumentaciji, vključno s tistimi, zbranimi vzporedno z dodatno analizo nacionalnih združenj, izvedeno v tej preiskavi, ne kažejo potrebe po takšni prilagoditvi. Če bi bili celotni podatki o proizvodnji in prodaji za industrijo Unije v OPP znižani za prenos nižjih vrednosti vzorca, to ne bi vplivalo niti na reprezentativnost vzorca niti na splošne sklepne ugotovitve glede škode.

(25) Različne zainteresirane stranke so trdile, da je kršen člen 17 osnovne uredbe, z domnevo, da vzorec proizvajalcev v Uniji ni bil reprezentativen z vidika odstotka zajete proizvodnje, z vidika obsega proizvodnje, prodajnih cen, razmerja med proizvodnjo in prodajo, geografske razširjenosti, dobičkonosnosti in učinkovitosti. Ugotovljeno je bilo tudi, da vzorec ni zajel velikega števila proizvajalcev, ki so prenesle proizvodnjo v tretje države.

(26) Te trditve so bile skrbno preučene, zaradi zapletenosti primera pa so bili posameznim družbam in tudi nacionalnim združenjem poslani dodatni vprašalniki, ki so bili obdelani in preverjeni na kraju samem. V zvezi s tem je bilo treba družbe, vključene v vzorec, omejiti na število, ki ga je mogoče v razpoložljivem času razumno preveriti, tj. 8 družb.

(27) Glede na to, da je industrija Unije v tem primeru zelo razdrobljena, morajo družbe v vzorcu pokrivati razmeroma majhen delež celotne proizvodnje Unije. Ta razdrobljenost skupaj z dejstvom, da so bili v vzorec izbrani večji proizvajalci, pomeni, da nadaljnje povečanje števila družb v nobenem primeru ne bi znatno vplivalo na delež vzorca v primerjavi s celotno proizvodnjo Unije.

(28) Kot je razloženo v uvodni izjavi (21), je Komisija pri izbiri vzorca upoštevala geografsko razširjenost. Poudarja se, da za vzorec po naravi ni potrebno, da odraža natančno geografsko razširjenost (ali natančno distribucijo ali razčlenitev katerega koli drugega merila) celotnega prebivalstva, da bi bil reprezentativen. Zadostuje, da kot v primeru zadevnega vzorca, ki vključuje štiri države članice, odraža ustrezne deleže udeleženih glavnih držav proizvajalk. Vsak drug pristop bi bil administrativno neizvedljiv, zlasti, če bi se upoštevalo več različnih meril za zagotavljanje reprezentativnosti. Pravzaprav bi ta trditev na koncu pomenila, da bi bil vzorec reprezentativen samo, če bi vseboval celotno prebivalstvo. Preiskava je zato poudarila, da je vzorec, ki zajema štiri države članice, vključno s tremi z daleč največjo proizvodnjo, zelo reprezentativen za celotno proizvodnjo Unije, zlasti, če se upošteva proizvodnja, ki temelji na menjalnih pogodbah in bi se zato morala šteti za državo članico, ki je storitev naročila.

(29) Vzorčene družbe so zajemale tudi prerez izbora izdelkov, ki je ustrezen odražal obseg proizvodnje Unije. Poleg tega izbor izdelkov ustreza izboru kitajskih in vietnamskih izvoznikov.

(30) Glede prodajnih cen se je tudi trdilo, da povprečne prodajne cene vzorca niso reprezentativne glede na prodajne cene, navedene v zahtevi za pregled. V tem smislu je treba opozoriti, da je preiskava v nasprotju s to trditvijo pokazala, da so povprečne prodajne cene vzorca v skladu s cenami iz zahtevka. V vsakem primeru ni potrebno, da so povprečne prodajne cene vzorca popolnoma enake tistim iz zahtevka, če le odražajo prodajne cene celotne populacije proizvajalcev.

(31) Glede reprezentativnosti z vidika razmerja med proizvodnjo in prodajo se opozarja, da proizvodnja v celotnem sektorju običajno poteka po naročilu in močno odraža modne trende. Zato zaloga ni najbolj zgovoren kazalnik in proizvodnja tesno sledi prodaji. To je bilo potrjeno v fazi pritožbe in med preiskavo za vzorčene družbe ter celotno industrijo Unije.

(32) Poleg zgoraj navedenih okoliščin je treba poudariti, da člen 17 osnovne uredbe v vsakem primeru določa, da so lahko preiskave omejene na vzorce, ki so bodisi statistično veljavni ali predstavljajo največji reprezentativni obseg proizvodnje, prodaje ali izvoza, ki ga je mogoče razumno preiskati. Iz besedila te določbe je jasno, da ni količinskih kazalnikov ali pragov, ki bi določali stopnjo reprezentativnega obsega. Edini kazalnik je, da se lahko tak obseg omeji na tisto, kar je mogoče v razpoložljivem času razumno preiskati.

(33) Zaradi zgoraj pojasnjenih razlogov so bile trditve različnih strank zavrnjene in pravna veljavnost vzorca se potrdi, saj je vzorec reprezentativen in je bil izbran v popolni skladnosti s členom 17 osnovne uredbe.

### 4.3 **Vzorčenje uvoznikov Unije**

(34) Na podlagi razpoložljivih informacij je bilo izbranih 139 uvoznikov. 22 nepovezanih uvoznikov je izpolnilo obrazec za vzorčenje, od tega se jih je 21 strinjalo z vključitvijo v vzorec. Glede na podatke, ki so jih predložili, je teh 21 uvoznikov predstavljalo 12 % uvoza zadevnega izdelka iz LRK in 40 % tega uvoza iz Vietnama (v OPP).

(35) Pet največjih uvoznikov (Adidas, Clarks, Nike, Puma in Timberland) je predstavljalo približno 18 % zadevnega uvoza, saj so vsi prijavili znaten uvoz iz obeh držav. Zato se je štelo, da je vzorec, sestavljen iz teh petih držav, reprezentativen v smislu člena 17(1) osnovne uredbe, tj. v smislu obsega uvoza.

(36) Vendar so bili izbrani še trije drugi uvozniki, da bi se bolje odražale geografska razširjenost uvoznikov in razlike v vrsti uvoženih vrst obutve. V zvezi s tem se je na podlagi izpolnjenih obrazcev zdelo, da je veliko uvoznikov, ki so odgovorili, delovalo v precej manjšem obsegu v smislu obsega uvoza in je uvažalo manj znane/modne znamke obutve ali obutev višje vrednosti. Poslovni model in segmenti prodajanega izdelka teh manjših uvoznikov so se očitno razlikovali od največjih uvoznikov in skupaj bi lahko ti manjši uvozniki predstavljali pomemben delež zadevnega uvoza. Zato se je štelo za pomembno, da so ti uvozniki prav tako zastopani, saj bi lahko bilo gospodarsko stanje teh podjetij drugačno od stanja velikih uvoznikov, navedenih v zgornji uvodni izjavi (35).

(37) Na tej podlagi je bil izbran vzorec osmih uvoznikov vključno s petimi največjimi in tremi manjšimi uvozniki. Ti uvozniki so predstavljali približno 10 % uvoza iz LRK in približno 34 % uvoza iz Vietnama.

(38) Vsi sodelujoči uvozniki, ki so izrazili pripravljenost za sodelovanje, so dobili možnost, da izrazijo svoje mnenje o izbiri vzorca. Vzorčenim gospodarskim družbam so bili poslani vprašalniki. Sedem vzorčenih uvoznikov je odgovorilo v roku. Zaradi nesodelovanja je bil osmi vzorčeni uvoznik izključen iz vzorca.

## 5. PREVERJANJE PREJETIH INFORMACIJ

(39) Komisija je zbrala in preverila vse informacije, ki so bile po njenem mnenju potrebne za ugotavljanje verjetnosti nadaljevanja ali ponovitve dampinga in škode za interes Unije. Informacije, ki so jih predložile naslednje družbe, so bile preverjene na kraju samem:

5.1 **Proizvajalci izvozniki v Ljudski republiki Kitajski**

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

Proizvodna družba:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Guandong Province

Trgovinske družbe:

Idea Co. Ltd, Macao

The Look Co. Ltd, Macao

Gold Plenty Co. Ltd, Macao

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

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hong Kong in njena proizvodna družba Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, Guandong Province

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Zhejiang Province

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

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, Fujian Province

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

5.2 **Proizvajalci izvozniki v Vietnamu**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hong Kong

Proizvodne družbe:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh City

Pou Sung Vietnam Company Limited, Dong Nai Province

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Dong Nai Province

Trgovinske družbe:

Betsey Trading Limited

Sinnamon Trading Limited

Sky High Trading Limited

Fitbest Enterprises Limited

— Golden Star Co. Ltd, Haiphong City

— Shyang Hung Cheng Industrials Co Ltd, Binh Duong Province

5.3 **Proizvajalci Unije in nacionalna združenja proizvajalcev**

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

— Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) (Španija)

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (ITALIJA)

— British Footwear Association LTd (Velika Britanija)

— Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie (Avstrija)

— Fédération Française de la Chaussure (Francija)

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

— Polish Chamber of Shoe and Leather industry (Poljska)

(40) Preveritveni obiski so bili izvedeni v prostorih osmih vzorčenih proizvajalcev Unije, ki imajo sedež v štirih različnih državah članicah. Kot v prvotni preiskavi so vzorčeni proizvajalci Unije in drugi sodelujoči proizvajalci Unije na podlagi določb iz člena 19 osnovne uredbe zahtevali, da se njihova identiteta obravnava zaupno. Trdili so, da bi lahko razkritje njihove identitete povzročilo nevarnost znatnih škodljivih učinkov. Resnično nekateri proizvajalci pritožniki Unije dobavljajo strankam v Uniji, ki svoje izdelke dobivajo tudi iz LRK in Vietnama in ki imajo torej neposredno korist od tega uvoza. Navedeni pritožniki so zato v občutljivem položaju, saj bi lahko imele nekatere izmed njihovih strank očitne razloge za nasprotovanje, če bi vložili ali podprli pritožbo proti domnevno škodljivemu dampingu. Zato so bili mnenja, da tvegajo povratne ukrepe, ki bi jih lahko uvedle njihove stranke, ter morebitno prenehanje poslovanja z njimi. Zahteva je bila odobrena, saj je bila dovolj utemeljena.

(41) Predstavniki nekaterih proizvajalcev izvoznikov in nepovezani uvozniki so trdili, da niso mogli pravilno uveljaviti svoje pravice do obrambe, saj identiteta pritožnikov ni bila razkrita. Trdili so, da v takšnih okoliščinah niso mogli preveriti, ali so družbe, vključene v vzorec, resnično reprezentativne. Te stranke so menile, da bi morali biti v takem primeru kljub zagotovljeni zaupnosti razkriti celotni podatki posameznih družb.

(42) V zvezi s tem se opozarja, da so lahko obseg proizvodnje vzorca, razčlenjenega po državah, pregledale vse zainteresirane stranke. Glede trditve, da bi morale biti informacije o družbi razkrite, njena identiteta pa ne, je treba opozoriti, da bi takšno razkritje lahko neposredno odkrilo identiteto vzorčene družbe. Običajna praksa razkritja neomejenih različic izpolnjenih vprašalnikov je bila zato ohranjena (tj. uporaba indeksiranih podatkov) tudi v tem primeru. Glede na zgoraj navedeno je treba zaključiti, da je bila pravica strank do obrambe ustrezno ohranjena, zato je bila ta trditev zavrnjena.

5.4 **Nepovezani uvozniki**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Nizozemska

— Adidas AG, Herzogenaurach, Nemčija

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Združeno kraljestvo

— Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Nizozemska

— Nike European Operations BV, Laakdal, Belgija

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Nemčija

— Timberland Europe BV, Enschede, Nizozemska

5.5 **Proizvajalci na primerljivem trgu**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brazilija

— Werner Calçados Ltda, Très Coroas, Brazilija

— Industria de Calçados West Coast Ltda, Ivoti, Brazilija

6. PRAVICE STRANK

(43) Nekatere stranke so med postopkom ugovarjale domnevnim omejitvam njihovih pravic do obrambe. Trdile so, da so bile informacije v zvezi z vzorčenimi proizvajalci Unije, ki so bile v dokumentaciji, odprti za pregled zainteresiranih strank, nepopolne in nepravočasne.

(44) V zvezi s tem je treba poudariti, da so različico odgovorov za pregled s strani zainteresiranih strank („odprt odgovor") predložile vse vzorčene družbe brez nepotrebnega odlašanja in v skladu z roki, določenimi za druge stranke v preiskavi. Ko je Komisiji predložen odprt odgovor, je lahko vložen v odprto dokumentacijo šele po razrešitvi morebitnega vprašanja zaupnosti, kakor je določeno v členu 19 osnovne uredbe. Treba je tudi poudariti, da je dolžnost Komisije, da pravočasno vloži informacije v odprto dokumentacijo, kar omogoča strankam izvajanje njenih pravic. Ta dolžnost je bila v tem primeru ustrezno izpolnjena.

(45) Glede popolnosti odprtih odgovorov je treba poudariti, da je povsem običajno, da stranke med preiskavami dodajajo predloge, v katerih predložijo dodatne informacije. Te se dodajo v dokumentacijo nezaupne narave, čim se razrešijo vprašanja zaupnosti. Postopka, pri katerim se prispevki vseh zainteresiranih strank postopno vključijo med dokaze, uporabljene za ugotovitve in vložene v dokumentacijo nezaupne narave, se ne sme razlagati kot nepopolnost dokumentacije.

(46) Glede na zapletenost tega primera je bil dostop strank zagotovljen, kot je opisano v nadaljevanju. Najprej je bil zainteresiranim strankam omogočen elektronski dostop, s katerim so lahko na zahtevo pridobile celotno kopijo vseh dokumentov na zgoščenki. Poleg tega je bilo elektronskim dokumentom priloženo jasno kazalo, ki je omogočalo (i) enostaven dostop do številnih dokumentov iz tega primera in (ii) datirano evidenco dokumentov v dokumentaciji. Poleg tega so številni zapiski za dokumentacijo, vstavljeni v odprto dokumentacijo, ustrezali poizvedbam, ki bi lahko vplivale na pravice strank do obrambe.

(47) Navedeno je strankam v času preiskave omogočalo izboljšan dostop in podajanje obširnih pripomb, ki jih je nato Komisija ustrezno obravnavala. Trditve različnih strank glede nepopolnosti in netočnosti odprte dokumentacije je treba zato zavrniti.

(48) Ena zainteresirana stranka je tudi trdila, da je Komisija delala razlike med uvozniki in izvozniki s ponujanjem ugodnejše obravnave pritožnikom proizvajalcem Unije v preiskavi. Trdila je zlasti, da uvoznikom in izvoznikom za razliko od proizvajalcev ni bila zagotovljena zaupnost. Prav tako je trdila, da so bili pritožniki deležni ugodnejše obravnave, saj jim ob začetku preiskave ni bilo treba predložiti obrazcev za vzorčenje, in da jim je bila omogočena prevelika prilagodljivost glede roka in standarda odgovorov, medtem ko je bil izvoznik v enakem položaju ocenjen na podlagi najboljših razpoložljivih dejstev po členu 18 osnovne uredbe.

(49) V zvezi s tem je treba poudariti, da je zagotavljanje zaupnosti identitete proizvajalcev Unije, ki so podpirali pritožbo, temeljilo na upravičeni zahtevi v skladu s členom 19 osnovne uredbe. Uvozniki ali izvozniki niso vložili nobene takšne zahteve, prav tako pa med preiskavo ni bilo nobenega dogodka oziroma nobene informacije, ki bi kazala na to, da so interesi izvoznikov in uvoznikov prizadeti zaradi razkritja identitete. Glede na to, da se je položaj proizvajalcev Unije v tem smislu bistveno razlikoval od položaja uvoznikov in izvoznikov, trditve o diskriminaciji ni mogoče sprejeti.

(50) Izbira vzorca je pojasnjena v uvodni izjavi (19). Položaj izvoznikov in uvoznikov se je precej razlikoval od položaja pritožnikov proizvajalcev, saj o slednjem v dokumentaciji ni bilo podrobnih informacij. Zato je bila izpolnitev obrazca za vzorčenje nujna tako, da se preveri pripravljenost strank na sodelovanje kot za pridobitev osnovnih informacij, potrebnih za izbiro vzorca. Zato je treba trditev o diskriminaciji zavrniti.

(51) Glede prilagodljivosti, ki je bila omogočena proizvajalcem Unije v zvezi z informacijami, zbranimi z vprašalniki v okviru preiskave, in uporabe člena 18 osnovne uredbe je treba poudariti, da je bil enak pristop dosledno uporabljen za izvoznike in uvoznike, pa tudi proizvajalce Unije, zato ni podlage za trditev o diskriminaciji. Neutemeljena domneva je zato zavrnjena.

(52) Glede izbire primerljive države so nekatere stranke trdile, da so kratki roki, čas in način prenosa vprašalnikov diskriminirali indijske in indonezijske družbe. V zvezi s tem se poudarja, da je bilo pošiljanje vprašalnikov v Indijo in Indonezijo lahko dokončano šele konec decembra 2008, po pridobitvi ustreznih naslovov proizvajalcev. Komisija se je prepričala, da so imele družbe v teh državah na voljo enako časa za odgovor kot tiste v Braziliji. Glede dejanskega pošiljanja vprašalnikov je Komisija v vseh primerih uporabila priporočeno pošto, pa tudi elektronsko pošto, kadar je bilo to mogoče. Zato je bilo treba zgornje trditve zavrniti.

(53) Nekatere stranke so trdile, da so bile informacije glede primerljive države v odprto dokumentacijo vložene z nepotrebnim odlašanjem in da je to vplivalo na omejitev njihovih pravic do obrambe. Komisija ugotavlja, da je bila v sedanji preiskavi večina prvih nezaupnih odgovorov na vprašalnike, ki so jih poslale družbe v primerljivi državi, pomanjkljivih, zato je bilo treba zahtevati nove, primerne odprte različice. Ko so bile prejete, so bile vložene v odprto dokumentacijo brez nepotrebnega odlašanja. Medtem je Komisija v odprto dokumentacijo vključila informacije o družbah, s katerimi se je posvetovala, in prejete odgovore. Te trditve je bilo zato treba zavrniti.

## B. ZADEVNI IZDELEK IN PODOBNI IZDELEK

### 1. ZADEVNI IZDELEK

(54) Izdelek iz tega pregleda je isti kot izdelek, opredeljen v prvotni uredbi, tj. določena obutev z zgornjim delom iz usnja ali umetnega usnja, razen športne obutve, obutve s posebno tehnologijo, copat in druge hišne obutve ter obutve z zaščitno kapico s poreklom iz Ljudske republike Kitajske in Vietnama („zadevni izdelek“), trenutno uvrščen pod oznake 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 in ex 6405 10 00.

(55) Za to preiskavo veljajo opredelitve iz člena 1(2) prvotne uredbe. Glede na te opredelitve

„športna obutev“ pomeni obutev v smislu opombe 1 k tarifnim podštevilkam v poglavju 64 Priloge I Uredbe (ES) št. 1031/2008;

„obutev s posebno tehnologijo“ pomeni obutev s ceno CIF za par v višini najmanj 7,5 EUR, ki je namenjena športnim aktivnostim, z eno- ali večplastno oblikovanim podplatom, nebrizganim, izdelanim iz sintetičnih materialov, posebej oblikovanim, da se odpravi učinek vertikalnega ali vodoravnega gibanja, ter s tehničnimi značilnostmi, kakor so hermetične podloge, ki vsebujejo plin ali tekočino, mehanske komponente, ki odpravljajo ali nevtralizirajo učinek udarca, ali materiali, kakor so polimeri z nizko gostoto, ter ki je uvrščena pod oznake 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;

„obutev z zaščitno kapico“ pomeni obutev, ki vsebuje zaščitno kapico z odpornostjo proti udarcem najmanj 100 joulov (1) in je uvrščena pod oznake KN: oznake 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 in ex 6405 10 00;

„copati in druga hišna obutev“ pomeni obutev, ki se uvršča pod oznako KN ex 6405 10 00.

2. PODOBNI IZDELEK

(56) Podobni izdelek, ki je predmet tega pregleda zaradi izteka ukrepov je, kakor je opredeljeno v prvotni preiskavi, določena vrsta obutve z zgornjim delom iz usnja, ki je izdelana in prodana na domačem trgu, na primerljivem trgu in/ali jo v Unijo izvažata LRK in Vietnam.

2.1 **Primerljivost izdelka**

(57) Nekatere stranke so trdile, da podobni izdelek, prodajan v Uniji, ni primerljiv z zadevnim izdelkom, izvoženim iz LRK in Vietnama. Vendar je bilo ugotovljeno, da je izdelek, prodajan v Uniji (v tem pregledu) primerljiv z zadevnim izdelkom, ki se izvaža iz zadevnih držav. Zlasti je bilo ugotovljeno, da so fizikalne in tehnične lastnosti ter uporabe, pa tudi distribucijski kanali zadevnega izdelka podobni in se niso spremenili od prvotne preiskave. Ta argument je bil zato zavrnjen.

(58) Nekatere stranke so trdile tudi, da je bil sistem za primerjavo vrst izdelka, ki ga prodajajo različni sodelujoči v preiskavi, neprimeren, ker ni bil dovolj specifičen, da bi zagotavljal pošteno primerjavo. Vendar pa je uporabljen sistem (sistem ŠOI) omogočal primerjavo do 600 različnih kategorij ali vrst izdelkov, organiziranih v pet glavnih meril, in sicer slog obutve, vrsta potrošnika, vrsta obutve, material zunanjega podplata in prisotnost podloge. Poleg tega je bil ta sistem ŠOI uporabljen že v prejšnji preiskavi. Predloženi niso bili nobeni utemeljeni razlogi za njegovo spremembo. Zato je bil sistem ŠOI, ki je bil uporabljen v prvotni preiskavi, uporabljen tudi v tej preiskavi zaradi izteka ukrepov. Ta argument je bil zato zavrnjen.

(59) Nekatere stranke so trdile, da je Komisija spremenila svojo metodologijo glede na prvoten primer s spremembo opredelitve številčnih oznak izdelka (ŠOI) med preiskavo. Vendar ta trditev ni ustrezna. Je pa med preiskavo postalo jasno, da so si nekatere stranke napačno razlagale strukturo ŠOI za določene vrste izdelka. Za zagotovitev doslednega pristopa so bili zadevni modeli obutve ponovno razvrščeni in dodeljeni pravi ŠOI, kjer je bilo to potrebno. Zato je morala Komisija vedno, kadar je ugotovila, da so zadevne stranke predložile netočne informacije, to popraviti. Takšnih popravkov torej ni mogoče obravnavati kot spremembo metodologije niti kot spremembo vsebine ŠOI. Ravno nasprotno, potreba po upoštevanju metodologije ŠOI je bila razlog za izvedbo popravkov. Argument je bilo zato treba zavrniti.

2.2 **Zahteve po izključitvi**

(60) Več zainteresiranih strank je vložilo zahtevke, podobne prejetim v prvotni preiskavi. Trdile so, da se določene vrste obutve, ki se štejejo za podobne izdelke, npr. pohodniški čevlji, čevlji za kegljanje, čevlji za kanuiste na divjih vodah, čevlji s posebno tehnologijo, škornji za jahanje in čevlji posebnih velikosti, preveč razlikujejo, da bi sodili v isto kategorijo. Nadaljnji zahtevek je bil, da se zniža mejni znesek 7,5 EUR na par, ki velja za čevlje STAF. Treba je opomniti, da je bil mejni znesek v prvotni preiskavi znižan z 9 EUR na 7,5 EUR za par.

(61) V zvezi s tem pregled zaradi izteka ukrepov ne omogoča spremembe področja uporabe izdelka v skladu z ukrepi. Taka sprememba bi lahko bila upoštevana, če bi stranka vložila utemeljeno zahtevo po členu 11(3) osnovne uredbe. Zato je bilo treba zgornje trditve zavrniti.

C. **VERJETNOST NADALJEVANJA ALI PONOVITVE DAMPINGA**

1. SPLOŠNO

(62) V skladu s členom 11(2) osnovne uredbe se je preučilo, ali obstaja verjetnost, da se bo damping nadaljeval ali ponovil zaradi morebitnega prenehanja veljavnosti ukrepov, ki veljajo za LRK in Vietnam.

(63) Obseg in cene uvoza obeh zadevnih držav so se razvijali, kakor je razvidno iz spodnje preglednice. Za uvoz iz Kitajske so kvote veljale do 31. decembra 2004, po tem datumu pa se je uvoz bistveno povečal in je leta 2006 dosegel visoko raven. Leta 2007 in v OPP se je obseg uvoza po zmanjšanju v primerjavi z letom 2006 stabiliziral. Kot rezultat preiskave proti izogibanju so bili ukrepi razširjeni na uvoz iz Posebne upravne regije Macao, ki ga je bilo treba registrirati od septembra 2007.

(64) Za uvoz iz Vietnama kvote niso veljale in je v POP dosegel visoko raven. Obseg uvoza se je nato zmanjšal do leta 2007, preden se je v OPP ponovno povečal.

(65) Te številke kažejo, da je uvoz iz zadevnih držav v nasprotju s trditvami nekaterih zainteresiranih strank v OPP ostal na visoki ravni. Njun skupni tržni delež v OPP je 28,7 % in je tako bistveno višji od ravni v POP (23,3 %). Čeprav sta njuna zadevna tržna deleža od POP nihala, sta na splošno ostala precejšnja, saj je imela vsaka od držav v OPP tržni delež, višji od 10 %.

(66) Na podlagi številk Eurostata so se povprečne uvozne cene obeh zadevnih držav med POP in letom 2006 zvišale. Od takrat so se za LRK stabilizirale, za Vietnam pa znižale.

(67) Ker so podatki Eurostata nujno splošni in čeprav se nanašajo na zadevni izdelek, ne navajajo morebitnih sprememb prodajnega programa, zato je bila narejena analiza za preučitev cenovnih trendov sedmih vzorčenih družb iz LRK in treh vzorčenih družb iz Vietnama. Na splošno so se za vzorčene družbe v teh dveh državah cene uvoza v obdobju od 2006 do OPP znižale.

*Preglednica 1*

**Celotni obseg uvoza in vrednosti preiskovanih držav**

| | POP | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|---|
| Obseg (1 000 parov) | | | | | |
| Kitajska | 63 403 | 183 568 | 157 560 | 123 016 | 125 052 |
| Tržni delež | 8,8 % | 22,9 % | 21,6 % | 17,8 % | 18,5 % |
| Vietnam | 102 625 | 100 619 | 79 427 | 62 503 | 68 852 |
| Tržni delež | 14,2 % | 12,6 % | 11,0 % | 9,1 % | 10,2 % |
| Vrednost (euro) | | | | | |
| Kitajska (Eurostat) | 7,2 | 7,5 | 8,4 | 8,4 | 8,5 |
| Vietnam (Eurostat) | 9,2 | 9,5 | 10,2 | 9,7 | 9,5 |

*Vir* – Comex (Eurostat), po potrebi prilagojen z uporabo statistike, ki je na voljo Komisiji, za izključitev izdelkov, ki niso zadevni izdelki.

*Preglednica 2*

**Celotni obseg uvoza in vrednosti vzorčenih držav**

| | POP | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|---|
| Obseg (1 000 parov) | | | | | |
| Kitajska (vzorec) | ni podatkov | ni podatkov | 11 381 | 12 787 | 13 759 |
| Tržni delež | | | 1,5 % | 1,8 % | 2,0 % |
| Vietnam (vzorec) | ni podatkov | ni podatkov | 14 400 | 15 250 | 14 500 |
| Tržni delež | | | 2 % | 2,2 % | 2,2 % |
| Vrednost (euro) | | | | | |
| Kitajska (vzorec) | ni podatkov | ni podatkov | 12,6 | 10,7 | 10,3 |
| Vietnam (vzorec) | ni podatkov | ni podatkov | 11,4 | 10,8 | 10,6 |

2. DAMPING KITAJSKEGA IN VIETNAMSKEGA UVOZA MED OPP

2.1 **Normalna vrednost**

2.1.1 *Primerljiva država*

(68) V skladu s členom 2(7) osnovne uredbe je treba pri uvozu iz držav z netržnim gospodarstvom in v primerih, kadar ni mogoče odobriti TGO, za države, opredeljene v členu 2(7)(b) osnovne uredbe, določiti normalno vrednost na podlagi cene ali konstruirane vrednosti v primerni tretji državi s tržnim gospodarstvom.

(69) Za določitev normalne vrednosti za LRK in Vietnam je Komisija v obvestilu o začetku navedla svojo namero, da kot primerljivo državo izbere Brazilijo, ki je bila uporabljena kot primerna primerljiva država v prvotni preiskavi. Komisija je vse zainteresirane stranke pozvala, naj o tem izrazijo svoje pripombe.

(70) Pripombe so bile prejete od več kategorij zainteresiranih strank, kakor so sodelujoči proizvajalci izvozniki, njihova predstavniška združenja, njihove nacionalne oblasti in predstavniki uvoznikov, ki so predlagali Tajsko, Indijo ali Indonezijo kot primernejšo primerljivo državo od Brazilije. Komisija je preučila te predloge glede na merila za izbiro primerljive države.

(71) V zvezi s tem je Komisija ugotovila, da se lahko velikost trga za usnjeno obutev v OPP oceni na 189 milijonov parov za Brazilijo, 800 milijonov parov za Indijo, 109 milijonov parov za Indonezijo in samo 6 milijonov parov za Tajsko. Zaradi majhnosti tajskega trga in drugih možnosti, ki so bile na voljo, Komisija ni nadalje preiskovala Tajske kot možne primerljive države.

(72) Posledično je Komisija na podlagi zahtev strank za sodelovanje zaprosila proizvajalce usnja v Braziliji, Indiji in Indoneziji. Vprašalniki so bili poslani družbam v vseh treh državah, pomembni odgovori pa so bili prejeti od petih brazilskih, enega indijskega in petih indonezijskih proizvajalcev.

Reprezentativnost domače prodaje in izbor izdelkov

(73) Komisija je preučila reprezentativnost družb, ki so se odzvale, v zvezi z njihovo domačo prodajo.

(74) Kar zadeva Brazilijo, je domača prodaja podobnega izdelka treh preiskovanih družb v preiskovalnem obdobju predstavljala okrog 17 % kitajskega in 19 % vietnamskega vzorčenega izvoza.

(75) Kar zadeva Indijo, se je javila samo ena družba, njena domača prodaja podobnega izdelka v preiskovalnem obdobju pa je predstavljala 5 % kitajskega in 6 % vietnamskega vzorčenega izvoza.

(76) Kar zadeva Indonezijo, je domača prodaja podobnega izdelka petih sodelujočih družb v preiskovalnem obdobju predstavljala približno 2 % kitajskega in približno 2 % vietnamskega vzorčenega izvoza.

(77) Brazilija je bila tako država z najbolj reprezentativnim obsegom domače prodaje v preiskovalnem obdobju.

(78) Komisija je nato preiskala, koliko vrst obutve je bilo glede na vrste, ki jih izvažata Kitajska in Vietnam, zajetih v domači prodaji v treh zadevnih državah.

(79) Domača prodaja sodelujočih brazilskih in indonezijskih proizvajalcev je v OPP pokrivala širok izbor izdelkov, ki so se ujemali z znatnim številom ŠOI, ki jih izvažata Kitajska in Vietnam. V primeru Indije je edini sodelujoči proizvajalec sporočil domačo prodajo v OPP, ki se je ujemala s samo 1 ŠOI, ki jo izvažata Kitajska in Vietnam.

Konkurenca v možnih primerljivih državah

(80) Glede na podatke, ki jih je zbrala Komisija, imajo vse tri preiskovane države pomembno število proizvajalcev, kar zagotavlja visoko raven konkurence med domačimi proizvajalci na njihovih zadevnih trgih. Brazilija je imela približno 7 800 proizvajalcev usnjene obutve, od katerih se jih glede na velikost 1 500 lahko šteje za zadostno primerljive s kitajskimi/vietnamskimi družbami. Indija ima približno 3 000 proizvajalcev. Za Indonezijo je število proizvajalcev ocenjeno na 212. Te tri države imajo znaten izvoz (ocenjen na približno 64 milijonov parov za Brazilijo, 67 milijonov parov za Indijo in 27 milijonov parov za Indonezijo). Brazilija ima višjo domačo potrošnjo usnjene obutve na prebivalca (1) v primerjavi z Indijo (0,7) in Indonezijo (0,5).

(81) Uvoz v preiskovane države je v OPP dosegel tržni delež cca. 2 % v Braziliji, cca. 1 % v Indiji in cca. 1,5 % v Indoneziji.

(82) Glede na zgornje elemente je Komisija menila, da je Brazilija najprimernejša izbira primerljive države. Brazilija ima najbolj reprezentativen obseg domače prodaje obutve z zgornjim delom iz usnja. Poleg tega brazilske sodelujoče družbe proizvajajo širok izbor izdelkov, ki se večinoma ujemajo s tistimi iz Kitajske in Vietnama. Indonezijski sodelujoči proizvajalci, ki so prav tako imeli širok izbor izdelkov, so imeli veliko nižji odstotek domače prodaje, medtem ko je imela indonezijska domača prodaja, kljub znatnemu obsegu, zelo omejen izbor.

Pripombe zainteresiranih strank

*Primerljivost izdelka*

(83) Več strank je trdilo, da Brazilija ne bi smela biti uporabljena kot primerljiva država, ker je specializirana samo za žensko obutev. Trdile so, da to kažejo izpolnjeni vprašalniki brazilskih sodelujočih družb in dejstvo, da Brazilija večinoma izvaža žensko obutev.

(84) Vendar je preiskava pokazala, da je bila več kot polovica skupne domače prodaje, ki so jo sporočila brazilska sodelujoča podjetja, moška obutev. Med preveritvenimi obiski brazilskih proizvajalcev, ki jih je izvedla Komisija, je bilo ugotovljeno, da sta bili dve manjši družbi sicer res bolj specializirani za žensko obutev, medtem ko je največja na domačem trgu prodajala pretežno moško obutev. Prodaja na domačem trgu je bila zato dovolj visoka tako za ženske kot za moške vrste obutve. Glede argumenta, da brazilski izvoz zajema pretežno žensko obutev, Komisija meni, da vzorec izvoza države ni nujno enak prodaji izdelka na njenem domačem trgu.

(85) Nekatere stranke so pripomnile, da so izpolnjeni vprašalniki pokazali, da je Brazilija specializirana za sandale, ki pa jih ni mogoče primerjati z vrstami obutve, ki se izvažajo iz Kitajske in Vietnama in zajemajo več vrst. Preiskava Komisije te trditve ni potrdila, je pa pokazala, da so brazilski proizvajalci prodali širok izbor obutve, ki je na ravni ŠOI pokazala več kot 50 % ujemanje z modeli, ki jih izvažajo kitajske in vietnamske družbe iz vzorcev.

(86) Nekatere stranke so trdile, da Brazilija ne more biti uporabljena kot primerljiva država za otroško obutev, ker ima zelo majhno proizvodnjo te vrste obutve. Komisija opozarja, da za primerljivo državo ni neobičajno, da ne proizvaja vseh podtipov podobnega izdelka. Vendar to ne preprečuje, da bi se vzpostavila poštena primerjava normalne vrednosti z ustreznim popravkom za to vrsto. Ker dejansko nobeden od sodelujočih brazilskih proizvajalcev ni izdeloval otroške obutve, je bila normalna vrednost za to vrsto tako kot v prvotni preiskavi izračunana s ustreznim popravkom normalne vrednosti, izračunane za čevlje za odrasle. Zato je bilo sklenjeno, da je Brazilija lahko uporabljena kot primerljiva država za vse vrste usnjene obutve, vključno z otroško obutvijo.

(87) Nekatere stranke so trdile, da je obutev, izdelana v Braziliji, iz visoko kakovostnega usnja in ima zato višje cene kot na Kitajskem in v Vietnamu. Zato ni primerljiva z obutvijo s poreklom iz teh dveh držav, ki sta predmet preiskave. Nekatere druge zainteresirane stranke so nasprotno trdile, da je treba brazilske cene ustrezno prilagoditi, saj je usnje brazilske obutve nižje kakovosti kot usnje, ki se uporablja na Kitajskem in v Vietnamu. Komisija je zadevo preučila in ugotovila, da glede cen in kakovosti med usnjem za obutev, izdelano v Braziliji, in usnjem za obutev, izdelano na Kitajskem in v Vietnamu, ni nobene razlike. V zvezi s tem se opozarja, da je bila v prvotnem primeru prilagoditev na normalno vrednost uporabljena, ker je bilo usnje, ki so ga uporabljali proizvajalci primerljive države Brazilije, nižje kakovosti in se je prodajalo po nižjih cenah v primerjavi z usnjem, ki so ga uporabljali vzorčeni proizvajalci v državah izvoznicah. V sedanji preiskavi zaradi izteka ukrepov so proizvajalci v Braziliji (in večina proizvajalcev v državah izvoznicah) drugačni od tistih, ki so sodelovali v prvotni preiskavi. Drugačna sestava družb se je odražala v drugačnih nabavnih stroških usnja.

(88) Nekatere stranke so izrazile mnenje, da brazilski in vietnamski izdelki niso primerljivi, ker Brazilija izvaža drago visokokakovostno obutev, medtem ko Vietnam izvaža izdelke po nizkih cenah, vendar o tem niso predložile utemeljenih dokazov. Komisija ugotavlja, da bi morali biti v vsakem primeru vietnamski izdelki primerjani z izdelki, ki se prodajajo na brazilskem domačem trgu, in ne s tistimi, ki se izvažajo iz Brazilije. Komisija ni našla dokazov, da bi bila obutev s poreklom iz Vietnama ali prodajana v Braziliji omejena na določen segment trga.

*Konkurenca na brazilskem trgu*

(89) Nekatere stranke so trdile, da je od januarja 2008 Brazilija zvišala svoje tarife na obutev z 20 % na 35 % in da je tako ustvarila močno zaščiten trg z zmanjšano konkurenco. Prav tako so trdile, da je glede na potrošnjo tržni delež uvoza iz Brazilije premajhen. Komisija je preučila te trditve. Ugotovljeno je bilo, da je Brazilija v začetku leta 2008, tj. sredi OPP, resnično dvignila svoje tarife z 20 % na 35 %. Vendar pa je Komisija tudi ugotovila, da se je v OPP vrednost brazilske valute glede na ameriški dolar

znatno zvišala, zlasti po tem, ko je Brazilija uvedla zvišanje tarife. Natančneje, vrednost brazilskega reala se je v primerjavi z začetkom OPP okrepila za do 19 % (tj. več kot je zvišanje tarif). Posledično je zvišanje vrednosti brazilske valute glede na ameriški dolar v veliki meri izravnalo učinek zvišanja tarif na uvozne cene. Poleg tega Komisija ni našla nobenega dokaza, da se je dvig tarif odražal v znatnem zvišanju domačih cen ali da je oviral uvoz. Komisija je ugotovila, da se je uvoz usnjene obutve v Brazilijo v prvi polovici leta 2008 (tj. po zvišanju tarif) kljub zvišanju tarif znatno zvišal v primerjavi s prvo polovico leta 2007. Zato zvišanje tarif ni imelo dejanskega učinka na brazilski trg.

