V

(Rättsakter som från och med den 1 december 2009 antagits i enlighet med fördraget om Europeiska unionen, fördraget om Europeiska unionens funktionssätt och Euratomfördraget)

RÄTTSAKTER VARS OFFENTLIGGÖRANDE ÄR OBLIGATORISKT

RÅDETS GENOMFÖRANDEFÖRORDNING (EU) nr 1294/2009

av den 22 december 2009

om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av vissa skodon med överdelar av läder med ursprung i Vietnam och Folkrepubliken Kina, utvidgad till att omfatta import av vissa skodon med överdelar av läder som avsänds från den särskilda administrativa regionen Macao, oavsett om produktens deklarerade ursprung är den särskilda administrativa regionen Macao eller inte, efter en översyn vid giltighetstidens utgång enligt artikel 11.2 i rådet förordning (EG) nr 384/96

EUROPEISKA UNIONENS RÅD HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om Europeiska unionens funktionssätt,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 384/96 av den 22 december 1995 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen [1] (nedan kallad *grundförordningen*), särskilt artiklarna 9.4 och 11.2,

med beaktande av det förslag som kommissionen lagt fram efter samråd med rådgivande kommittén, och

av följande skäl:

A. **FÖRFARANDE**

1. GÄLLANDE ÅTGÄRDER

(1) Den 5 oktober 2006 införde rådet, genom förordning (EG) nr 1472/2006 [2] (nedan kallad *den ursprungliga förordningen*), en slutgiltig antidumpningstull på import av vissa skodon med överdelar av läder med ursprung i Folkrepubliken Kina (nedan kallat *Kina*) och Vietnam (nedan kallade *de berörda länderna*). Tullarna fastställdes till mellan 9,7 % och 16,5 % för Kina och till 10 % för Vietnam. Åtgärdernas giltighetstid fastställdes till två år. Den undersökning som ledde fram till dessa åtgärder kommer nedan att kallas *den ursprungliga undersökningen*.

(2) Genom förordning (EG) nr 388/2008 [3] (nedan kallad *utvidgningsförordningen*) utvidgade rådet den slutgiltiga antidumpningstullen på import av vissa skodon med överdelar av läder med ursprung i Kina till att omfatta import som avsänds från den särskilda administrativa regionen Macao (nedan kallad *Macao*), oavsett om produktens deklarerade ursprung är Macao eller inte. Antidumpningsåtgärderna utvidgades efter en undersökning avseende kringgående i enlighet med artikel 13.3 i grundförordningen.

2. DEN AKTUELLA UNDERSÖKNINGEN

2.1 **Begäran om översyn**

(3) Begäran ingavs av European Confederation of the Footwear Industry (CEC, nedan kallad *sökanden*), såsom företrädare för tillverkare som svarar för en betydande del, i detta fall mer än 35 %, av unionens sammanlagda tillverkning av vissa skodon med överdelar av läder.

(4) Inom ramen för testet avseende representativitet uttryckte flera nationella intresseorganisationer för tillverkare av skodon i medlemsstaterna sina åsikter i fråga om inledandet av översynen vid giltighetstidens utgång och begärde att deras namn inte skulle utlämnas på grund av oro över att vissa kunder skulle kunna vidta repressalier mot deras medlemsföretag. Några andra parter ifrågasatte varför namnen och ståndpunkterna med avseende på de intresseorganisationer som stödde respektive motsatte sig klagomålet inte hade utlämnats. Kommissionen frågade än en gång uttryckligen intresseorganisationerna om de gick med på att deras namn och ståndpunkt utlämnades. Fyra intresseorganisationer gick med på detta, medan de övriga motsatte sig det och åter hänvisade till oro för repressalier mot deras medlemsföretag. Kommissionen ansåg att det faktiskt fanns stor sannolikhet för repressalier i form av förlorad försäljning för dessa tillverkare och gick med på att inte utlämna deras namn.

[1] EGT L 56, 6.3.1996, s. 1.
[2] EUT L 275, 6.10.2006, s. 1.
[3] EUT L 117, 1.5.2008, s. 1.

(5) Några parter ansåg att kommissionen inte borde ha inlett en översyn vid giltighetstidens utgång, eftersom det i artikel 3 i den ursprungliga förordningen fastställs att den förordningen ska gälla under en period av 2 år från det att den trätt i kraft. I skäl 326 i den ursprungliga förordningen förklaras emellertid att trots att åtgärdernas giltighetsperiod begränsas kommer artikel 11 i grundförordningen att gälla i tillämpliga delar. I överensstämmelse med detta skäl angavs i tillkännagivandet om att giltighetstiden snart kommer att löpa ut [1] att åtgärderna skulle upphöra att gälla den 7 oktober 2008 såvida inte en översyn inleddes i enlighet med artikel 11.2 i grundförordningen. Eftersom en översyn vid giltighetstidens utgång av antidumpningsåtgärderna faktiskt har inletts, fortsätter antidumpningsåtgärderna att gälla i avvaktan på utfallet av denna översyn.

(6) Begäran om en översyn vid giltighetstidens utgång grundades på att det var sannolikt att dumpningen och skadan för unionsindustrin skulle fortsätta eller återkomma om åtgärderna upphörde att gälla.

2.2 **Inledande**

(7) Sedan kommissionen, efter samråd med rådgivande kommittén, fastställt att det förelåg tillräcklig bevisning för att inleda en översyn vid giltighetstidens utgång, offentliggjorde kommissionen, genom ett tillkännagivande i *Europeiska unionens tidning* [2] den 3 oktober 2008 (nedan kallat *tillkännagivandet om inledande*), att en översyn vid giltighetstidens utgång hade inletts i enlighet med artikel 11.2 i grundförordningen.

(8) Undersökningen av sannolikheten för fortsatt eller återkommande dumpning och skada omfattade perioden 1 juli 2007–30 juni 2008 (nedan kallad *översynsperioden* eller *ÖP* i tabeller). Undersökningen av de tendenser som är relevanta för analysen av sannolikheten för att en skada fortsätter eller återuppstår omfattade perioden från den 1 januari 2006 till och med slutet av översynsperioden (nedan kallad *skadeundersökningsperioden*). I tillämpliga fall hänvisades det dessutom till år 2005 och till den undersökningsperiod som tillämpades i den ursprungliga undersökningen som omfattade perioden 1 april 2004–31 mars 2005 (nedan kallad *den ursprungliga undersökningsperioden* eller *UP* i tabeller).

3. PARTER SOM BERÖRS AV UNDERSÖKNINGEN

(9) Kommissionen underrättade officiellt sökanden, de unionstillverkare som angavs i begäran, alla andra kända unionstillverkare, kända importörer och deras intresseorganisationer, kända detaljister/distributörer och deras intresseorganisationer, kända konsumentorganisationer, de kända exporterande tillverkarna i de berörda länderna och deras intresseorganisationer, samt myndigheterna i de berörda länderna om inledandet av översynen vid giltighetstidens utgång.

(10) De berörda parterna gavs tillfälle att inom den tidsfrist som angavs i tillkännagivandet om inledande skriftligen lämna synpunkter och begära att bli hörda.

(11) Alla berörda parter som begärde att bli hörda, och som visade att det fanns särskilda skäl att höra dem, gavs tillfälle att bli hörda.

4. STICKPROV

(12) Med anledning av det stora antalet exporterande tillverkare i de berörda länderna, av unionstillverkare och av importörer som omfattades av undersökningen, angavs i tillkännagivandet om inledande att ett stickprovsförfarande i enlighet med artikel 17 i grundförordningen skulle komma att tillämpas.

(13) För att kommissionen skulle kunna besluta om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval, ombads alla exporterande tillverkare och företrädare för dem, unionstillverkare och importörer att ge sig till känna och lämna de uppgifter som angavs i tillkännagivandet om inledande.

4.1 **Stickprovsförfarande avseende exporterande tillverkare i Kina och Vietnam**

4.1.1 *Kina*

(14) Totalt sett gav sig 58 företag, eller grupper av närstående företag (nedan kallade *grupper*), i Kina till känna och lämnade de begärda uppgifterna inom den angivna tidsfristen. Dessa 58 företag eller grupper tillverkade och/eller exporterade den berörda produkten till unionsmarknaden under undersökningsperioden och förklarade sig villiga att ingå i urvalet. De betraktades som samarbetsvilliga företag och beaktades vid urvalet för stickprovsundersökningen. Samarbetsviljan i Kina, dvs. den procent av exporten till unionen som de samarbetsvilliga företagen i Kina svarade för i förhållande till all kinesisk export till unionen, låg på cirka 22 %.

[1] EUT C 75, 26.3.2008, s. 25.
[2] EUT C 251, 3.10.2008, s. 21.