(90) Nekatere stranke so trdile, da Brazilija ni odprt trg za obutev, ker uvoz obutve v državo ovira nesamodejno izdajanje licenc. Komisija je ugotovila, da Brazilija uporablja nesamodejno izdajanje licenc za uvoz obutve, vendar ugotavlja, da glede na prej omenjeno povečanje uvoza, to ni pomenilo ovire za uvoz. Poleg tega je Komisija ugotovila, da Indonezija prav tako uporablja nesamodejno izdajanje licenc za uvoz obutve. Komisija opozarja, da je nesamodejno izdajanje licenc praksa, ki je združljiva s STO. Komisija zato sklepa, da ni razloga za obravnavanje nesamodejnega izdajanja licenc v Braziliji kot omejevanja uvoza, ki bi lahko vodilo do zaključka, da Brazilija ni odprt trg.

(91) Nekatere stranke so trdile, da je znatno zvišanje vrednosti brazilskega reala v zadnjih letih negativno vplivalo na konkurenco v Braziliji, oziroma, da je padec reala za 25 % od OPP negativno vplival na mednarodno konkurenčnost Brazilije. Ti argumenti niso bili podprti z utemeljenimi dokazi, v vsakem primeru pa razvoj po OPP ne more biti obravnavan kot bistven pri izbiri primerljive države.

(92) Glede na zgoraj navedeno Komisija ni našla nobenega dokaza, da bi se splošni pogoji konkurence na brazilskem trgu od prvotne preiskave bistveno spremenili, zaradi česar Brazilija ne bi bila ustrezna kot primerljiva država.

*Razlike v družbeno-gospodarskem razvoju*

(93) Več strank je tudi trdilo, da sta Indija ali Indonezija ustreznejša izbira za primerljivi trg, saj Brazilija v smislu gospodarskega razvoja ali BNP na prebivalca ni podobna Kitajski in Vietnamu.

(94) Poudariti je treba, da država z netržnim gospodarstvom ali gospodarstvo v tranziciji po definiciji nimata enakih gospodarskih značilnosti kot država s tržnim gospodarstvom. Ni neobičajno, da med primerljivo državo in državo z netržnim gospodarstvom oziroma gospodarstvom v tranziciji obstaja takšna razlika v gospodarskem razvoju. To tudi velja za razliko v dohodku na prebivalca, ki je tudi pokazatelj gospodarske razvitosti. Vendar pa to ne preprečuje izbire Brazilije kot primerljive države, če se zdi ustreznejša glede na druge dejavnike, ki jih je treba upoštevati.

*Razlike v strukturi stroškov*

(95) Številne zainteresirane stranke so poudarile dejstvo, da so stroški dela v Braziliji višji kot na Kitajskem in v Vietnamu ter da bi bile Indija, Indonezija ali Tajska, katerih stroški dela so bolj primerljivi, zato ustreznejše primerljive države. Navedeno je bilo, da zaradi višjih plač stroški dela v Braziliji znašajo 50–70 % stroškov proizvodnje v primerjavi s 30 % na Kitajskem.

(96) V zvezi s tem se lahko za primerljivo državo za državo z netržnim gospodarstvom ali z gospodarstvom v tranziciji izbere država z drugačno stopnjo gospodarskega razvoja. Na podoben način se stroški dela, ki so kazalec gospodarskega razvoja države, sami po sebi ne štejejo za ustrezno merilo. V vsakem primeru je Komisija glede dela stroškov dela v celotnih stroških proizvodnje pri preverjanju na kraju samem ugotovila, da znašajo stroški dela v Braziliji manj kot 40 % celotne proizvodnje in so zato veliko bližje zadevni kitajski ravni, kot se je trdilo.

(97) Prav tako je več strank trdilo, da Brazilija ni primerna za določitev normalne vrednosti, ker brazilske družbe nosijo stroške za oblikovanje ter preiskave in razvoj, ki pa jih na Kitajskem in v Vietnamu nosijo njihove stranke iz tujine. Komisija je ugotovila, da bi ta razlika v strukturi stroškov lahko bila verjetna, saj so izvozniki v zadevnih državah prodali zadevni izdelek nekdanjim proizvajalcem Unije v Uniji, ki še vedno podpirajo zgoraj navedene komponente stroškov proizvodnje in izdelek prodajajo pod svojo lastno blagovno znamko. Vendar to ni razlog za zavrnitev Brazilije kot ustrezne primerljive države, saj se lahko pri določitvi normalne vrednosti ti stroški prilagodijo (glej uvodno izjavo (118) in naslednje).

(98) Nekatere stranke so trdile, da v nasprotju s Kitajsko in Vietnamom cene franko tovarne v Braziliji vključujejo stroške trženja, posebne dajatve ter stroške posojil in dostave. Poleg tega se je trdilo, da so splošni stroški v Braziliji višji zaradi manjše velikosti brazilskih družb. Tudi pri tem Komisija meni, da to ni razlog za zavrnitev Brazilije kot ustrezne primerljive države, saj se lahko pri izračunu normalne vrednosti ti stroški prilagodijo (glej uvodno izjavo (118) in naslednje).

(99) Nekatere stranke so trdile, da imajo azijske države boljši dostop do surovin, kot Brazilija do zlasti usnja. Komisija je preučila predložene dokumente. Res se je izkazalo, da je proizvodnja usnja hitreje napredovala v Aziji, vendar je treba pri tem upoštevati povečanje azijske proizvodnje izdelkov iz usnja. Države Latinske Amerike skupaj predstavljajo več kot 15 % svetovne proizvodnje usnjene obutve in skoraj 15 % proizvodnje surovega usnja. Azijske države proizvedejo več kot 50 % usnjene obutve na svetu, vendar manj kot 40 % surovega usnja na svetu. Zato se lahko sklepa, da so države Latinske Amerike kljub razlikam v absolutnih številkah proizvodnje usnja bolj samozadostne v primerjavi z azijskimi državami in imajo zato lažji dostop do usnja.

*Druge trditve strank*

(100) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da Brazilija ni ustrezna referenčna država, ker brazilska obutev ni nadomestek za kitajsko in vietnamsko obutev, saj se po uvedbi protidampinških dajatev ES uvoz v ES iz Brazilije ni povečal, medtem ko se iz Indije in Indonezije je. V zvezi s tem je treba ugotoviti, da se je uvoz v ES iz Indije in Indonezije po uvedbi protidampinških dajatev dejansko povečal. Vendar Komisija ugotavlja, da lahko gospodarski subjekti prosto izbirajo dobavitelje in, kakor je bilo kasneje preučeno v analizi škode, so v tem primeru svoje izdelke pridobivali iz sosednjih držav Kitajske in Vietnama. Zato tega izbira Brazilije kot primerljive države ni neprimerna. Poleg tega je primerljiva država namenjena določitvi normalne vrednosti. Ali izvaža v ES ali ne, za ta namen ni pomembno. Zato je bil ta argument zavrnjen.

(101) Nekatere stranke so trdile, da Brazilija ne more biti primerljiv trg z Vietnamom, ker je Vietnam izvozno usmerjen, medtem ko Brazilija prodaja predvsem doma. Komisija ne more priznati ustreznosti tega argumenta. Vietnam je nedvomno bolj izvozno usmerjena država kot Brazilija, vendar ni razvidno, kako bi to lahko vplivalo na normalno vrednost, izračunano v Braziliji, ki se po opredelitvi nanaša na brazilske stroške proizvodnje in domačo prodajo.

(102) Več strank je navedlo argument, da so brazilske izvozne cene nižje od domačih. Za nekatere stranke to pomeni, da bi morale biti za vzpostavitev normalne vrednosti namesto domačih uporabljene izvozne cene. Druge stranke so trdile, da to predstavlja dokaz, da brazilski izvozniki izvajajo damping in da Brazilija zato ne bi bila primerna kot primerljiva država. Prvič, Komisija ugotavlja, da izvozne cene v tem primeru niso pomembne, saj so na voljo zadostno reprezentativne in dobičkonosne domače cene. Drugič, trditev, da so brazilske izvozne cene dampinške, ni bila dokazana in v nobenem primeru ne more biti potrjena ali zavrnjena brez ustrezne preiskave te zadeve.

(103) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da Brazilija ni primerna primerljiva država, ker brazilski proizvajalci dobivajo državno podporo za izvoz. Komisija najprej opozarja, da bi takšna vrsta podpore vplivala predvsem na izvozne cene, ki pa, kakor je navedeno zgoraj, niso pomembne za sedanjo preiskavo. Komisija je kljub temu preučila dokaze, ki so jih predložile stranke, in ugotovila, da je zadevna podpora za programe spodbujanja izvoza podobna tistim, ki jih je mogoče najti v številnih drugih državah in so namenjeni boljši prepoznavnosti izdelkov v tujini s pomočjo kampanj obveščanja javnosti in sodelovanja na mednarodnih trgovinskih sejmih. Komisija ni našla ničesar, kar bi nakazovalo, da ima domača prodaja obutve koristi od podpore za spodbujanje izvoza v Braziliji.

(104) Več strank je izpostavilo dejstvo, da je Brazilija začela protidampinško preiskavo za obutev s poreklom iz Kitajske, za katero je bila kot primerljiva država uporabljena Italija, in trdilo, da so se brazilske in italijanske družbe dogovarjale z namenom, da bi bile ugotovitve v zvezi z dampingom v preiskavi o začetku izteka ukrepov, ki jo je izvedla ES, čim boljše. Vendar za te domneve ni bilo nobene utemeljitve in drugih, s tem povezanih dokazov. Komisija zato zavrača ta argument.

*Sklepi glede izbire primerljive države*

(105) Glede na zgoraj navedeno je bilo sklenjeno, da je Brazilija najustreznejša primerljiva država.

(106) Veliko zainteresiranih strank je trdilo, da je bila izbira Brazilije kot primerljive države odločilna za ugotovitev dampinga in da damping ne bi bil ugotovljen, če bi bila izbrana katera druga država. Komisija je zato preverila, kakšen bi bil rezultat, če bi bila izbrana Indonezija, ki sicer ni bila najboljša možnost, kakor je bilo prikazano zgoraj, vendar je bila edina razumna alternativa Braziliji.

(107) Rezultati so navedeni v ustreznem oddelku spodaj in so potrdili, da izbira primerljive države v tem primeru, med razumnimi možnostmi, ki so bile na voljo, v tem primeru ni odločilna za rezultate izračunov dampinga.

(108) Brazilija je bila zato izbrana za primerljivo državo.

2.1.2 *Določitev normalne vrednosti v primerljivi državi*

(109) Po izbiri Brazilije kot primerljive države je bila normalna vrednost izračunana na podlagi podatkov, preverjenih v prostorih sodelujočih brazilskih proizvajalcev.

(110) Domača prodaja teh proizvajalcev je bila reprezentativna v primerjavi z obsegom izvoza v Unijo proizvajalcev izvoznikov iz LRK in Vietnama. Preučeno je bilo tudi, ali se domača prodaja lahko šteje za prodajo, opravljeno pri običajnem poteku trgovine, in sicer z določitvijo deleža dobičkonosne prodaje neodvisnim strankam. Preiskava je pokazala, da je njihova prodaja po cenah, enakih ali višjih od stroškov na enoto, predstavljala več kot 80 % celotnega obsega prodaje posameznega proizvajalca. Zato je normalna vrednost temeljila na dejanskih domačih cenah in je bila izračunana kot tehtano povprečje cen celotne domače prodaje navedene vrste izdelka v OPP, ne glede na to, ali je bila ta prodaja dobičkonosna ali ne.

2.1.3 *Normalna vrednost za družbo Golden Step*

(111) V primeru družbe Golden Step je bila normalna vrednost določena na podlagi podatkov družbe o domači prodaji in stroških proizvodnje. Ti podatki so bili preverjeni v prostorih zadevnega podjetja.

(112) Komisija je najprej ugotovila, da Golden Step v obdobju OPP ni prodajal na domačem trgu. Zato normalne vrednosti ni bilo mogoče določiti na podlagi cen na domačem trgu, kakor je določeno v pododstavku 1 člena 2(1) osnovne uredbe. Skladno s tem je bilo treba uporabiti drugo metodo.

(113) Glede na to, da za določitev normalne vrednosti ni bilo mogoče uporabiti domačih cen, je bilo treba na podlagi stroškov zadevnega proizvajalca izračunati konstruirano normalno vrednost. Zato je bila v skladu s členom 2(3) osnovne uredbe normalna vrednost konstruirana tako, da se je proizvodnim stroškom izvoženih vrst čevljev po potrebi dodal prilagojen razumni znesek za prodajne, splošne in administrativne stroške („stroški PSA“) ter razumna stopnja dobička.

(114) Stroškov PSA in dobička v skladu s členom 2(6)(a) osnovne uredbe ni bilo mogoče določiti na podlagi dejanskih zneskov, ugotovljenih za druge proizvajalce izvoznike v zadevni državi, saj nobenemu drugemu kitajskemu proizvajalcu ni bil odobren TGO. Nadalje, ker Golden Step ni prodajal na domačem trgu v isti splošni kategoriji izdelkov v zadevni državi, stroškov PSA in dobička ni bilo mogoče določiti v skladu s členom 2(6)(b) osnovne uredbe. Zato jih je bilo treba določiti na podlagi člena 2(6)(c) osnovne uredbe, tj. na podlagi katere koli druge razumne metode.

(115) V zvezi s tem je Komisija ocenila stroške PSA in stopnje dobička po treh možnih scenarijih. Najprej je določila stroške PSA in dobiček z uporabo podatkov iz prvotne preiskave. Prav tako je preučila stroške PSA in dobiček kitajskih proizvajalcev izvoznikov, katerim je bil pred kratkim odobren TGO v drugih nedavnih preiskavah in ki so imeli domačo prodajo v običajnem poteku trgovanja. V tretjem scenariju je preučila informacije v zvezi s stroški PSA in dobičkom, ugotovljenim v primerljivi državi. Normalna vrednost je bila nato ocenjena na podlagi teh scenarijev.

### 2.2 **Kitajske in vietnamske izvozne cene**

(116) Če so bili izdelki izvoženi neposredno neodvisnim strankam v Uniji, so bile izvozne cene določene na podlagi cen, dejansko plačanih ali plačljivih za zadevni izdelek v skladu s členom 2(8) osnovne uredbe.

(117) Če so bili izdelki v Uniji izvoženi prek nepovezanih trgovinskih družb, ki se nahajajo zunaj Unije, so bile izvozne cene določene na podlagi cen izdelka, ki ga zadevni proizvajalci prodajo za izvoz trgovinskim družbam, tj. nepovezanemu kupcu, v skladu s členom 2(8) osnovne uredbe.

### 2.3 **Primerjava kitajskih in vietnamskih izvoznih cen z normalnimi vrednostmi primerljive države**

(118) V skladu z metodologijo, uporabljeno v prvotni preiskavi za vrste izvoznih izdelkov, ki se ne prodajajo na brazilskem domačem trgu, so bile za določanje normalnih vrednosti uporabljene domače prodajne cene najbolj podobnih vrst izdelka. Kadar je bilo to ustrezno, so bile ustrezno prilagojene.

(119) Normalna vrednost in izvozne cene so se primerjale na podlagi cene franko tovarna. V skladu s členom 2(10) osnovne uredbe so se za zagotovitev poštene primerjave med normalno vrednostjo in izvozno ceno v obliki prilagoditev ustrezno upoštevale razlike, ki vplivajo na cene in primerljivost cen. Zlasti so bile narejene naslednje prilagoditve.

(120) Preučeno je bilo, ali je bila prilagoditev stopnje trgovine po členu 2(10)(d) osnovne uredbe upravičena. V zvezi s tem je bilo ugotovljeno, da se stopnje trgovine na domačih in izvoznih trgih razlikujejo. V skladu s tem so bile izvedene prilagoditve v skladu s členom 2(10)(d)–(i) osnovne uredbe za prikaz popustov, odobrenih trgovcem na debelo na brazilskem trgu v primerjavi s prodajo trgovcem na drobno, ki so jo izključno izvedli trije preiskovani brazilski proizvajalci.

(121) Da bi zagotovili pošteno primerjavo kitajskega in vietnamskega izvoza na eni strani in brazilske domače prodaje na drugi strani, je bilo v skladu s členom 2(10)(i) osnovne uredbe odobreno nadomestilo za pokritje razlik v proviziji, plačani neodvisnim posrednikom v Braziliji.

(122) V skladu s členom 2(10)(k) osnovne uredbe je bilo odobreno nadomestilo za R&R in oblikovanje, da se upoštevajo stroški, ki so jih imeli brazilski proizvajalci za razliko od kitajskih in vietnamskih proizvajalcev.

(123) V prejšnji preiskavi je bila izvedena tudi prilagoditev v skladu s členom 2(10)(a) zaradi upoštevanja razlik v kakovosti usnja, uporabljenega za izdelavo obutve. V sedanji preiskavi takšna prilagoditev ni bila potrebna, saj brazilski, kitajski in vietnamski proizvajalci uporabljajo usnje podobne kakovosti (glej uvodno izjavo (87)).

(124) Druge prilagoditve, vključno s prilagoditvami v zvezi s transportom in zavarovanjem v skladu s členom 2(10)(e) osnovne uredbe, so bile izvedene v vseh primerih, kjer je bilo ugotovljeno, da so prilagoditve smiselne, točne in podprte z dokazi.

(125) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da so nihanja menjalnega tečaja dolar/euro vplivala na ugotovljene stopnje dampinga in utemeljujejo prilagoditev. To trditev je bilo treba zavrniti. Po členu 2(10)(j) osnovne uredbe je lahko takšna prilagoditev odobrena samo v primeru pomembnejših premikov menjalnih tečajev. Če menjalni tečaji prosto nihajo, kot pri tečaju dolar/euro, se stalno višajo in nižajo. V takem primeru ni mogoče določiti pomembnejših premikov in v skladu s tem ni mogoče odobriti prilagoditve.

### 2.4 **Določitev dampinga za družbe, preiskovane v LRK**

#### 2.4.1 *Določitev dampinga za Golden Step*

(126) Pri družbi Golden Step je primerjava izvozne cene z normalno vrednostjo, kakor je razloženo v uvodnih izjavah od (111) naprej, pokazala stopnjo dampinga v razponu od 5 % do 16 %.

#### 2.4.2 *Določitev dampinga za družbe, katerim TGO ni bil odobren*

(127) Stopnja dampinga je bila v skladu s členom 2(11) in (12) osnovne uredbe določena na podlagi primerjave tehtanega povprečja normalne vrednosti glede na vrsto izdelka s tehtanim povprečjem izvozne cene glede na vrsto izdelka. Za vse vzorčene družbe je bilo izračunano eno tehtano povprečje stopnje dampinga v LRK. Ta stopnja dampinga je bila pripisana vsem ostalim proizvajalcem izvoznikom v LRK.

(128) Stopnja dampinga na ravni države za LRK je bila določena v razponu od 35 % do 38 % cene CIF meja Unije, odvisno od metode izračuna, uporabljene za Golden Step, kakor je razloženo v uvodni izjavi (115).

(129) V zvezi s tem, kar je bilo ugotovljeno glede izbire primerljive države, je bil izveden tudi izračun dampinga po zgoraj navedeni metodologiji, pri čemer so bile brazilske normalne vrednosti nadomeščene z vrednostmi sodelujočih indonezijskih proizvajalcev. Rezultat izračuna je bila stopnja dampinga med 19 % in 22 %, odvisno od metode izračuna, uporabljene za Golden Step.

### 2.5 **Določitev dampinga za družbe, preiskane v Vietnamu**

(130) Stopnja dampinga je bila v skladu s členom 2(11) in (12) osnovne uredbe določena na podlagi primerjave tehtanega povprečja normalne vrednosti glede na vrsto izdelka s tehtanim povprečjem izvozne cene glede na vrsto izdelka. Ker nobeni od vzorčenih družb ni bil odobren TGO, je bilo izračunano eno tehtano povprečje stopnje dampinga v Vietnamu. Ta stopnja dampinga je bila pripisana vsem ostalim proizvajalcem izvoznikom v Vietnamu.

(131) Stopnja dampinga na ravni države za Vietnam je bila določena na 43,8 % cene CIF meja Unije.

(132) Podobno kot v LRK je bil dampinga izračunan po zgoraj navedeni metodologiji, pri čemer so bile brazilske normalne vrednosti nadomeščene z vrednostmi sodelujočih indonezijskih proizvajalcev. Rezultat izračuna je bila stopnja dampinga 28,4 %.

### 2.6 **Sklep o nadaljevanju dampinga iz zadevnih držav**

(133) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da je izvoz iz zadevnih držav med uvedbo dokončnih ukrepov aprila 2006 in koncem OPP upadel. Trdile so, da je to zmanjšanje odražalo upad proizvodnje ter proizvodne zmogljivosti v LRK in Vietnamu zaradi uvedbe dokončnih ukrepov, selitve proizvodnje iz LRK in Vietnama v druge države ali povečanja njune domače prodaje. Nadaljnja trditev je bila, da so se uvozne cene bodisi zvišale ali ostale stabilne. Stranke so zato trdile, da količine uvoza in cene ne morejo upravičiti nadaljevanja dampinga v velikem obsegu med OPP.

(134) Ti argumenti ne spremenijo ugotovitve, da so bile za OPP ugotovljene znatne stopnje dampinga, ki vključujejo velike količine uvoza z velikimi tržnimi deleži Unije. Zato je bilo sklenjeno, da se je damping v zvezi z zadevnim izdelkom s poreklom iz LRK in Vietnama nadaljeval.

## 3. RAZVOJ UVOZA IZ LRK V PRIMERU RAZVELJAVITVE UKREPOV

### 3.1 **Splošne opombe**

(135) Verjeten razvoj uvoza iz LRK je bil analiziran glede pričakovanih cen in obsega.

(136) Za izhodišče so bile določene cene za OPP. Na voljo so bili podatki iz izpolnjenih obrazcev (prejetih od 58 sodelujočih proizvajalcev izvoznikov), ki so vsebovali prodajne cene za domači trg in izvozne cene za trg Unije ter trge tretjih držav. Te informacije so bile uporabljene, ker so se štele kot najboljši razpoložljivi vir informacij o cenah za zadevni izdelek za primerjavo navedb cen na različnih trgih. Ti podatki so se šteli za reprezentativne, saj so zajemali 22 % uvoza na trg Unije. Izvozne cene pri izvozu v Unijo, zajete v izpolnjenih obrazcih so bile navzkrižno preverjene s statističnimi podatki, ki jih je imela Komisija na voljo, čeprav statističnih podatkov ni bilo mogoče uporabiti za primerjavo cen, saj niso zajemali kitajske domače prodaje in izvoza v tretje države.

(137) Čeprav so bili podatki, ki so temeljili na podatkih Eurostata, še en zanesljiv vir, pa niso omogočili primerjave cen na različnih trgih, kot je že bilo pojasnjeno v uvodni izjavi (67).

(138) Cene na trgu Unije so bile pridobljene iz podatkov vzorčenja proizvajalcev Unije. Preiskava je pokazala, da so bile te povprečne cene primerljive z vrstami uvožene obutve, ker so:

— zadevale podobni izdelek,

— bile na isti stopnji trgovine,

— bile primerljive z Incoterms,

— vključevale primerljive količine.

(139) Analiziran je bil tudi vpliv nekaterih novih okoliščin od konca OPP, saj se je štel za dovolj pomembnega, da vpliva na verjetnost nadaljevanja dampinga. Takšno analizo so zahtevale tudi zainteresirane stranke.

### 3.2 **Razmerje med cenami v Uniji in cenami v LRK**

(140) Izpolnjeni obrazci so kazali, da so bile kitajske domače cene, določene na podlagi lastnih podatkov izvoznikov, nižje od cen na trgu Unije. Treba pa je opozoriti, da podatkov nevzorčenih družb (vključno s podatki v zvezi z domačo prodajo) ni bilo mogoče preveriti. Podrobna analiza domačih cen v LRK torej ni mogla biti izvedena. Poleg tega se glede na splošno ugotovitev o nadaljevanju dampinga to ni zdelo potrebno.

### 3.3 **Razmerje med izvoznimi cenami v tretje države in ravnjo cen v Uniji**

(141) Izpolnjeni obrazci so kazali na to, da so cene, ki so jih dosegli kitajski sodelujoči proizvajalci na velikih trgih tretjih držav, nižje od cen, ki prevladujejo na trgu Unije. To je ponovno pokazalo, da bi lahko kitajski proizvajalci izvažali večje količine v Uniji. Če bi bili sedanji ukrepi ukinjeni, bi bilo za kitajske proizvajalce izvoznike bolj dobičkonosno, če bi svoj izvoz preusmerili v Unijo. Vendar teh podatkov o cenah, ki so jih kitajski proizvajalci dosegli na velikih trgih tretjih držav, ni bilo mogoče preveriti, zato se ta analiza ni nadaljevala.

(142) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da so postali drugi trgi privlačnejši od trga Unije. V podporo tej trditvi, je ena stranka predložila analizo kitajskih carinskih statističnih podatkov. Vendar je analiza Komisije pokazala, da trg Unije, poleg trga Združenih držav, ostaja najprivlačnejši trg za kitajske izvoznike. Dejansko se je v obdobju, ki ga je zajemala analiza te stranke (tj. od 2005 do 2008), izvoz povečal. Če bi bile protidampinške dajatve razveljavljene, bi postal trg Unije še privlačnejši in obseg bi se zato verjetno povečal.

### 3.4 **Razmerje med izvoznimi cenami v tretje države in cenami v LRK**

(143) Izpolnjeni obrazci, ki jih je poslalo 58 kitajskih sodelujočih družb, kažejo, da so izvozne cene za velike trge tretjih držav nižje od cen, ki jih družbe dosegajo na domačem trgu. Vendar teh podatkov ni bilo mogoče preveriti, zato se ta analiza ni nadaljevala.

(144) Poleg tega je raven izvoznih cen za tretje države v primerjavi z brazilsko normalno vrednostjo kazala, da so te izvozne cene na splošno znatno nižje. Vendar pa prav tako zaradi razlogov iz uvodne izjave (140) teh podatkov ni bilo mogoče preveriti, zato se ta analiza ni nadaljevala.

(145) Sklenjeno je, da so razpoložljivi podatki kazali na verjetnost nadaljevanja dampinga.

### 3.5 **Neizkoriščene zmogljivosti in zaloge**

(146) Vse kitajske družbe v vzorcu so izvajale sistem proizvodnje po naročilu, zato je njihova zaloga zajemala končane izdelke, ki so čakali na odpremo. Sistem proizvodnje po naročilu se uporablja zato, ker se mora sektor obutve vsako sezono prilagajati novim modnim trendom glede na naročila strank in ne more prodajati iz zaloge. Ker družbe niso imele dejanskih zalog, tega elementa ni bilo mogoče upoštevati kot pomembnega kazalnika za analizo verjetnosti nadaljevanja dampinga.

(147) Preiskava je pokazala, da so neizkoriščene zmogljivosti vseh 58 sodelujočih kitajskih družb znašale približno 9 % njihove celotne proizvodne zmogljivosti obutve. Ta količina ustreza 14,5 milijona parov za 58 sodelujočih družb ali približno 65 milijonov parov za vse proizvajalce izvoznike. Slednja številka obsega približno 10 % celotne potrošnje Unije (kakor je prikazano v preglednici 3).

(148) Analizirana je bila verjetna uporaba teh neizkoriščenih zmogljivosti. Glede na prej navedene razlike med ravnmi cen v Uniji na kitajskem domačem trgu in v tretjih državah bodo kitajski proizvajalci verjetno spodbujeni k uporabi neizkoriščenih zmogljivosti za izvoz v Unijo. Drugi dejavnik, zaradi katerega je trg Unije privlačnejši za kitajske izvoznike, je njegova velikost.

(149) Nadalje je treba poudariti, da se lahko obstoječi tekoči trakovi za proizvodnjo uporabijo za izdelavo drugih vrst obutve, kakor so STAF in obutev z zgornjim delom iz tekstilnega materiala, pa tudi zadevni izdelek. Vzorčene družbe in drugi sodelujoči iz Kitajske so proizvajali velike količine obutve, ki ni zadevni izdelek. Sedanja razdelitev med proizvodnjo zadevnega izdelka in druge obutve je odvisna od zahtev potrošnikov ter politik naročanja in nabave uvoznikov Unije. Ob morebitni razveljavitvi ukrepov bi uvozniki Unije zagotovo ponovno ocenili svoje politike nabave in po možnosti naročili večji delež zadevnega izdelka pri kitajskih izvoznikih. To bi se lahko odražalo v povečanju količine zadevnega izdelka, ki se izvaža v Unijo.

### 3.6 **Prakse izogibanja in absorpcije**

(150) Kakor je navedeno v Uredbi (ES) št. 388/2008, se je obstoječim ukrepom, ki zajemajo LRK, izogibalo s pošiljkami preko Posebne upravne regije Macao. Posledično so bili ukrepi razširjeni na pošiljke zadevnega izdelka, sestavljenega in pretovorjenega prek Posebne upravne regije Macao. Te prakse izogibanja prikazujejo privlačnost trga Unije za kitajske proizvajalce izvoznike.

### 3.7 **Sklep**

(151) Preiskava je pokazala, da bi ob razveljaviti ukrepov obstajala verjetnost nadaljevanja dampinga. Ta zaključek temelji na privlačnosti trga Unije glede na obseg ter na primerjavi cen med trgi Unije, Kitajske in tretjih držav.

(152) Poleg tega številni dejavniki, vključno z relativnimi ravnmi cen, razpoložljivostjo neizkoriščenih zmogljivosti, izogibanjem in zmožnostjo preusmeritve s proizvodnje druge obutve na proizvodnjo zadevnega izdelka, zagotavljajo dokaze o verjetnem povečanju uvoženih količin, če bodo ukrepi razveljavljeni. Na drugi strani bodo drugi dejavniki, kakor sta svetovna gospodarska kriza in težnja k selitvi proizvodnje v druge države, zagotovo nekoliko zmanjšali uvožene količine. Ti dejavniki so nadalje analizirani v nadaljevanju, v oddelku 5 (dogodki po OPP).

(153) Ugotovljeno je, da bo uvoz iz LRK še naprej vstopal na trg Unije v velikem obsegu in da bo takšen obseg prodajan po nizkih, dampinških cenah, zato obstaja verjetnost nadaljevanja dampinga, če bi bili sedanji ukrepi ukinjeni.

4. RAZVOJ UVOZA IZ VIETNAMA V PRIMERU RAZVELJAVITVE UKREPOV

4.1 **Splošno**

(154) Verjeten razvoj uvoza iz Vietnama je bil analiziran glede na pričakovane cene in obseg.

(155) Najprej so bile ugotovljene cene za OPP. Na voljo so bili podatki iz izpolnjenih obrazcev za vzorčenje (prejetih od 51 sodelujočih vietnamskih proizvajalcev izvoznikov), ki so vsebovali prodajne cene za domači trg in izvozne cene za trg Unije ter trge tretjih držav. Te informacije so bile uporabljene, ker so se štele za najboljši razpoložljivi vir informacij o cenah za zadevni izdelek za namen primerjave navedb cen na različnih trgih. Ti podatki so se šteli za reprezentativne, saj so zajemali 82 % uvoza na trg Unije. Prodajne cene Unije, navedene v izpolnjenih obrazcih, so bile navzkrižno preverjene s statističnimi podatki (podatki Taric), ki jih je imela Komisija na voljo. Vendar statističnih podatkov ni bilo mogoče uporabiti za primerjavo cen, saj niso zajemali vietnamske domače prodaje in izvoza v tretje države.

(156) Čeprav so bili podatki, ki so temeljili na podatkih Eurostata, še en zanesljiv vir, pa niso omogočili primerjave cen na različnih trgih, kot je že bilo pojasnjeno v uvodni izjavi (67).

(157) Cene na trgu Unije so bile pridobljene iz podatkov vzorčenja proizvajalcev Unije. Preiskava je pokazala, da so bile te povprečne cene primerljive z vrstami uvožene obutve, ker so:

— zadevale podobne izdelke,

— bile na isti stopnji trgovine,

— bile primerljive z Incoterms,

— zajemale primerljive količine.

4.2 **Razmerje med cenami v Uniji in cenami v Vietnamu**

(158) Iz izpolnjenih obrazcev je bilo razvidno, da so bile vietnamske domače cene, določene na podlagi lastnih podatkov izvoznikov, nižje od cen na trgu Unije. Treba pa je opozoriti, da podatkov nevzorčenih družb (vključno s podatki v zvezi z domačo prodajo) ni bilo mogoče preveriti. Zato podrobne analize domačih cen v Vietnamu ni bilo mogoče izvesti. Poleg tega pa se, kot v primeru LRK, glede na splošno ugotovitev nadaljevanja dampinga to ni zdelo potrebno.

4.3 **Razmerje med izvoznimi cenami v tretje države in ravnjo cen v Uniji**

(159) Po podatkih vietnamskega splošnega statističnega urada in vietnamskega splošnega carinskega oddelka (koledarsko leto 2008) je okrog 50 % vietnamske obutve poslane na trg Unije. Poleg tega prejete informacije o vzorčenju kažejo, da so sodelujoči izvozniki med OPP prodajali zelo velike količine tudi na trgih tretjih držav.

(160) Iz izpolnjenih obrazcev je bilo razvidno, da so cene, ki so jih dosegli vietnamski sodelujoči proizvajalci na velikih trgih tretjih držav, nižje od cen, ki prevladujejo na trgu Unije. To je bil pokazatelj, da bi lahko vietnamski proizvajalci izvažali večje količine v Unijo.

4.4 **Razmerje med izvoznimi cenami v tretje države in cenami v Vietnamu**

(161) Ob upoštevanju nizkega obsega prodaje proizvajalcev izvoznikov na vietnamskem domačem trgu glede te primerjave ni bilo mogoče sprejeti nobenih utemeljenih sklepov.

4.5 **Neizkoriščene zmogljivosti in zaloge**

(162) Vse vietnamske družbe v vzorcu so izvajale sistem proizvodnje po naročilu, zato je njihova edina zaloga obsegala končne izdelke, ki so čakali na odpremo. Sistem proizvodnje po naročilu se uporablja zato, ker se mora sektor obutve vsako sezono prilagajati novim modnim trendom glede na naročila strank in ne more prodajati iz zalog. Zato se šteje, da v tem primeru zaloge ni najboljši pokazatelj.

(163) Preiskava je pokazala, da neizkoriščene zmogljivosti vseh 51 sodelujočih vietnamskih družb znašajo približno 17 % njihove celotne proizvodne zmogljivosti za obutev. Ta količina ustreza 34 milijonom parov za 51 sodelujočih družb ali približno 42 milijonov parov za vse proizvajalce izvoznike. Slednja številka predstavlja približno 6 % celotne potrošnje Unije (kakor je prikazano v preglednici 3).

(164) Analizirana je bila verjetna uporaba teh neizkoriščenih zmogljivosti. Glede na prej navedene razlike med ravnmi cen v Uniji in na trgih tretjih držav bodo vietnamske družbe verjetno spodbujene k uporabi svoje neizkoriščene zmogljivosti za izvoz v Uniji. Ta sklep je podprt s privlačnostjo trga Unije zaradi njegove velikosti.

(165) Nadalje je treba poudariti, da se lahko obstoječi tekoči trakovi za proizvodnjo uporabijo za izdelavo drugih vrst obutve, kakor so STAF in obutev z zgornjim delom iz tekstilnega materiala, pa tudi zadevni izdelek. Vzorčene družbe in drugi sodelujoči iz Vietnama so proizvajali velike količine obutve, ki ni zadevni izdelek. Sedanja razdelitev med proizvodnjo zadevnega izdelka in druge obutve je odvisna od zahtev potrošnikov ter politik naročanja in nabave uvoznikov Unije. Ob morebitni razveljavitvi ukrepov bi uvozniki Unije ponovno ocenili svoje politike nabave in po možnosti naročili večji delež zadevnega izdelka pri vietnamskih izvoznikih. To bi se lahko odražalo v povečanju količine zadevnega izdelka, ki se izvaža v Unijo.

### 4.6 **Sklep**

(166) Poleg nadaljevanja dampinga na visoki ravni je preiskava pokazala, da bi ob razveljaviti ukrepov obstajala verjetnost nadaljevanja dampinga. Ta zaključek temelji na privlačnosti trga Unije glede na njegovo velikost in raven cen.

(167) Poleg tega številni dejavniki, vključno z relativnimi ravnmi cen, razpoložljivostjo neizkoriščenih zmogljivosti in zmožnostjo preusmeritve s proizvodnje druge obutve na proizvodnjo zadevnega izdelka, zagotavljajo dokaze o povečanju uvoženih količin, če bodo ukrepi razveljavljeni. Na drugi strani bodo drugi dejavniki, kakor sta svetovna gospodarska kriza in težnja k selitvi proizvodnje v druge države, zagotovo nekoliko zmanjšali uvožene količine. Ti dejavniki so nadalje analizirani v oddelku 5 v nadaljevanju (dogodki po OPP).

(168) Ugotovljeno je, da bo uvoz iz Vietnama še naprej vstopil na trg Unije v velikih količinah in da se bodo te količine prodajale po nizkih, dampinških cenah, zato v primeru izteka sedanjih ukrepov obstaja verjetnost nadaljevanja dampinga.

## 5. RAZVOJ PO OPP

(169) Analiziran je bil tudi vpliv razvoja dogodkov po OPP glede LRK in Vietnama, saj so se ti dogodki šteli za dovolj pomembne, da vplivajo na količine zadevnega izdelka, ki se proizvaja v zadevnih državah in izvaža na trg Unije, ter njegove cene.

### 5.1 **Svetovna gospodarska kriza**

(170) Kriza se je začela v drugi polovici leta 2008 (tj. po koncu OPP). Nekatere stranke so trdile, da bo vplivala na proizvodnjo in izvoz (vključno z izvozom v Unijo) zadevnega izdelka s poreklom iz zadevnih držav zaradi zmanjševanja potrošnje na svetovnih trgih obutve in na trgih obutve v Uniji.

### 5.2 **Dogodki v zvezi z obsegom uvoza in cenami po OPP**

(171) Na začetku je treba opozoriti, da so bile domneve strank glede verjetnega vpliva dogodkov po OPP na obseg uvoza iz zadevnih držav in potrošnjo v Unijo protislovne. Nekatere zainteresirane stranke so ocenile, da bi lahko izvoz iz zadevnih držav v primerjavi s številkami iz OPP leta 2009 upadel tudi za 25–30 %. Druge zainteresirane stranke so pričakovale, da bo uvoz ostal stabilen. Statistika Eurostata, na voljo za prvo polovico leta 2009, dejansko kaže 25-odstotni padec obsega uvoza iz Kitajske in 28-odstotni padec obsega uvoza iz Vietnama. Glede cen statistika Eurostata kaže zvišanje za 34 % za uvoz zadevnega izdelka iz Kitajske in zvišanje za 26 % za uvoz zadevnega izdelka iz Vietnama. Vendar glede na razloge iz zgornje uvodne izjave (67), teh trendov ni mogoče šteti za reprezentativne.

### 5.3 **Preusmeritev virov uvoza v Unijo iz LRK in Vietnama na uvoz iz drugih držav**

(172) Nekatere stranke so trdile, da se je izvoz zadevnega izdelka s poreklom iz zadevnih držav zmanjšal zaradi preusmeritve uvoza iz LRK in Vietnama na uvoz iz drugih držav, kakor so Indonezija, Kambodža in Indija. Trdile so, da se je proces začel po uvedbi ukrepov aprila

2006 in se bo nadaljeval, če bodo po sedanjem pregledu ukrepi ponovno uvedeni. Navedeni so bili tudi drugi razlogi za tako preusmeritev, zlasti višanje stroškov proizvodnje. Na Kitajskem naj bi do povišanja teh stroškov prišlo zaradi zviševanja stroškov dela, energije in lokalnih materialov, pa tudi okoljske in delovne zakonodaje. Kot možen vzrok preusmeritve na druge države je bilo omenjeno tudi zvišanje vrednosti RMB. Za Vietnam se je trdilo, da je do preusmeritve uvoza na druge države prišlo zaradi zviševanja stroškov dela skupaj z izgubo 3,5 % subvencije za dajatev GSP na uvoz v Unijo. Poleg tega se je trdilo, da je preusmeritev uvoza iz Kitajske in Vietnama postala privlačna zaradi izboljšanja konkurenčnosti proizvodnje obutve v državah, ki so novi vir. Trdilo se je tudi, da je preusmeritev olajšalo dejstvo, da so bili številni proizvajalci v zadevnih državah v lasti ali pod nadzorom družb iz drugih delov jugovzhodne Azije, kakor sta Tajvan ali Hong Kong, in ker nabavo obutve za trg Unije nadzorujejo veliki uvozniki v Unijo, ki imajo sredstva za enostavno spremembo svojih virov nabave, kadar je to potrebno.

(173) V LRK je bilo sicer očitno, da so se nekateri izvozniki preselili in se bodo zaradi zmanjšanja stroškov morda še najprej selili, vendar je bila selitev včasih v druge dele LRK (oddaljene od obalnih provinc, ki so sestavljale tradicionalno bazo proizvodnje obutve). Takšna selitev sama po sebi ne bi povzročila zmanjšanja proizvodnje in izvoza iz LRK.

(174) Glede Vietnama se ne zdi verjetno, da bi bilo zvišanje dajatve za 3,5 % zaradi stopnjevanja GSP tako pomembno, da bi spodbudilo večje preseljevanje proizvodnje. Medtem ko ni mogoče izključiti, da ima to stopnjevanje lahko določen vpliv na obseg izvoza iz Vietnama, je malo verjetno, da bi bistveno vplivalo na odločitve uvoznikov Unijo glede nabavljanja. Opozarja se, da sta Kitajska in Vietnam kljub uvedbi protidampinških dajatev, precej višjih od 3,5 %, ohranili visoko raven obsega uvoza v Unijo.

(175) Zato se šteje, da selitev proizvodnje ne bi bila tako obsežna, da bi bistveno spremenila odločitve uvoznikov glede nabavljanja.

(176) Glede uvoza iz drugih držav v Unijo je bilo ugotovljeno, da se je po uvedbi protidampinških ukrepov uvoz iz nekaterih azijskih držav dejansko povečal. To pa ne spremeni dejstva, da se je zadevni izdelek iz obeh držav v preiskavi še naprej uvažal v Unijo v velikem obsegu in po dampinških cenah.

### 5.4 **Razvoj kitajske domače potrošnje**

(177) Nekatere stranke so trdile, da bo izvoz iz LRK upadel zaradi zvišanja kitajske domače potrošnje, ki jo spodbuja politika kitajskih oblasti. Vendar nobena od strank ni predložila dokazov, ki bi omogočili oceno pričakovane rasti potrošnje – zaradi gospodarske krize je to oceno še težje izvesti.

(178) Medtem ko se lahko domneva, da se bo nedavna gospodarska rast Kitajske vsaj srednjeročno odražala v zvišanju domače potrošnje obutve, ni bil predložen noben dokaz za to, da bi ta rast vodila do (nadaljnjega) zmanjšanja izvoza v Unijo.

### 5.5 **Sklep**

(179) Gospodarska kriza vpliva na zmanjšanje uvoza v Unijo iz zadevnih držav. Vendar pa se lahko domneva, da bo sledilo tudi okrevanje, ki bo vplivalo na zvišanje obsega prodaje. Četudi bi se v celotnem letu 2009 uresničile najvišje napovedi o padcu za 25–30 %, bi obseg izvoza iz Kitajske še vedno dosegel več kot 80 milijonov parov in delež na trgu Unije, višji od 10 %, obseg izvoza iz Vietnama pa bi še vedno dosegel približno 48 milijonov parov in delež na trgu Unije v višini približno 7 %.

(180) Glede preusmeritve uvoza v Unijo je bilo ugotovljeno, da do zdaj zabeležena selitev ni imela odločilnega vpliva in da nič ne nakazuje na to, da bo dosedanjih trendov v bližnji prihodnosti prišlo do kakršne koli večje spremembe.

(181) Izvoz iz zadevnih držav v Unijo je med OPP še vedno potekal po dampinških cenah. Zaradi gospodarske krize in (pričakovanega) zmanjšanja povpraševanja ter ob odsotnosti informacij o uvoznih cenah po OPP, ki bi kazale na nasprotno, se zdi smiselno predvidevati, da bo izvoz še naprej potekal po dampinških cenah.

(182) Glede na zgornje ugotovitve v zvezi z dogodki med OPP in po njem je bilo sklenjeno, da obstaja verjetnost nadaljevanja dampinga.

D. **PRIPOMBE ZAINTERESIRANIH STRANK PO RAZKRITJU**

(183) Po razkritju ugotovitev so bile prejete številne pripombe. Vendar ugotovitve zaradi nobene pripombe niso bile spremenjene. Glavne pripombe so bile naslednje.

1. IZBIRA PRIMERLJIVE DRŽAVE

(184) Več strank je ponovilo pripombe, ki so jih imele med preiskavo glede izbire primerljive države. Med drugim so ponovile mnenje, da Brazilija ni primerna izbira zaradi visoke zaščite prek tarif in nesamodejno izdanih licenc, večjega socialno-ekonomskega razvoja kot je na Kitajskem in v Vietnamu, domnevne specializacije za žensko obutev in domnevni damping. Komisija je te pripombe že preučila in jih podrobno obravnavala v razkritju ter v uvodnih izjavah (68)–(108) te uredbe. Analiza je jasno pokazala, da je Brazilija najprimernejša izbira za primerljivo državo v tem primeru.

2. REPREZENTATIVNOST VZORCA

(185) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da je vzorec izvoznikov manj reprezentativen, kot je navedeno v uvodnih izjavah (15) in (18), ker je bila stopnja dampinga izračunana na podlagi 4 od 12 mesecev OPP. Opozarja se, da gre za metodologijo izračuna, ki jo Komisija navadno uporablja pri pregledih zaradi izteka ukrepa, ko se ugotavlja, ali se damping nadaljuje oziroma ali se lahko ponovi. S preiskavo na kraju samem je bilo zagotovljeno, da so 4 meseci reprezentativni za celotno 12-mesečno obdobje. To je bilo doseženo s primerjavo stroškov in cen za 4 mesece s preostalimi 8 meseci. Poleg tega so bili izbrani 4 meseci zadnji meseci vsakega četrtletja in tako enakomerno razporejeni po celotnem 12-mesečnem obdobju. Komisija se zato ne strinja, da je uporabljena metoda zmanjšala reprezentativnost vzorca.

3. UVRSTITEV IZDELKA IN PRIMERLJIVOST

(186) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da je z odpravo napak v ŠOI, ki so jih napravili sodelujoči izvozniki, kot je omenjeno v uvodni izjavi (59). Komisija spremenila metodologijo, ki je bila uporabljena v prvotnem primeru. Obtožba je neutemeljena. Komisija je ravno zato, da bi lahko uporabila ŠOI, ki je bil sprejet v predhodnem primeru, popravila napake, ki so jih pri razvrstitvah ŠOI naredili nekateri izvozniki.

(187) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da stopnja neposrednega ujemanja ŠOI ni zadostna ter da je metoda, ki uporablja čim bolj podobne ŠOI, pomanjkljiva. Te trditve ni mogoče sprejeti. Ta sistem je bil uporabljen že v prvotni preiskavi. Posebnim razkritjem, poslanim strankam v sedanji preiskavi, je Komisija priložila korelacijske preglednice, kjer je bila pojasnjena uporaba vsakega podobnega ŠOI. Uporaba zelo podobnega ŠOI zagotavlja pravično primerjavo med brazilskimi modeli in modeli, ki jih prodajajo države izvoznice. Poleg tega so bile normalne vrednosti, ki izhajajo iz podobnih ŠOI, po potrebi ustrezno prilagojene. Nobena stranka pa tudi ni imela pripomb glede možne nenatančnosti najbolj podobnega uporabljenega ŠOI.

4. IZRAČUN DAMPINGA

(188) Nekatere stranke so navedle, da je izračun dampinga, pri katerem se je Indonezija uporabila kot primerljiva država, napačen, ker uporabljeni podatki niso bili niti preverjeni niti ustrezno prilagojeni. Komisija je preučila podatke, ki so jih predložile indonezijske družbe, uporabo katerih je predlagalo več strank. Ker nihče ni zahteval prilagoditev, jih Komisija ni opravila. Ne glede na to je treba opozoriti, da je bila v tem primeru Indonezija uporabljena zgolj za navzkrižno preverjanje ugotovitve, ki je temeljila na Braziliji.

5. VERJETNOST NADALJEVANJA DAMPINGA

(189) Več strank je trdilo, da zmanjšanje uvoznih količin iz Kitajske in Vietnama med letoma 2005 in 2008 (ki se je nadaljevalo med OP) ter povečanje uvoznih cen v istem obdobju pomeni, da nadaljevanje škodljivega dampinga ni verjetno. Opozoriti je treba, da je uvoz iz Kitajske in Vietnama predstavljal več kot 28-odstotni, torej znatni, tržni delež v Uniji med OPP. Ugotavlja se, da so bile uvozne količine iz Kitajske in Vietnama v absolutnih številkah med OPP večje kot med POP, za kar je že bil ugotovljen škodljivi damping. Poleg tega je analiza preverjenih podatkov vzorčenih izvoznikov pokazala, da so se od leta 2006 cene znižale.

(190) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da so se proizvodni stroški na Kitajskem in v Vietnamu povečali ter tako zmanjšali konkurenčnost družb. Komisija meni, da glede na to, da Kitajska in Vietnam nista tržni gospodarstvi, povečanje stroškov ne pomeni nujno nekonkurenčnosti na svetovnem trgu. Preiskava je pokazala, da sta obe državi še naprej imeli velik tržni delež v Uniji in tako predstavljali grožnjo.

(191) Nekatere stranke so ugovarjale, da je Unija sicer priznala, da se je uvoz po OPP zmanjšal zaradi gospodarske krize, ni pa tega štela kot odločilnega pri ugotavljanju verjetnosti ponovitve dampinga. Kot je bilo pojasnjeno v uvodnih izjavah (179) in (180), se to ni štelo kot odločilno, ker so količine po OPP še vedno zelo velike in predstavljajo velik tržni delež v Uniji po dampinških cenah. To je jasen kazalnik, da je nadaljevanje znatnega uvoza po dampinških cenah v prihodnosti zelo verjetno.

(192) Nekatere stranke so ugovarjale privlačnosti trga Unije in trdile, da so druge države, zlasti Združene države in delno Rusija, najmanj tako zanimive za kitajske in vietnamske izvoznike. Omenjeno je bilo tudi, da dokumentacija, ki jo je neka stranka predložila v zvezi s pričakovano znatno rastjo kitajskega trga, ni bila ustrezno preučena. Komisija je preučila to zadevo in ugotovila, da je trg Unije še vedno eden najprivlačnejših trgov za kitajske izvoznike. Če bi se protidampinške dajatve ukinile, bi trg Unije postal še bolj privlačen, količine pa bi se zato verjetno povečale. V zvezi s pričakovano rastjo potrošnje na Kitajskem pa je Komisija preučila elemente, ki jih je predložila ta stranka, vendar je sklenila, da niso zadostni za spremembo sprejetih ugotovitev. Tudi če je takšno rast mogoče pričakovati, pa ni nobenih dokazov, da bi ta bila tako velika, da bi privedla do znatnega zmanjšanja izvoza. Na podlagi tega se ta trditev zavrne.

## E. **OPREDELITEV INDUSTRIJE UNIJE**

### 1. PROIZVODNJA IN POLOŽAJ UNIJE

(193) Zahtevek za pregled je vložil CEC v imenu proizvajalcev Unije, ki so predstavljali več kot 25 % proizvodnje Unije zadevnega izdelka med OPP.

(194) Ena zainteresirana stranka je trdila, da so številni člani CEC, ki naj bi podpirali pritožbo, začeli sami uvažati velike količine iz zadevnih držav. Trdilo se je tudi, da v Uniji ni več omembe vredne „dejanske“ proizvodnje. V zvezi s tem ni bil predložen noben dokaz, ki bi podprl to domnevo.

(195) V tem okviru so bile za določitev celotne proizvodnje Unije in podporo preiskavi uporabljene vse razpoložljive informacije, vključno z informacijami iz pritožbe in podatki, ki so jih zagotovili proizvajalci Unije in nacionalna združenja pred začetkom preiskave in po njem, pa tudi splošna statistika proizvodnje. Preiskava je pokazala, da iz opredelitve proizvodnje Unije ni treba izključiti nobenega pritožnika proizvajalca Unije, saj na podlagi informacij, pridobljenih od pritožnika, za nobenega ni bilo ugotovljeno, da bi bil povezan s proizvajalci izvozniki v zadevnih državah in uvozom iz zadevnih držav, če pa že, pa minimalno. Za vsako zadevno družbo je ta uvoz predstavljal največ 25 % njene proizvodnje v Uniji.

(196) Kot je podrobno razloženo v uvodni izjavi (23) in naslednjih, je ena izmed družb, vključenih v vzorec industrije Unije, v obravnavanem obdobju prekinila proizvodnjo v Uniji. Ugotavljalo se je, ali bi bilo treba to družbo izključiti iz opredelitve industrije Unije. Vendar je bil pomen te družbe glede na celotno proizvodnjo in tudi glede na preostanek vzorca minimalen. [1] Četudi bi bila ta družba izključena, celotna slika z vidika reprezentativnosti ne bi bila drugačna.

(197) Na splošno je preiskava pokazala, da se v Uniji v več državah nadaljuje znatna proizvodnja usnjene obutve, ki zaposluje okrog 262 000 ljudi. Proizvodni sektor obutve sestavlja približno 18 000 malih in srednje velikih podjetij, ki se v glavnem nahajajo v sedmih evropskih državah, od tega jih je največ v treh velikih državah proizvajalkah.

(198) Preiskava je vendarle pokazala, da sta dve družbi, ki spadata v isto skupino, povezani s proizvajalci izvozniki iz LRK, pri čemer je tudi sama skupina uvažala velike količine zadevnega izdelka, vključno od svojih povezanih izvoznikov v LRK. Te družbe so bile zato izključene iz pojma proizvodnje Unije v smislu člena 4(1) in člena 5(4) osnovne uredbe.

(199) Na podlagi navedenega je bilo ugotovljeno, da je bila celotna proizvodnja industrije Unije med OPP v smislu člena 4(1) in člena 5(4) osnovne uredbe 336 milijonov parov.

(200) Glede na to, da so proizvajalci Unije, ki so podprli zahtevo, predstavljali več kot 25 % celotne proizvodnje in ni bilo opozicije, enake ali večje od tega odstotka, je sklenjeno, da to zahtevo podpira večji del industrije Unije v smislu člena 4(1) in člena 5(4) osnovne uredbe.

### 2. RAZVOJ PROIZVODNIH STRUKTUR UNIJE

(201) Podatki tega primera se nanašajo na razširjeno Unijo s 27 državami članicami namesto 25 držav, ki so bile preverjene v prvotnem primeru. Romunija, ki se je Uniji pridružila leta 2007, je velika proizvajalka. Vendar je velik del njene proizvodnje predelava surovin, za katero drugim družbam v Uniji storitev zaračuna („podizvajalska proizvodnja“). Vpliv dejanske romunske proizvodnje na celotno sliko proizvodnje Unije in druge kazalnike je torej omejen. Enak omejen vpliv se lahko pripiše tudi Bolgariji. Širitev v tem smislu torej ni imela velikega učinka.

[1] Z vidika potrebe po zaščiti identitete pritožnikov, kot je navedeno v uvodni izjavi (40) in naslednjih, ni bilo mogoče navesti točnega podatka o sorazmernem pomenu te družbe glede na preostanek vzorca, saj bi to lahko nakazalo identiteto družbe.

(202) Za obutveni sektor v Uniji so značilne mreže mikro (ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi) in majhnih podjetij. Družbe z več kot 500 zaposlenimi so izjeme in zaposlujejo le omejen del celotne delovne sile v sektorju. Mikro in majhna podjetja imajo prednost zaradi svoje prožnosti in prilagodljivosti na spremembe tržnega povpraševanja, vendar so po drugi strani finančno občutljivejša na mednarodno konkurenco in gospodarski upad.

(203) V primerjavi s stanjem, ugotovljenim v prvotni preiskavi, so se proizvodne strukture spremenile na več načinov. Pod pritiskom mednarodne konkurence je veliko proizvajalcev izginilo ali se združilo, drugi pa so postali distributerji proizvodnje v azijskih državah in bližje domu (Bosna, Hrvaška, Maroko, Tunizija, Srbija). Drugi so se odločili, da bodo dele proizvodnega postopka preselili znotraj Unije (Romunija, Madžarska, Poljska).

(204) Kot del postopka za spremembo poslovnega modela je veliko proizvajalcev združilo proizvodne zmogljivosti s povezovanjem v grozde, ustanovljene s prilagodljivimi podizvajalskimi pogodbami z drugimi proizvajalci. V takem sistemu vodilna družba zagotovi oblikovanje in surovine (ki ostanejo last vodilne družbe) ter v svoji geografski bližini odda proizvodnjo (ali eno ali več faz proizvodnje, kakor je šivanje) različnim specializiranim mikro podjetjem, katerim s tem v dogovorjenih količinah zagotovi redno sezonsko dejavnost. Na koncu postopka vodilno podjetje plača delo, ki so ga izvedli podizvajalci.

(205) Del industrije je spremenilo svoj poslovni model in proizvodnjo preusmerilo v segment višjega razreda, ki proizvaja predvsem visokokakovostne izdelke. Nekateri izmed največjih proizvajalcev Unije so lahko tako ustvarili nove priložnosti z ustvarjanjem lastne blagovne znamke. Nekateri izmed teh proizvajalcev uporabljajo franšizne trgovine z eno blagovno znamko, če je to mogoče, drugim pa je uspelo v neodvisnih trgovinah pridobiti predele samo za njihovo blagovno znamko.

(206) Veliko družb v tej skupini je poleg tega prilagodilo svojo distribucijsko politiko, pri čemer raje kot trgovcem na debelo prodajajo trgovcem na drobno (ali celo same prodajajo na drobno). Te spremembe na splošno kažejo, da v tem sektorju istočasno obstajajo različni poslovni modeli.

(207) Zgoraj navedene spremembe v smeri povezovanja proizvodnje v grozde, segment izdelkov višje vrednosti in spremembe distribucijske politike so omogočile večjo prilagodljivost in učinkovitost s pomočjo združevanja virov za izkoriščanje ekonomije obsega. S tem se je povečala tudi njihova zmožnost, da iz bančnega sistema pridobijo potrebna finančna sredstva.

(208) Te spremembe prikazujejo sektor, v katerem hkrati obstajajo različni poslovni modeli. Velik del industrije je še vedno v zelo zgodnji fazi spreminjanja poslovnega modela in bi potreboval več časa za dokončanje procesa. Druga skupina, ki je spremenila poslovni model, se je v obravnavanem obdobju bistveno povečala, vendar ji kljub temu ni uspelo v celoti izkoristiti zmanjšanja števila proizvajalcev na trgu, kot bi bilo sicer pričakovati.

## F. **STANJE NA TRGU UNIJE**

### 1. POTROŠNJA NA TRGU UNIJE

*Preglednica 3*

**Potrošnja na trgu Unije**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Potrošnja (000 parov) | 724 553 | 690 285 | 674 826 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 95 | 93 |

(209) Dejanska potrošnja se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za 7 %, tj. s 725 milijonov parov v letu 2006 na 675 milijonov parov med OPP.

(210) Zmanjšanje potrošnje je treba obravnavati v povezavi z vzporedno rastjo potrošnje drugih vrst obutve, ki ne sodi v obseg izdelka (npr. tekstil, guma in plastika). Potrošnja obutve iz tekstila, gume in plastike se je v istem obdobju povečala za 23 %. To nakazuje na zamenjavo med kategorijama izdelkov, kar je povezano tudi z modnimi trendi (uveljavljanje obutve iz sintetičnih materialov/usnja ali obutve iz umetnih materialov, podobnih usnju). Glede na to, da je povečanje potrošnje drugih vrst obutve veliko večje (23 %) kot zmanjšanje potrošnje usnjene obutve (7 %), pa je mogoče zaključiti, da so tekstil in drugi materiali nadomestili usnjeno obutev le do določene mere. Poleg tega znaša povprečna uvozna cena druge obutve polovico cene usnjene obutve, zaradi te razlike pa je jasno, da bi bil v primeru velike zamenljivosti med obema vrstama obutve precej dražji segment usnjene obutve uničen. V nasprotju s tem pa javno dostopna tržna preiskava ([1]) poudarja, da bo imela usnjena obutev na trgu še naprej močan položaj. Dejansko se zdi, da potrošniki kupujejo skoraj toliko usnjene obutve kot prej, poleg tega pa kupujejo še znatno več tekstilne obutve in obutve iz umetnih materialov.

([1]) Tržna preiskava CBI „Trg obutve v Uniji“, april 2008.

2. TRENUTNI UVOZ IZ ZADEVNIH DRŽAV

2.1 **Obseg uvoza in tržni delež zadevnega uvoza v OPP**

*Preglednica 4*

**Celotni obseg uvoza preiskovanih držav**

| | POP | 2005 | 2006 | 2007 (*) | OPP (*) |
|---|---|---|---|---|---|
| LRK (000 parov) | 63 403 | 183 568 | 157 560 | 123 016 | 125 052 |
| Indeks 2006 | | | 100 | 78 | 79 |
| Indeks: POP = 100 | 100 | 292 | 251 | 195 | 198 |
| Tržni deleži | 8,8 % | 22,9 % | 21,6 % | 17,8 % | 18,5 % |
| Vietnam (000 parov) | 102 625 | 100 619 | 79 427 | 62 503 | 68 852 |
| Indeks 2006 | | | 100 | 79 | 87 |
| Indeks: POP = 100 | 100 | 98 | 77 | 61 | 67 |
| Tržni deleži | 14,2 % | 12,6 % | 11,0 % | 9,1 % | 10,2 % |

(*) Od septembra 2007 je v podatke za LRK vključen uvoz iz Macaa, za katerega je bilo ugotovljeno, da se izogiba protidampinškim ukrepom. Obseg uvoza je leta 2007 znašal 3,7 milijona, v OPP pa 6,4 milijona. Za namene analize je bil uvoz iz Macaa od septembra 2007 obravnavan kot kitajski uvoz. Tudi brez tega uvoza pa se ocena glede na obseg in vrednosti ne bi spremenila.

(211) Celoten kitajski uvoz se je med obravnavanim obdobjem zmanjšal z 157 milijonov na 125 milijonov parov oziroma z 21,6 % na 18,5 % trga Unije.

(212) Kot je prikazano zgoraj, se je uvoz iz Kitajske v primerjavi s POP zaradi nizkih uvoznih cen po koncu sistema kvot (1. januar 2005) močno povečal. Ravni uvoza so se znižale po uvedbi ukrepov in se v letu 2007 in OPP ustalile pri več kot 120 milijonih parov – skoraj dvakrat več od obsega uvoza v POP.

(213) Poleg tega je treba poudariti, da je protidampinška preiskava pokazala, da se kitajski dampinški izdelki izogibajo dajatvam in slabijo popravljalne učinke ukrepov z izogibanjem omenjenim ukrepom preko Macaa v smislu člena 13 osnovne uredbe. To kaže, da je bil trg Unije za kitajske proizvajalce še naprej zelo pomemben.

(214) Uvoz iz Vietnama se je v obravnavanem obdobju zmanjšal s 79 na 69 milijonov parov. Ne glede na ta padec za več kot 13 % glede na POP so ravni uvoza med referenčnim obdobjem še vedno precejšnje, tržni deleži pa v glavnem nespremenjeni in v OPP znašajo okrog 10 %.

(215) Skupni uvoz iz Kitajske in Vietnama je znašal 237 milijonov parov leta 2 006,185 milijonov parov leta 2007 in 194 milijonov parov v OPP. Čeprav se je v zadevnem obdobju obseg zmanjšal, pa so ravni uvoza še vedno višje kot tiste, ki so povzročile uvedbo ukrepov (166 milijonov). Skupni tržni delež Kitajske in Vietnama se je v tem obdobju zmanjšal z 32,7 % na 28,7 %, vendar je tudi v tem primeru tržni delež v OPP znatno višji od deleža v POP, ki je znašal 23 %.

### 2.2 **Kumulativna ocena učinkov zadevnega dampinškega uvoza**

(216) Komisija je preučila, ali naj se učinki dampinškega uvoza iz zadevnih držav ocenijo kumulativno na podlagi meril iz člena 3(4) osnovne uredbe. Ta člen določa, da se učinki uvoza iz dveh ali več držav, ki so hkrati predmet protidampinških preiskav, ocenijo kumulativno samo, če je določeno, da je (a) stopnja dampinga, ugotovljena za uvoz iz vsake države, več kot *de minimis*, kakor je opredeljeno v členu 9(3) osnovne uredbe, in da obseg uvoza vsake posamezne države ni zanemarljiv, ter (b) kumulativna ocena učinkov uvoza ustrezna glede na konkurenčne pogoje med uvoženimi izdelki ter konkurenčne pogoje med uvoženimi izdelki in podobnimi izdelki Unije.

(217) V zvezi s tem je bilo najprej ugotovljeno, da so bile stopnje dampinga, ugotovljene za vsako zadevno državo, višje od *de minimis*. Poleg tega obseg dampinškega uvoza iz vsake od navedenih držav ni bil zanemarljiv v smislu člena 5(7) osnovne uredbe. Dejansko je v OPP obseg uvoza predstavljal za LRK približno 18 %, za Vietnam pa približno 10 % potrošnje Unije.

(218) Preiskava je tudi pokazala, da so bili konkurenčni pogoji tako med dampinškim uvozom kot med dampinškim uvozom in podobnim izdelkom v Uniji podobni. Ugotovljeno je bilo, da si ne glede na poreklo obutev z zgornjim delom iz usnja, ki so jo proizvedle/prodale zadevne države in tista, ki jo je proizvedla/prodala industrija Unije, med seboj konkurirata, ker sta si podobni v smislu osnovnih lastnosti, sta s stališča potrošnikov zamenljivi ter se prodajata in kupujeta prek enakih distribucijskih poti. Poleg tega je preiskava pokazala, da se je pri obeh državah obseg uvoza razvijal vzporedno: obe državi sta med letom 2006 in OPP povečali svoj uvoz za približno 10–25 %. Tudi uvozne cene teh dveh držav so bile enako visoke. Poleg tega je bilo ugotovljeno, da so navedene cene nelojalno nižale cene industrije Unije na primerljivi ravni trgovine.

(219) Na tej podlagi se sklene, da so izpolnjeni vsi pogoji za kumulacijo in da se mora temu ustrezno učinek dampinškega uvoza s poreklom iz zadevnih držav za analizo škode oceniti skupaj.

### 2.3 **Razvoj cen in cenovno gibanje uvoza zadevnega izdelka**

*Preglednica 5*

**Razvoj cen v preiskovanih državah**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| LRK EUR/par | 8,4 | 8,4 | 8,5 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 99 | 103 |
| Vietnam EUR/par | 10,2 | 9,7 | 9,5 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 96 | 94 |

*Vir:* Eurostat.

(220) Povprečne cene kitajskega uvoza so v obravnavanem obdobju ostale precej stabilne in so znašale okoli 8,4 EUR za par. To je približno 20 % več od ravni cen v POP (7,2 EUR). Povprečne cene uvoza iz Vietnama so se med obravnavanim obdobjem znižale in so v OPP blizu ravni 9,2 EUR, ki je bila ugotovljena v POP. V oceni trendov povprečnih cen pa niso upoštevane spremembe v prodajnem programu, do katerih bi lahko prišlo v obravnavanem obdobju.

### 2.4 **Nelojalno nižanje cen**

(221) Način izračuna nelojalnega nižanja cen je enak kot v prvotni preiskavi. Uvozne cene vzorčenih proizvajalcev izvoznikov so se skupaj s protidampinškimi dajatvami primerjale z cenami industrije Unije na podlagi tehtanih povprečij primerljivih vrst izdelka v OPP. Cene industrije Unije so se prilagodile na raven cene franko tovarna in se primerjale z uvozno ceno CIF na meji Unije s protidampinškimi dajatvami in dodanimi carinami. Cene so se primerjale za transakcije na isti ravni trgovanja po odbitku popustov in rabatov ter bile po potrebi prilagojene. Za pošteno primerjavo so bile opravljene prilagoditve, da bi se ustrezno upoštevali stroški, ki so jih v Uniji imeli uvozniki, kakor so oblikovanje, izbira surovin itd., ki jih uvozna cena sicer ne bi odražala. To je bilo upravičeno, saj se uvožena obutev proizvaja po naročilu na podlagi specifikacij (surovine, oblikovanje), ki jih določijo uvozniki sami.

(222) Stopnje nelojalnega nižanja cen, ugotovljene na podlagi cen sodelujočih proizvajalcev izvoznikov, so po državah in izražene kot odstotek cen industrije Unije naslednje:

*Preglednica 6*

**Stopnje nelojalnega nižanja cen**

| Država | Nelojalno nižanje cen |
|---|---|
| LRK | 31,9 % |
| Golden Step (LRK) | 37,1 % |
| Vietnam | 38,9 % |

## 3. UVOZ IZ TRETJIH DRŽAV

### 3.1 **Tržni delež obsega uvoza in cene v OPP**

*Preglednica 7*

**Obseg uvoza iz tretjih držav**

| Obseg | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Indija (milijonov parov) | 50 | 55 | 56 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 111 | 112 |
| Tržni delež | 7 % | 8 % | 8 % |
| Indonezija (milijonov parov) | 20 | 29 | 31 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 144 | 158 |
| Tržni delež | 3 % | 4 % | 5 % |
| Brazilija (milijonov parov) | 21 | 22 | 21 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 102 | 98 |

| Obseg | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Tržni delež | 3 % | 3 % | 3 % |
| Tajska (milijonov parov) | 11 | 12 | 12 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 108 | 107 |
| Tržni delež | 2 % | 2 % | 2 % |
| Tunizija (milijonov parov) | 10 | 12 | 12 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 124 | 130 |
| Tržni delež | 1 % | 2 % | 2 % |
| Maroko (milijonov parov) | 10 | 10 | 10 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 99 | 98 |
| Tržni delež | 1 % | 1 % | 1 % |
| Drugi – (milijonov parov) | 63 | 67 | 59 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 107 | 93 |
| Tržni delež | 9 % | 10 % | 9 % |
| Skupaj (milijonov parov) | 185 | 207 | 201 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 112 | 109 |
| Tržni delež | 26 % | 30 % | 30 % |

*Preglednica 8*

**Vrednosti uvoza iz tretjih držav**

| Vrednosti | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Indija EUR/par | 11,34 | 11,67 | 11,98 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 103 | 106 |
| Indonezija EUR/par | 9,98 | 10,06 | 9,67 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 101 | 97 |
| Brazilija EUR/par | 15,8 | 15,78 | 16,83 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 100 | 107 |
| Tajska EUR/par | 12,56 | 13,54 | 13,55 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 108 | 108 |
| Tunizija EUR/par | 12,76 | 13,2 | 13,39 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 103 | 105 |
| Maroko EUR/par | 14,6 | 15,05 | 14,98 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 103 | 103 |
| Drugi EUR/par | 14,64 | 14,25 | 15,26 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 97 | 104 |
| Skupaj EUR/par | 13,16 | 13,07 | 13,40 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 99 | 102 |

(223) Kot je prikazano zgoraj, se je v obravnavanem obdobju skupni uvoz iz tretjih držav v absolutnih vrednostih povečal. Celotni uvoz se je v OPP povečal s 185 milijonov parov leta 2006 na 201 milijon parov, v tržnem deležu pa s 26 % na 30 %.

(224) Vendar so cene iz tretjih držav v povprečju 34 % višje od kitajskih in 28 % višje od vietnamskih.

## G. GOSPODARSKO STANJE V INDUSTRIJI UNIJE

### 1. UVODNE OPOMBE

(225) V skladu s členom 3(5) osnovne uredbe je Komisija analizirala vse ekonomske dejavnike in indekse, ki se nanašajo na položaj industrije Unije.

(226) Kot je razloženo zgoraj, so morale biti glede na posebnosti sektorja in veliko število proizvajalcev pritožnikov Unije uporabljene določbe o vzorčenju. Za analizo škode so bili vzpostavljeni kazalniki škode na naslednjih dveh ravneh:

— makroekonomski elementi (zmožnost proizvodnje, obseg prodaje, tržni delež, zaposlenost, produktivnost, rast, višina stopenj dampinga in okrevanje po učinkih preteklega dampinga) so bili ocenjeni na ravni celotne industrije Unije na podlagi informacij nacionalnih združenj proizvajalcev Unije in posameznih družb. Dejavniki so bili, kjer je bilo mogoče, navzkrižno preverjeni z vsemi informacijami ustrezne uradne statistike,

— analiza mikroekonomskih elementov (zaloge, prodajne cene, denarni tok, dobičkonosnost, donosnost naložb, zmožnost zbiranja kapitala, naložbe in plače) je bila izvedena za posamezna podjetja, tj. na ravni tistih proizvajalcev Unije, ki so bili vključeni v vzorec.

### 2. MAKROEKONOMSKI KAZALNIKI

#### 2.1 Proizvodnja, proizvodna zmogljivost in izkoriščenost zmogljivosti

*Preglednica 9*

**Proizvodna zmogljivost in izkoriščenost**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Proizvodnja (000 parov) | 390 314 | 383 692 | 365 638 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 98 | 94 |
| Zmogljivost (000 parov) | 551 844 | 571 663 | 564 091 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 104 | 102 |
| Izkoriščenost zmogljivosti | 71 % | 68 % | 66 % |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 95 | 92 |

*Vir:* podatki, ki se nanašajo na EU-27: Prodcom, kakor je bil potrjen s podatki, ki so jih pridobili posamezni proizvajalci in združenja proizvajalcev. Opomba: kot je razloženo v uvodni izjavi (23), je preiskava pokazala, da je bila proizvodnja vzorčenih proizvajalcev Unije v obravnavanem obdobju zaradi položaja zlasti enega proizvajalca za 18–21 % manjša, kakor je bilo prvotno navedeno. Glede na informacije v dokumentaciji ni nič kazalo na to, da bi ugotovitve za tega proizvajalca veljale za celoten sektor. Kljub temu je bila preučena možnost, da ugotovitve o nižji proizvodnji veljajo za celotno proizvodnjo Unije. Da bi preverili vpliv te spremembe, če bi veljala za celotno proizvodnjo Unije, je bilo izvedeno navzkrižno preverjanje na podlagi domneve, da se je v obravnavanem obdobju celotna proizvodnja Unije zmanjšala za 20 %. Ugotavlja se, da je v obravnavanem obdobju razlika med obsegom proizvodnje vzorca, določenim v preiskavi, in prvotno navedenim obsegom ostala stabilna z manjšimi spremembami. Zato je bilo ugotovljeno, da to ne bi vplivalo na splošne trende v dejavnikih škode, pomembnih za to preiskavo (tržni delež, produktivnost itd.).

(227) Proizvodnja se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za 6 %, pri čemer je v veliki meri odražala zmanjšanje potrošnje usnjene obutve, ugotovljeno za isto obdobje.

(228) Nekatere zainteresirane stranke, ki so zastopale uvoznike in trgovce na drobno, so brez dokazov trdile, da bi bilo treba zmanjšanje proizvodnje v Uniji obravnavati kot pozitiven kazalnik, ne pa kot znak, da je industrija Unije v zadevnem obdobju še naprej trpela škodo. Po besedah teh strank je bilo zmanjšanje proizvodnje posledica zavestne racionalizacije v industriji Unije, pri čemer je bil nizki segment opuščen na račun srednje visokega segmenta, v katerem je bila Unija vedno konkurenčna.

(229) V zvezi s tem je treba poudariti, kakor je bilo ugotovljeno že v prvotni preiskavi, da je veliko proizvajalcev Unije propadlo, ker niso mogli konkurirati dampinškemu uvozu in ne nujno zaradi delnega ali strukturnega pomanjkanja konkurence. Zato je domneva, da je treba zmanjšanje proizvodnje Unije obravnavati kot pozitiven kazalnik, zavrnjena.

(230) Ena zainteresirana stranka je trdila, da dejstvo, da je izkoriščenost zmogljivosti industrije Unije ostala stabilna, kaže, da škoda ni bila prisotna.

(231) Kot je bilo ugotovljeno že v prvotni preiskavi, je dejanska zmogljivost tega sektorja močno odvisna od števila razpoložljivih delavcev in ne od tehnične zmogljivosti strojev proizvodne linije. Zato je zmogljivost najbolje meriti z ocenjevanjem stopnje zaposlenosti, kakor je pojasnjeno v oddelku 2.3. V vsakem primeru je preiskava pokazala, da se je izkoriščenost zmogljivosti, ocenjena z vidika tehnične zmogljivosti, v nasprotju s trditvijo strank v obravnavanem obdobju zmanjšala z 71 % na 66 %, zato argumenta, da je stabilna stopnja izkoriščenosti kazalnik, da škode ni, ni mogoče sprejeti.