(15) Urvalet gjordes i samråd med de kinesiska myndigheterna, på grundval av de samarbetsvilliga företagens exportvolymer och geografiska spridning. De sju företag som togs med i urvalet svarade för cirka 56 % av de 58 samarbetsvilliga företagens export till unionen, och för 13 % av den totala exporten till unionen från Kina. Samtliga besvarade frågeformulären inom den angivna tidsfristen.

(16) Vissa kinesiska exportörer som inte ingick i urvalet hävdade att de, eftersom de inte hade tagits med i urvalet, inte hade möjlighet att försvara sina intressen. Enligt principen om stickprovsförfarande väljs emellertid ett representativt antal exporterande tillverkare ut och resultaten av bedömningen av detta urval kan betraktas som representativt även för andra samarbetsvilliga exportörer. Dessutom noteras att alla berörda parter kunde delta i undersökningen och redogöra för sina ståndpunkter. Argumentet avvisades därför.

4.1.2 *Vietnam*

(17) Totalt sett gav sig 51 företag eller grupper i Vietnam till känna och lämnade de begärda uppgifterna inom den angivna tidsfristen. Dessa 51 företag eller grupper tillverkade och/eller exporterade den berörda produkten till unionsmarknaden under undersökningsperioden och förklarade sig villiga att ingå i urvalet. De betraktades som samarbetsvilliga företag och beaktades vid urvalet för stickprovsundersökningen. Samarbetsviljan i Vietnam, dvs. den procent av exporten till unionen som de samarbetsvilliga företagen i Vietnam svarade för i förhållande till all vietnamesisk export till unionen, låg på cirka 82 %.

(18) Urvalet gjordes i samråd med de vietnamesiska myndigheterna, på grundval av exportvolymer. De tre företag som togs med i urvalet svarade för cirka 27 % av de 51 samarbetsvilliga företagens export till unionen, och för 22 % av den totala exporten till unionen från Vietnam. Samtliga besvarade frågeformulären inom den angivna tidsfristen.

4.2 **Stickprovsförfarande avseende unionstillverkare**

(19) Förfarandet för att erhålla de uppgifter som var nödvändiga för att välja ut de unionstillverkare som skulle ingå i urvalet skedde enligt följande. CEC, som agerade som företrädare för alla klagande, bekräftade att alla klagande tillverkare var villiga att samarbeta och delta i stickprovsförfarandet. Till följd av de ingående och omfattande uppgifter som fanns tillgängliga (som bland annat härrörde från klagomålet, fastställandet av representativitet och uppgifter från CEC), var det inte nödvändigt att skicka ett stickprovsformulär till enskilda klagande tillverkare. I tillkännagivandet om inledande uppmanades dessutom tillverkare som var villiga att samarbeta i förfarandet att ge sig till känna. Förutom de klagande gav sig ytterligare fem företag till känna efter inledandet och begärde att få ingå i stickprovsförfarandet. Stickprovsformulär med begäran om uppgifter som redan fanns tillgängliga för de klagande skickades ut till samtliga av dessa. Endast två av de fem företagen besvarade stickprovsformuläret. Dessa två företag kom dock inte med i urvalet, eftersom de uteslöts från definitionen av unionsindustrin (se skäl 198).

(20) Unionens tillverkning av den berörda produkten sker huvudsakligen i tre medlemsstater som svarar för omkring 2/3 av all tillverkning. Resten är spridd över de återstående medlemsstaterna. Som framgår av skäl 202 och följande skiljer sig unionstillverkarnas affärsmodeller åt, främst i fråga om produkt-/kvalitetsbredd, distributionskanaler och huruvida det sker en koncentration av verksamheterna och delar av tillverkningen läggs ut på entreprenad i eller utanför unionen.

(21) På grundval av de uppgifter som erhållits gjorde kommissionen ett urval utifrån den största representativa tillverknings- och försäljningsvolym i unionen som kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Som påpekats ovan är detta emellertid inte en helt homogen industri, och för att bedöma de utvalda företagens representativitet beaktades även tillverkarnas geografiska spridning i medlemsstaterna [1] samt det prissegment som deras produkter ligger i. Till följd av detta valdes åtta företag med verksamhet i fyra medlemsstater ut. Dessa utvalda företag representerade dessutom samtliga av de mest betydelsefulla affärsmodellerna i unionen, i fråga om hur produkten tillverkas och hur den distribueras, samt i fråga om produktspecialisering. När det gäller produktspecialisering omfattade urvalet företag med tillverkning inom alla betydande prissegment (lågpris-, mellanpris- och högprissegmentet) samt inom alla köns- och ålderssegment (skodon för kvinnor, män, unisex, barn). När det gäller produktdistribution omfattade de utvalda företagen alla viktigare distributionsnivåer (till grossister, till detaljister samt direktförsäljning). När det gäller tillverkningen omfattade urvalet både företag där alla större tillverkningssteg skedde i det egna företaget och företag som hade lagt ut delar av en sådan tillverkningsprocess på entreprenad (både i och utanför unionen).