## 2.2 **Obseg prodaje in tržni delež**

*Preglednica 10*

**Obseg prodaje in tržni delež**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Prodaja (000 parov) | 302 784 | 298 116 | 279 865 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 98 | 92 |
| Tržni deleži | 41,8 % | 43,2 % | 41,5 % |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 103 | 99 |

(232) Prodaja industrije Unije se je v obravnavanem obdobju v absolutnem smislu zmanjšala za 8 %. Vendar je industrija Unije, ob dejstvu, da se je v istem obdobju potrošnja zmanjšala za 7 %, uspela obdržati svoj tržni delež na stabilni ravni. Pri primerjavi s položajem v prvotni preiskavi, kjer je prišlo do upada prodaje za 33 %, je jasno, da je bilo prosto padanje prodaje in tržnih deležev po uvedbi ukrepov ustavljeno.

(233) Ena zainteresirana stranka je trdila, da je Unija v obravnavanem obdobju povečala svoj tržni delež, zato ni bilo nobene škode. Preiskava pa je pokazala, da se je v obravnavanem obdobju tržni delež industrije Unije le zelo malo spremenil. Poleg tega, kakor je razloženo v oddelku E.2, bi bilo pričakovati, da bi racionalizacija proizvodnje in sprememba poslovnega modela preostalim družbam omogočila, da znatno povečajo prisotnost na trgu. Dejstvo, da je prodaja proizvajalcev Unije ostala nesorazmerna, kaže na to, da je pritisk zaradi dampinških izdelkov še naprej skrb zbujajoč.

(234) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da dejstvo, da industrija Unije po uvedbi dajatev ni povečala svojega tržnega deleža kaže na to, da industrija Unije ni uspela izkoristiti teh dajatev in da uvoženi izdelki v nikakor niso zamenljivi z izdelkom, izdelanim v Uniji.

(235) Ponovno je treba poudariti, da je tržni delež samo eden od preučenih kazalnikov in da je preiskava, kakor je navedeno spodaj pod drugimi dejavniki, pokazala znatno konkurenco med izdelki, izdelanimi v Uniji, in izdelkom, uvoženim iz zadevnih držav. Čeprav drži, da proizvajalci Unije niso mogli bistveno povečati svojega tržnega deleža, je bil velik upad prodaje, ki ga je pokazala prvotna preiskava, ustavljen, ukrepi pa so omogočili proizvajalcem Unije, da stabilizirajo prodajo in tržni delež. Nadaljnje povečevanje tržnih deležev je očitno ustavil pritisk na cene, ki se je ustvaril zaradi dampinškega uvoza, kakor je razvidno iz uvodnih izjav (261) in (262).

(236) Druge zainteresirane stranke so trdile, da je industrija Unije bistveno izboljšala izvoz, zato o škodi ni več mogoče govoriti.

(237) Kot je razvidno iz spodnje preglednice, je preiskava v nasprotju s to trditvijo pokazala, da se je izvoz industrije Unije v obravnavanem obdobju nekoliko zmanjšal in ne povečal.

(238) V vsakem primeru je treba opozoriti, da izvoz znaša samo 25 % prodaje proizvajalcev Unije. Uspešnost v Uniji je torej še vedno daleč najpomembnejši dejavnik, ki določa finančni položaj proizvajalcev Unije. Poleg tega preiskava ni pokazala, da bi povečanje izvoza povzročilo upad prodaje v Uniji.

(239) Glede na zgoraj navedeno argumenta, da bi izboljšanje izvoza odpravilo škodo, ki jo je utrpela industrija Unije, ni mogoče sprejeti.

*Preglednica 11*

**Izvoz proizvajalcev iz Unije**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Izvoz proizvajalcev Unije (000 parov) | 91 395 | 89 845 | 89 739 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 98 | 98 |

*Vir:* Comext.

### 2.3 **Zaposlenost**

*Preglednica 12*

**Zaposlenost**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Zaposlenost skupaj (v 000) | 267 | 264 | 262 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 99 | 98 |

(240) Proizvajalci Unije so v OPP zaposlovali približno 260 000 oseb, neposredno vključenih v s proizvodnjo zadevnega izdelka.

(241) Ena zainteresirana stranka je trdila, da dejstvo, da so ravni zaposlenosti v industriji Unije ostale stabilne, kaže na to, da škode ni več.

(242) V zvezi s tem se opozarja, da mora ocena škode temeljiti na analizi vseh zadevnih kazalnikov in ne le enega ločenega dejavnika. Poleg tega je preiskava pokazala, da se je zaposlenost v industriji Unije nekoliko zmanjšala (– 2,0 %). Dejstvo, da je velik del industrije prešel na proizvodnjo po sistemu grozda, je verjetno pomagalo zagotavljati, da se ravni zaposlenosti niso znižale še bolj in da so proizvodne družbe ohranile pomembno znanje in izkušnje.

(243) Druga zainteresirana stranka je trdila, da je eden izmed glavnih razlogov za težave, s katerimi se sooča Unija, pomanjkanje razpoložljive delovne sile v Uniji, ne pa konkurenca zaradi uvoza iz zadevnih držav.

(244) Glede na to, da v podporo tej trditvi ni bil predložen noben dokaz, in ker ugotovitve preiskave niso pokazale, da bi bila razpoložljivost delovne sile velika težava za proizvajalce Unije, tega argumenta ni mogoče sprejeti.

### 2.4 **Produktivnost**

*Preglednica 13*

**Produktivnost**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Produktivnost | 1 461 | 1 453 | 1 391 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 99 | 95 |

(245) V tem pregledu je bila povprečna produktivnost v obravnavanem obdobju ocenjena na podlagi skupnega števila zaposlenih, vključno z vso delovno silo vseh proizvodnih zmogljivosti v sistemu grozda. V tem obdobju se je produktivnost nekoliko zmanjšala. Kot je navedeno v oddelku E.2, je produktivnost povezana s celotno strukturo in vrstami obutve, ki jo podjetja proizvajajo, in se lahko od države do države in od podjetja do podjetja zelo razlikuje. Zato se ta padec ne šteje za bistvenega.

### 2.5 **Rast**

(246) Med letom 2006 in OPP je tržni delež industrije Unije ostal stabilen, vendar so imeli proizvajalci Unije glede na to, da se je potrošnja zmanjšala, v absolutnih vrednostih še vedno izgubo prodaje.

### 2.6 **Višina stopnje dampinga**

(247) Vpliv višine dejanske stopnje dampinga na industrijo Unije se glede na obseg in ceno uvoza iz zadevnih držav ne more šteti za zanemarljivega.

### 2.7 **Okrevanje zaradi učinkov preteklega dampinga ali subvencioniranja**

(248) Protidampinški ukrepi proti uvozu določene obutve z zgornjim delom iz usnja s poreklom iz LRK ali Vietnama so bili uvedeni oktobra 2006. V tem obdobju se je položaj proizvajalcev Unije, kakor je prikazano spodaj, popravil le delno.

## 3. MIKROEKONOMSKI KAZALNIKI

### 3.1 **Zaloge**

*Preglednica 14*

**Zaloge**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| (000 parov) | 163 | 120 | 198 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 73 | 121 |

*Vir:* preverjeni odgovori na vprašalnike.

(249) Zaloge so bile še vedno zanemarljive in so predstavljale približno 2 % proizvodnje. Opozoriti je treba, da se pomembnosti tega kazalnika ne sme preceniti, saj proizvodnja te vrste izdelka poteka po naročilu in zaloga v določenem trenutku pomeni blago, ki je že prodano, vendar še ni bilo dobavljeno.

### 3.2 **Prodajne cene**

*Preglednica 15*

**Prodajna cena**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| EUR/par | 26,6 | 29,5 | 34,6 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 111 | 130 |

*Vir:* preverjeni odgovori na vprašalnike.

(250) Prodajne cene so se med zadevnim obdobjem zvišale za 30 %. To zvišanje je rezultat zlasti dveh dejavnikov. Na eni strani je rezultat sprememb poslovnih modelov, navedenih zgoraj, po drugi strani pa je zvišanje stroškov mogoče pripisati predvsem surovinam.

### 3.3 **Denarni tok, dobičkonosnost in donosnost naložb**

*Preglednica 16*

**Denarni tok – dobičkonosnost – donosnost naložb**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Denarni tok (000 EUR) | 7 720 | 13 101 | 13 337 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 170 | 173 |
| Dobiček od neto prometa v % | 1,3 % | 3,4 % | 3,0 % |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 261 | 231 |
| Donosnost naložb | 9,5 % | 22,8 % | 20,5 % |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 240 | 217 |

*Vir:* preverjeni odgovori na vprašalnike.

(251) Stopnje dobička industrije Unije so se v obravnavanem obdobju zvišale z 1,3 % leta 2006 na 3 % med OPP. Izboljšanje dobička je vplivalo na razvoj denarnega toka in donosnost naložb. Vendar je to treba gledati v okviru znatnega izkrivljenja in nizkih stopenj naložb med prvotno preiskavo.

(252) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da se je dobiček industrije Unije bistveno povečal in da je bil pravzaprav bistveno večji od ciljnega 6 % dobička, določenega v prvotni preiskavi. Zato so trdile, da škoda ni več prisotna, ne glede na stanje drugih kazalnikov škode.

(253) V zvezi s tem je treba opozoriti, da čeprav so se stopnje dobičkonosnosti dejansko zvišale, je preiskava pokazala, da industrija Unije ni mogla doseči ciljnega 6-odstotnega dobička, kakor je bilo določeno v prvotni preiskavi. Pričakovati bi bilo izrazitejše zvišanje stopnje dobičkonosnosti, zlasti ob upoštevanju prizadevanja velikega dela industrije, da spremeni poslovne modele. To kaže, da je industrija z vidika dobičkonosnosti še vedno v negotovem položaju. Argument, da stopnje dobička kažejo, da industrija Unije ne trpi več škode, je treba zato zavreči.

### 3.4 **Sposobnost zbiranja kapitala**

(254) Preiskava je pokazala, da si mala in srednja podjetja, ki v bistvu sestavljajo celoten sektor, zaradi svojega šibkega finančnega položaja ne morejo zagotoviti zadostnih bančnih garancij in imajo zato težave z zbiranjem novega kapitala.

### 3.5 **Naložbe**

*Preglednica 17*

**Naložba**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| (000 EUR) | 9 019 | 13 777 | 20 979 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 153 | 233 |

*Vir:* preverjeni odgovori na vprašalnike.

(255) Čeprav so se naložbe v obravnavanem obdobju povečale, so v absolutnem smislu še vedno predstavljale samo 6 % prihodka med OPP. Poleg tega so na to povečanje vplivale izredne naložbe enega izmed vzorčenih proizvajalcev Unije v zgradbe. Sicer bi bila stopnja naložb med referenčnim obdobjem stabilna in na nizki ravni. Vendar je tudi to treba gledati v okviru znatnega izkrivljenja in nizkih stopenj naložb med prvotno priskavo.

### 3.6 **Plače**

*Preglednica 18*

**Plače**

| | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|
| Plače (000 EUR) | 21 305 | 23 186 | 23 855 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 109 | 112 |
| Povprečne plače na osebo (EUR) | 21 826 | 21 418 | 21 897 |
| Indeks: 2006 = 100 | 100 | 98 | 100 |

*Vir:* preverjeni odgovori na vprašalnike.

(256) Povprečne plače se med obravnavanim obdobjem niso spremenile, kar kaže na to, da se dejanske plače nižajo in ne sledijo normalnemu razvoju plač. To je še dodaten pokazatelj ravni pritiska na proizvajalce Unije.

4. SKLEPNA UGOTOVITEV O ŠKODI

(257) Kot je razvidno iz zgoraj navedenega, je bilo ugotovljeno, da pri določitvi škode vsi dejavniki osnovne uredbe ne vplivajo neposredno na položaj obutvene industrije Unije. Glede na to, da proizvodnja poteka po naročilu, zalog običajno ni ali pa so sestavljene iz zaključenih naročil, ki še niso dobavljena/fakturirana, zato je bilo ugotovljeno, da imajo pri analizi škode zelo majhen pomen. Ker je sektor še zmeraj delovno intenziven, proizvodna zmogljivost prav tako ni tehnično omejena in je odvisna predvsem od števila delavcev, ki jih proizvajalci zaposlijo.

(258) Analiza makrokazalnikov z bolj neposrednim vplivom na položaj industrije Unije kaže, da sta se v obravnavanem obdobju proizvodnja Unije ter obseg prodaje zmanjšala za približno enako stopnjo kot potrošnja Unije. Prodaja, tržni delež in zaposlenost so pri proizvajalcih Unije tako ostali nespremenjeni. Produktivnost se je zmanjšala, vendar le zmerno. Na splošno, čeprav bi bilo pričakovati, da bi preostali proizvajalci Unije s preusmeritvijo na nov poslovni model lahko povečali prodajo in proizvodnjo, je tudi jasno, da je gospodarski prosti pad, ki ga je industrija doživljala pred uvedbo ukrepov, od uvedbe ukrepov ustavljen. To je velikemu delu industrije Unije omogočilo spremembo poslovnega modela s racionalizacijo proizvodnih procesov z razvojem specializiranih grozdov, prehodom na višji segment izdelkov in preusmeritvijo z grosistične distribucije na neposredno dobavo trgovcem na drobno.

(259) Analiza ustreznih mikro kazalnikov tudi kaže na delno okrevanje industrije Unije z zvišanjem prodajnih cen, naložb v denarni tok in dobička. Vendar pa si industrija še vedno ni opomogla do normalnih stopenj dobička in stopenj naložb ter ima še vedno težave pri zbiranju kapitala in razvoju plač, kar kaže, da je položaj še vedno negotov in da škoda še ni v celoti odpravljena.

(260) Na splošno je preiskava pokazala, da industrija Unije še naprej trpi znatno škodo.

5. VPLIV DAMPINŠKEGA UVOZA IZ ZADEVNIH DRŽAV IN VPLIV DRUGIH DEJAVNIKOV

5.1 **Vpliv uvoza dampinških izdelkov iz zadevnih držav**

(261) Čeprav se je obravnavanem obdobju skupni obseg uvoza iz zadevnih držav zmanjšal, količine iz OPP še vedno močno presegajo tiste iz prvotne preiskave. Pri Kitajski so ravni skoraj dvakrat višje od tistih v POP in čeprav se je obseg uvoza iz Vietnama v enakem obdobju zmanjšal, je njegova prisotnost na trgu še vedno velika s tržnim deležem približno 10 %.

(262) Analiza cen uvoza iz zadevnih držav v obravnavanem obdobju kaže, da so cene uvoza iz Kitajske ostale stabilne, medtem ko so se cene uvoza iz Vietnama znižale. Glede na cene v POP so se kitajske cene zvišale za približno 20 %, vietnamske cene pa so blizu tistim iz POP. Ne glede na razlike v prodajnem programu in stopnji trgovine je jasno, da povprečne uvozne cene, ki znašajo 8,6 EUR za LRK in 9,51 EUR za Vietnam, še vedno povzročajo velike skrbi proizvajalcem Unije, ki imajo povprečne prodajne cene še vedno precej višje od 30 EUR. To postane še bolj očitno pri stopnjah nelojalnega nižanja cen, ki so se v primerjavi z POP drastično povišale. Za Kitajsko so se stopnje nelojalnega nižanja cen v tem obdobju povišale s 13,5 % na 31,9 %, za Vietnam pa s 15,9 % na 38,9 %.

5.2 **Sklep o vplivu uvoza dampinških izdelkov iz zadevnih držav**

(263) Glede na navedeno je treba skleniti, da uvoz iz zadevnih držav v smislu obsega in cen še naprej negativno vpliva na uspešnost proizvajalcev Unije.

5.3 **Vpliv drugih dejavnikov**

(264) Komisija je podrobno analizirala, ali bi lahko kateri koli drug znan dejavnik razen dampinškega uvoza vplival na nadaljevanje škode, ki jo trpijo proizvajalci Unije, da bi se tako prepričala, da morebitna škoda, ki jo je povzročil kateri koli od teh dejavnikov, ni bila pripisana dampinškemu uvozu.

5.3.1 *Pomanjkanje konkurence med obutvijo, izdelano v Uniji, in obutvijo, uvoženo iz zadevnih držav*

(265) Nekatere zainteresirane stranke so navajale, da med uvozom iz zadevnih držav in uspešnostjo industrije Unije ni nobene povezave. Zlasti so trdile, da podobni izdelek, izdelan v Uniji, in zadevni izdelek nista

zamenljiva. Po besedah teh strank med usnjeno obutvijo, izdelano v Uniji, in obutvijo, uvoženo iz Kitajske in Vietnama, ni konkurence, saj Unija deluje v srednje- do visokokakovostnem tržnem segmentu, Kitajska in Vietnam pa v srednje- do nizkokakovostnem segmentu. V zvezi s tem je bilo kot dokaz predloženo dejstvo, da Unija po uvedbi ukrepov ni mogla ponovno pridobiti tržnega deleža. Splošno izboljšanje drugih kazalnikov škode naj bi bilo namesto tega posledica spremembe poslovnih modelov v industriji Unije ter s tem zmanjšanja proizvodnje in prehoda na proizvodnjo višje dodane vrednosti, ki je ublažila škodo, ki jo je prej utrpel del industrije Unije. Težave, s katerimi se je soočila druga skupina proizvajalcev Unije, naj bi nastale zaradi nezmožnosti prilagajanja in ne zaradi dampinškega uvoza iz zadevnih držav.

(266) Preiskava je pokazala, da čeprav del industrije Unije prehaja tudi na višji segment, še vedno deluje v nekaj delih nižjega in veliko delih srednjega segmenta. Pri preučevanju dampinškega uvoza je razvidno, da ne obsega samo nižjega segmenta, ampak tudi srednjega – v nekaterih primerih pa celo višjega. Z drugimi besedami, med usnjeno obutvijo, izdelano v Uniji, in obutvijo, uvoženo iz zadevnih držav, je močna konkurenca.

(267) Predložene so bile tudi navedbe, da med proizvajalci Unije in zadevnimi izvozniki ni konkurence, saj so proizvajalci Unije osredotočeni na specializirane izdelke in ne dobavljajo celotnega programa posebne obutve, kakor so pohodniški čevlji, čevlji za kegljanje in ortopedski čevlji. V zvezi s tem je treba opozoriti, da ti posebni čevlji predstavljajo samo majhen del zadevnega izdelka in da vpliv zato ne more biti znaten. V vsakem primeru je preiskava pokazala, da je v nasprotju z navedbami, posebna obutev izdelana v Uniji, čeprav v omejenih količinah, in neposredno konkurira uvoženi posebni obutvi. Poleg tega se je, kakor je podrobno razloženo zgoraj, povečala konkurenca med številnimi vrstami posebne obutve in klasičnim „rjavim čevljem“, ki ga tradicionalno izdeluje industrija Unije.

(268) Glede primerjave med proizvodnjo Unije in uvozom iz zadevnih držav po starosti in spolu je preiskava pokazala, da obstaja v Uniji velika proizvodnja ženske, moške in otroške obutve. Poudarek je na ženski obutvi, ki obsega približno 55 % proizvodnje, medtem ko moška in otroška obutev obsegata 35 % oziroma 10 %. Pri razčlenitvi po starosti in spolu za obutev, uvoženo iz zadevnih držav, je opaziti drugačne številke, z večjim poudarkom zlasti na otroški obutvi s približno 25 %. Ne glede na te razlike je jasno, da vse tri kategorije na trgu Unije v velikih količinah prodajajo tako industrija Unije kot izvozniki.

5.3.2 *Pomanjkanje učinkovitosti proizvajalcev Unije, strukturne pomanjkljivosti in vpliv globalizacije*

(269) Ena stranka, ki je zastopala interese potrošnikov, je trdila, da domnevni damping ni imel nobenega vpliva na položaj industrije Unije, temveč da sta glavna razloga za izgube zaposlitve in zaprtja tovarn v Uniji trend globalizacije in selitev proizvodnje v države z nižjimi stroški, ne pa nepoštena trgovina.

(270) Več drugih zainteresiranih strank je opozarjalo na nezmožnost industrije Unije, da izkoristi ugodnosti ukrepov in vpliv spremembe poslovnega modela med proizvajalci Unije, kar naj bi dokazovalo, da med uvozom in uspešnostjo industrije Unije ni nobene povezave.

(271) Po teh trditvah naj bi bila industrija Unije zaradi pomanjkanja potrebne delovne sile in z njo povezanih stroškov strukturno nezmožna konkurirati na trgu masovne proizvodnje. Zato se je velik del industrije Unije preusmeril v nov poslovni model ter investiral v inovacije izdelkov in nadgradnjo, da bi se iz segmenta srednjega do nižjega cenovnega razreda premaknil v segment srednjega do višjega in luksuznega cenovnega razreda. Družbe, ki so se osredotočile na tržno nišo izdelkov z višjo dodano vrednostjo, prav tako kažejo visoko stopnjo uspešnosti. Nasprotno pa družbe, ki se niso uspele odzvati na globalizacijo, še naprej izkazujejo slabe rezultate. Glede na to utemeljitev bi bilo treba torej položaj proizvajalcev Unije obravnavati kot posledico njihove poslovne strategije in ne kot povezanega z uvozom iz zadevnih držav.

(272) Kot je navedeno v oddelkih E.2 in G.4, je preiskava pokazala heterogeno sliko industrije Unije. Deli industrije izdelujejo obutev brez blagovne znamke v segmentu srednjega do nižjega cenovnega razreda in prodajajo preko trgovcev na debelo, namesto neposredno trgovcem na drobno. To pa ne pomeni, da so te družbe po naravi neučinkovite. Preiskava je jasno pokazala, da je za njihov položaj bistven razlog dampinški uvoz, ne glede na njihov težek konkurenčni položaj. Zato so v zelo težkem finančnem položaju in njihovo stanje se je med obravnavanim obdobjem močno poslabšalo. Veliko teh družb se poskuša preusmeriti na srednji do visoki segment in spremeniti distribucijske poti, vendar trenutni pritisk, ki ga povzroča dampinški uvoz, to močno otežuje.

(273) Družbe, ki so izboljšale in na novo opredelile poslovni model, kljub opaznemu napredku in prilagoditvi poslovnega modela ne dosegajo ciljnega dobička 6 % določenega v prvotni preiskavi. To kaže, da tudi na to skupino vpliva splošni pritisk na znižanje cen v vseh segmentih, ki je posledica dampinškega uvoza. Zato je verjetno, da bi si ta skupina lahko popolnoma opomogla, če se ne bi soočala s pritiskom na znižanje cen, ki ga je povzročilo nadaljevanje (in celo povečanje) uvoza dampinške usnjene obutve.

(274) Dejstvo, da celo na družbe, ki so spremenile poslovni model, še vedno vpliva škodljivi damping, čeprav so zelo učinkovite v smislu združevanja virov in specializacije, nakazuje, da pomanjkanje učinkovitosti in strukturne težave ne prekinjajo povezave med dampingom in utrpelo škodo.

5.3.3 *Vpliv uvoza iz tretjih držav*

(275) Več zainteresiranih strank je trdilo, da je rastoča industrija obutve v drugih tretjih državah vplivala na dramatično povečanje izvoza v Uniji. V zvezi s tem so trdile, da je imel uvoz iz tretjih držav med obravnavanim obdobjem velik vpliv na položaj industrije Unije in bi bil enako pomemben pri analizi podobnega položaja ali ponovitve škode ob morebitni ukinitvi ukrepa. Po navedbah teh strank bi ukinitev ukrepov vplivala na ravnovesje med uvozom iz zadevnih držav in uvozom iz drugih držav, saj med temi viri obstaja zamenljivost. Ukinitev ukrepov zato ne bi imela nobenega vpliva na industrijo Unije.

(276) V zvezi s tem je preiskava pokazala, da je uvoz iz tretjih držav z nizkimi cenami, kakor sta Indija in Indonezija, velik in da narašča. Sektor obutve je v veliki meri organiziran v mednarodne skupine, ki imajo različne proizvodne obrate v različnih državah. To omogoča določeno stopnjo prilagodljivosti za selitev proizvodnje, ko je proizvodni obrat ustanovljen v drugih državah. Preiskava je pokazala, da je ustanovitev obrata v novi državi mogoča v enem do dveh let.

(277) Glede tržnega deleža so delež, ki sta ga izgubila Kitajska in Vietnam, morda prevzele druge države izvoznice – zlasti Indija in Indonezija. Vendar učinek njihovih cen ni primerljiv z učinkom cen uvoza iz Kitajske in Vietnama. Če se ne upoštevajo razlike v prodajnem programu, je razlika v ceni zlasti očitna v primeru Indije, kjer je izvozna cena za 25,8 % višja od povprečne izvozne cene obutve, uvožene iz Vietnama, in za 40,3 % višja od povprečne izvozne cene obutve, uvožene iz Kitajske. Zato je njihov vpliv na industrijo Unije bistveno manj izrazit. Povprečna izvozna cena obutve, uvožene iz Indonezije, je za 13,2 % višja od povprečne cene obutve, uvožene iz Kitajske, in primerljiva s povprečno izvozno ceno obutve, uvožene iz Vietnama. Kljub temu obseg uvoza iz Indonezije še vedno pomeni, da bi bil njegov relativni učinek omejen. Glede na zgoraj navedeno sorazmeren obseg in višje cene uvoza iz drugih azijskih držav ne dopuščajo sklepa, da bi njihov učinek zadostoval za prekinitev zveze med škodo, ki jo je utrpela industrija Unije, in velikim obsegom dampinškega uvoza iz Kitajske in Vietnama.

5.3.4 *Vpliv sprememb v potrošnji in potrošnikovi prednostni izbiri ter vpliv sprememb v strukturi sektorja trgovine na drobno v Uniji*

(278) Trdilo se je tudi, da se slabe uspešnosti industrije Unije ne bi smelo povezovati z uvozom iz zadevnih držav, temveč z upadom potrošnje v Uniji. To zmanjšanje potrošnje naj bi bilo povezano s spreminjanjem modnih trendov in preusmeritvijo s formalne obutve na obutev za prosti čas. V skladu s tem je potrošnik spremenil prednostno izbiro v prid segmenta z nižjimi cenami, ki ga običajno predstavlja uvoz iz tretjih držav.

(279) V zvezi s tem je preiskava pokazala, da je prišlo do zmanjšanja potrošnje zadevnega izdelka. Če bi obstajala popolna zamenljivost med usnjeno obutvijo in drugimi materiali, pa bi bilo to zmanjšanje precej izrazitejše. Zmanjšanje potrošnje in sprememba potrošnikove izbire tako sama po sebi ne moreta biti dejavnika, ki bi prekinila vzročno zvezo.

(280) Preiskava je tudi pokazala, da se je prodaja obutve na drobno s tradicionalne trgovine z obutvijo preusmerila na številne prodajne možnosti, vključno z nakupovalnimi centri, splošnimi trgovinami z oblačili, pa tudi s super/hipermarketi, ki predstavljajo velik del prodaje, ki je lahko večji od 40 %.

(281) Trdilo se je tudi, da to zelo konkurenčno okolje pritiska na nižanje cen in močneje vpliva na industrijo Unije kot dampinški uvoz. Čeprav pritiska sektorja prodaje na drobno kot takega ni mogoče izključiti kot dejavnika, ki je lahko vplival na industrijo Unije, je treba upoštevati, da je tudi ta struktura odvisna od pridobivanja dobaviteljev, ki lahko dobavljajo po tako nizkih cenah. Velik obseg dampinških izdelkov je bil zagotovo ključni dejavnik za nastanek in ohranitev tega pritiska na cene. Poleg tega pa dejstvo, da je proizvajalcem Unije uspelo

zvišati cene, nakazuje na to, da vpliv sprememb v strukturi prodaje na drobno ni tolikšen, da bi prekinil povezavo med škodo in dampinškim uvozom.

5.3.5 *Vpliv izvoza proizvajalcev Unije*

(282) Nezadosten izvoz industrije Unije, povezan z močjo eura glede na ameriški dolar, je bil prav tako izpostavljen kot vzrok za škodo, ki jo je utrpela industrija Unije, in ga je zato treba ločiti od vpliva uvoza iz zadevnih držav.

(283) Vendar primerjava domačih cen v celoti z izvozom v celoti kaže, da so se v obravnavanem obdobju izvozne cene proizvajalcev Unije dvignile za približno 12 % in da so bile te cene med OPP za približno 20 % višje od domačih cen. Obseg izvoza je ostal stabilen in absorbira pribl. 25 % proizvodnje. Glede na to, da je preiskava pokazala, da je izvoz proizvajalcev Unije doživel le manjši padec, argumenta, da je izvoz vzrok za škodo Unije, ni mogoče sprejeti.

5.4 **Sklep o vplivu drugih dejavnikov**

(284) Kot je navedeno zgoraj, je več zainteresiranih strank trdilo, da so vzrok za škodo, povzročeno industriji Unije, drugi dejavniki in ne dampinški uvoz.

(285) Zadevni drugi dejavniki so bili opredeljeni in natančno analizirani. Vendar dejstva kažejo, da noben drug znan dejavnik sam ali v povezavi z drugimi ni tak, da bi prekinil vzročno zvezo med dampinškim uvozom in škodo, ki so jo utrpeli proizvajalci Unije.

## H. **VERJETNOST NADALJEVANJA ŠKODE**

1. VPLIV PREDVIDENEGA OBSEGA IN CEN NA STANJE INDUSTRIJE UNIJE V PRIMERU RAZVELJAVITVE UKREPOV

(286) V skladu s členom 11(2) osnovne uredbe je bil ocenjen uvoz iz držav v preiskavi, da se ugotovi, ali obstaja verjetnost nadaljevanja dampinga.

(287) V zvezi z mogočim učinkom izteka veljavnih ukrepov na industrijo Unije so bili preučeni naslednji dejavniki v skladu z zgoraj navedenimi elementi, kar zadeva verjetnost nadaljevanja dampinga.

1.1 **LRK**

(288) Kot je bilo ugotovljeno v uvodnih izjavah (261) in (262), se je med OPP uvoz iz Kitajske nadaljeval v velikem obsegu po dampinških cenah.

(289) Analiza zmogljivosti in razvoja domačega trga v LRK je tudi pokazala, da bi se ta, že zdaj velik izvoz, nadaljeval, če bi bili ukrepi ukinjeni. Tudi v primeru, da bi se uvoz, kakor se je trdilo, zaradi upada trga zmanjšal za 30 %, bi bil njegov obseg še vedno velik.

(290) Ugotovljeno je bilo tudi, da bi Unija v primeru izteka ukrepov zaradi visokih cen v primerjavi s kitajskim domačim trgom in trgi tretjih držav ostala privlačen trg za kitajske izvoznike. Čeprav določenega zvišanja izvoznih cen ni bilo mogoče izključiti, je bilo kljub temu ugotovljeno, da bi bil ta izvoz še vedno dampinški.

(291) Ugotovljene znatne ravni dampinga in nelojalno nižanje cen kažejo na to, da bi zgoraj navedeni obseg izvoza v Unijo potekal po dampinških cenah, ki bi bile znatno nižje od cen in stroškov proizvajalcev Unije.

(292) Skupni učinek obsega in cen bi lahko povzročil poslabšanje že tako negotovega položaja proizvajalcev Unije.

1.2 **Vietnam**

(293) Tudi za Vietnam je bilo v OPP ugotovljeno nadaljevanje dampinga v velikem obsegu.

(294) Ugotovljeno je bilo tudi, da je Unija še vedno najpomembnejši trg vietnamskih izvoznikov in da bo tako verjetno tudi ostalo, če bodo ukrepi ukinjeni.

(295) Glede na velike neizkoriščene zmogljivosti in ob upoštevanju ravni cen v Uniji v primerjavi s cenami na vietnamskem domačem trgu ter drugih izvoznih trgih je verjetno, da se bo v primeru izteka ukrepov uvoz dampinških izdelkov še povečal. Kot iz Kitajske bi bil obseg uvoza iz Vietnama še vedno zelo velik, tudi če bi se zmanjšal zaradi gospodarskega upada, kakor se je trdilo.

(296) Ugotovljena visoka stopnja dampinga in nelojalno nižanje cen tako kot v primeru LRK nakazujeta, da bi zgoraj navedeni obseg izvoza v Unijo potekal po dampinških cenah, znatno nižjih od cen in stroškov proizvajalcev Unije. Prav tako bi lahko skupni učinek obsega in cen povzročil poslabšanje že tako negotovega položaja proizvajalcev Unije.

2. ARGUMENTI STRANK

(297) Številne zainteresirane stranke so trdile, da bi drugi dejavniki, ki niso dampinški uvoz iz zadevnih držav, postavili pod vprašaj verjetni učinek dampinškega uvoza na položaj industrije Unije v prihodnosti.

(298) Zadevni dejavniki so v veliki meri že obravnavani v oddelku G.5 o škodi in jih v tem oddelku ni treba ponavljati. Nekateri argumenti pa so se navezovali na dogodke po OPP in so bili zato dodatno analizirani glede njihovega verjetnega učinka v prihodnosti.

2.1 **Verjeten učinek upada trga**

(299) Več strank je trdilo, da je treba učinke gospodarskega upada ločiti od domnevnega učinka uvoza, saj gre za zunanji dejavnik pri ugotavljanju verjetnosti nadaljevanja/ponovitve škodljivega dampinga. Po besedah teh zainteresiranih strank bi upad prizadel zlasti industrijo Unije, saj se potrošniki v takih okoliščinah zaradi zmanjšanja kupne moči običajno preusmerijo k nižjekakovostnim/cenejšim izdelkom.

(300) Upad trga bo najverjetneje povzročil nadaljnje zmanjšanje potrošnje zadevnega izdelka. Čeprav bo imela usnjena obutev še vedno močan položaj na trgu, se bo prodaja verjetno znižala za bistveno več kot 7 %, kar se je zgodilo že v obdobju pred upadom.

(301) Verjetno je, da bodo potrošniki in trgovci na drobno zaradi gospodarskih omejitev bolj občutljivi na ceno, zmanjšanje kupne moči potrošnikov pa bi lahko omejilo cene na ravni prodaje na drobno. To bi lahko postopoma sprožilo spremembo segmenta (preusmeritev potrošnikov z visokega/srednjega segmenta na srednji segment in s srednjega na srednji/nizki segment) in večje število popravil. Konkurenca med usnjeno obutvijo in drugimi cenejšimi izdelki iz tekstila in umetnih materialov se bi v takšnih okoliščinah najverjetneje povečala.

(302) Skratka, ni mogoče izključiti, da bo upad trga prispeval k poslabšanju položaja industrije Unije zaradi s tem povezanih učinkov potrošnje in cene. Poleg tega je tudi verjetno, da bo gospodarski upad še povečal učinek dampinškega uvoza. To pa zato, ker bodo zaradi upada verjetno vsi gospodarski subjekti pod cenovnim pritiskom, vključno z izvozniki iz zadevnih držav, ki lahko še znižajo svoje že tako dampinške cene. Še nižje cene bodo ustvarile pritisk tudi na srednji do visoki segment in bi s tem lahko prisilile proizvajalce Unije, da se preusmerijo nazaj k srednjemu do nizkemu segmentu. To bi postopoma povzročilo še hujšo konkurenco izdelkov med proizvodnjo Unije in dampinškim uvozom.

2.2 **Verjeten učinek sprememb v vzorcih potrošnje**

(303) Več zainteresiranih strank je trdilo, da zmanjšanje uspešnosti Unije v prihodnosti, če bi do njega prišlo, ne bi bilo povezano z uvozom iz zadevnih držav, ampak z upadom potrošnje v Uniji. Upad potrošnje naj bi bil povezan ne le s spremembami modnih trendov, pri katerih je prišlo do preusmeritve s formalne obutve na obutev za prosti čas, ampak tudi z upadom na trgu. To bi povečalo verjetnost, da bi potrošnik spremenil prednostno izbiro v prid segmenta z nižjimi cenami, ki ga običajno predstavlja uvoz iz tretjih držav.

(304) Upad celotne potrošnje bi najverjetneje imel škodljiv učinek na uspešnost proizvajalcev Unije. Vendar se lahko pričakuje, da bo zaradi zmanjšanja kupne moči potrošnika trg postal manj prilagodljiv na kratkoročne modne trende, kar bi povzročilo oživitev klasičnega „rjavega čevlja“, segmenta, v katerem je industrija Unije najmočnejša. Zato ni mogoče zaključiti, da bi zmanjšanje potrošnje bolj prizadelo obutev, izdelano v Uniji, kot uvoženo obutev. Na splošno, čeprav bo zmanjšanje potrošnje najverjetneje vplivalo na proizvajalce Unije, bodo v primeru izteka ukrepov učinki velikega obsega dampinškega uvoza iz zadevnih držav še vedno zelo pomemben vzrok za škodo.

2.3 **Verjeten učinek upada izvoza**

(305) Nekatere zainteresirane stranke so tudi trdile, da se bo gospodarski upad v industriji Unije občutil zlasti pri izvozu.

(306) V zvezi s tem se lahko domneva, da bo gospodarski upad, ki ga bo občutil ves svet, vplival tudi na izvoz Unije. Čeprav lahko upad izvoza nedvomno negativno vpliva na splošni razvoj sektorja, je treba upoštevati, da so tri četrtine dejavnosti proizvajalcev Unije usmerjene na domači trg Unije. Glede na to ni mogoče zaključiti, da bi verjetni učinek upada izvoza sam po sebi prekinil vzročno zvezo med dampinškim uvozom in škodo, povzročeno proizvajalcem Unije.

### 2.4 **Verjetni učinek strukturnih težav in pomanjkanje učinkovitosti proizvajalcev Unije**

(307) Trdilo se je, da proizvajalci Unije v preteklosti niso mogli izkoristiti uvedenih ukrepov, ker so bile njihove težave povezane s strukturnimi težavami in neučinkovitostjo industrije, ne pa z domnevnim dampingom iz Kitajske in Vietnama. V skladu s temi trditvami bo gospodarski upad poglobil strukturne težave v sektorju in še bolj oslabil povezavo med utrpelo škodo in dampingom.

(308) Najprej je treba spomniti, da je preiskava pokazala, da so proizvajalci Unije ne glede na konkurenčni položaj utrpeli materialno škodo zaradi dampinškega uvoza. V vsakem primeru je treba opozoriti, kakor je pojasnjeno zgoraj, da je industrija Unije kljub negotovemu položaju v obravnavanem obdobju vsaj delno okrevala in je bila sposobna obdržati stabilen tržni delež. Poleg tega je velikemu delu sektorja uspelo na novo opredeliti poslovni model ali pa to poskuša z (i) združevanjem sredstev v grozde, s čimer se kar najbolje izkoristi specializacija, skupine pa imajo dobiček od ekonomij obsega, (ii) neposredno prodajo trgovcem na drobno in (iii) s proizvodnjo obutve v srednje visokem in višjem segmentu. Malo verjetno je, da bi industrija lahko izvedla ta proces brez uvedbe ukrepov, vsekakor pa tisti, ki so zdaj v procesu spreminjanja poslovnega modela, tega po vsej verjetnosti ne bodo mogli dokončati.