[1] Eftersom det är vanligt i unionen att man lägger ut hela eller delar av tillverkning på entreprenad i unionen, var det vid de geografiska övervägandena även nödvändigt att beakta den omfattning i vilken äganderätten av tillverkningsprocessen överlåts på företag i de ifrågavarande medlemsstaterna eller om tillverkningen snarare baserades på underleverantörskontrakt eller bearbetningsavtal där den part som beställer tjänsten behåller äganderätten till de färdiga produkterna.

(22) De åtta tillverkare som togs med i urvalet ansågs därför vara representativa för samtliga tillverkare i unionen, och svarade för 8,2 % av de klagande unionstillverkarnas tillverkning och 3,1 % av unionens sammanlagda tillverkning. I enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen gjordes urvalet i samråd med CEC, som inte hade några invändningar.

(23) Undersökningen visade att en av de unionstillverkare som ingick i urvalet gradvis lade ner sin tillverkning i unionen under översynsperioden, och flyttade hela sin tillverkning utanför unionen. Det bör konstateras att detta företags vikt inte hade någon större betydelse, åtminstone inte rent kvantitativt, för situationen för de företag som ingick i urvalet som helhet – inbegripet deras representativitet. De kvantitativa undersökningsresultaten beträffande skada skulle inte ha blivit nämnvärt annorlunda om detta företag hade uteslutits. I detta sammanhang, och med beaktande av att (i) företaget hade haft tillverkning i unionen under översynsperioden och att (ii) det lägger ut en stor del av tillverkning på entreprenad – en affärsmodell som enligt många parter är viktig i unionen – beslutades att inte formellt utesluta detta företag från urvalet. På så sätt säkerställs dessutom att urvalet, rent kvalitativt, i så hög grad som möjligt är representativt för den verklighet som råder inom sektorn. Eftersom en översyn vid giltighetstidens utgång kräver en analys av fortsatt/återkommande skada, kan detta dessutom bidra till en mer korrekt förutsägelse av hur situationen på unionsmarknaden skulle kunna utvecklas om åtgärderna upphävdes. Självklart användes emellertid endast sådana uppgifter som rörde detta företags verksamhet i egenskap av unionstillverkare.

(24) Med tanke på att detta företags tillverkning och försäljning i unionen under översynsperioden visade sig vara lägre än vad som ursprungligen rapporterades vid urvalsskedet, har unionens institutioner övervägt huruvida unionsindustrins tillverkning och försäljning som helhet borde har minskats på motsvarande sätt – dvs. om den inverkan på urvalet som följde av detta borde överföras till hela populationen. Man fann emellertid att företaget tycks ha begått detta misstag i god tro och felaktigt tagit med verksamhet som lagts ut på entreprenad i ett land som ligger i närheten av unionen som unionstillverkning. Mot denna bakgrund konstateras för det första att urvalet främst används för att bedöma sådana skadeindikatorer som inte rimligen kan erhållas för unionsindustrin som helhet. Tillverknings- och försäljningsuppgifterna har inhämtats för unionsindustrin som helhet, och argumentet är därför inte är relevant. Dessutom tyder tillgängliga uppgifter, däribland de som sammanställts parallellt på grundval av den ytterligare analys av nationella intresseorganisationer som genomförts under denna undersökning, inte på något behov av en sådan justering. Slutligen skulle, om de totala tillverknings- och försäljningssiffrorna för unionsindustrin under översynsperioden skulle minskas för att återspegla de lägre siffrorna för urvalet, detta varken påverka urvalets representativitet eller de allmänna slutsatserna avseende skada.

(25) Olika parter hävdade att artikel 17 i grundförordningen hade överträtts och påstod att urvalet av unionstillverkare inte var representativt i fråga om den procentandel av tillverkningen som omfattades, produktionsbredd, försäljningspriser, förhållandet mellan tillverkning och försäljning, geografisk spridning samt lönsamhet och resultat. Man ansåg vidare att urvalet inte tog hänsyn till det stora antal tillverkare som hade lagt ut tillverkning på entreprenad i tredjeländer.