(309) Pričakovati je, da bo upad trga povečal pritisk in morda tudi zaustavil proces v družbah, ki se jim še ni uspelo preusmeriti s spremembo poslovnega modela. Položaj teh družb se tako lahko še poslabša in lahko se zgodi, da bo veliko družb v tej skupini zaradi okrepitve konkurence celo prenehalo poslovati. Tudi družbe, ki so sprejele naprednejše poslovne modele, verjetno ne bodo ubežale učinkom upada trga, saj bodo cene v visokem/srednjem segmentu, za katerega so specializirane, verjetno prav tako izpostavljene pritisku splošnega nižanja cen.

(310) Kljub temu bi bilo v zvezi z oceno ugotovljenega položaja v obravnavanem obdobju težko trditi, da bi gospodarski upad sam po sebi prekinil vzročno zvezo z dampinškim uvozom. Nasprotno, kakor je navedeno v uvodni izjavi (302), bo pritisk na nižanje cen zaradi poceni dampinškega uvoza najverjetneje povzročil verižno reakcijo, s čimer bo še večji delež proizvodnje Unije prisiljen k preusmeritvi na isti segment kot dampinški uvoz, kar bo še povečalo pritisk dampinškega uvoza na proizvajalce Unije. V takšnih okoliščinah bi bili proizvajalci Unije bolj kot kdajkoli odvisni od ukrepov v prihodnosti.

### 2.5 **Verjetni učinki uvoza iz tretjih držav**

(311) Preučeno je bilo tudi, ali bi uvoz iz tretjih držav v primeru izteka ukrepov lahko vplival na učinke dampinškega uvoza na položaj industrije Unije. V zvezi s tem se je trdilo, da izvoz tretjih držav v Unijo stalno narašča in da bo zaradi višjih stroškov na Kitajskem in v Vietnamu v povezavi z gospodarskim upadom v prihodnosti glavni razlog za zaskrbljenost Unije.

(312) Vendar je ob upoštevanju razlike v ceni med dampinškim uvozom iz zadevnih držav in uvozom iz tretjih držav verjetneje, da bo izvoz iz Kitajske in Vietnama pridobil konkurenčno prednost pred uvozom iz drugih tretjih držav. To bi verjetno pomenilo sorazmerno zmanjšanje tega uvoza v prihodnosti. Kot je prikazano v oddelkih C.3 in C.4, nič ne kaže na verjetnost umika kitajskih ali vietnamskih izvoznikov s trga Unije. Ravno nasprotno, velike razpoložljive zmogljivosti kažejo, da nameravajo ti na trgu ostati, dokler bo mogoče.

(313) Glede na zgoraj navedeno bi imel uvoz iz drugih tretjih držav v primeru izteka ukrepov najverjetneje manjši učinek na položaj industrije Unije.

### 2.6 **Verjeten učinek nihanj v menjalnih tečajih**

(314) Trdilo se je tudi, da se bo škoda proizvajalcev Unije verjetno zmanjšala zaradi povečane vrednosti ameriškega dolarja glede na euro. Nihanje valute bi zvišalo cene dampinškega uvoza, s katerim se trguje v eurih, in tako bi se zmanjšala razlika med cenami dampinškega uvoza in cenami proizvajalcev Unije.

(315) V zvezi s tem je treba opomniti, da je treba s preiskavo ugotoviti, ali je dampinški uvoz (glede cen in obsega) povzročil (ali bi lahko povzročil) znatno škodo industriji Unije ali pa je takšna znatna škoda (ali njena verjetnost) nastala zaradi drugih dejavnikov. V zvezi s tem člen 3(6) osnovne uredbe določa, da je treba dokazati, da raven cen dampinškega uvoza povzroča (ali bi lahko povzročila) škodo. Zato navaja le razliko med ravnmi cen in ne vključuje zahteve, da je treba analizirati dejavnike, ki vplivajo na raven teh cen.

(316) Verjeten učinek dampinškega uvoza na cene industrije Unije se v glavnem preuči tako, da se ugotovijo nelojalno nižanje cen, padanje cen in zajezitev cen. Pri tem se primerjajo dampinške izvozne cene in prodajne cene industrije Unije, pri čemer je včasih treba izvozne cene, ki se uporabljajo za izračun škode, zaradi primerljivosti pretvoriti v drugo valuto, da se dobi primerljiva osnova. Zato uporaba menjalnih tečajev v tem smislu le zagotavlja, da se razlika cen ugotovi na primerljivi osnovi. Na tej podlagi je jasno, da menjalni tečaj načeloma ne more biti dodaten dejavnik škode.

(317) Zgoraj navedeno potrjuje tudi člen 3(7) osnovne uredbe, ki se nanaša na znane dejavnike razen dampinškega uvoza. Seznam drugih znanih dejavnikov v tem členu ne vključuje nobenega dejavnika, ki vpliva na raven cen dampinškega uvoza.

(318) Vendar četudi bi se ti dejavniki upoštevali, je glede na verjetnost pritiska na potrošniške cene v okviru gospodarskega upada malo verjetno, da bi uvozniki, ki kupujejo od zadevnih držav, lahko zvišali cene za široko potrošnjo zaradi povečane vrednosti ameriškega dolarja. Poleg tega je menjalne tečaje kot take zelo težko predvideti in glede na zmanjšanje vrednosti ameriškega dolarja glede na euro po OP ni mogoče sklepati, da bodo nihanja valute zvišala cene dampinškega uvoza iz zadevnih držav.

(319) Glede na navedeno ni mogoče zaključiti, da bi bila sprememba menjalnega tečaja dodaten dejavnik škode.

3. ZAKLJUČEK O VERJETNEM UČINKU DRUGIH DEJAVNIKOV

(320) Kot je razvidno iz zgoraj navedenega, s preiskavo ni bilo ugotovljeno, da bi drugi dejavniki prekinili zvezo med dampinškim uvozom in nadaljevanjem škode, ki bi jo utrpela industrija Unije, čeprav ni mogoče izključiti, da bodo drugi dejavniki, vključno z gospodarskim upadom, vplivali na finančni položaj proizvajalcev Unije.

I. **ZAKLJUČEK O NADALJEVANJU ŠKODE**

(321) Kot je bilo ugotovljeno v oddelku G4, je preiskava pokazala, da se je v OPP škoda, ki jo je utrpela Unija, nadaljevala. Nadaljevanje škode je v skladu s členom 11(2) osnovne uredbe samo po sebi dober pokazatelj, da se bo škoda verjetno nadaljevala tudi v prihodnosti, kar pomeni, da je treba ukrepe ohraniti.

(322) Ugotovitve v zvezi z uvozom kažejo, da se bo uvoz v velikem obsegu po dampinških cenah po vsej verjetnosti nadaljeval in da bo pritisk na cene (že zaradi gospodarskega upada) verjetno zaostril konkurenco med dampinškim uvozom in usnjeno obutvijo, izdelano v Uniji. Preiskava je tudi pokazala, da ni nobenega drugega znanega dejavnika, ki bi prekinil močno povezavo med dampinškim uvozom in škodo, ki bi jo utrpeli proizvajalci Unije.

(323) Celovita analiza ugotovitev v preiskavi kaže, da bi odprava ukrepov verjetno privedla do stalno velikih in morda še večjih količin uvoza tako iz Kitajske kot iz Vietnama po cenah, ki bi še bolj nelojalno nižale cene industrije Unije. Upad trga bi ta razvoj najverjetneje še okrepil. Dampinški uvoz bi zato zelo verjetno močno negativno vplival na industrijo Unije. V takšnih razmerah bi morala industrija Unije slediti znižanju cen, da ohrani tržni delež, ali pa ohraniti prodajne cene na sedanjih ravneh, s čimer bi izgubila potrošnike in nazadnje prodajo. V prvem primeru bi morala industrija Unije poslovati z izgubo, v drugem pa bi izguba prodaje kot taka nazadnje privedla do zvišanja stroškov, čemur bi sledila izguba.

(324) Poleg tega industrija Unije že več let trpi zaradi učinkov dampinškega uvoza in je trenutno v negotovem gospodarskem položaju. Vendar pa je bilo tudi ugotovljeno, da je velikemu delu proizvajalcev Unije uspelo na novo opredeliti svoje poslovne modele, pri čemer so se osredotočili na višjo dodano vrednost, srednji do visoki segment izdelka in racionalizirali distribucijske kanale. Ta skupina postopoma absorbira tudi dejavnost dela industrije, kateremu se še ni uspelo prilagoditi in uvesti novih poslovnih modelov, zato bi bilo za dokončanje tega procesa v celotni industriji potrebno še nadaljnje prilagoditveno obdobje.

(325) Če bi bili ukrepi ukinjeni v tej občutljivi fazi, bi se položaj proizvajalcev Unije poslabšal in postopek prehoda na nov poslovni model bi se verjetno ustavil, ogrožen pa bi bil tudi sam obstoj velikega dela industrije.

(326) Zato je preiskava razkrila, da zaradi uvoza iz Kitajske in Vietnama obstaja jasna verjetnost kratko-/dolgoročnega nadaljevanja škode za industrijo Unije, dokler se postopek prilagajanja ne zaključi.

## J. **PRIPOMBE ZAINTERESIRANIH STRANK PO RAZKRITJU**

(327) Po razkritju ugotovitev so bile prejete številne pripombe. Vendar ugotovitve zaradi nobene pripombe niso bile spremenjene. Glavne pripombe so bile naslednje.

### 1. PREJETE PRIPOMBE GLEDE FORMALNIH IN POSTOPKOVNIH ZADEV TER ZADEV V ZVEZI S PRAVICO DO OBRAMBE

#### 1.1 **Zaupnost imen pritožnikov**

(328) Več zainteresiranih strank je ponovno izrazilo zaskrbljenost glede zaupnosti obravnave, ki je bila zagotovljena pritožnikom, in trdilo, da v dokumentaciji ni ničesar, kar bi podprlo trditev, da bi se na položaj pritožnika negativno vplivalo, če bi bila njegova identiteta razkrita. Ena zainteresirana stranka je dodala, da bi za nerazkritje glede na prakso, ki se izvaja v STO, bilo treba imeti dober razlog za vse dokumente, ne glede na to, ali se štejejo za zaupne ali ne. Ta stranka meni, da v tem primeru za to ni bilo nobenega dobrega razloga.

(329) Ista stranka je tudi trdila, da bi v primeru odobritve zahtevka za zaupnost morale biti razkrite vsaj vse podrobnosti v zvezi s ceno za enoto ter kazalniki dobičkonosnosti vzorca.

(330) Kot je navedeno v uvodnih izjavah (40)–(42), je zaupnost identitete pritožnika in proizvajalcev, izbranih v vzorec, temeljila na pravočasnem zahtevku v skladu s členom 19 osnovne uredbe. Zato ne drži, da pritožnik ni navedel ustreznega razloga. Kar zadeva trditev, da bi bilo treba razkriti podrobne podatke glede cen za enoto in dobičkonosnosti, pa se vztraja, da bi to v smislu javno dostopnih informacij lahko posredno razkrilo identiteto pritožnika. Poleg tega bi v skupini vzorčenih družb tako razkritje vplivalo na komercialne interese drugih vzorčenih družb, ki so tudi konkurenca na trgu.

(331) Glede na zgoraj navedeno se sklep o odobritvi zaupne obravnave identitete proizvajalcev Unije, ki podpirajo zahtevek, na podlagi prejetih pripomb ne bo spremenil.

#### 1.2 **Opredelitev industrije Unije in njenega položaja**

(332) Več zainteresiranih strank je trdilo, da je Komisija opredelitev industrije Unije in proizvodnje Unije napačno uporabila.

(333) Dve stranki sta trdili, da mora ocena škode temeljiti na informacijah pritožnika in tistih, ki podpirajo pritožbo, in ne na podlagi celotne proizvodnje Unije. Po mnenju teh strank to pomeni, da uporabljeni makrokazalniki niso bili reprezentativni.

(334) Trdilo se je tudi, da Komisija iz vzorca ni izključila družbe, ki je imela v Uniji med OPP prekinjeno proizvodnjo. Nekatere stranke so trdile, da je vključitev te družbe izkrivila mikrodejavnike in tudi analizo nelojalnega nižanja cen in prodaje pod ceno. Nasprotno pa je neka druga zainteresirana stranka, ki ni nasprotovala vključitvi te stranke v vzorec, trdila, da bi bilo treba pri analizi upoštevati vse podatke te družbe in ne samo podatke o njeni dejavnosti v Uniji.

(335) Iste zainteresirane stranke so trdile, da Komisija iz opredelitve industrije Unije ni izločila družb, ki so iz tretjih držav uvozile do 25 % celotne proizvodnje. Po mnenju teh zainteresiranih strank je to povzročilo spremembo v metodologiji glede na uvodno izjavo (231) uredbe, s katero so bili uvedeni začasni ukrepi v prvotni preiskavi, tako da so bile vse družbe, ki so se preselile, izključene. Trdile so tudi, da bi praksa Komisije na splošno, kar zadeva uporabo člena 4(1) osnovne uredbe, zahtevala izključitev družb, ki uvozijo približno 25 % celotne proizvodnje. V tem kontekstu je ena stranka celo trdila, da je Komisija napačno ugotovila, da nobena članica ES ni oddala proizvodnje, čeprav so bile med preiskavo predložene informacije o nasprotnem.

(336) Več zainteresiranih strank je tudi opozorilo, da je bil dokument o splošnem razkritju nedosleden, saj je bilo v uvodni izjavi 3 navedeno, da je podpora pritožbi 35 %, v uvodni izjavi (193) pa 25 %.

(337) Kot je razvidno iz uvodnih izjav (193)–(201), je bila industrija Unije opredeljena, kot določa člen 4(1) osnovne uredbe. Ocena položaja celotne proizvodnje Unije je skladna z osnovno uredbo. Trditev, da ocena škode temelji na napačni opredelitvi industrije Unije, se zato zavrne.

(338) Kar zadeva trditev, da Komisija ni izključila ene izmed vzorčenih družb, je treba opozoriti, da uvodni izjavi (23) in (196) navajata razloge, zakaj je bila ta družba ohranjena v vzorcu. Komisija je sklenila tudi, da morebitna izključitev ne bi imela nobenega učinka na položaj ali na škodo vzorca, vključno z nelojalnim nižanjem cen. Tako je sklenila na podlagi zelo majhnega deleža, ki ga ta družba predstavlja v vzorcu. Ali je družba formalno izključena ali ne zato nima nobenih praktičnih posledic na rezultat analize.

(339) Kot je razvidno iz uvodne izjave (195), je proizvodnja Unije temeljila le na družbah, ki so zajete v opredelitev iz člena 4 (vključno s 4(1)). Na podlagi zabeleženih informacij niso bili upoštevani nobeni pravni subjekti, ki so spremenili sedež in bi morali biti v skladu s členom 4(1) izključeni iz opredelitve proizvajalca Unije. V tem kontekstu je treba opozoriti, da omejen uvoz kot tak ni privedel do spremembe sedeža. Medtem ko je majhno število proizvajalcev pritožnikov uvažalo, so bile te količine zelo omejene in v vsakem primeru znašale največ 25 % celotne proizvodnje zadevne družbe. Glede na navedeno trditev, da je Komisija ravnala drugače kot v prvotnem primeru oziroma drugače, kot je določeno v osnovni uredbi, ne drži.

(340) Kar zadeva domnevno neskladnost med odstotki podpore pritožbi, navedenimi v uvodnih izjavah (3) in (193), je treba opozoriti, da uvodna izjava (193) zgolj navaja, da je podpora večja od zakonsko določenega minimuma 25 % in torej ne navaja dejanske podpore nad tem pragom.

### 1.3 **Obdobje za oceno škode**

(341) Več zainteresiranih strank je trdilo, da obdobje za oceno škode ni bilo dosledno opredeljeno. Trdile so zlasti, da je uporaba obravnavanega obdobja za nekatere kazalnike in uporaba POP vse do 2005 za druge kazalnike škode, privedla do neskladnih rezultatov. Druge zainteresirane stranke so trdile, da se je Komisija oprla na podatke za leto 2005 in POP, ne da bi jih razkrila.

(342) Ocena analize škode je temeljila na ugotovitvah iz zadevnega obdobja, tj. od leta 2006 do vključno OPP. Sklicevanja na POP in 2005 so bila uporabljena samo za dopolnitev analize in niso odločilno vplivala na sklepe. Glede na zgoraj navedeno se trditev, da je obdobje za oceno škode privedlo do neskladne analize, zavrne.

### 1.4 **Reprezentativnost vzorca proizvajalcev Unije**

(343) Več strank je trdilo, da vzorec proizvajalcev Unije ni bil reprezentativen v smislu vrst izdelka, velikosti in geografske razširjenosti.

(344) V tem kontekstu so trdile, da Komisija ni zadostno pojasnila geografske razširjenosti vzorca in da ta v nobenem primeru ni bil reprezentativen, saj se obutev proizvaja v vsaj sedmih državah članicah, od katerih so bile samo štiri zajete v vzorec. Poleg tega so trdile, da je bila zlasti ena država članica preveč zastopana. Ena zainteresirana stranka je tudi zahtevala, naj Komisija zagotovi informacije o stopnji dogovorov o oplemenitenju v industriji Unije.

(345) Ena stranka je tudi trdila, da so bili ženski čevlji preveč zastopani v vzorcu, druga stranka pa je opozorila, da dobičkonosnost vzorca ni bila reprezentativna v primerjavi s številko, dobljeno iz pritožbe.

(346) V uvodni izjavi (28) so navedene podrobnosti o geografski razširjenosti vzorca in njegovi reprezentativnosti v primerjavi s celotno razširjenostjo v Uniji. V tem kontekstu je treba opozoriti, da vzorec večinoma odseva geografsko razširjenost celotne populacije in da popolnoma enaka geografska razširjenost ne bi bila potrebna. Poleg tega je preiskava razkrila, da je bilo približno 60 % vzorčene proizvodnje opravljene po tako imenovanih „podizvajalskih pogodbah“ ali dogovorih o „oplemenitenju“.

(347) Poleg tega je bila posebna pozornost namenjena zagotovitvi, da je bila proizvodnja dodeljena državi članici družbe, ki je naročila storitev, saj se „podizvajalske pogodbe“ ali „oplemenitenja“ pojavljajo tudi med družbami v različnih državah članicah.

(348) Ob upoštevanju zgoraj navedenega zaradi manjše razlike, ki jo delež ene države članice predstavlja v vzorcu, ta ni nereprezentativen. Podobno je ob upoštevanju podizvajalskega dela in dejstva, da sta dve tretjini proizvodnje skoncentrirani v treh državah članicah, nemogoče zahtevati, da se vključijo predstavniki iz sedmih držav proizvajalk.

(349) Kot je že bilo navedeno v uvodni izjavi (29), je treba opozoriti, da je bilo ugotovljeno, da so vzorčeni proizvajalci Unije vključili tudi prerez izbora izdelkov, ki je v precejšnji meri odražal prerez celotne populacije. Enako velja za porazdelitev po spolu, in čeprav so razlike v vseh kategorijah, vzorčene družbe kot tudi celotna populacija, prodajo znatne količine moških, ženskih in otroških čevljev. Kar zadeva stopnjo dobička, razlika med vzorcem in zahtevkom ne pomeni, da je vzorec nereprezentativen. V vsakem primeru je treba opozoriti, da se dobičkonosnost vzorca giblje v enakem okviru kot dobičkonosnost ugotovljena pri analizi vseh informacij iz pritožbe.

### 1.5 **Stopnja dajatve med prvotno preiskavo**

(350) Nekatere stranke so trdile, da je bila Kitajska v primerjavi z Vietnamom diskriminirana že od prvotnega primera, ker je bila za kitajski uvoz uporabljena višja dajatev, čeprav je bila ugotovljena stopnja dampinga za Kitajsko nižja od stopnje za Vietnam. Trdile so tudi, da je bila Kitajska diskriminirana z metodo, ki je bila uporabljena za prilagoditev stopnje škode v prvotni preiskavi.

(351) Prvič, v skladu z zakonodajo Unije se dajatve določajo po pravilu nižje dajatve, kar pomeni, da je dajatev lahko določena na podlagi stopnje škode in ne stopnje dampinga. Drugič, v prvotnem primeru je bilo ugotovljeno, da je za uvedbo najnižjega možnega sredstva proti škodljivemu dampingu nujno treba upoštevati neškodljive količine in vrednosti, ki so bile izračunane za določitev najnižjega možnega sredstva za odpravo škode, ki sta jo povzročila Kitajska in Vietnam, kar je privedlo do uvedenih dajatev. V zvezi s tem je treba poudariti, da je namen pregleda zaradi izteka oceniti, ali bi na podlagi razpoložljivih dejstev lahko ukrepe v sedanji obliki podaljšali. Glede na to, da stopnje ukrepov v okviru tega pregleda ni mogoče spremeniti, trditev v zvezi s tem ni mogoče sprejeti.

## 2. PREJETE PRIPOMBE V ZVEZI Z ANALIZO ŠKODE

### 2.1 **Kumulacija kitajskega in vietnamskega uvoza**

(352) Ena zainteresirana stranka je trdila, da pogoji za kumulacijo niso bili izpolnjeni, saj je bil trend v zvezi z Vietnamom zelo drugačen od trenda v zvezi s Kitajsko. Trdila je tudi, da uvoza iz Vietnama ni več mogoče šteti kot škodljivega, saj je bila količina v OPP manjša od neškodljive količine, kot je bila določena med prvotno preiskavo.

(353) Poudariti je treba, da je bila v uvodni izjavi (216) in naslednjih podana obsežna analiza, ki je pokazala, da pogoji za kumulacijo niso bili izpolnjeni. Glede na to trditev o neškodljivi količini ni relevantna.

### 2.2 **Učinki podizvajalskega dela**

(354) Ena zainteresirana stranka je navedla, da je razkritje pokazalo, da se industrija Unije še vedno seli. Po mnenju te stranke to kaže, da dajatve, ki se uporabljajo, niso ustavile selitvenega procesa.

(355) V zvezi s tem je treba opozoriti, da namen dajatev ni ustaviti ali spodbujati kakršne koli selitvene procese, ampak popraviti izkrivljanja v trgovini, ki jih povzroča dampinški uvoz. Opozoriti je treba tudi, da se je več družb preselilo v druge države članice ali tretje države, za katere ukrepi ne veljajo. Glede na zgoraj navedeno se ta trditev zavrne.

### 2.3 **Učinek makrokazalnikov**

(356) Ena zainteresirana stranka je menila, da odgovori nacionalnih združenj niso bili zadosten vir kazalnikov škode, saj je bilo iz nekaterih odgovorov mogoče sklepati le o informacijah v zvezi z nekaterimi kazalniki škode. Izraženo je bilo tudi nestrinjanje s tem, da je bilo prejetih le devet odgovorov.

(357) Več strank je imelo pomisleke glede makrokazalnikov, ker so temeljili na celotni proizvodnji Unije in ne na informacijah pritožnikov in podpornikov. Utemeljitev za določitev makrokazalnikov je že bila pojasnjena v uvodni izjavi (337) in je zato ni treba ponovno ocenjevati. Ena zainteresirana stranka je navedla, da makrokazalniki nikakor niso zanesljivi. 359-odstotno povečanje zaposlenosti od prvotne preiskave je bilo navedeno kot primer, zakaj številk ni mogoče šteti kot realnih. To trditev je podprla s pripombo, da so bili makrokazalniki v več primerih drugačni od tistih, ugotovljenih za vzorec.

(358) Več zainteresiranih strank je navedlo, da so razkriti trendi potrošnje neskladni, saj je v enem delu dokumenta navedeno 7-odstotno zmanjšanje, v drugem pa 14-odstotno. Prav tako so trdile, da so tudi podatki o proizvodni zmogljivosti in podatki o zaposlenosti neskladni, saj kažejo različne trende, kljub temu, da je v dokumentu o razkritju ugotovljeno, da so povezani.

(359) Glede virov in kakor je bilo pojasnjeno v uvodnih izjavah (225) in (226), je Komisija od nacionalnih organov zahtevala in dobila informacije, ki jih ti običajno imajo na voljo. Dejstvo, da te informacije ne zajemajo vseh kazalnikov škode, nikakor ni anomalija, pač pa prej pomeni, da ti organi enostavno nimajo dostopa do podatkov v zvezi z nekaterimi dejavniki. Zaradi tega preiskovalni organ take informacije dobi iz reprezentativnega vzorca družb. Devet odgovorov, ki so jih dala nacionalna združenja, pokriva večinski del proizvodnje (več kot 80 % celotne proizvodnje Unije), dopolnjujejo pa jih razpoložljivi statistični podatki in drugi podatki, ki so jih predložile zainteresirane stranke.

(360) V zvezi s stopnjo zaposlenosti je treba spomniti, da je številka 57 000 delavcev iz prvotne preiskave temeljila na številkah, ki so jih predložili pritožniki. Sedanja zaposlitvena številka 262 000 je makrokazalnik in se nanaša na industrijo Unije, kot je opredeljeno zgoraj. V zvezi z razlikami med kazalniki za vzorec in kazalniki za celotno industrijo Unije je treba poudariti, da ni potrebno, da navedeni kazalniki popolnoma odražajo drugi druge, da bi bili reprezentativni. Dejstvo, da so sledili enakim trendom še dodatno potrjuje njihovo reprezentativnost. Kar zadeva domnevno neskladnost v zvezi s potrošnjo, pa se 7-odstotno zmanjšanje nanaša na obdobje 2006–OPP, 14-odstotno zmanjšanje pa na obdobje 2005–OPP.

(361) Glede na zgoraj navedeno je treba pripombe v zvezi s sestavo in analizo makrokazalnikov zavrniti.

### 2.4 **Učinek mikrokazalnikov**

(362) Ena zainteresirana stranka je navedla, da bi bilo treba 3-odstotni dobiček industrije Unije šteti kot dober rezultat, zlasti če se upošteva, da se trg krči. Navedla je tudi, da ugotovitev, da je industriji Unije uspelo v obravnavanem obdobju cene dvigniti za 30 %, ne potrjuje trditve o tem, kako se industrija Unije sooča s pritiskom kitajskih in vietnamskih cen.

(363) Kot je bilo ugotovljeno v prvotni preiskavi, je pričakovana stopnja dobička brez škodljivega dampinga 6 %, kar je precej več od približno 3-odstotne stopnje dobička, ki jo je imela industrija Unije, in poleg tega ni dovolj za srednjeročno preživetje podjetij in financiranje procesov prestrukturiranja. To je treba primerjati tudi z zelo dobro stopnjo dobička uvoznikov. Kar zadeva prodajne cene industrije Unije, njihovo zvišanje ni preprečilo neposredne konkurenčnosti izdelkov, zato sta bila prizadeta nelojalno nižanje cen in prodaja pod ceno. Nizka stopnja dobička je dokaz za cenovni pritisk, saj industrija Unije ne more uporabiti višjega pribitka.

(364) Glede na zgoraj navedeno je treba trditve v zvezi z analizo mikrokazalnikov zavrniti.

### 2.5 **Analiza nelojalnega nižanja cen**

(365) Več zainteresiranih strank je izrazilo pomisleke glede analize nelojalnega nižanja cen, ki jo je izvedla Komisija. V zvezi s tem so trdile, da je Komisija umetno povečala skladnost ŠOI s prerazvrstitvijo nekaterih čevljev iz skupine izdelkov E v skupino A.

(366) Več zainteresiranih strank je menilo, da Komisiji ni uspelo razkriti, zakaj se je stopnja prilagoditve za raziskave in razvoj, kot je bila določena v prvotni preiskavi, zdaj zmanjšala. Prav tako so menile, da Komisija ni razkrila, v kolikšnem obsegu so bile prilagoditve izvedene za prodajo nepovezanim trgovskim družbam.

(367) Trditev, da je bila s prerazvrstitvijo v sistem ŠOI umetno dosežena skladnost, ne drži. Kot je podrobno opisano v uvodni izjavi (57) in naslednjih, ni bilo prerazvrstitve, po potrebi pa je bil narejen popravek, če so stranke čevlje deklarirale v napačni kategoriji.

(368) V zvezi s trditvijo, da sprememba prilagoditve za raziskave in razvoj ni bila utemeljena, je treba poudariti, da je bila prilagoditev izvedena z enako metodo kot v prvotni preiskavi, tj. na podlagi preverjenih informacij, ki so jih sodelujoče stranke predložile za OPP. Cene CIF izvoznikov so bile določene na podlagi podatkov, ki so jih predložile družbe, in po potrebi popravljene.

(369) Glede na zgoraj navedeno je treba trditev, da je analiza nelojalnega nižanja cen nezadostna, zavrniti.

### 2.6 **Sklep o nadaljevanju škode**

(370) Več zainteresiranih strank je trdilo, da so splošni kazalniki škode vsi pozitivni in da sklep Komisije o nadaljevanju škode temelji zgolj na dobičkonosnosti. Poleg tega bi ob upoštevanju, da je bila dobičkonosnost med OPP največja po letu 2001, tudi ta kazalnik bilo treba razlagati, kot da industrija Unije ne trpi več zaradi škode. Več zainteresiranih strank je svojo trditev, da industrije Unije škoda ne prizadeva, utemeljilo s predložitvijo imen posameznih družb, ki dobro poslujejo.

(371) Neka druga zainteresirana stranka je menila, da Komisija ni upoštevala učinka spremembe poslovnega modela pri oceni proizvodnje in prodaje, niti pri sliki škode nasploh. Prav tako je trdila, da niso bili upoštevani učinki podizvajalskega dela ter da bi bil povprečni dobiček vzorca večji, če bi se upoštevale dejavnosti, ki so jih izvedli podizvajalci.

(372) V zvezi s tem je treba poudariti, da je analiza kazalnikov škode globalne narave in da ni potrebno, da vsi kazalniki kažejo izkrivljanja, zato da se ugotovi škoda. Upoštevati je treba tudi, da so se ukrepi med analiziranim obdobjem že uporabljali, zato je logično pričakovati določeno ublažitev škode. Ne glede na to in glede na ugotovitve iz uvodne izjave (257) in naslednjih, pa je bilo pri potrošnji, proizvodnji, prodaji in izkoriščenosti zmogljivosti zaznati poslabšanje, nelojalno nižanje cen in prodajanje pod ceno sta se nadaljevala na znatnih stopnjah, dobičkonosnost pa je ostala nizka, bistveno nižja od dobička, ki bi ga lahko pričakovali brez škodljivega dampinga. Vse skupaj torej kaže na delno odpravo škode z ukrepi – nikakor pa ne popolne odprave.

(373) V industriji z več kot 18 000 družbami je povsem običajno, da je uspešnost posameznih družb različna, vendar to ne pomeni, da škode za celotno industrijo ni. Poudariti je treba, da je analiza makrokazalnikov za celotno industrijo ter mikrokazalnikov za reprezentativni vzorec proizvajalcev (v skladu s členom 4(1) osnovne uredbe) pokazala, da se je škoda nadaljevala.

(374) Kar zadeva učinek spremembe poslovnega modela, se izračunani povprečni dobiček nanaša na vzorčene proizvajalce Unije. Vse spremembe (poslovni model, raven trgovanja) so bile vključene v analizo. V skladu z zakonodajo pa uvoznih dejavnosti subjekta ni mogoče pripisati položaju, ki ga ima kot proizvajalec.

(375) Glede na navedeno sklepi o škodi iz uvodnih izjav (257)–(260) ostanejo nespremenjeni.

### 3. PREJETE PRIPOMBE V ZVEZI Z VZROČNO ZVEZO MED ŠKODO, KI JO JE UTRPELA INDUSTRIJA UNIJE, IN DAMPINŠKIM UVOZOM

(376) Več zainteresiranih strank je menilo, da Komisija ni upoštevala celotnega učinka drugih vzrokov na finančno sposobnost proizvajalcev Unije. Na splošno so trdile, da je Komisija k oceni učinka drugih vzrokov pristopila tako, da jih je preučila ločeno. V zvezi s tem so te stranke trdile, da ločena ocena vsakega vzroka pomeni, da so bili vsi učinki, razen tistega, ki se je ocenjeval, pripisani dampinškemu uvozu.

(377) Več zainteresiranih strank je menilo, da je Komisija podcenila učinek uvoza iz drugih tretjih držav. Po njihovem mnenju je tehtana povprečna cena uvoza iz tretjih države le za 0,39 EUR višja od kitajskih in vietnamskih cen in bi zato morala imeti znaten učinek na industrijo Unije. Navedle so tudi, da bi bile cene uvoza, zlasti iz Indije in Indonezije, nižje od cen zadevnih držav, če bi primerjava temeljila na vrednostih ob raztovorjenju in ne na vrednostih CIF.

(378) Več strank je trdilo, da Komisija ni utemeljila sklepa, da sta zadevni izdelek ter podobni izdelek, proizveden v Uniji, konkurenčna. Trdile so tudi, da je ta sklep kontradiktoren, saj je bilo v več poglavjih dokumenta o razkritju opisano, kako je industrija Unije skoncentrirana v srednjem in visokem razredu. To ugotovitev je težko uskladiti s sklepom, da industrija Unije tekmuje s kitajskimi in vietnamskimi izdelki iz nižjega razreda. Ena zainteresirana stranka je menila, da Komisija ni opredelila, kaj se šteje za izdelke visokega, srednjega in nizkega razreda, in trdila, da niso bili predloženi nobeni dokazi o tem, da se industrija Unije na trgu dejansko premika navzgor.

(379) Ena zainteresirana stranka je menila, da Komisija ni upoštevala učinka spremembe v potrošnji in krize na industrijo Unije. Zlasti je menila, da je Komisija napačno sklenila, da se bodo uvozne cene znižale zaradi krize, saj je dejanski razvoj dogodkov v šestih mesecih po OPP bil tak, da so se količine zmanjšale, cene pa zvišale.

(380) Ena zainteresirana stranka je menila, da Komisija ni predložila zadostnih dokazov o tem, da strukturne pomanjkljivosti niso razlog za težave, s katerimi se sooča industrija. Po mnenju te stranke je treba trditev, da so škodo utrpele tudi družbe, ki so spremenile poslovni podel, zavreči, saj sprememba poslovnega modela sama po sebi še nujno ne pomeni, da ni bilo nobenih strukturnih težav.

(381) Poleg zgoraj omenjenih drugih vzrokov je ena zainteresirana stranka trdila, da Komisija v splošni analizi drugih vzrokov ni ocenila učinka spremembe poslovnega modela na dobiček proizvajalcev Unije, učinka podizvajalskega dela in učinka pomanjkanja kvalificiranih delavcev.

(382) V tem kontekstu je treba poudariti, da je bila v okviru pregleda opravljena natančna in obsežna analiza drugih vzrokov. Poudariti je treba tudi, kot je zapisano v uvodni izjavi (285), da so bili ti dejavniki analizirani skupaj in tudi posamično, zato trditve, da jih je Komisija obravnavala ločeno, ni mogoče sprejeti.

(383) V zvezi z učinkom uvoza iz tretjih držav je bilo s preiskavo ugotovljeno, da so med uvoznimi cenami zadevnih držav in drugih tretjih držav bistvene razlike, saj so povprečne cene večine drugih tretjih držav znatno višje od kitajskih in vietnamskih. Spomniti je treba tudi na uvodno izjavo (277), v kateri je zapisano, da te razlike veljajo tudi za Indijo in, če se jo primerja s Kitajsko, tudi za Indonezijo. Poleg tega, tudi če zanemarimo razliko med uvoznimi cenami, je tržni delež Indije in Indonezije samo 8 % oziroma 5 %, tržni delež Kitajske in Vietnama pa 29 %. V smislu količine učinek uvoza zato ne prekinja vzročne zveze.

(384) Uvodna izjava (265) vsebuje obsežno analizo konkurence med obutvijo, uvoženo iz zadevnih držav, in obutvijo, proizvedeno v Uniji. V zvezi s tem se lahko le doda, da so ugotovitve v zvezi z vzorčenimi družbami, ki so spremenile poslovni model, jasno pokazale, da se ta del industrije giblje proti višjemu razredu izdelka. Ugotovljena je bila tudi znatna prisotnost dampinškega uvoza v srednjem/visokem segmentu. Dokazi o vrstah izdelka, ki se proizvajajo v Uniji, in vrstah, ki se uvažajo, so bili prav tako predloženi v nezaupnem dokumentu. Kot je že bilo ugotovljeno v prejšnji preiskavi, srednji/visoki segment v bistvu pomeni izdelke z zaščitnim znakom po višjih maloprodajnih cenah. Nizki segmenti pa pomenijo izdelke brez zaščitnega znaka po nižjih cenah. Glede na zgoraj navedeno se trditev, da analiza konkurence med izdelki ne temelji na dejanski podlagi, zavrne.

(385) Kot je razvidno iz uvodne izjave (278) in naslednjih, je bila opravljena obsežna analiza učinka spremembe potrošniških trendov. Kar zadeva učinek gospodarske krize, je bilo med preiskavo zagotovljeno, da se učinek gospodarskega upada ni pripisal dampinškemu uvozu. V tem kontekstu je treba najprej in najbolj poudariti, da OPP, na katerem je temeljila analiza škode, zajema obdobje pred krizo. Analiza OPP zato ne odraža učinka gospodarskega upada. Glede na to, da so številne zainteresirane stranke trdile, da je gospodarska kriza in ne dampinški uvoz razlog za težave industrije Unije, je bila opravljena še ena analiza, s katero so bili ocenjeni zlasti dogodki po OPP. Zvišanje uvoznih cen v 6-mesečnem obdobju po OPP ne bi ovrglo sklepa, kot je podrobno opisan v uvodni izjavi (302), da gospodarski upad lahko poveča učinek dampinga. Pričakovani cenovni pritisk bi imel učinek na vseh ravneh, zlasti na ravni trgovine na drobno. Glede na zgoraj navedeno se trditev, da učinek zmanjšanja potrošnje in padca rasti ni bil upoštevan, zavrne.

(386) Dokument vsebuje obsežno analizo položaja industrije Unije v povezavi s spremembo poslovnega modela in učinkovitosti. V zvezi s tem je treba dodati, da se je učinek spremembe poslovnega modela jasno odražal v trendu izboljševanja kazalnikov škode za to skupino družb. Izboljšanje odnosa med stroški in cenami je pokazalo, da ta novi poslovni model temelji na učinkovitosti in lahko preživi. Trditev, da sprememba poslovnega modela ne more dokazovati učinkovitosti industrije Unije, se zato zavrne.

(387) Na koncu je treba poudariti, da je bila v nasprotju s tem, kar se trdi, analiza učinka spremembe poslovnega modela na dobičkonosnost, prodajo in proizvodnjo opisana v več poglavjih dokumenta in bila upoštevana pri oceni trditve, da je industrija Unije trpela zaradi strukturnih težav. Prav tako je analiza zajela poslovni model podizvajalskih del, kot je pojasnjeno v uvodni izjavi (23). V poglavju o interesu Unije je bila narejena tudi ocena položaja uvoznikov in trgovcev na drobno, izvedena pa je bila še analiza podatkov, ki jih je predložil en sodelujoči proizvajalec, ki je bil izvzet iz opredelitve industrije Unije. Kar zadeva neutemeljeno trditev, da je pomanjkanje kvalificiranih delavcev povzročilo težave, s katerimi se spoprijema industrija Unije, je vse pojasnjeno v uvodni izjavi (244), zato dodatne pojasnitve niso potrebne. Glede na navedeno se trditev, da Komisija ni upoštevala drugih dejavnikov, zavrne.