(26) Dessa påståenden undersöktes ingående och med hänsyn dessutom till detta ärendes komplexitet skickades ytterligare frågeformulär ut som bearbetades och kontrollerades på plats inte bara i fråga om enskilda företag utan även nationella intresseorganisationer. I detta sammanhang var man tvungen att begränsa antalet företag i urvalet till vad som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande, dvs. åtta företag.

(27) Med tanke på att unionsindustrin i det här fallet är mycket fragmenterad är det dessutom oundvikligt att företagen i urvalet täcker en ganska liten del av den sammanlagda tillverkningen i unionen. Denna fragmentering, tillsammans med det faktum att de större tillverkarna valdes ut att ingå i urvalet, innebär att om man skulle öka antalet företag i urvalet skulle detta ändå inte nämnvärt påverka urvalets storlek i förhållande till den sammanlagda unionstillverkningen.

(28) Som anges i skäl 21 beaktade kommissionen tillverkarnas geografiska spridning vid urvalet. Det ska understyrkas att ett urval, till sin natur, inte behöver återspegla den exakta geografiska spridningen (eller den exakta distributionen eller fördelningen av något annat kriterium) för hela populationen för att vara representativt. Det är tillräckligt att det återspeglar de relevanta proportionerna för de största berörda tillverkningsländerna vilket är fallet för det aktuella urvalet som omfattar fyra medlemsstater. Varje annan strategi skulle ha varit ogenomförbar rent administrativt, särskilt om man skulle ha varit tvungen att beakta flera olika kriterier för att säkerställa representativitet. Faktum är att detta påstående slutligen skulle innebära att ett urval endast skulle vara tillräckligt representativt om det omfattade hela populationen. Undersökningen har sålunda visat att urvalet, som omfattar fyra medlemsstater, däribland de tre med den ojämförligt största tillverkningen, i hög grad är representativt för unionstillverkningen som helhet, särskilt med hänsyn till tillverkning som baseras på bearbetningsavtal och därför bör redovisas i den medlemsstat där det företag som beställer bearbetningstjänsten hör hemma.

(29) Företagen i urvalet omfattade dessutom ett tvärsnitt av produktsortimenten som återspeglade den relevanta storleksordningen för unionstillverkningen. Dessutom motsvarar de berörda produktsortimenten de som exporteras från Kina och Vietnam.

(30) När det gäller försäljningspriserna hävdades det även att de genomsnittliga försäljningspriserna för företagen i urvalet inte var representativa i förhållande till de försäljningspriser som uppgavs i begäran om en översyn. I detta sammanhang bör det emellertid noteras att tvärt emot detta påstående har undersökningen visat att de genomsnittliga försäljningspriserna för urvalet överensstämmer med de priser som redovisas i begäran. Hur som helst, och även om detta inte skulle ha varit fallet, behöver de genomsnittliga försäljningspriserna för ett urval inte vara exakt desamma som de som redovisas i begäran, så länge de konstateras återspegla försäljningspriserna för populationen av tillverkare som helhet.

(31) När det gäller representativitet i fråga om förhållandet mellan tillverkning och försäljning erinras det om att tillverkningen inom sektorn som helhet normalt sker efter beställning och återspeglar i stor utsträckning modetrender. Lagervolymer är därför inte en särskilt talande indikator och tillverkningen motsvarar i stort sett försäljningen. Detta bekräftades under klagomålsskedet och även under undersökningen av företagen i urvalet och av unionsindustrin som helhet.

(32) Utöver ovanstående överväganden erinras om att enligt artikel 17 i grundförordningen kan hur som helst undersökningar antingen begränsas till stickprov som är statistiskt giltiga eller som utgör största representativa tillverkningsvolym, försäljningsvolym eller exportvolym som rimligen kan undersökas. Av bestämmelsens ordalydelse framgår att det inte finns några fastställda vägledande kvantiteter eller minimivärden som visar vad som utgör en representativ volym. Den enda vägledning som ges i detta avseende är att man får begränsa sig till den volym som rimligen kan undersökas inom den tid som står till förfogande.

(33) Av dessa skäl avvisades de påståenden som gjorts av de olika parterna, och urvalets rättsliga giltighet bekräftas härmed, eftersom urvalet är representativt och valdes ut i fullständig överensstämmelse med artikel 17 i grundförordningen.