## K. **INTERES UNIJE**

### 1. UVOD

(388) V skladu s členom 21 osnovne uredbe je bilo preučeno, ali bi bila ohranitev obstoječih protidampinških ukrepov v nasprotju z interesom Unije kot celote. Pri določitvi interesa Unije so bili upoštevani različni vključeni

interesi, tj. interesi industrije Unije, drugih proizvajalcev Unije, uvoznikov, trgovcev na drobno/distributerjev in potrošnikov.

(389) Za oceno vpliva nadaljevanja ali prenehanja veljavnosti ukrepov je Komisija zahtevala informacije od vseh relevantnih zainteresiranih strank. Čeprav s pravnega vidika to ni bilo nujno potrebno, se je glede na zapletenost primera štelo za primerno, da se po možnosti zberejo dodatne informacije z več vidikov, kot je običajna praksa Unije. To je preiskovalnemu organu omogočilo, da navzkrižno preveri veljavnost ugotovitev. Glede industrije Unije so se specifični podatki zahtevali ne le od družb, zbranih v vzorec v tej preiskavi zaradi izteka ukrepov, temveč tudi od drugih proizvajalcev Unije. Skupno se je lahko upoštevalo pripombe 14 proizvajalcev Unije ter informacije devetih združenj obutvene industrije. Vprašalniki za vzorčenje so bili poslani 139 družbam, za katere se je bodisi vedelo, da so uvoznice zadevnega izdelka, ali pa so bile kot uvoznice navedene v zahtevku. Več drugih družb je vprašalnike prejelo na zahtevo. Vprašalnik za vzorčenje je izpolnilo 21 uvoznikov in navedlo pripravljenost za vključitev v vzorec. Za namene te analize so bili posebni vprašalniki poslani tudi združenjem uvoznikov, trgovcem na debelo, distributerjem in trgovcem na drobno ter njihovim združenjem. V tem okviru je bilo prejetih osem odgovorov. Navezan je bil tudi stik z združenji potrošnikov, katerim so bila zastavljena posebna vprašanja. Odgovorila so tri združenja.

(390) Dejstvo, da je sedanja preiskava pregled, torej analiza dejanskega stanja, v katerem že veljajo protidampinški ukrepi, omogoča oceno kakršnega koli negativnega učinka trenutno veljavnih protidampinških ukrepov na zadevne stranke. Na podlagi tega se je preučilo, ali kljub ugotovitvam o nadaljevanju dampinga in škode obstajajo nujni razlogi, na podlagi katerih bi bilo mogoče skleniti, da v tem posebnem primeru ohranitev ukrepov ni v interesu Unije.

2. INTERES INDUSTRIJE UNIJE

(391) Kakor je navedeno v G.2, G.3 in G.4, je preiskava pokazala, da je imel znaten del proizvajalcev Unije korist od uvedbe ukrepov. Gospodarski prosti pad, ki je bil ugotovljen v prvotni preiskavi in privedel do uvedbe dokončnih protidampinških ukrepov, je bil ustavljen, saj sta se končala nenehno izgubljanje tržnega deleža ter zmanjševanje dobičkonosnosti in zaposlenosti. Stabilizacija položaja industrije Unije se šteje za pomembno izboljšanje, saj je pokazala, da je lahko velik del proizvajalcev Unije v razmeroma kratkem obdobju obrnil strm trend upadanja, ki je bil opažen pred uvedbo ukrepov. Dejansko je pregled pokazal, da je v Uniji še vedno pomembna proizvodnja obutve z zgornjim delom iz usnja, ki je v OPP znašala približno 360 milijonov kosov obutve in zagotavljala zaposlitev približno 260 000 osebam. Spomniti je treba, da so velika večina teh proizvajalcev majhne do srednje velike družbe, ki so bistvenega pomena za blaginjo v določenih regijah. Velik del teh proizvajalcev je razvil poslovne modele, ki so povečali njihovo konkurenčnost s postopnim prehodom na višji razred, osredotočanjem na izdelke višje vrednosti, ustvarjanjem blagovnih znamk, usmerjanjem distribucijskih kanalov in vzpostavljanjem mrež sodelovanja v okolici ali drugje, kakor je opisano v uvodni izjavi (201) in naslednjih. Del industrije Unije, ki je še vedno pomemben, vendar vedno manjši in katerega položaj se kljub uvedbi ukrepov še naprej poslabšuje v vseh vidikih, pa je imel od ukrepov koristi samo do te mere, da so ukrepi preprečili še hitrejše nazadovanje in morebitni stečaj, s čimer je pridobil dragocen čas za prilagoditev na spreminjajoče se tržne pogoje.

(392) Na drugi strani je preiskava pokazala, da je industrija Unije po dveh letih od uvedbe ukrepov celostno še vedno v negotovem položaju in občutljiva na učinke dampinškega uvoza, ki nelojalno niža cene industrije Unije, kakor je razloženo v uvodni izjavi (259) in naslednjih.

(393) Skratka, industrija je imela koristi od ukrepov in je pokazala zmožnost, da izboljša svoj položaj in sposobnost preživetja, čim so ukrepi ublažili učinke škodljivega dampinga.

(394) V zvezi s tem je več zainteresiranih strank trdilo in to še enkrat ponovilo po razkritju dokončnih ugotovitev, da ukrepi niso imeli želenega učinka povrnitve nekaj tržnega deleža ali proizvodnje proizvajalcem Unije, ampak so koristili predvsem proizvajalcem drugih tretjih držav. Ugotovljeno je bilo, kakor je prikazano v preglednici 10, da je tržni delež industrije Unije ostal stabilen, medtem ko se je tržni delež uvoza iz drugih držav bistveno povečal. Zato je že iz samih podatkov razvidno, da je industrija Unije od uvedbe protidampinških ukrepov svoj položaj na trgu stabilizirala. Glede na vedno nižjo prodajo in tržne deleže, navedene v prvotni preiskavi, je treba stabilizacijo na ravni pribl. 40 % tržnega deleža šteti za pomemben uspeh industrije Unije. Poleg tega je treba poudariti, da protidampinški ukrepi

niso uvedeni zaradi ustvarjanja zaposlitev v Uniji ali dokončne preselitve proizvodnje nazaj v Unijo (ali ustavitve uvoza), temveč zaradi vzpostavitve konkurenčnih pogojev med izdelki Unije in dampinškim uvozom. Protidampinški ukrepi so uvedeni samo z namenom, da vzpostavijo pravične pogoje trgovanja na trgu Unije in s tem proizvajalcem Unije omogočijo, da si opomorejo s povečanjem prodaje in/ali zvišanjem svojih cen na sprejemljivo raven. Poleg tega, kakor je navedeno v preglednici 8, je bila povprečna cena uvoza iz tretjih držav bistveno višja ali pa je bil izdelek uvožen v majhnih količinah, tako da je njegov učinek na proizvajalce Unije manj izrazit. Proizvajalci Unije so imeli korist od uvedbe ukrepov, ker se je neprekinjeno izgubljanje tržnega deleža ustavilo, stabilizirali so obseg prodaje ter povečali dobiček in prodajne cene. Glede na to se argument zavrne.

(395) Če se bodo ukrepi ohranili, se lahko pričakuje, da bo imela industrija Unije še naprej korist od ukrepov, saj bo vsaj obdržala svoj relativni položaj na trgu in ga še izboljšala, ko bodo premagani negativni učinki gospodarskega upada. Med gospodarskim upadom bi ukrepi verjetno prispevali k ublažitvi učinkov znatnega dampinškega uvoza po nizkih cenah tako, da bi preprečili ponoven pojav uvoza v velikem obsegu, kot je bil opažen pred uvedbo ukrepov, zlasti leta 2005 po odpravi kvot. Glede na to, da se je v segmentih izdelka konkurenca povečala, tj. zaradi modnih trendov, ki se odražajo v zamenljivi uporabi vrst izdelka, bi ukrepi tudi pomagali zaščititi izdelke, izdelane v Uniji, pred prodorom dampinškega uvoza v njihov segment. Kot je bilo ugotovljeno med preiskavo, so nekateri proizvajalci v zadevnih državah s povečano proizvodnjo srednje in visokokakovostne obutve dejansko prešli na segment izdelkov višjega razreda. To bi industriji Unije omogočilo, da ohrani svoj relativni položaj na trgu in s tem zavaruje visoko stopnjo zaposlenosti.

(396) Lahko se tudi pričakuje, da bodo ljudje zaradi izboljšanja gospodarskih pogojev in povečanja potrošnje pripravljeni porabiti več denarja za obutev, zlasti za obutev višje vrednosti, kar bi preneslo več koristi proizvajalcem Unije. V tem primeru bi nadaljevanje ukrepov omogočalo vedno večjemu delu proizvajalcev Unije, da (še naprej) razvijajo svoje poslovne modele, proizvodni proces in distribucijske kanale ter tako postopoma izboljšajo svoj finančni položaj, kakor je bilo razvidno med obdobjem preiskave v zvezi s pregledom.

(397) V primeru izteka ukrepov se lahko pričakuje, da se bo že tako močna konkurenca, zlasti v segmentu srednjega/nizkega cenovnega razreda, še precej okrepila. Lahko se tudi pričakuje, da bo imela ta povečana konkurenca na cene v segmentu nizkega in srednjega razreda neposreden učinek na cene vseh drugih slogov. To bi zelo verjetno postopoma ogrozilo tudi veliko skupino proizvajalcev Unije, ki so na novo opredelili svoje poslovne modele in izboljšali svoj položaj. Ker finančni položaj in dobiček teh proizvajalcev nista dovolj trdna, da bi prenesla cenovni pritisk, ki ga izvaja velik obseg dampinškega uvoza, ki že dlje časa znatno nelojalno niža cene industrije Unije, bi to zelo verjetno vodilo do propada še večjega števila proizvajalcev in znatnega zmanjšanja neposredne zaposlenosti pri proizvajalcih Unije ter dobaviteljih blaga in storitev za industrijo Unije.

3. DODATNA ANALIZA GLEDE INTERESA PROIZVAJALCEV UNIJE

(398) Za popolnejšo sliko interesa proizvajalcev Unije, ki presega standardno analizo učinka na celotno industrijo Unije, so bile preko nacionalnih združenj obutvene industrije in družb, ki so bile vzorčene v prvotni preiskavi, zbrane dodatne informacije. Poleg tega je svoja stališča podal tudi sodelujoči proizvajalec, ki je bil izključen iz industrije Unije, vendar ima še vedno precejšnjo proizvodnjo v Uniji.

(399) Dodatne informacije, zbrane s pomočjo nacionalnih obutvenih združenj, so pokazale mešano sliko, ki je odvisna predvsem od tega, ali v določeni državi članici obstaja velika proizvodnja obutve ali pa je imela država pomembne uvozne interese. Medtem ko je pet nacionalnih združenj z veliko proizvodnjo obutve podprlo nadaljevanje ukrepov in poudarilo koristi, ki jih imajo njihovi nacionalni proizvajalci obutve zaradi ukrepov, so štiri druga združenja, ki so zastopala države, v katerih je bila proizvodnja večinoma ali v celoti prenesena v tretje države, ali države, ki imajo kljub veliki proizvodni zmogljivosti velik uvoz, trdila, da bi bilo nadaljevanje ukrepov v celoti v nasprotju z interesom Unije. Slednja združenja so zastopala več družb, ki so uvažale ali distribuirale/prodajale na drobno v velikem obsegu. Zato so bila njihova mnenja obravnavana tudi v uvodnih izjavah v zvezi z interesi nepovezanih uvoznikov in trgovcev na drobno. Na splošno je bil celoten obseg proizvodnje teh štirih združenj bistveno manjši od obsega petih združenj, ki so trdila, da ukrepi koristijo proizvajalcem.

(400) Poleg tega je bil za pridobitev celovitega pregleda in analizo nekaterih domnev, da je industrija Unije izginila in tako ni imela koristi od uvedbe ukrepov, vzpostavljen stik tudi s proizvajalci Unije, ki so bili vzorčeni v prvotni preiskavi. To dodatno zbiranje informacij, predhodno vzorčenih proizvajalcev Unije, je bilo upravičeno tudi z vidika interesa Unije, ker obutveni sektor v Uniji pripada industriji, ki je tako razdrobljena in raznovrstna, da je vzorec škode neizogibno majhen.

(401) Ta pogled na položaj predhodno vzorčenih proizvajalcev Unije je pokazal, da so vse sodelujoče družbe, vzorčene v prvotni preiskavi, obdržale velik del proizvodnje v Uniji. Na splošno so bile naklonjene nadaljevanju protidampinških ukrepov in so poudarile njihov pozitiven učinek na zaposlenost v Unije. Istočasno je večina teh družb delno preselila dele svoje proizvodnje obutve v države zunaj Unije, vključno z eno izmed zadevnih držav, in uvedla dopolnilne ukrepe v svoji poslovni strategiji, da bi povečala konkurenčnost. Družbe, ki še naprej proizvajajo samo znotraj Unije, so se v razmeroma kratkem prehodnem obdobju specializirale za izdelke višjega razreda in višje kakovosti. Odgovori predhodno vzorčenih proizvajalcev Unije so potrdili, kakor je bilo opisano v delu o škodi, povzročeni proizvajalcem Unije, da so razvili različne poslovne modele, nekateri proizvajalci Unije pa se na spreminjajoče se tržne razmere prilagajajo s številnimi dejavnostmi, vključno s selitvijo dela proizvodnje v tretje države in/ali znotraj Unije, spreminjanjem prodajnih poti, naložbami v kakovost in ugled blagovne znamke itd. Ti odgovori so potrdili tudi splošno stanje, opisano zgoraj, glede koristi, ki bi jih imela industrija Unije ob nadaljevanju ukrepov, in negativnih učinkov, če bi bili ukrepi ukinjeni.

(402) Za pridobitev celovitejše slike interesov proizvajalcev v Uniji je bil na koncu analiziran tudi odgovor proizvajalca, izključenega iz opredelitve industrije Unije. Ta je predložil skupni odgovor o vseh svojih evropskih dejavnostih in posebna odgovora svojih dveh evropskih proizvodnih obratov. Ta proizvajalec je nasprotoval zahtevi po pregledu, saj je bil proti nadaljevanju zadevnih protidampinških ukrepov.

(403) Družba ima dva proizvodna obrata v Uniji, kjer poteka sestavljanje izdelkov z zgornjimi deli, izdelanimi v Aziji. Kljub temu se je obseg proizvodnje teh dveh tovarn med letom 2005 in OPP znatno znižal. Medtem ko je leta 2005 uvožena obutev predstavljala manj kot polovico obsega obutve, ki jo ta družba prodaja, se je ta odstotek bistveno zvišal do OPP, v katerem je bila večina obutve, ki jo ta družba prodaja, neposredni nakup iz Azije. Najnovejše tržne informacije kažejo, da družba še naprej zmanjšuje svojo proizvodno dejavnost v Uniji in te količine nadomešča z uvozom.

(404) Čeprav je ta družba bistveno zmanjšala svoje proizvodne dejavnosti v Uniji, se je to odražalo le v rahlem zmanjšanju celotne zaposlenosti znotraj Unije. Družba je od leta 2005 povečala skupni prihodek in bistveno povečala svoj dobiček. To je vodilo k dodatnemu zaposlovanju v Uniji na področjih, ki niso proizvodnja (administracija, oblikovanje in zasnova, trženje in prodaja itd.). Iz razpoložljivih informacij je razvidno, da kljub temu, da so protidampinške dajatve negativno vplivale na poslovni rezultat družbe, niso bile tako negativne, saj se je celotna dobičkonosnost izboljšala. Protidampinški ukrepi družbi niso preprečevali, da bi še naprej selila proizvodnje v tretje države, vključno z zadevnimi državami. Na drugi strani pa uvedba ukrepov tudi ni vplivala na to, da bi družba povečala svoje proizvodne dejavnosti v Uniji. Zato se zdi, da so bile strateške odločitve o proizvodnih dejavnostih sprejete ob upoštevanju širših finančnih dejavnikov.

(405) Ob nadaljevanju ukrepov bodo protidampinške dajatve zelo verjetno še naprej vplivale na družbo, glede na to, da bo ta verjetno še naprej uvažala iz zadevnih držav. Negativni vpliv dajatev verjetno še naprej ne bo pomemben, glede na to, da družba lahko zamenja vir uvoza, kakor je že storila v preteklosti. Če bi bili ukrepi ukinjeni, pa bi imela družba korist zaradi uvoza iz zadevnih držav in bi lahko verjetno še bolj povečala dobiček.

(406) Natančna analiza drugih proizvajalcev Unije torej potrjuje splošne ugotovitve, tj. proizvajalci so razvili več različnih poslovnih modelov in zdi se, da je večina imela koristi od protidampinških ukrepov, saj so navedli, da se je njihov položaj nekoliko izboljšal in da so povečali konkurenčnost s prilagajanjem, med drugim, strategij proizvodnje in prodajnih kanalov. Informacije, ki so na voljo, torej kažejo, da bi imela večina teh proizvajalcev koristi od ohranitve ukrepov, vsaj kar zadeva njihovo odločitev, da obdržijo proizvodne dejavnosti v Uniji. V primeru izteka ukrepov bi tudi ti proizvajalci postopoma utrpeli škodo, saj bi dampinški uvoz iz zadevnih držav pritiskal na nižanje cen v vseh segmentih izdelkov, ki jih izdelujejo.

(407) Negativni učinki na nekatere proizvajalce, ki so proizvodnjo preselili v zadevne države, zelo verjetno še naprej ne bi bili nesorazmerni, kot se je izkazalo v preteklosti in glede na to, da ukrepi tem proizvajalcem niso preprečili, da ne bi še naprej selili proizvodnje v zadevne države. Zato je učinek protidampinških dajatev na take proizvajalce odvisen predvsem od odločitve družbe glede selitve proizvodnje. Usmeritev učinka protidampinških dajatev je torej v rokah družbe same.

4. INTERES NEPOVEZANIH UVOZNIKOV

4.1 **Splošno**

(408) Preiskava v zvezi s pregledom je potrdila, da je mogoče razlikovati med dvema glavnima kategorijama uvoznikov. Eno kategorijo sestavljajo večinoma družbe, ki uvažajo in preprodajajo obutev svojih blagovnih znamk, katere proizvodnja poteka v tretjih državah. Te družbe imajo običajno pomembne dejavnosti v Uniji, npr. oblikovanje, preiskave in razvoj, nabavo surovin in včasih celo svojo distribucijsko verigo. Iz tega sledi, da ima ta kategorija uvoznikov v Uniji pomembne dejavnosti z „dodano vrednostjo“, v katerih je običajno zaposlenih razmeroma veliko ljudi. Drugo kategorijo sestavljajo uvozniki, ki so izraziti trgovci in se osredotočajo bolj na obseg in manj na znamko – pretežno prodajajo obutev „zasebnih blagovnih znamk“. Ti uvozniki imajo na splošno nižje strukturne stroške in manj dejavnosti z dodano vrednostjo v Uniji.

(409) Ugotovljeno je bilo, da znotraj teh dveh glavnih kategorij obstajajo različni poslovni modeli. V prvi kategoriji je na primer mogoče razlikovati med blagovnimi znamkami s poreklom iz Evrope, pa tudi neevropskimi blagovnimi znamkami, in formalno obutvijo ter obutvijo za prosti čas. V drugi kategoriji so uvozniki, ki imajo lastne trgovine za prodajo na drobno, pa tudi uvozniki, ki prodajajo samo trgovcem na debelo/distributerjem. Nekatere družbe iz te druge kategorije trgujejo samo z obutvijo zasebnih blagovnih znamk, druge pa imajo tudi posebne sporazume za nabavo uveljavljenih blagovnih znamk in/ali licenčne sporazume in/ali skupna podjetja.

(410) Glede na raznolikost med uvozniki, kakor je opisano zgoraj, in da bi bila slika popolnejša, je bil položaj uvoznikov analiziran z več različnih vidikov. Najprej so bile analizirane pripombe, prejete od uvoznikov in njihovih združenj. Poleg tega so bili upoštevani in uporabljeni tudi statistični podatki in ustrezne publikacije. Nazadnje so bile za nekatere ključne gospodarske podatke uporabljene preverjene informacije vzorca uvoznikov.

(411) Kot je navedeno zgoraj, je bilo za določanje nekaterih ključnih ekonomskih podatkov odločeno, da se vzorči uvoznike. Ta odločitev je bila sprejeta na podlagi dejstva, da je prvotna preiskava pokazala, da je bilo število sodelujočih uvoznikov visoko in da so številni izmed njih poslali izpolnjene vprašalnike. Zato se je v tem pregledu zaradi izteka ukrepov zdelo primerno uporabiti vzorčenje.

(412) Kot je že navedeno v uvodni izjavi (37), je bilo od 21 uvoznikov Unije, ki so se javili in pokazali pripravljenost za sodelovanje v preiskavi, vzorčenih osem. Vzorec sestavlja pet največjih družb glede na obseg in vrednost uvoza ter nadaljnje prodaje v Uniji in nekaj manjših uvoznikov; slednji so v vzorcu zato, da se dobi bolj reprezentativen prerez sodelujočih strank z njihovimi različnimi poslovnimi modeli, geografsko lokacijo in segmenti prodajanega izdelka. Vzorčene družbe so predstavljale najvišje število družb, ki jih je bilo mogoče razumno preiskati v razpoložljivem času. Glede na številke, ki so bile na voljo v tej fazi preiskave, so vzorčeni uvozniki predstavljali približno 18 % uvoza zadevnega izdelka v Uniji med OPP. Ena izmed vzorčenih družb kljub temu, da je pokazala pripravljenost za vključitev v vzorec, na koncu ni odgovorila na vprašalnik in vsa prizadevanja za pridobitev sodelovanja tega majhnega uvoznika so bili zaman. Zato je bilo treba to družbo na koncu izključiti iz vzorca. Ostalih sedem vzorčenih uvoznikov je v celoti sodelovalo pri preiskavi in v roku poslalo odgovore na vprašalnike.

(413) Kot je navedeno zgoraj, so preverjeni podatki vzorčenih uvoznikov na skupni osnovi med drugim omogočili podrobno analizo nekaterih ključnih ekonomskih parametrov, ki je bila zaradi velikega števila proizvajalcev možna samo s pomočjo vzorčenja. Vendar analiza položaja uvoznikov ni bila omejena na informacije, zagotovljene v okviru vzorčenja. Pri analizi interesa Unije so se upoštevali strokovni tisk in tržne preiskave, pa tudi informacije od zainteresiranih strank. Uporaba teh informacij je dodatno zagotovila, da so bili vsi glavni poslovni modeli, ki se uporabljajo v tem sektorju, v analizi zadostno zastopani.

(414) Na podlagi preverjenih informacij vzorčenih uvoznikov in drugih informacij v dokumentaciji se ocenjuje, da sta uvoz in nadaljnja prodaja izdelka v pregledu distributerjem/trgovcem na drobno med OPP zagotovila zaposlitev približno 23 000 osebam v Uniji.

4.2 **Obseg uvoza**

(415) Kot je prikazano v preglednici 4, podatki Eurostata kažejo, da se je od leta 2005 uvoz zadevnega izdelka znatno zmanjšal, za približno 90 milijonov parov. Med istim obdobjem se je uvoz usnjene obutve iz drugih držav povečal s pribl. 43 milijonov parov na 201 milijon parov. Čeprav je bil obseg uvoza leta 2005 iz LRK in Vietnama precej večji (+ 80 %) od obsega uvoza iz vseh drugih držav, je med OPP stopnja uvoza iz drugih držav za 4 % presegla stopnjo uvoza iz LRK in Vietnama. Podatki Eurostata kažejo, da se je od leta 2005 celotni uvoz zadevnega izdelka zmanjšal za 11 %.

(416) Pomemben uvoznik, ki je sodeloval v preiskavi, vendar ne tudi pri vzorčenju, je poročal o podobnem gibanju uvoza. Ta družba je trdila, da se je njena nabava zadevnega izdelka od leta 2005 zmanjšala za 25 %, medtem ko se je uvoz usnjene obutve iz drugih držav bistveno povečal.

(417) V zvezi z vzorčenimi uvozniki se je uvoz usnjene obutve med letom 2005 in OPP glede obsega razvijal:

*Preglednica 19*

**Obseg uvoza vzorčenih uvoznikov (v parih)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|
| LRK in Vietnam | 29 761 231 | 30 806 163 | 26 616 891 | 29 577 492 |
| *Indeksirano* | *100* | *104* | *89* | *99* |
| Druge države | 13 181 962 | 16 077 607 | 22 680 174 | 28 096 596 |
| *Indeksirano* | *100* | *122* | *172* | *213* |

(418) V skladu s splošnimi statističnimi podatki so vzorčeni uvozniki znatno povečali nabavo usnjene obutve iz drugih držav. Obseg uvoza iz LRK in Vietnama je od leta 2005 ostal precej stabilen z določenim padcem v letu 2007, vendar se je v OPP dvignil na skoraj enako raven, kot je bil leta 2005. Iz tega sledi, da se je v zvezi z vzorčenimi uvozniki celotni obseg usnjene obutve, s katero se trguje, od leta 2005 povečal za skoraj 1/3, s stabilnim trendom iz zadevnih držav kljub uvedbi protidampinških ukrepov, in s povečanim trendom iz tretjih držav. Med tretjimi državami, ki so imele največ koristi od povečanega obsega uvoza, sta Indonezija in Indija.

(419) V vzorcu je trend nabave iz zadevnih držav stabilen, kar se ne ujema s trendom, ki ga je zabeležil Eurostat (znatno zmanjšanje). Podrobnejši pregled vzorca kaže, da stabilni trend uvoza iz drugih držav izvira iz dejstva, da je eden izmed večjih vzorčenih uvoznikov – v nasprotju s trendom Eurostata, pa tudi drugih vzorčenih uvoznikov – ne samo močno povečal svoj uvoz iz tretjih držav, ampak znatno povečal tudi uvoz iz zadevnih držav, da bi zadostil povpraševanju, s čimer je izravnal splošni trend upadanja uvoza v vzorcu. Ob upoštevanju navedenega je bilo sklenjeno, da je razvoj uvoza zadevnega izdelka v vzorcu v skladu s kvantitativno analizo podatkovne baze Eurostat, tj. splošnim upadom uvoza iz zadevnih držav.

### 4.3 **Nabavna cena**

(420) Kot je prikazano v preglednicah 5 in 8, podatki Eurostata kažejo, da se je od leta 2005 povprečna cena usnjene obutve iz zadevnih držav in tretjih držav zvišala, uvozne cene CIF usnjene obutve iz tretjih držav pa še nekoliko bolj kot uvozne cene CIF iz zadevnih držav. Vendar glede na to, da ima ponudba uvožene obutve velik vpliv na cene in da je možno, da se je za vse izvozne države bistveno spremenila, povprečne cene, ki se jih lahko izračuna iz obsega in vrednosti, ki jih je sporočil Eurostat, niso nujno najbolj natančne za določanje cenovnih trendov. V zvezi s tem se lahko cenovni trend vzorca uvoznikov šteje za bolj pomembnega, saj se je prodajni program uvoznikov verjetno manj spremenil, glede na to, da so vse te družbe že dolgo časa specializirane za določene vrste in modele obutve.

(421) Kot je opisano v uvodnih izjavah (412) ter (408) in naslednjih, so vzorčeni uvozniki predstavljali različne poslovne modele, ki so se odražali, med drugim, v znatnih razlikah v povprečni ceni na uvoznika. Poleg tega so nekateri uvozniki trgovali z več milijoni parov na leto, nekateri pa „samo“ z nekaj sto tisoč. Tretjič, pri nekaterih posameznih uvoznikih so količine, s katerimi se trguje, in, posledično, njihov pomen v vzorcu v obravnavanem obdobju močno nihali. Zato je bilo sprejeto stališče, da bi morali biti za pridobitev popolne slike zadevnih trendov tehtani povprečni rezultati dopolnjeni z analizo aritmetičnega povprečja.

(422) Povprečne uvozne cene vzorčenih uvoznikov med letom 2005 in OPP so bile:

*Preglednica 20*

**Povprečne uvozne cene vzorčenih uvoznikov (EUR)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|
| *LRK in Vietnam* | | | | |
| CIF: tehtano povprečje | 11,10 | 11,81 | 10,24 | 10,07 |
| *Indeksirano* | *100* | *106* | *92* | *91* |
| CIF: aritmetično povprečje | 10,17 | 11,42 | 10,54 | 10,42 |
| *Indeksirano* | *100* | *112* | *104* | *102* |
| Iztovorjeni (*): tehtano povprečje | 11,72 | 13,43 | 12,12 | 11,88 |
| *Indeksirano* | *100* | *115* | *103* | *101* |
| Iztovorjeni (*): aritmetično povprečje | 10,74 | 12,98 | 12,48 | 12,30 |
| *indeksirano* | *100* | *121* | *116* | *115* |
| *Druge države* | | | | |
| CIF: tehtano povprečje | 13,11 | 12,71 | 10,85 | 10,46 |
| *Indeksirano* | *100* | *97* | *83* | *80* |
| CIF: aritmetično povprečje | 12,21 | 12,56 | 12,59 | 11,53 |
| *Indeksirano* | *100* | *103* | *103* | *94* |

(*) Simulirana cena z vsemi stroški, vključno z raztovarjanjem = CIF + uvozna dajatev + protidampinška dajatev (od 7. aprila 2006) + stroški carinskih postopkov.

(423) Analiza kitajskih in vietnamskih uvoznih cen CIF od leta 2005, tj. zadnjega leta brez protidampinških ukrepov, do OPP kaže povečanje za 2 % (aritmetično povprečje) oziroma zmanjšanje za 9 % (tehtano povprečje). Na splošno so analizirani podatki pred uvoznimi in protidampinškimi dajatvami pokazali stabilne ali nekoliko znižane uvozne cene. V obeh primerih so se uvozne cene v letu 2006 močno zvišale in nato znižale.

(424) Istočasno so se povprečne uvozne cene CIF usnjene obutve iz drugih držav znižale v obeh ocenah (– 20 % do – 6 %). Zato se je razlika med uvozno ceno usnjene obutve iz zadevnih in drugih držav pred dajatvami zmanjšala, s približno 2,00 EUR na par na 1,00 EUR (v odstotkih: s približno 20 % na približno 10 % – aritmetično povprečje) oziroma z 2,00 EUR na 0,50 EUR (v odstotkih: s približno 20 % na približno 5 % – tehtano povprečje). Protidampinške dajatve se prištejejo samo v primeru LRK in Vietnama. Za povprečne cene usnjene obutve z vsemi stroški, vključno z

raztovarjanjem (tj. uvozne cene z uvoznimi stroški, uvoznimi dajatvami in po potrebi protidampinškimi dajatvami) iz LRK in Vietnama na eni strani in drugih držav na drugi strani se lahko zato zdaj šteje, da so bolj primerljive. Torej postajajo cene usnjene obutve, izdelane v drugih državah, bolj privlačne v primerjavi s cenami obutve, proizvedene v zadevnih državah.

### 4.4 **Cene pri nadaljnji prodaji**

(425) Glede cen uvoznikov pri nadaljnji prodaji so bile podrobne informacije pridobljene preko vzorca uvoznikov. Cene vzorčenih uvoznikov pri nadaljnji prodaji izdelka v pregledu so se razvijale, kot:

*Preglednica 21*

**Povprečne cene vzorčenih uvoznikov pri nadaljnji prodaji (EUR)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|
| Tehtano povprečje | 34,62 | 36,97 | 33,68 | 32,28 |
| *Indeksirano* | *100* | *107* | *97* | *93* |
| Aritmetično povprečje | 27,09 | 29,72 | 28,46 | 29,24 |
| *Indeksirano* | *100* | *110* | *105* | *108* |

(426) Zgornji podatki kažejo na stabilne oziroma rahlo naraščajoče cene pri nadaljnji prodaji med letom 2005 in OPP. Leta 2006 so se cene pri nadaljnji prodaji zvišale za 7 % do 10 %, to zvišanje pa je podobno zvišanju nabavne cene CIF leta 2006 (glej uvodno izjavo (424)). Med letom 2006 in OPP so se cene pri nadaljnji prodaji znižale.

(427) Preiskava ni prinesla nobenih informacij ali dokazov, ki bi kazali, da so se cene drugih uvoznikov pri nadaljnji prodaji razvijale drugače, kakor je opisano zgoraj.

### 4.5 **Dobičkonosnost**

(428) V zvezi z vzorčenimi uvozniki je bila dobičkonosnost določena s kombinacijo zgoraj opisanega stanja uvoznih cen in cen pri nadaljnji prodaji ter gibanja drugih stroškovnih dejavnikov uvoznikov. Po razkritju so nekateri vzorčeni uvozniki podvomili v svoje uporabljene podatke o dobičku in zahtevali, da se sprejmejo revidirani podatki. Nekatere od teh zahtev so bile sprejete in nekatere administrativne napake so bile popravljene. Revidirana slika dobičkonosnosti je naslednja:

*Preglednica 22*

**Povprečni dobiček zadevnega izdelka, ki so ga imeli vzorčeni proizvajalci**

**(neto dobiček pred davki/promet)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|
| Tehtano povprečje | 36,2 % | 18,1 % | 20,5 % | 20,4 % |
| Aritmetično povprečje | 29,6 % | 17,8 % | 20,7 % | 21,3 % |

*Opomba:* dobiček od prodaje uvoznikov potrošnikom (prodaja na drobno) je izključen.

(429) Zgornje številke so bile izračunane na podlagi dobička za zadevni izdelek, kakor so jih sporočili vzorčeni uvozniki. V nekaterih primerih je bilo treba sporočene številke po preverjanju na kraju samem pregledati. Kot je navedeno zgoraj, so imeli štirje vzorčeni uvozniki po dokončnem razkritju pomisleke v zvezi s svojimi individualnimi analizami dobičkonosnosti ter so ponovno poudarili, da bi bilo treba sprejeti revidirane podatke, kot so bili predloženi po preverjanju na kraju samem. V zvezi z enim vzorčenim uvoznikom je treba povedati, da je bilo njegovi zahtevi v zvezi s prodajnimi, splošnimi in administrativnimi stroški (PSA-stroški) delno ugodeno, in sicer s popravkom administrativne napake, kar je privedlo do manjšega zmanjšanja dobičkonosnosti vzorca, kakor je bila razkrita zainteresiranim strankam. Vendar je treba njegovo zahtevo, da je treba sprejeti prvotno sporočene PSA-stroške ter upoštevati znaten znesek licenčnin, ki jih je bilo domnevno treba plačati njegovi povezani družbi izven Unije, zavrniti. Kar zadeva prvotno sporočene PSA-stroške, je bilo med preveritvenim obiskom ugotovljeno, da so bili pretirani, saj družba ni mogla dokazati zahtevanih zneskov. Zato je bil popravek izveden na podlagi dokumentov, prejetih med preveritvenim obiskom. Kar zadeva stroške z domnevnimi licenčninami, je bil ta znesek zahtevan šele po preveritvenem obisku, zahteva pa ni bila zadostno utemeljena. Kar zadeva drugega vzorčenega uvoznika, je ta prav tako ponovno zahteval sprejetje revidiranih podatkov o dobičkonosnosti, ki temeljijo na dobičku, sporočenem na obrazcu, ki ga je domnevno predložil organom ZDA. V zvezi s tem je treba povedati, da je družba predložila preglednico o dobičkonosnosti za zadevni izdelek, ki je bila potrjena med preverjanjem, saj je bila popolnoma usklajena z revidiranimi finančnimi poročili in drugimi razpoložljivimi podatki.

V dokumentu, ki je bil poslan po preverjanju, je bila navedena samo globalna stopnja dobička za „Evropo“, vanj pa so bili vključeni vsi izdelki in verjetno tudi poslovanje izven 27-ih držav članic, a še vedno geografsko v Evropi (Švica, Balkan). Tega obrazca tudi ni mogoče povezati s podatki, preverjenimi na kraju samem, zato se zahteva zavrne. V dokumentaciji, predloženi po razkritju, je družba navedla več podrobnosti v zvezi s tem, vendar jih zaradi zamujenega roka in pomanjkanja dokazov ni mogoče upoštevati. Druga zahteva navedene družbe zadeva nekatere stroške, ki naj bi jih bilo treba upoštevati, vendar dvojih izmed njih ni bilo mogoče povezati z informacijami, preverjenimi na kraju samem. Vendar je bilo sprejeto, da se upošteva tretje stroške, ki so bili v celoti preverjeni med preveritvenim obiskom in v preglednici niso bili navedeni. Vendar pa je bil učinek na celotno dobičkonosnost omejen. Tretji uvoznik je prvotno predložil samo podatke o dobičku za manjši del svojega poslovanja v Uniji. Predloženih podatkov ni mogoče upoštevati kor reprezentativnih za splošno poslovanje družbe v Uniji, glede na to, da med regijami obstajajo bistvene razlike, kar zadeva stroške in prihodke. Zato so bile podatkom o dobičku med preverjanjem na kraju samem dodane številke v zvezi s preostalim poslovanjem v Uniji, ki temeljijo na vseh razpoložljivih preverljivih informacijah. Družba je ugovarjala rezultatu takšnega izračuna in na koncu preveritvenega obiska predložila revidirano preglednico dobičkonosnosti, ki se je od izračuna Komisije razlikovala samo v eni točki, tj. nabavnih stroških. Ker predlaganih nabavnih stroškov ni bilo mogoče povezati z razpoložljivimi informacijami, kar je bilo mogoče narediti pri nabavnih stroških, kot jih je izračunala Komisija, revidirana preglednica ni bila sprejeta. Zahteva je bila tako zavrnjena, uporabljeni pa so bili podatki o dobičkonosnosti, kot so bili ugotovljeni med preverjanjem na kraju samem. Četrti uvoznik je po razkritju ugovarjal glede svojih podatkov o dobičkonosnosti, ki so bili predloženi, preverjeni in sprejeti brez nadaljnjih prilagoditev med preveritvenim obiskom na kraju samem, češ da uporabljena metodologija ni bila natančna. Ker družba ni predlagala drugačne metodologije, ki naj bi se uporabila za ugotavljanje dobička z zadevnim izdelkom, je bila njena zahteva zavrnjena kot neutemeljena.

(430) Opozarja se, da so v prvotni preiskavi odgovori na vprašalnike sodelujočih proizvajalcev navajali tehtano povprečje čistega dobička 12 % za obdobje od 1. aprila 2004 do 31. marca 2005. V tej preiskavi v zvezi s pregledom so preverjeni podatki vzorčenih uvoznikov pokazali, da je bilo tehtano povprečje čistega dobička vzorčenih uvoznikov leta 2005 višje od 20 %. Leta 2006 je prišlo do znatnega padca dobičkonosnosti za več kot 18 odstotnih točk na podlagi tehtanega povprečja in skoraj 12 odstotnih točk na podlagi aritmetičnega povprečja. Zdelo se je, da je bila večina prodajnih pogodb sklenjenih že pred uvedbo začasnih ukrepov marca 2006 in v številnih primerih v dogovorjenih prodajnih cenah niso bile upoštevane morebitne uvedbe protidampinških dajatev. Zato se je doseženi dobiček vzorčenih uvoznikov zadevnega izdelka leta 2006 zmanjšal. Leta 2007 in v OPP se je dobiček spet povečal, vendar je še vedno za 8–16 odstotnih točk nižji od dobička iz leta 2005.

(431) Glede na to, da je večina vzorčenih uvoznikov po marcu 2006 prilagodila svoje nabavne kanale in politiko določanja cen spremenjenim okoliščinam, tj. uvedbi protidampinških ukrepov, je bila izvedena podrobnejša analiza dejavnikov, ki so vplivali na dobičkonosnost od leta 2007. Opaziti je mogoče naslednje: zmanjšanje dobička leta 2006 je mogoče v glavnem pripisati protidampinškim ukrepom, leta 2007 in v OPP pa so imeli pomemben negativen vpliv na dobiček vzorca uvoznikov tudi drugi dejavniki, specifični za družbo. Leta 2007 in v OPP so se PSA-stroški nekaterih vzorčenih proizvajalcev znatno povišali, kar se je odražalo v močnem nižanju bruto marž. To je vplivalo na dobiček, izračunan za celotni vzorec. Za povišanje

PSA-stroškov teh vzorčenih uvoznikov ni bilo mogoče najti nobenega skupnega razloga, kakor so npr. večji stroški trženja za športne dogodke.

(432) Hkrati je bilo ugotovljeno, da je gibanje menjalnega tečaja euro/dolar pomagalo uvoznikom pri ohranjanju nizkih nabavnih stroškov, vključno s stroški za zadevni izdelek. Od konca leta 2005 do konca OPP se je euro v primerjavi z ameriškim dolarjem okrepil za skoraj 30 %, kar je ublažilo učinek protidampinških dajatev in povečanja drugih stroškov, ker so pogodbe uvoznikov z dobavitelji običajno sklenjene v ameriških dolarjih in so uvozniki poročali le o omejenem zavarovanju. Na podlagi informacij enega izmed vzorčenih uvoznikov bi lahko bile stopnje dobičkonosnosti med OPP tudi do 6 odstotnih točk nižje, če bi menjalni tečaj ostal stabilen.

(433) Poleg tega je bila izvedena alternativna analiza dobičkonosnosti, ki je razlikovala med dobičkom, ustvarjenim pri zasebnih blagovnih znamkah, in dobičkom, ustvarjenim pri obutvi blagovnih znamk. V ta namen so bili razpoložljivi podatki vzorčenih uvoznikov dopolnjeni z informacijami, ki jih je predložil še en velik uvoznik zasebnih blagovnih znamk obutve, ki se ni javil za vzorčenje, vendar je sodeloval pri preiskavi s predložitvijo mnenj. Te informacije kažejo, da so bile stopnje dobičkonosnosti uvoznikov zasebnih blagovnih znamk obutve na splošno bistveno nižje od stopenj dobičkonosnosti večine uvoznikov obutve blagovnih znamk, vendar so bile v OPP še vedno visoke in v razponu od 11 % do 17 %. To potrjuje ugotovitve prvotne preiskave, v kateri je ta kategorija uvoznikov poročala, da je v povprečju imela stopnjo dobička v višini 17 %. Po drugi strani je ta natančna analiza tudi pokazala, da se je dobičkonosnost uvoznikov obutve blagovnih znamk od prvotne preiskave izboljšala. V prvotni preiskavi so uvozniki v povprečju poročali o približno 10-odstotni dobičkonosnosti, medtem ko je bil dobiček vzorčenih uvoznikov obutve blagovnih znamk med OPP višji od 20 %. Zato je mogoče zaključiti, da je na splošno gospodarski položaj uvoznikov obutve zasebnih blagovnih znamk večinoma ostal enak kot v prvotni preiskavi, medtem ko se je položaj uvoznikov obutve blagovnih znamk izboljšal.

(434) V vsakem primeru so bile stopnje dobičkonosnosti vzorčenih uvoznikov razmeroma visoke in niso kazale trenda zmanjševanja po letu 2006. Ugotavlja se tudi, da celotna stopnja dobičkonosnosti vzorčenega uvoznika, tj. vedno nad 10 %, kaže na precej stabilno in trajnostno poslovanje.

(435) S preiskavo niso bile odkrite nobene informacije ali dokazi, ki bi kazali, da bi se stopnja dobičkonosnosti drugih uvoznikov razvijala drugače kot zgoraj opisani trendi donosnosti.

### 4.6 **Učinek gospodarskega upada v obdobju po OPP**

(436) Zaradi globalne finančne in gospodarske krize, ki se je začela kmalu po OPP, se je zdelo primerno izvesti analizo položaja uvoznikov po OPP. V več prejetih odgovorih je bil omenjen neposreden negativen učinek, ki ga je imel gospodarski upad na sektor, s čimer se je še okrepil škodljivi učinek protidampinških dajatev. Na podlagi dodatnih informacij in pripomb, ki so jih podale stranke, pa tudi javno dostopnih informacij, kot so informacije Eurostata, tržne informacije itd., je stanje, kot sledi.

(437) Iz razpoložljivih statističnih podatkov je razvidno, da uvoz iz zadevnih držav še naprej upada, čeprav je upad v primerjavi z upadom iz obdobja od leta 2005 do OPP (– 15 % po OPP) zmeren. Istočasno narašča uvoz iz tretjih držav. Proizvodnja se iz zadevnih držav še vedno seli v tretje države. Podatki Eurostata kažejo tudi na močno zvišanje uvoznih cen, zlasti za obutev iz zadevnih držav (+ 21,5 % v primerjavi z OPP).

(438) O podobnem razvoju po OPP so poročali vzorčeni uvozniki, ki so še naprej povečevali nabavo v drugih državah in zmanjševali nabavo v zadevnih državah. Na splošno je obseg njihovega uvoza zadevnega izdelka ostal precej stabilen. Uvozniki so pojasnili, da so bile zaradi šestmesečnega obdobja nabave po OPP rezultat naročil, oddanih pred začetkom gospodarskega upada. Povprečne nabavne cene vzorčenih uvoznikov v eurih zadevnega izdelka so se v primerjavi z OPP zvišale za približno 15 %. Razlogi za to zvišanje cen, kakor so navajali uvozniki, je najprej povečana vrednost ameriškega dolarja konec leta 2008 in začetek leta 2009, ki je zvišala stroške nabave v eurih za izdelke iz zadevnih držav, in nato povečani stroški proizvodnje iz zadevnih držav, zlasti stroški delovne sile.

(439) Ker so cene pri nadaljnji prodaji ostale enake oziroma so se le nekoliko povišale, se zdi, da bi lahko bila dobičkonosnost vzorčenih uvoznikov pri trgovanju z zadevnim izdelkom še naprej prizadeta. Poleg tega so uvozniki trdili, da so se zaradi vnaprejšnjih naročil in zmanjšanja povpraševanja njihove zaloge znatno povečale. Vendar je izračun dobičkonosnosti uvoznikov po OPP na podlagi predloženih podatkov o ceni pokazal, da bi bilo zmanjšanje dobička po vsej verjetnosti zmerno (približno za 2 odstotni točki), kar v celoti gledano še vedno pomeni zdrave stopnje dobička.

(440) Vendar je več uvoznikov trdilo, da se povpraševanje potrošnikov od jeseni 2008 znatno zmanjšuje in da se to zmanjšano povpraševanje še ne odraža v obsegu uvoza, saj so bila naročila oddana od 6 do 9 mesecev prej, tj. pred gospodarskim upadom. Zato uvozniki pričakujejo močnejši upad uvoza v naslednji sezoni. Poleg tega je več uvoznikov poročalo, da so nekatere velike distribucijske verige v stečaju ali imajo finančne težave, zaradi česar so bila naročila preklicana, zaloge uvoznikov se povečujejo, strankam pa je treba dajati posebne popuste. Nekateri vzorčeni uvozniki so objavili velike načrte prestrukturiranja zaradi upada, drugi pa so poročali, da so si močno prizadevali za nadzor stroškov z drugimi sredstvi.

(441) Iz zgoraj navedenega sledi, da je bil do julija 2009 vpliv krize še vedno omejen glede uvoza in obsega prodaje, glede na to, da so bila naročila oddana, preden se je pričela kriza na potrošniški ravni, in so temeljila na bolj optimističnih pričakovanjih. Glede dobičkonosnosti se zdi, da je večini uvoznikov s sprejetjem različnih ukrepov za nadzor stroškov do zdaj uspelo omejiti tudi vpliv krize.

### 4.7 **Verjeten učinek ob ohranitvi ukrepov**

(442) Če se bodo ukrepi nadaljevali, je zelo verjetno, da bodo v prihodnosti bolj vplivali na uvoznike, saj so se gospodarski parametri znatno spremenili: z nedavnim zvišanjem nabavne cene in pričakovanim splošnim zmanjšanjem potrošnje bo vpliv protidampinških dajatev močnejši, kot je bil v preteklosti, tudi če bi gibanje menjalnega tečaja med obravnavanim obdobjem ublažilo zvišanje nabavne cene. Poleg tega je več uvoznikov navedlo, da so se v zadevnih državah povečali tudi drugi pomembni stroški, kot so stroški dela itd. Gledano v celoti se bo dobiček zadevnega izdelka v bližnji prihodnosti verjetno zmanjšal, večinoma tudi zaradi povečanja drugih stroškov, ki niso protidampinške dajatve. Vendar, ker so uvozniki na splošno ustvarili zdrave marže, to povečanje po vsej verjetnosti ne bo ogrozilo navedenih družb.

(443) Kot se opaža od leta 2005, bodo uvozniki verjetno še naprej nabavljali ali začeli nabavljati še večje količine v drugih tretjih državah, glede na to, da bo protidampinška dajatev na njih še bolj vplivala. Istočasno bodo uvozniki verjetno poskušali prenesti večji del splošnega zvišanja stroškov na trgovce na drobno/distributerje. Vendar glede na sorazmerno pomembnost trgovcev na drobno/distributerjev za uvoznike (kakor je podrobneje razloženo v uvodni izjavi (472)) uvozniki morebitnega povečanja stroškov verjetno ne bodo v celoti prenesli na svoje stranke. To je bilo opaženo tudi med julijem 2008 in marcem 2009.

(444) Vendar pa bi bil ob zmanjšanem povpraševanju, rastočih nabavnih cenah in povečani zavesti potrošnikov o stroških vpliv ohranjenih protidampinških dajatev na uvoznike različen, odvisno od prilagodljivosti uvoznika. Opozarja se, da so nekateri uvozniki že pokazali veliko prilagodljivost glede svojih strategij nabave in prodajnega programa (več obutve STAF in/ali tekstilne/plastične obutve in/ali dodatkov). To jim bo omogočilo ublažitev učinkov dajatev v prihodnosti. Drugi uvozniki, ki ohranjajo svoje tradicionalne nabavne kanale v zadevnih državah in se osredotočajo na usnjeno obutev, pa bi lahko občutili splošen padec dobička in/ali prodaje.

### 4.8 **Pripombe**

(445) Kot je navedeno v uvodnih izjavah (60) in naslednjih, je več zainteresiranih strank zahtevalo izključitev določenih vrst obutve iz obsega izdelka. Poleg tega je večina strank pripomnila, da bi morale biti v primeru, če v sedanji preiskavi ne bo mogoče spremeniti obsega izdelka, uvožene vrste obutve izključene iz ukrepov po členu 21 osnovne uredbe. Slednje zahteve so večinoma temeljile na domnevnem pomanjkanju proizvodnje (proizvodne zmogljivosti in pripravljenosti proizvajati) teh vrst obutve v Uniji, ki bi imela za posledico pomanjkanje konkurence z industrijo Unije in škodo, ki bi jo utrpela industrija Unije, pa tudi neugodno gospodarsko okolje, v katerem bi imeli ukrepi vedno večji vpliv na uvoznike, distributerje, trgovce na drobno in potrošnike v Uniji.

(446) V zvezi s tem je treba poudariti, da je bila med uvozom iz zadevnih držav in vrsto obutve, izdelane v Uniji, ugotovljena znatna konkurenca, kakor je navedeno v uvodni izjavi (267) in naslednjih. To tudi pomeni, da v Uniji še vedno obstaja pomembna proizvodnja usnjene obutve. Bolj splošno je bilo tudi ugotovljeno, da obsega izdelka ni mogoče spremeniti, razširiti ali zmanjšati v okviru pregleda zaradi izteka ukrepov, ne glede na morebiten razvoj vzorca proizvodnje v Uniji med obstojem ukrepov.

(447) Kljub zgoraj navedenemu je Komisija stopila v stik z ustreznimi obutvenimi združenji, da bi si ustvarila bolj jasno sliko o vrstah/količinah nekatere obutve, izdelane v Uniji. Na podlagi zbranih informacij se zdi, da se večina obutve, za katero je bila vložena zahteva, (še vedno) proizvaja v Uniji in da se vzorec proizvodnje med obstojem ukrepov ni bistveno spremenil. Zbrane informacije ne omogočajo končne splošne ugotovitve, če nekatere obutve z višjo vrednostjo v Uniji pokrivajo povpraševanje po teh izdelkih.

(448) Večina teh izdelkov so posebni izdelki z višjo vrednostjo, ki se prodajajo specializiranim potrošnikom v majhnih količinah, so visokokakovostni, imajo zapletene tehnične značilnosti in sodijo v kategorijo višjih cen, npr. jahalni škornji, čevlji za kegljanje ali čevlji posebnih velikosti/za ozka stopala. Zato te vrste izdelkov načeloma sodijo v splošni vzorec specifikacije proizvajalcev Unije. Z uvedbo ali ohranitvijo ukrepov bi bili proizvajalci Unije lahko spodbujeni, da ponovno investirajo v proizvodnjo takšnih vrst obutve ali povečajo svoje proizvodne zmogljivosti. V nasprotnem primeru ne bi bilo za proizvajalce Unije prav nobene spodbude, da bi investirali v take izdelke. Poleg tega, ker namen ukrepov ni ustaviti uvoza in se to v zadevnem primeru tudi ni zgodilo, so protidampinški ukrepi upravičeni tudi pri teh vrstah posebnih izdelkov z višjo vrednostjo, vse dokler med različnimi vrstami izdelkov ni mogoče zarisati jasne ločnice. Vsekakor omejeni podatki, ki so na voljo glede posebnih izdelkov z višjo vrednostjo kažejo, da je njihov delež v celotnem uvozu zelo omejen, zaradi česar se vpliv ukrepov na te vrste izdelka v primerjavi z veliko večino uvoza ne šteje za nesorazmernega.

(449) Nekateri uvozniki športne obutve in njihova združenja so pripomnili, da za svoje nabave znotraj Unije nimajo druge razpoložljive možnosti.

(450) V zvezi s tem je treba najprej opomniti, da informacije, pridobljene od nacionalnih obutvenih združenj, kažejo, da je v Uniji še vedno velika proizvodnja športne obutve, čeprav ni izključeno, da bo v tem segmentu povpraševanje preseglo dobavo. Tudi ob predpostavki, da v Uniji ni zadostne proizvodnje športne obutve, je preiskava pokazala, da obstajajo alternativni viri dobave, kot sta Indonezija in Indija, ki nudita, kakor je prikazano zgoraj, vedno bolj konkurenčne cene.

(451) Več vzorčenih uvoznikov, zlasti večjih globalnih blagovnih znamk obutve, je nadalje trdilo, da so z določenimi skupinami tovarn v LRK in Vietnamu skozi leta razvili dolgotrajen strateški odnos na podlagi standardov visoke kakovosti ter družbenih, varnostnih in okoljskih standardov. Zato bi sprememba virov s selitvijo proizvodnje povzročila visoke stroške in dolge roke dobave (12 do 18 mesecev).

(452) V zvezi s tem je pomembno poudariti, da zadevni protidampinški ukrepi niso pretirani; z drugimi besedami, rezultat uvedbe ukrepov – odprava izkrivljanja trgovine – nista bila prenehanje uvoza iz zadevnih držav in posledična potreba uvoznikov, da nabavljajo iz drugih držav. Ne glede na zgoraj navedeno je preiskava pokazala, da obstaja visoka stopnja prilagodljivosti: uvozniki običajno nabavljajo od skupin dobaviteljev s proizvodnimi obrati v več azijskih državah. Te skupine so prilagodljive in lahko zamenjajo državo nabave, če za to obstaja spodbuda. Podrobnosti o nabavi zadevnega izdelka od leta 2005, pridobljene z vzorčenjem, kakor so povzete na skupni osnovi v uvodni izjavi (417), kažejo, da je večina vzorčenih uvoznikov v roku enega ali dveh let zamenjala vir nabave večjega dela svoje usnjene obutve. Pomemben nevzorčen uvoznik je prav tako poročal o povečanju uvoza iz drugih azijskih držav na račun uvoza iz zadevnih držav. Zato informacije v dokumentaciji kažejo, da čeprav se lahko pojavijo dodatni stroški, se premik proizvodnje iz ene države v drugo ne šteje za preveliko breme in je očitno precej običajen. Ta argument se zato zavrne.

(453) Združenja uvoznikov in nekateri uvozniki so tudi trdili, da uvozniki zdaj niso več sposobni absorbirati učinka dajatev. Trdilo se je, da je bil med 2006 in OPP negativen učinek ukrepov na potrošnike (delno) nadomeščen z učinkom gibanja menjalnega tečaja od leta 2006, vendar bi, glede na te trditve, sprememba gibanja menjalnega tečaja od konca OPP neizogibno zvišala cene uvoznikov pri nadaljnji prodaji in bi, če bi bili ukrepi ohranjeni, pomenila višje cene za potrošnike v trgovinah.

(454) Priznava se, da je bilo povečanje vrednosti eura v primerjavi z ameriškim dolarjem od uvedbe protidampinških ukrepov precejšnje, kakor je opisano tudi v uvodni izjavi (432). Gibanje menjalnega tečaja je bilo med koncem leta 2005 in koncem OPP za uvoznike zadevnega izdelka koristno, saj so pogodbe z njihovimi dobavitelji običajno sklenjene v ameriških dolarjih, vrednost eura pa se je v tem obdobju v primerjavi z ameriškim dolarjem povečala za skoraj 30 %.

(455) Glede domnevne nezmožnosti uvoznikov, da bi absorbirali dajatev zaradi drugačnega gibanja menjalnega tečaja od sredine leta 2008, kar je povzročilo višje uvozne cene v eurih, je treba opomniti, da je bila raven dobičkonosnosti, ki jo imajo uvozniki pri trgovanju z zadevnim izdelkom in kakor je bila analizirana v vzorcu (glej preglednico 22)), v OPP še vedno zdrava. To kaže, da so bili rezultati uvoznikov sprejemljivi, kljub temu da je nanje nekaj časa negativno vplivalo gibanje menjalnega

tečaja. Poleg tega glede gibanja menjalnega tečaja nič ne kaže na to, da je euro v primerjavi z ameriškim dolarjem v prostem padu; ravno nasprotno, medtem ko se je euro v primerjavi z ameriškim dolarjem v obdobju od julija do novembra 2008 nižal, se je od takrat ponovno zviševal. Zato je napovedovanje znižanja eura na kratki ali srednji rok špekulativno. Glede maloprodajnih cen usnjene obutve je treba tudi opozoriti, da obstaja več drugih virov usnjene obutve in da uvozniki te vire uporabljajo vedno pogosteje. Zato v dokumentaciji ni podatkov, ki bi kazali na potrebo uvoznikov, da v celoti prenesejo dajatev na trgovce na debelo/drobno, kar bi povzročilo znatno zvišanje cen na drobno. Zato argument ni prepričljiv.

(456) Nekateri uvozniki, od katerih večina sodi v skupino proizvajalcev obutve blagovnih znamk, so trdili, da bi ukrepi škodili veliki „proizvodni dodani vrednosti“, ki jo ti uvozniki ustvarjajo v Uniji s pomembnimi dejavnostmi oblikovanja, zasnove, trženja blagovne znamke in nabave. Glede tega je preiskava potrdila, da veliko uvoznikov ne samo trguje z obutvijo, ampak v Uniji tudi sodeluje pri dejavnostih z dodano vrednostjo, kot so zgoraj navedene dejavnosti. Take dejavnosti ustvarjajo dosti delovnih mest na visoki ravni.

(457) V zvezi s tem je treba opozoriti, da informacije, ki so jih zagotovili vzorčeni uvozniki, med letom 2005 in OPP niso pokazale zmanjšanja zaposlenosti v teh družbah, ki bi bilo povezano z zadevnim izdelkom. Nasprotno, skupne številke o zaposlenosti vzorčenih proizvajalcev obutve blagovnih znamk kažejo manjše zvišanje zaposlenosti. To izvira iz dejstva, da protidampinški ukrepi skladno s svojim namenom niso preprečili vstopa na trg Unije usnjeni obutvi s poreklom iz LRK in Vietnama, ampak so prilagodili njeno raven cen ter tako vzpostavili konkurenčne pogoje. Poleg tega je stopnja dajatev v tem primeru nizka in uvozniki lahko poleg tega zamenjajo poreklo – kakor so v nekaterih primerih tudi storili. Glede na zgoraj navedeno se argument, da bi protidampinški ukrepi ogrozili delovna mesta na visoki ravni, ki so jih ti uvozniki ustvarili v Uniji, zavrne.

### 4.9 **Sklep**

(458) Na podlagi zgornje analize je bilo dokončno sklenjeno, da so protidampinški ukrepi med letom 2006 in OPP vplivali na gospodarski položaj uvoznikov zadevnega izdelk v Uniji, vendar se učinek ukrepov ne šteje kot nesorazmeren glede na splošno močan položaj na trgu, ki je bil za uvoznike ugotovljen med preiskavo. Kaže, da se je omejeno poslabšanje gospodarskega položaja uvoznikov v devetih mesecih po OPP nadaljevalo. Vendar je sektor na splošno v dobrem stanju in dobiček od izdelka v preiskavi še vedno velik. Zato se šteje za malo verjetno, da bi nadaljevanje ukrepov znatno škodljivo vplivalo na interese uvoznikov.

### 4.10 **Interes distributerjev/trgovcev na drobno**

#### 4.10.1 *Splošno*

(459) Razpoložljive informacije kažejo, da v Uniji na maloprodajnem/distribucijskem trgu s približno 60 % vse obutve trguje „tradicionalna“ specializirana distribucija, ki jo sestavljajo veliki trgovci na debelo, ki pogosto sami uvažajo obutev, in tako imenovane skupine dobaviteljev, s približno 40 % vse obutve pa trguje „nespecializirana“ distribucija, ki jo sestavljajo supermarketi, trgovine z oblačili in nakupovalni centri. Ocenjeno je bilo, da sektor trgovcev na drobno/distributerjev v Uniji zaposluje približno 140 000 oseb v prodaji zadevnega izdelka potrošnikom. Opozoriti je treba, da v severnih državah članicah prevladujejo večji trgovci na drobno, v južnih državah članicah pa prodajo na drobno pogosto opravljajo mala in srednje velika podjetja.

(460) Medtem ko velike maloprodajne verige niso želele sodelovati v vzorcu uvoznikov in niso izpolnile podrobnega vprašalnika za trgovce na drobno, sta en velik uvoznik/trgovec na drobno in skupina trgovcev na drobno vložila pisne pripombe in odobreno jima je bilo zaslišanje. Zaradi tega je edini trgovec na drobno, katerega odgovore se je dalo preveriti, Clark's, ki je sodeloval kot uvoznik.

(461) Odgovori na vprašalnik za združenja trgovcev na debelo, distributerjev in trgovcev na drobno so bili prejeti od Evropskega združenja trgovcev mode (AEDT), Evropske koalicije za obutev blagovnih znamk (EBFC), European Outdoor Group (EOG), EuroCommerce, ki predstavlja maloprodajni, veleprodajni in mednarodni trgovinski sektor v Evropi, Združenja evropske industrije športnih izdelkov (FESI), Združenja za zunanjo trgovino (FTA), Nizozemskega združenja trgovcev na drobno za modo, obutev in športne izdelke MITEX in Svenskt Sportforum. Na vprašalnik ni odgovoril noben supermarket, je pa Lidl zagotovil informacije o svojih nakupih in preprodaji zadevnega izdelka med leti 2005 in 2008. Zgoraj našteta združenja in trgovci na drobno so nasprotovali ukrepom in njihovemu podaljšanju, v glavnem s trditvijo, da so ukrepi zmanjšali dobiček, zaradi česar je veliko trgovcev na drobno moralo iskati alternativne vire nabave. Trdili so tudi, da bi podaljšanje ukrepov škodilo evropski industriji obutve, ki se je uspešno prilagodila izzivom in možnostim modernih trgov, ki oddajajo dele proizvodnje. Trdili so, da ukrepi niso preprečili velikega preseljevanja proizvodnje, ki se ne bo vrnila v Unijo, saj proizvajalci Unije ne morejo izpolniti povpraševanja po široki izbiri kakovostne obutve po nizkih cenah.

4.10.2 *Nabavna cena*

(462) Da bi ocenili trditev o zmanjšanih stopnjah dobička od uvedbe protidampinških ukrepov, je bila najprej narejena analiza nabavnih cen distributerjev/trgovcev na drobno zadevnega izdelka v primerjavi s prodajnimi cenami, ki so jih imeli med letom 2005 in OPP. Kot je opisano v uvodni izjavi (425), je na podlagi izpolnjenih vprašalnikov vzorčenih uvoznikov kazalo, da so bile preprodajne cene uvoznikov, enake nabavnim cenam distributerjev/trgovcev na drobno, med letom 2005 in OPP stabilne ali so se malo zvišale.

4.10.3 *Cene pri nadaljnji prodaji*

(463) Nato je bil preučeno gibanje cen pri nadaljnji prodaji, zaradi pomanjkanja natančnih podatkov, ki so jih predložili trgovci na drobno, pa so bile zbrane informacije statističnih uradov držav članic, ki so skupaj predstavljali 66 % prebivalstva Unije. Te informacije kažejo, da so se cene pri nadaljnji prodaji med zadevnim obdobjem na splošno zelo malo dvignile, kot kaže spodnja preglednica:

*Preglednica 23*

**Povprečne potrošniške cene v nekaterih državah članicah (indeksirane)**

| | 2005 | 2006 | 2007 | OPP |
|---|---|---|---|---|
| Nemčija | | | | |
| *„obutev“* | 100 | 99,2 | 100,3 | 100,9 |
| Nizozemska | | | | |
| *„obutev“* | 100 | 100,7 | 101,4 | 103,1 |
| *„otroška obutev“* | 100 | 99,3 | 101,5 | 100,9 |
| Francija | | | | |
| *„chaussures de ville“* | 100 | 99,9 | 101,1 | 101,5 |
| Velika Britanija | | | | |
| *„obutev“* | 100 | 98,4 | 99,6 | 99,5 |
| Španija | | | | |
| *„ženska obutev“* | 100 | 101,9 | 102,6 | 103,7 |
| *„moška obutev“* | 100 | 101,6 | 103,5 | 104,1 |
| *„otroška obutev“* | 100 | 100,9 | 102,6 | 103,3 |
| Italija | | | | |
| *„obutev“* | 100 | 100,9 | 102,0 | 102,6 |

*Vir:* nacionalni statistični uradi.

(464) V zgoraj navedenih kategorijah obutve, čeprav se ne ujemajo natančno z opredelitvijo izdelka, prevladuje zadevni izdelek in zato se lahko šteje, da so ta gibanja veljavna referenca za maloprodajne cene zadevnega izdelka.

(465) Zgornja gibanja so potrdile tudi nekatere zainteresirane stranke, ki so navedle, da so bile maloprodajne cene dalj časa razmeroma stabilne, vsekakor pa med letom 2005 in OPP. Pojasnile so, da so cene obutve na ravni prodaje na drobno stabilne tako dolgo zaradi (i) ugodnih stroškovnih dejavnikov, kakor sta selitev proizvodnje v države z nižjimi stroški in ugodno gibanje menjalnega tečaja in (ii) načela „cenovnih točk“, ki ga uporabljajo trgovci na drobno, ter pripravljenosti potrošnikov, da plačajo. Načelo „cenovnih točk“ pomeni, da se obutev običajno prodaja po fiksnih cenovnih točkah in ne po vmesnih cenah, na primer kategorija obutve se prodaja za 44,95 EUR, ena kategorija višje za 49,95 EUR, še ena višje za 54,95 EUR itd.

4.10.4 *Dobičkonosnost*

(466) Ker informacije, ki so jih predložili trgovci na drobno, niso bile dovolj natančne, ni bilo mogoče neposredno pridobiti podatkov o dobičkonosnosti trgovcev na drobno. Vendar pri primerjavi gibanja nabavnih cen trgovcev na drobno, kakor je navedeno v uvodni izjavi (462), z gibanjem njihovih cen pri nadaljnji prodaji, kakor je navedeno v uvodnih izjavah (463) in nadaljnjih uvodnih izjavah, nič ne kaže na zmanjšanje stopenj dobička, ki se ga lahko pripiše vplivu dajatev na cene, saj je nabavna cena zadevnega izdelka ostala stabilna ali se je rahlo zvišala, medtem ko se je maloprodajna cena rahlo zvišala.

(467) Glede splošne stopnje dobičkonosnosti sektorja trgovine na drobno kaže, da je nižja od stopnje dobičkonosnosti uvoznikov. Poleg tega strokovni tisk poroča, da so nekatere regije z vidika trgovcev na drobno še posebej konkurenčne in težavne (močna konkurenca, konsolidacija na trgu, močna odvisnost od finančnega trga, ki ne želi investirati, in strateški neuspehi). Po drugi strani pa je po poročanju tiska ena izmed največjih verig trgovcev obutve na drobno, ki deluje v Uniji, leta 2008 zabeležila rekorden dobiček in najavila ambiciozne načrte za širitev.

(468) Glede splošne dobičkonosnosti trgovcev na drobno je treba tudi opozoriti, da je učinek protidampinške dajatve vsekakor oslabljen zaradi prometa, ki so ga ti trgovci imeli pri drugih izdelkih, kot so obutev STAF, usnjena obutev s poreklom iz drugih držav, druge vrste obutve in dodatki.

(469) Za zaključek, trgovci na drobno med preiskavo zaradi izteka ukrepov niso utemeljili argumenta o zmanjšanju dobičkonosnosti, hkrati pa tega ni potrdila preiskava. Razpoložljive informacije kažejo, da verjetneje uvedba protidampinških ukrepov med letom 2006 in OPP ni negativno vplivala na trgovce na drobno oziroma je bil njen učinek omejen.

4.10.5 *Učinek gospodarskega upada v obdobju po OPP*

(470) Omejene informacije, ki so bile na voljo glede vpliva gospodarskega upada po OPP na obutveni sektor prodaje na drobno, kažejo na nižanje marž in zmanjšanje povpraševanja v prvih devetih mesecih po OPP. Vendar je informacije predložila samo ena družba, ki v glavnem deluje v eni določeni regiji in ki je tudi uvoznik, zaradi česar se je na splošno ne more šteti za reprezentativno za sektor prodaje na drobno. Poleg tega je strokovni tisk od sredine leta 2009 v tej regiji beležil znatno izboljšanje položaja obutvenega sektorja prodaje na drobno (s povečanjem obsega prodaje in prihodkov). Zaradi pomanjkanja reprezentativnega sodelovanja sektorja prodaje na drobno ni mogoče priti do končnega zaključka o natančnem vplivu gospodarskega upada.

4.10.6 *Verjeten učinek v primeru ohranitve ukrepov*

(471) Glede na sedanji gospodarski upad je verjetno, da se bo potrošnja usnjene obutve zmanjšala in da se bo pritisk na cene, ki ga izvajajo vedno bolj cenovno občutljivi potrošniki, kratko- do srednjeročno povečal. Po drugi strani bodo uvozniki verjetno poskušali vsaj delno prenesti zvišanje cen na trgovce na drobno. Zato bi ujetost trgovcev na drobno med uvoznike in potrošnike lahko privedla do vedno težjega položaja.

(472) Trgovci na drobno/distributerji, ki delujejo na zelo konkurenčnih trgih in večinoma nabavljajo usnjeno obutev v zadevnih državah, bi se lahko tako znašli v negotovem položaju zaradi razmeroma visokih stroškov in sorazmerno nizkega neto dobička. Razveljavitev protidampinških ukrepov za zadevni izdelek bi za te družbe v takšnih razmerah pomenil olajšanje. Učinek morebitnega zvišanja cen na tiste trgovce na drobno/distributerje, ki nabavljajo tudi v tretjih državah/Uniji in imajo bolj pestro ponudbo blaga, bi se verjetno v prihodku od prodaje manj občutil. Poleg tega je preiskava pokazala, da so veliki trgovci na drobno in skupine dobaviteljev trgovcev na drobno kljub njihovemu posebnemu položaju na trgu dovolj pomembni, da uvoznikom preprečujejo popoln prenos zvišanja stroškov.

(473) Tisti trgovci na drobno, ki nabavljajo predvsem zadevni izdelek, bodo zaradi podaljšanja ukrepov bolj prizadeti, medtem ko bodo trgovci na drobno z bolj mešanim in prilagodljivim poslovnim modelom, ki prehajajo na druge alternativne vire nabave in imajo bolj raznoliko ponudbo blaga, verjetno manj prizadeti – čeprav je možno, da bodo prizadeti bolj kot med OPP.

4.10.7 *Pripombe*

(474) Trdilo se je, da so zaradi ukrepov številni trgovci na drobno iskali alternativne vire nabave. Informacije kažejo, da so nekateri trgovci na drobno resnično zamenjali svoje vire, nobeden od trgovcev na drobno ali njihovih združenj pa ni poročal o pomanjkanju ponudbe ali težavah z iskanjem alternativnih virov po uvedbi ukrepov. Več trgovcev na drobno je res iskalo alternativne vire, informacije pa kažejo, da so bili pri iskanju konkurenčnih alternativnih virov nabave uspešni. Priznava se, da je bil ta postopek za nekatere trgovce na drobno dolgotrajen, vendar se šteje, da je bil to posreden učinek uvedbe ukrepov, ki ni nesorazmeren glede na koristi za evropske proizvajalce, ki so bili prizadeti zaradi dampinškega uvoza.

(475) Več zainteresiranih strank je trdilo, da so se ugodni stroškovni dejavniki iz zadevnega obdobja, kakor je povzeto v uvodni izjavi (465), zaključili. Namesto tega je bilo od konca OPP gibanje menjalnega tečaja negativno in proizvodni stroški v LRK in Vietnamu so se ponovno začeli dvigovati. Če bi se ukrepi ohranili, bi to postavilo sektor prodaje na drobno v težak položaj, saj bi morali zvišati cenovne točke. To bi pomenilo ne le višje cene za prodajo na drobno, ampak tudi nižji promet in, zaradi visokih fiksnih stroškov, veliko zmanjšanje dobička.

(476) Kot je navedeno v uvodni izjavi (454), je napovedovanje znižanja eura na kratki in srednji rok zelo špekulativno. Poleg tega, ker bo povečanje stroškov v LRK verjetno vplivalo na položaj uvoznikov, argument ne velja za trgovce na drobno, saj informacije v dokumentaciji glede cen uvoznikov za trgovce na drobno med zadevnim obdobjem in po OPP kažejo, da se je zvišanje cen na trgovce na drobno preneslo le v omejenem obsegu. To kaže na splošno močan tržni položaj trgovcev na drobno.

(477) Zato, ker se priznava, da se načelo „cenovnih točk“ široko uporablja v obutvenem sektorju prodaje na drobno in dovoljuje manjše zvišanje cen, ki ga potrošniki manj občutijo, v dokumentaciji ni nobenega dokaza za to, da se trgovci na drobno soočajo s splošnim velikim zvišanjem nabavnih cen zadevnega izdelka. Zato v dokumentaciji ni nobenih dokazov, da bi morali, na splošno, zvišati cenovne točke za zadevni izdelek. Vendar, tudi če bi morali to storiti za nekatere posebne modele, bi lahko učinek nevtralizirali z zamenjavo virov ali ponudbe blaga. Glede na zgoraj navedeno se ta argument zavrne.

### 4.11. **Sklep**

(478) Glede na omejenost razpoložljivih informacij nič ne kaže, da bi ukrepi med letom 2006 in OPP znatno škodljivo vplivali na finančni položaj distributerjev/trgovcev na drobno. Glede na verjetne učinke gospodarskega upada po OPP, zlasti z vidika položaja trgovcev na drobno med uvozniki in potrošniki ter morebitnega skromnega dobička trgovcev na drobno, ni mogoče izključiti, da se bo položaj trgovcev na drobno, ki pretežno prodajajo zadevni izdelek, poslabšal. Ugotavlja se, da lahko trgovci na drobno svoje izdelke nabavljajo iz drugih virov in nudijo bolj raznolike izdelke ter tako ublažijo učinek protidampinških dajatev na prihodek. Na splošno imajo trgovci na drobno precej ugodnejši položaj na trgu kot proizvajalci Unije, saj imajo zgoraj opisano prilagodljivost, medtem ko so proizvajalci Unije v celoti izpostavljeni pritisku izdelkov, uvoženih po dampinških cenah.

### 4.12 **Interes potrošnikov**

#### 4.12.1 *Splošno*

(479) Komisija je stopila v stik z 39 združenji potrošnikov v Uniji, da bi jih obvestila o začetku pregleda zaradi izteka ukrepov. Združenja so bila izrecno pozvana, da pojasnijo svoje mnenje o obstoječih ukrepih in zagotovijo kakršne koli druge informacije, ki bi lahko bile pomembne za preiskavo. Javile so se tri organizacije potrošnikov kot zainteresirana stranka in predložile pisne pripombe.

(480) Dve nacionalni združenji potrošnikov sta izrazili podporo protidampinškim ukrepom. Eno izmed njih je navedlo, da so kljub uvedenim ukrepom cene obutve iz zadevnih držav zelo nizke. Evropsko združenje potrošnikov BEUC je nasprotovalo ukrepom, med drugim s trditvijo, da ukrepi škodujejo potrošnikom.

(481) V zvezi s tem je bilo v prvotni preiskavi predvideno, da bo vpliv na potrošnike omejen, ker bodo razmeroma nizke stopnje dajatev oslabljene v različnih plasteh distribucijske verige in ne bodo v celoti prenesene na potrošnike. Kljub temu je bil sestavljen „najhujši možni“ scenarij, tj. ocenjen je bil popoln prenos na potrošnika. Ocena v prvotnem primeru je bila zvišanje potrošniških cen za največ 2 % oz. 1 EUR na par.

(482) Rezultat preiskave zaradi izteka ukrepov je dejansko pokazal, da so se med uvedbo ukrepov potrošniške cene usnjene obutve le rahlo zvišale (glej uvodne izjave (463) in naprej). Zvišanje povprečnih maloprodajnih cen obutve, kakor so ga sporočili nacionalni statistični uradi skupine reprezentativnih držav članic, navedenih v teh uvodnih izjavah in preglednici 23, je med – 0,5 % in + 4,1 %, kar je nižje od sporočene inflacije v zadevnem obdobju.

(483) Na podlagi analize uvoznih cen je bilo tudi ugotovljeno, da so cene usnjene obutve iz LRK in Vietnama ostale razmeroma nizke tudi po uvedbi protidampinških dajatev (glej uvodno izjavo (422)). Zato iz informacij v dokumentaciji ni razvidno, da bi ukrepi bistveno škodili potrošnikom.

#### 4.12.2 *Druge pripombe*

(484) Več zainteresiranih strank je trdilo, da so ukrepi škodili potrošnikom in da so se odražali v višjih cenah. Nekateri uvozniki so tudi trdili, da se bo učinek ukrepov na potrošnike zdaj okrepil, saj ne morejo več absorbirati dajatev.

(485) Kot je navedeno v uvodni izjavi (482), se ne zdi, da bi protidampinške dajatve povzročile opazno zvišanje maloprodajnih cen. Glede domnevne nezmožnosti uvoznikov, da bi absorbirali dajatve, analiza obdobja po OPP v zvezi s tem že navaja nekaj kazalnikov. Kot je razloženo v uvodni izjavi (438), so se med julijem 2008 in marcem 2009 nabavne cene uvoznikov močno zvišale, medtem ko so njihove cene pri nadaljnji prodaji ostale stabilne ali so se samo rahlo zvišale. Ta podatek kaže, da uvoznikom ni bilo treba nujno prenesti zvišanja stroškov na naslednjo raven distribucijske verige. Ta argument se zato zavrne.

(486) Ena zainteresirana stranka je trdila, da so ukrepi privedli do/bodo privedli do zmanjšane ponudbe usnjene obutve za potrošnike zaradi pomanjkanja srednjega do nižjega segmenta usnjene obutve po dostopnih cenah. Ta trditev je bila podana že med prvotno preiskavo.

(487) Zgornja trditev ni bila ustrezno podkrepljena z dokazi. Poleg tega je zaradi dolgotrajnih stabilnih maloprodajnih cen malo verjetno, da bi potrošniki izgubili zanimanje za zadevni izdelek zaradi gibanja cen. Prav tako se ugotavlja, da se, razen enega združenja, ki je trdilo, da bi ukrepi privedli do manjše izbire za potrošnika, ni pa svoje trditve utemeljilo z dokazi, noben prodajalec na drobno ali združenje trgovcev na drobno ni pritožilo glede zmanjšane ponudbe ali pomanjkanja ponudbe. Čeprav je preiskava potrdila, da se je izbira potrošnikov rahlo odmaknila od zadevnega izdelka glede na zabeleženo rahlo zmanjšanje potrošnje usnjene obutve v zadevnem obdobju in povečano povpraševanje po tekstilni obutvi, se lahko to pripiše spreminjajočim se modnim trendom in ne zmanjšani ponudbi usnjene obutve.

5. SKLEP O INTERESU UNIJE

(488) Iz zgoraj navedenega sledi, da je po uvedbi protidampinških ukrepov velik del proizvajalcev industrije Unije izboljšal svoj položaj in dokazal sposobnost preživetja s prilagoditvijo poslovnih modelov na izzive globaliziranega trga. Če bodo ukrepi ohranjeni, bodo omogočili več časa za nadaljevanje tega postopka. V primeru izteka ukrepov bo cenovni pritisk dampinškega uvoza na izdelke nižje do srednje vrednosti verjetno vplival na izdelke višje vrednosti in nazadnje na vso usnjeno obutev. Po tem scenariju je verjetno, da bo šlo več proizvajalcev Unije v stečaj, saj gre večinoma za finančno ranljivejša mala in srednje velika podjetja.

(489) Po drugi strani vpliv protidampinških dajatev na uvoznike, trgovce na drobno/distributerje in potrošnike od leta 2006 do OPP ni bil nesorazmeren. Če se bodo ukrepi nadaljevali in ob domnevi, da se bo zaradi gospodarske krize povpraševanje potrošnikov še naprej manjšalo, bo učinek protidampinških dajatev na vse akterje verjetno večji kot v preteklosti. Vendar glede na splošno zdravo stanje in dokazano prilagodljivost uvoznikov ter na splošno močan tržni položaj trgovcev na drobno/distributerjev, ki lahko znatno razširijo svojo ponudbo blaga, se lahko domneva, da ti proizvajalci kratko- do srednjeročno ne bodo nesorazmerno prizadeti. Glede potrošnikov po uvedbi protidampinških ukrepov ni bilo opaznega zvišanja cen in glede na rezultate analize po OPP nič ne kaže, da se bodo potrošniške cene v prihodnosti nesorazmerno zvišale.

(490) S preiskavo zaradi izteka ukrepov niso bili ugotovljeni nobeni tehtni razlogi za to, da se protidampinški ukrepi ne bi smeli ohraniti.

L. **PRIPOMBE ZAINTERESIRANIH STRANK PO RAZKRITJU**

(491) Po razkritju ugotovitev so bile prejete številne pripombe. Vendar ugotovitve zaradi nobene pripombe niso bile spremenjene. Glavne pripombe so bile naslednje.

1. INTERES INDUSTRIJE UNIJE

(492) Po razkritju dokončnih ugotovitev je ena zainteresirana stranka trdila, da industriji Unije niso pomagali protidampinški ukrepi ampak zgolj njena prizadevanja za prestrukturiranje. Ta trditev ne le ni utemeljena, ampak tudi ne upošteva objektivnih ugotovitev te preiskave v zvezi s pregledom. Poudariti je treba, da ne upošteva sovpadanja uvedbe protidampinških ukrepov in procesa stabilizacije industrije Unije. Od uvedbe ukrepov se je masovno povečevanje poceni dampinškega uvoza resnično ustavilo, kombiniran uvoz pa se je v smislu tržnega deleža zmanjšal s 35,5 % na 28,7 %. To zmanjšanje dampinškega uvoza na trg Unije je sprostilo pritisk cen, ki ga je povzročila cenena obutev ter industriji Unije pomagalo pri prestrukturiranju.

(493) Ponovno je bilo poudarjeno, da Unija ne more masovno proizvajati in da zaradi posledično odsotne ekonomije obsega ne more zadostiti velikemu povpraševanju po cenejši obutvi v Uniji. Prvič, poudarja se, da ta trditev ni bila utemeljena. Drugič, med proizvajalci Unije so tudi številni večji proizvajalci obutve nižjega razreda z nižjimi prodajnimi cenami, od katerih so bili nekateri vključeni v vzorec. Poleg tega je treba v zvezi s trditvijo, da industrija Unije ne more zagotoviti potrebnih količin, poudariti, da je preiskava pokazala, da večina večjih uvoznikov, izbranih v vzorec ne dobavlja samo od enega samega dobavitelja, ampak relativno majhne količine kupuje tudi od več drugih dobaviteljev. To bi skupaj z učinki „grozdnega modela“, kot je opisan v poglavju E.2., kjer se združuje delovna sila več manjših družb, posledično moralo industriji Unije omogočiti proizvodnjo večjih količin. Ta trditev se zato zavrne.

(494) Dve zainteresirani stranki sta trdili, da položaj proizvajalcev Unije, ki delo oddajajo globalno, ni bil preučen tako podrobno kot je bil preučen za vzorčene proizvajalce Unije. Vendar se poudarja, da je analiza vključevala oceno vseh zainteresiranih strank, tako da so slednje sodelovale v preiskavi. Interes večjega proizvajalca Unije, ki je bil izključen iz opredelitve industrije Unije zaradi uvoznih količin, glej uvodno izjavo (402) in naslednje, je bil na primer preučen enako podrobno. Poudariti je treba tudi, da je treba družbe v Uniji, ki so oddale večino svoje proizvodnje v tretje države, v protidampinških preiskavah

tehnično šteti kot uvoznike in da je bil položaj uvoznikov v celoti upoštevan in preučen v uvodni izjavi (409) in naslednjih.

(495) Ena stranka je poudarila, da je bila opravljena temeljita ocena interesa prvotno vzorčenih proizvajalcev Unije, saj so bili nekateri izmed njih domnevno proti nadaljevanju ukrepov. To ne drži, saj je celo družba, ki zase ni videla koristi, trdila, da so ukrepi pomagali zmanjšati dampinški uvoz. Neka druga družba je samo omenila, da je zanjo v času gospodarske krize težko predvideti, kakšen točno bo učinek protidampinških dajatev v prihodnosti, ni pa omenila, da dajatve nimajo nobenih zaslug. Tako so tudi stranke, ki niso izrecno omenile, da so imele neposredno korist od ukrepov, poudarile, da so ukrepi posredno pripomogli k zmanjšanju uvoza iz Kitajske in Vietnama.

(496) Zato se dokončno potrjuje, da so proizvajalci Unije na splošno imeli korist od ukrepov ter pokazali sposobnost za izboljšanje svojega položaja, ko so ukrepi ublažili učinke škodljivega dampinga.

2. INTERES NEPOVEZANIH UVOZNIKOV

(497) Več zainteresiranih strank je izrazilo splošno kritiko, da so bili interesi, izraženi v anonimnih pritožbah, zaščiteni, interesi uvoznikov, drugih subjektov in potrošnikov pa se niso upoštevali. Opozarja se, da je bila uvedba protidampinških dajatev splošno ocenjena kot koristna za proizvajalce Unije in ne kot nesorazmerno škodljiva za druge relevantne subjekte. Trditev glede diskriminacije med navedenimi strankami se strogo zavrača, saj je bila enaka obravnava ponujena vsem strankam v preiskavi, vsi interesi sodelujočih gospodarskih subjektov, kot so uvozniki, trgovci na drobno, proizvajalci Unije, ki dela oddajajo podizvajalcem, in potrošniki, pa so bili natančno preučeni v okviru preiskave.

(498) Več strank je trdilo, da dobiček uvoznikov ne bi zadostoval za prevzem bremena povečanih stroškov uvoza, sprememb v zvezi z deviznim tečajem, stroškov preusmerjanja na druge dobavitelje in protidampinških dajatev. Vendar ta trditev ni bila zadostno utemeljena. Kot je prikazano v preglednici 22, je dobiček uvoznikov, tj. 20 %, tak, da se zdi, da ti še vedno lahko nosijo breme navedenih stroškov.

(499) Trdilo se je, da je številka zaposlitev za uvoznike, tj. približno 23 000 ljudi, prenizka, saj ne vključuje „del z dodano vrednostjo“ v Uniji. Vendar to ne drži. Številka zaposlitev za uvoznike je bila izračunana na podlagi preverjenih številk zaposlitev vzorčenih uvoznikov, ki so vključevale tudi dela z visoko dodano vrednostjo, kot so oblikovanje, marketing, raziskave in razvoj, trženje blagovne znamke itn., povezana z zadevnim izdelkom. Vse preverjene številke zaposlitev so bile dodane in primerjane s količino uvoza zadevnega izdelka vzorčenih uvoznikov. Nato se je na podlagi tega rezultata sklepalo za celotno količino uvoza iz zadevnih držav. Tako je končna številka zaposlitev vključevala tudi pomemben delež „del z dodano vrednostjo“ v Uniji.

(500) Nekatere stranke so trdile, da je trditev, da so uvozniki lahko preprosto prešli z enega dobavitelja na drugega, dejansko napačna in preveč poenostavljena. Ena zainteresirana stranka je trdila, da nima nobenih drugih dobaviteljev. V zvezi s tem je treba poudariti, da se nikoli ni trdilo, da je zamenjava dobaviteljev enostavna. Komisija ne zanika, da zamenjava dobaviteljev lahko pomeni dodatne stroške in zahteva čas, ter da nekateri uvozniki dolgoročno sodelujejo s svojimi dobavitelji. Na podlagi informacij, pridobljenih od vzorčenih uvoznikov, in še enega nevzorčenega uvoznika je bilo v uvodni izjavi (452) Uredbe možno skleniti, da je prožnost velika in da morebitna dodatna prizadevanja, potrebna za zamenjavo dobaviteljev, niso tako velika, da bi navedenim subjektom to onemogočala. Kot je prikazano v preglednici 19, so navedeni uvozniki dejansko bistveno povečali svojo dobavo iz tretjih držav. Enak trend je bilo zaznati pri nevzorčenih uvoznikih, glede na to, da Eurostat poroča o povečanju uvoza iz tretjih držav (preglednica 7) za 4 odstotne točke.

(501) Nekatere zainteresirane stranke so trdile, da bo nadaljevanje ukrepov spodbudilo izgubo delovnih mest v Uniji, in sicer zagotovo v zvezi z uvozniki in trgovci na drobno. Te trditve zainteresirane stranke niso utemeljile. Poleg tega je iz dokumentacije o vzorčenih uvoznikih mogoče razbrati, da se je zaposlenost, povezana z zadevnim izdelkom v obdobju od 2005 do OPP povečala za 6 %.

(502) Trdilo se je, da analiza možnih koristi ukinitve ukrepov za uvoznike ni bila izvedena. V zvezi s tem je treba poudariti, da je treba na podlagi besedila člena 21 osnovne protidampinške uredbe preučiti, ali obstajajo tehtni razlogi za neuvedbo ukrepov. V okviru pregleda zaradi izteka ukrepov to pomeni, da je treba preučiti, ali obstajajo tehtni razlogi za neohranitev ukrepov, tj. opredeliti je treba negativne učinke podaljšanja navedenih

ukrepov, navedene učinke pa je treba primerjati s koristmi industrije Unije, da se lahko oceni, ali bi bili negativni učinki nesorazmerni. Nasprotni scenarij, tj. iztek ukrepov, bi bilo tako s pravnega vidika treba nadalje preučiti le, če bi v dokumentaciji obstajali elementi, na podalgi katerih bi se dalo sklepati, da bi bil iztek ukrepov nesorazmerno breme za uvoznike, trgovce na drobno ali potrošnike. Takšnih elementov ni bilo. Vendar je treba, zgolj zaradi argumentiranja, o verjetnih učinkih prenehanja ukrepov na uvoznike, trgovce na drobno in potrošnike povedati naslednje. V zvezi z uvozniki je preiskava pokazala, da je del zmanjšanja njihove dobičkonosnosti od leta 2005 do OPP mogoče pripisati plačanim protidampinškim dajatvam. Če ukrepi prenehajo veljati, vsi drugi stroški pa ostanejo nespremenjeni, tega stroška ne bo več, in tako bi lahko stopnja dobička narasla na več kot približno 20 %, kot je bilo ugotovljeno med preiskavo. Za trgovce na drobno iz informacij v dokumentaciji ni razvidno, ali bi od prenehanja veljavnosti ukrepov imeli korist, saj vzorčeni uvozniki svojih cen za ponovno prodajo niso vedno prilagodili, če so se uvozne cene znižale, kar je razvidno iz primerjave aritmetične povprečne uvozne cene z aritmetičnimi povprečnimi cenami za ponovno prodajo v obdobju od leta 2007 do OPP.

V zvezi z učinkom na potrošnike je še manj verjetno, da bi prenehanje veljavnosti ukrepov privedlo do znižanja cen, glede na to, da so maloprodajne cene ostale na splošno nespremenjene kljub gibanju cen na ravni uvoza od leta 2005 do OPP. Poleg tega prav tako ni verjetno, da bi potrošniki imeli koristi zaradi povečane izbire glede na to, da v dokumentaciji ni dokazov o tem, da so protidampinške dajatve vplivale na izbiro. V nobenem primeru to ne more spremeniti splošnega sklepa, da ni tehtnih razlogov, da se ukrepi ne bi ohranili.

(503) Nekaj uvoznikov in njihovih združenj je trdilo, da je bil učinek krize podcenjen in da bodo učinki gospodarskega upada še hujši. Prvič, te trditve niso bile zadostno utemeljene, saj niso bili predloženi nobeni konkretni podatki v zvezi z zadevnim izdelkom. Kot je navedeno v uvodni izjavi (436) Uredbe in naslednjih, je bil učinek krize preučen do junija 2009 na podlagi najzanesljivejših razpoložljivih podatkov, tj. poslan je bil dodaten vprašalnik, da bi z njim preučili samo to vprašanje. Na podlagi zbranih informacij je bila opravljena previdna analiza pridobljenih podatkov, in jasno je, da ta analiza temelji predvsem na podatkih do junija 2009. Zato ni mogoče izključiti, da je učinek ekonomske krize na potrošnjo in cene večji, kot je bil do junija 2009, vendar je še vedno mogoče skleniti, da uvozniki glede na stopnjo dobička precej nad 15 % verjetno niso bili nenadno nesorazmerno prizadeti zaradi izoliranega učinka protidampinških dajatev.

To še toliko bolj drži, saj je stanje na trgu po juniju 2009 dajalo mešane vtise z znaki izboljšanja v nekaterih državah članicah. Zato se v tej fazi ne zdi, da bi bil učinek krize resno podcenjen. Poleg tega je treba poudariti, da je v zvezi z zgornjimi podatki Komisija bistveno presegla svoje pravne obveznosti, saj člen 6(1) osnovne uredbe izrecno določa, da se informacije v zvezi z obdobjem po obdobju preiskave običajno ne upoštevajo.

(504) Nazadnje, nekatere stranke so ponovno trdile, da bi nekatere vrste izdelka bilo treba izvzeti iz protidampinških ukrepov zaradi interesa Unije, saj je proizvodnja športne obutve in obutve, ki ni hišna obutev, v Uniji zanemarljiva. Trdilo se je, da bo upad proizvodnje v Uniji povzročil spremembo okoliščin, ki jo je treba upoštevati pri pregledu zaradi izteka. Najprej je treba poudariti, da obsega ukrepov ni mogoče spremeniti v okviru pregleda zaradi izteka v skladu s členom 11(2) osnovne uredbe, kakor je navedeno v uvodni izjavi (61). Tudi če bi to bilo s pravnega vidika mogoče, *quod non*, je treba poudariti, da je bila trditev o upadajoči proizvodnji izražena že med prvotno preiskavo in ovržena v uvodnih izjavah (28) in (38) končne uredbe. Ker navedene stranke niso predložile nobenih novih dokazov, s katerimi bi prikazale, koliko se je proizvodnja Unije navedenih vrst obutve zmanjšala v primerjavi s prvotno preiskavo, se trditev zavrne, potrdijo pa se ugotovitve iz uvodne izjave (450) te uredbe.

3. INTERES DISTRIBUTERJEV/TRGOVCEV NA DROBNO

(505) Ena zainteresirana stranka je trdila, da je z analizo prišlo do umetnega razlikovanja med uvozniki in trgovci na drobno in da interes integriranih družb, ki morajo nositi celotno breme ukrepov, ni bil upoštevan. Prvič, treba je poudariti, da je samo ena družba, ki je sodelovala kot trgovec na drobno, dejansko integriran uvoznik/trgovec na drobno, kot je navedeno v uvodni izjavi (460), tako da je bila specifičnost navedenih integriranih družb zastopana tako pri analizi vzorčenih uvoznikov kot trgovcev na drobno. Drugič, upoštevane so bile vse informacije, ki so jih predložili drugi trgovci na drobno, ki niso polno sodelovali v preiskavi. Komisija je tako upoštevala in preučila vse razpoložljive informacije o integriranih družbah. Glede na zgoraj navedeno se trditev, da interes integriranih družb ni bil upoštevan, zavrne.

(506) Nekaj zainteresiranih strank je izrazilo splošno kritiko in trdilo, da učinek ukrepa na trgovce na drobno ni bil dovolj podrobno preučen. Ta trditev ni bila utemeljena. Kot je opisano v uvodni izjavi (459) in naslednjih, je Komisija delovala proaktivno in večkrat skušala pridobiti informacije od trgovcev na drobno, vendar razen enega integriranega uvoznika/trgovca na drobno, nobena prodajna veriga ni želela polno sodelovati v preiskavi. Kljub omejenem sodelovanju trgovcev na drobno, so bile pri analizi, kolikor je bilo mogoče, upoštevane vse razpoložljive informacije o sektorju prodaje na drobno, kot so pisne pripombe zainteresiranih strank, informacije, pridobljene na zaslišanjih, podatki o trgu, študije in specializirani članki. Glede na to je treba trditev, da učinek ukrepov na trgovce na drobno ni bil dovolj podrobno preučen, zavrniti.

(507) Številne stranke so trdile, da Komisija ni upoštevala javno dostopnih informacij o dobičkonosnosti trgovcev na drobno. Ena stranka je trdila, da podatki o dobičkonosnosti, zbrani iz javno dostopnih finančnih poročil večjih trgovcev na drobno v Uniji, odražajo zelo zaskrbljujoče razmere, ki niso bile preučene. Prav tako so nekatere stranke menile, da zelo negativen učinek gospodarske krize na sektor prodaje na drobno ni bil upoštevan. Trdilo se je, da je poročanje ene največjih prodajnih verig za čevlje o rekordnem dobičku leta 2008 le izjema k pravilu ter da so manjši trgovci na drobno utrpeli veliko škodo. V zvezi s tem je treba ponoviti, da je bilo sodelovanje trgovcev na drobno zelo omejeno, saj je samo en trgovec na drobno/uvoznik polno sodeloval v preiskavi. Poleg tega niso bile niti pred razkritjem niti po razkritju predložene nobene posebne informacije glede dobička trgovcev na drobno *v zvezi z usnjeno obutvijo ali zadevnim izdelkom*. Kljub temu je Komisija upoštevala in preučila različne druge vire informacij, kot so pisna mnenja trgovcev na drobno, informacije o trgu, poročila v tiskanih medijih, ki so kazali na raznolikost dobičkov v sektorju trgovine na drobno: medtem ko se zdi, da se je dobiček nekaterih trgovcev na drobno resnično zmanjševal, povpraševanje pa usihalo, so v specializiranih revijah poročali o povečevanju prodaje in dohodkov za druge. Javne dostopne informacije, ki jih omenjajo zgoraj navedene stranke, so torej bile upoštevane, vendar so dale le delno sliko, zaradi česar je bilo uporabljenih več različnih virov, ki so pokazali širšo porazdelitev dobička. Posledično je bil učinek gospodarske krize na trgovce na drobno preučen v obsegu, ki so ga omogočile razpoložljive informacije. Trditev, da dobičkonosnost trgovcev na drobno ni bila pravilno preučena, se zato zavrne.

(508) Nekatere stranke so nasprotovale sklicevanju na splošno stopnjo dobičkonosnosti sektorja trgovine na drobno in na prihodek od druge obutve, saj menijo, da to ni relevantno za preiskavo. Ena stranka je trdila, da če je preiskovalni organ izjavil, da je bil učinek ukrepov na trgovce na drobno oslabljen s prodajo drugih izdelkov, potem bi se morala podobna analiza opraviti tudi za proizvajalce Unije. Poudariti je treba, da so trgovci na drobno in proizvajalci Unije podobnega izdelka v različnih položajih, saj slednji proizvajajo zlasti usnjeno obutev, trgovci pa ponujajo širšo paleto drugih izdelkov. Zato trditve v uvodni izjavi (472) in naslednjih še vedno veljajo.

(509) Nekatere stranke so podvomile v pravilnost zaposlitvenih številk sektorja trgovine na drobno in menile, da je ogroženih več delovnih mest, vendar svojih pomislekov niso utemeljile. V zvezi s tem je treba poudariti, da so bile zaposlitvene številke za sektor trgovine na drobno, kot so navedene v uvodni izjavi (459), izračunane na podlagi preverjenih zaposlitvenih številk edinega sodelujočega uvoznika/trgovca na drobno, povezanih s prodajo na drobno in dodeljenih zadevnemu izdelku. Ocena je bila nato opravljena z ekstrapolacijo zgornjih zaposlitvenih številk na podlagi količine, ki jo je ta družba prodala na drobno, glede na celotno količino zadevnega izdelka, prodanega na drobno na trgu Unije. Ta ocena je bila nato primerjana z informacijami, ki so jih predložile druge stranke, ter z viri podatkov o trgu, pri čemer je bila ocena Komisije potrjena. Ta trditev se zato zavrne.

(510) Več strank je trdilo, da je za trgovce na drobno, zlasti MSP, zamenjava dobaviteljev težavna, saj z nekaterimi dobavitelji že dolgo poslovno sodelujejo in imajo odnos zaupanja, stroški zamenjave dobaviteljev in posledične zamude pa bi lahko bili pretirani. Nekatere stranke so trdile, da je za trgovce na drobno v trenutni gospodarski krizi posebno težko sprejeti stroške spremembe sedeža. V zvezi s tem se ugotavlja, da stroški zamenjave dobavitelja v času gospodarske krize lahko povzročijo težave nekaterim trgovcem na drobno. Vendar Komisija ni ugotovila, da bi bili stroški in zamude, povezani z zamenjavo dobavitelja, pretirani. Pravzaprav informacije, pridobljene med preiskavo, kažejo, da je kar nekaj trgovcev na drobno iskalo druge dobavitelje in jih zamenjalo brez nesorazmernih negativnih učinkov. Zato zgornje trditve ni mogoče sprejeti.

(511) Ena stranka je poudarila, da zaradi povečanih stroškov usnjene obutve iz Kitajske in Vietnama ter ukrepov dobavljanje iz teh držav ni več konkurenčno. Trditev, da dobavljanje iz zadevnih držav ni več konkurenčno, ni bila utemeljena in se ne zdi skladna z ugotovitvijo, da je imel uvoz iz zadevnih držav med OPP skupaj 28 % tržni delež. Poleg tega trditev, da so še drugi naraščajoci stroški v zadevnih državah, ki vplivajo na odločitve uvoznikov v zvezi z dobavljanjem, potrjuje ugotovitev Komisije v uvodni izjavi (402) in naslednjih, da so verjetno še drugi dejavniki razen protidampinške dajatve, ki vplivajo na odločitev uvoznikov/trgovcev na drobno glede zamenjave dobavitelja. Ker so v igri še številni drugi dejavniki, vsega negativnega učinka ni mogoče pripisati ukrepom.

(512) Več strank je trdilo, da se ni zadosti upoštevalo, da so cenovne točke preprečile prenos manjših zvišanj cen na potrošnike. Ta trditev je dejansko potrdila ugotovitev Komisije, da je bilo zvišanje cen za trgovce na drobno premajhno, da bi pomembno vplivalo na cene na ravni potrošnika. V zvezi s tem glej uvodno izjavo (477).

(513) Ena stranka je trdila, da pri analizi ni bila upoštevana močna cenovna bitka v sektorju trgovine na drobno. Trditev se zavrne, saj je bila močna konkurenca med trgovci na drobno upoštevana pri analizi, kot je opisano v uvodni izjavi (467).

4. INTERES POTROŠNIKOV

(514) Več strank je trdilo, da je zvišanje cen za potrošnike večje, kot je bilo ugotovljeno s preiskavo, in da se bodo cene še bolj zvišale, če bo veljavnost ukrepov podaljšana. Druge so podvomile v pravilnost številk, ki jih je Komisija uporabila za potrošniške cene, in trdile, da slednje niso zajemale vseh držav članic, hkrati pa vključevale še druge izdelke poleg zadevnega izdelka. Dve stranki sta se pritožili, da informacije o spremljanju industrije v zvezi z maloprodajnimi cenami, ki jih je predložila ena izmed njiju, niso bile upoštevane. V zvezi s tem je treba opozoriti, da so bile vse predložene informacije v zvezi z maloprodajnimi cenami preučene med preiskavo, kot je opisano v uvodnih izjavah (463) in nadaljnjih.

Pravzaprav je Komisija uporabila številne vire, da bi določila gibanje cen, in sicer informacije sodelujočih strank (cene pri nadaljnji prodaji trgovcev na debelo, nabavne cene in cene pri nadaljnji prodaji sodelujočih uvoznikov/trgovcev na drobno in drugih trgovcev na drobno, ki so predložili informacije), izjave številnih zainteresiranih strank, da se potrošniške cene niso zvišale, ter informacije iz statističnih virov. Slednji vir, prikazan v preglednici 23, se je štel za zanesljivejšega kot informacije o spremljanju industrije v zvezi z maloprodajnimi cenami, omenjene zgoraj, iz naslednjih razlogov. Dejansko so bili podatki, ki jih je predložila ta stranka, ocenjeni kot bolj omejeni in manj reprezentativni, saj so vključevali le manjši del obsega izdelka in niso zajemali pomembnega potrošniškega trga, kot je Združeno kraljestvo, ki je po mnenju zainteresiranih strank zelo konkurenčen maloprodajni trg. V nasprotju s tem so bile informacije, prikazane v preglednici 23, pridobljene od nacionalnih statističnih uradov (vključno z Združenim kraljestvom, ki je sporočilo manjše znižanje potrošniških cen med 2005 in OPP), in so zadevale predvsem zadevni izdelek. V vsakem primeru so informacije, ki so jih predložile zainteresirane stranke med preiskavo, pokazale zmerno zvišanje ali celo znižanje cen. Na tej podlagi se zgornje trditve zavrnejo.

(515) Ena stranka je trdila, da potrošniki težko dobijo visokokakovostne izdelke po razumnih cenah. Ta trditev ni bila utemeljena in se zato zavrne.

(516) Ena stranka je trdila, da zmanjševanje potrošnje usnjene obutve kaže negativni učinek ukrepov na potrošnike, vendar trditve ni utemeljila. Kakor je opisano v uvodni izjavi (482), so potrošniške cene ostale v glavnem stabilne, zato ni bilo nobenega učinka na potrošnike. Komisija je ugotovila številne dejavnike, ki so privedli do zmanjševanja potrošnje usnjene obutve, vključno s spreminjajočimi se modnimi smernicami, zaradi česar ni mogoče sklepati, da je zmanjševanje potrošnje posledica ukrepov. Zgornja trditev se zato zavrne.

5. DRUGE PRIPOMBE PO RAZKRITJU

(517) Dve stranki sta trdili, da je bila analiza interesa Unije nepopolna, saj niso bili upoštevani interesi ponudnikov logistike v Uniji (dostavna podjetja itn.). Opozoriti je treba, da se ni javil noben takšen subjekt in zahteval, da se upoštevajo njegova mnenja, ter da v zvezi s tem niso bile predložene nobene informacije. Zato se trditev, da je analiza interesa Unije v zvezi s tem nepopolna, zavrne. Prav tako so nekatere stranke trdile, da bi bilo treba pozitivne učinke prenehanja veljavnosti ukrepov preučiti v okviru analize interesa Unije. V zvezi s to trditvijo je v uvodni izjavi (502) Uredbe pojasnjeno, zakaj se takšna analiza s pravnega vidika v tem primeru ne zdi potrebna.

(518) Vietnamska vlada in Vietnamsko združenje za usnje in obutev sta trdila, da nadaljevanje ukrepov zmanjšuje učinek programov pomoči, ki jih je odobrila Unija. Uvedba ali podaljšanje protidampinških dajatev je običajna, tehnična posledica ugotovitve, da so vietnamski izvozniki izvajali škodljivi damping. Kakršen koli politični premislek, kot je predlagani, je izven pravnega okvira in zato nerelevanten. Poleg tega ni nobenega navzkrižja med razvojno pomočjo, ki jo je Unija odobrila za Vietnam na različnih področjih, ter uvedbo protidampinških dajatev po temeljiti preiskavi, izvedeni skladno z mednarodnimi pravili trgovanja.

## M. **DOKONČNI PROTIDAMPINŠKI UKREPI**

(519) Glede na navedeno je treba protidampinške ukrepe na usnjeno obutev ohraniti. Čeprav je bilo ugotovljeno nadaljevanje škodljivega dampinga in se zaradi zaščite interesov Unije zahteva uvedba ukrepov, ta postopek opredeljujejo posebne okoliščine iz uvodnih izjav (324)–(326), ki se morajo ustrezno odražati tudi v trajanju protidampinških ukrepov. Preiskava je pokazala, da kratko- do srednjeročno obstaja verjetnost nadaljevanja škode, dokler postopek prilagajanja industrije Unije ne bo končan. Trajanje ukrepov mora zato biti omejeno na 15 mesecev.

(520) V skladu s členom 11(2) osnovne uredbe bi razširitev ukrepov po pregledu zaradi izteka običajno veljala 5 let, razen če bi zaradi posebnih razlogov ali okoliščin to obdobje moralo biti krajše. V tem primeru je preiskava pokazala, da je v industriji Unije v obravnavanem obdobju prišlo do velikih sprememb. Zlasti je bilo ugotovljeno, da je del industrije prilagodil svoj poslovni model, pri čemer je njegov dobiček narasel in se približal ciljnemu dobičku. Za to skupino industrije je bilo tudi ugotovljeno, da se je znatno razširila tako v smislu prihodka kot količine, in sčasoma absorbirala znaten del druge skupine, ki svojega poslovnega modela ni bistveno spremenila.

(521) Na podlagi teh ugotovitev se šteje, da v tem trenutku, glede na obdobje po tistem iz uvodne izjave (519), verjetnosti nadaljevanja škode ni več mogoče potrditi. Zato se zdi neprimerno predlagati, da bi ukrepi trajali dlje kot navedeno obdobje.

(522) Opozarja se, da so bili z Uredbo (ES) št. 388/2008 [1] ukrepi, ki so predmet tega pregleda, razširjeni na uvoz istega izdelka, poslanega iz Posebne upravne regije Macao, ne glede na to, ali je deklariran kot s poreklom iz Posebne upravne regije Macao ali ne. V zvezi s tem v okviru tega pregleda ni bil izpostavljen noben nov element. Dokončno protidampinško dajatev, ki znaša 16,5 % in se uporablja za uvoz s poreklom iz Kitajske, je treba razširiti na uvoz istega izdelka, poslanega iz Posebne upravne regije Macao, ne glede na to, ali je deklariran kot s poreklom iz Posebne upravne regije Macao ali ne.

## N. **KONČNE DOLOČBE**

(523) Vse stranke so bile obveščene o pomembnih dejstvih in premislekih, na podlagi katerih je bilo odločeno, da se priporoči uvedba dokončnih protidampinških dajatev za LRK in Vietnam. V skladu z določbami osnovne uredbe je bilo strankam odobreno obdobje za predložitev pripomb v zvezi s tem razkritjem. Po preučitvi ustnih in pisnih pripomb, ki so jih predložile stranke, so bile končne ugotovitve po potrebi ustrezno spremenjene.

Na podlagi zgoraj navedenega sledi, da je treba protidampinške dajatve ohraniti 15 mesecev –

SPREJEL NASLEDNJO UREDBO:

*Člen 1*

1. Dokončna protidampinška dajatev se uvede na uvoz obutve z zgornjim delom iz usnja ali umetnega usnja, razen športne obutve, obutve s posebno tehnologijo, copatov in druge hišne obutve ter obutve z zaščitno kapico, s poreklom iz Ljudske republike Kitajske in Vietnama, ter uvrščene pod oznake 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 et ex 6405 10 00 [2].

Oznake TARIC so navedene v prilogi k tej Uredbi.

2. Za namene te uredbe se uporabljajo naslednje opredelitve:

„športna obutev“ pomeni obutev v smislu opombe 1 k tarifnim podštevilkam v poglavju 64 Priloge I k Uredbi (ES) št. 1031/2008 [3];

„obutev s posebno tehnologijo“ pomeni obutev s ceno CIF za par v višini najmanj 7,5 EUR, ki je namenjena športnim aktivnostim, z eno- ali večplastno oblikovanim podplatom, nebrizganim, izdelanim iz sintetičnih materialov, posebej oblikovanim, da se odpravi učinek vertikalnega ali vodoravnega gibanja, ter s tehničnimi značilnostmi, kakor so hermetične podloge, ki vsebujejo plin ali tekočino, mehanske komponente, ki odpravljajo ali nevtralizirajo učinek udarca, ali materiali, kakor so polimeri z nizko gostoto, ter ki je uvrščena pod oznake 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;

„obutev z zaščitno kapico“ pomeni obutev, ki vsebuje zaščitno kapico z odpornostjo proti udarcem najmanj 100 joulov [4] in je uvrščena pod oznake 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 in ex 6405 10 00;

[1] UL L 117, 1.5.2008, str. 1.

[2] Kot je opredeljeno v Uredbi (ES) št. 1031/2008 z dne 19. septembra 2008 o spremembi Priloge I k Uredbi (EGS) št. 2658/87 o tarifni in statistični nomenklaturi ter skupni carinski tarifi (UL L 291, 31.10.2008, str. 1). Obseg izdelkov je določen z opisom izdelka iz člena 1(1) in opisom izdelka ustreznih oznak KN skupaj.

[3] UL L 291, 31.10.2008.

[4] Odpornost na udarce se meri v skladu z evropskima normama EN345 ali EN346.

„copati in druga hišna obutev“ pomeni obutev, ki se uvršča pod oznako KN ex 6405 10 00.

3. Stopnja protidampinške dajatve, ki se uporablja za neto ceno franko meja Unije pred plačilom dajatve za izdelke iz odstavka 1, ki jih proizvajajo družbe, navedene spodaj, je:

| Država | Gospodarska družba | Protidampinška dajatev | Dodatna oznaka TARIC |
|---|---|---|---|
| LRK | Golden Step | 9,7 % | A775 |
| | vse druge družbe | 16,5 % | A999 |
| Vietnam | vse družbe | 10,0 % | — |

4. Dokončna protidampinška dajatev, ki znaša 16,5 % in velja za uvoz od „vseh drugih družb“ v Ljudski republiki Kitajski, se razširi na uvoz izdelkov, opisanih v odstavku 1, poslanih iz Posebne upravne regije Macao ne glede na to, ali so deklarirani kot s poreklom iz Posebne upravne regije Macao ali ne. Oznake TARIC za uvoz, poslan iz Posebne upravne regije Macao, so navedene v Prilogi k tej uredbi.

5. Če ni drugače določeno, se uporabljajo veljavne določbe o carinskih dajatvah.

*Člen 2*

Ta uredba začne veljati dan po objavi v *Uradnem listu Evropske unije*. Velja za obdobje 15 mesecev.

Ta uredba je v celoti zavezujoča in se neposredno uporablja v vseh državah članicah.

V Bruslju, 22. decembra 2009

*Za Svet*

A. CARLGREN

*Predsednik*

*PRILOGA*

**Oznake TARIC za obutev z zgornjim delom iz usnja ali umetnega usnja, kakor je opredeljena v členu 1.**

| Oznaka KN | Oznaka TARIC za uvoz s poreklom iz Kitajske in Vietnama | Oznaka TARIC za uvoz, poslan iz Macaa |
|---|---|---|
| 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 |

| Oznaka KN | Oznaka TARIC za uvoz s poreklom iz Kitajske in Vietnama | Oznaka TARIC za uvoz, poslan iz Macaa |
|---|---|---|
| 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 |