4.3 **Stickprovsförfarande avseende unionsimportörer**

(34) På grundval av tillgängliga uppgifter kontaktades 139 importörer. Tjugotvå icke-närstående importörer besvarade stickprovsformuläret, varav 21 gick med på att ingå i urvalet. Enligt de uppgifter de lämnade svarade dessa 21 importörer för 12 % av importen av den berörda produkten från Kina och 40 % av denna import från Vietnam (under översynsperioden).

(35) De fem största importörerna (Adidas, Clarks, Nike, Puma och Timberland), som samtliga rapporterade en betydande import från de båda länderna, svarade för cirka 18 % av den berörda importen. Man ansåg därför att ett urval som omfattade dessa fem företag skulle vara representativt i den mening som avses i artikel 17.1 grundförordningen, dvs. i fråga om importvolym.

(36) För att bättre återspegla importörernas geografiska spridning och skillnaderna i fråga om den typ av skodon som importerades valdes emellertid även tre andra importörer ut. I detta avseende framgick det av de besvarade stickprovsformulären att flera av de importörer som svarade hade en mycket mindre tillverkning i fråga om volym och dessutom importerade mindre kända/trendiga märkesskor eller skor med högre värde. Dessa mindre importörers affärsmodeller och produktsegment verkade skilja sig från motsvarade för de största importörerna, och dessa mindre importörer skulle tillsammans kunna representera en betydande andel av den berörda importen. Det ansågs därför viktigt att även dessa importörer var representerade, eftersom dessa företags ekonomiska verklighet kanske skilde sig från den för de största importörerna (se skäl 35).

(37) På grundval av detta valdes åtta importörer – de fem största importörerna och tre mindre importörer – ut till urvalet. De svarade för cirka 10 % av importen från Kina och cirka 34 % av importen från Vietnam.

(38) Alla samarbetsvilliga importörer som hade sagt sig vara villiga att samarbeta gavs möjlighet att lämna synpunkter på stickprovsurvalet. Frågeformulär sändes till de företag som ingick i urvalet och sju besvarade det inom den fastställda tidsfristen. Till följd av bristande samarbete blev det efter ett tag nödvändigt att utesluta den åttonde utvalda importören från urvalet.

5. KONTROLL AV DE UPPGIFTER SOM INKOMMIT

(39) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den ansåg vara nödvändiga för ett avgörande om sannolikheten för fortsatt eller återkommande dumpning eller skada samt för fastställandet av unionens intresse. Uppgifter från följande företag kontrollerades på plats:

5.1 **Exporterande tillverkare i Kina**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hongkong

Tillverkningsföretag:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Guangdongprovinsen

Handelsföretag:

Idea Co. Ltd, Macao

The Look Co. Ltd, Macao

Gold Plenty Co. Ltd, Macao

— Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., Guangdongprovinsen

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hongkong och dess tillverkningsföretag Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, Guangdongprovinsen

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Zhejiangprovinsen

— Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., Guangdongprovinsen

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, Fujianprovinsen

— General Footwear/Gentfort Shoes Co.Ltd, Guangdongprovinsen

5.2 **Exporterande tillverkare i Vietnam**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hongkong

Tillverkningsföretag:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minhstaden

Pou Sung Vietnam Company Limited, Dong Nai-provinsen

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Dong Nai-provinsen

Handelsföretag:

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 Duongprovinsen

5.3 **Tillverkare inom unionsindustrin och tillverkarnas nationella intresseorganisationer**

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

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

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (Italien)

— British Footwear Association Ltd (Storbritannien)

— Fachverband der Lederverarbeitenden Industrie (Österrike)

— Fédération Française de la Chaussure (Frankrike)

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

— Polish Chamber of Shoe and Leather industry (Polen)

(40) Kontrollbesök gjordes också hos de åtta unionstillverkare som ingick i urvalet, som var belägna i fyra olika medlemsstater. Liksom i den ursprungliga undersökningen begärde unionstillverkarna i urvalet samt andra samarbetsvilliga unionstillverkare, med stöd av artikel 19 i grundförordningen, att få vara anonyma. De hävdade att det var risk för att det skulle kunna få betydande negativa följder om deras identitet röjdes. Några av de klagande unionstillverkarna levererade nämligen den berörda produkten till kunder i unionen, som även köpte sina produkter från Kina och Vietnam och alltså direkt gynnades av denna import. De befinner sig därför i en känslig position, eftersom några av deras kunder kanske har uppenbara skäl att motsätta sig att de har lämnat in eller stöder ett klagomål om påstådd skadevållande dumpning. De ansåg att det därför var risk för att en del av deras kunder skulle vidta repressalier och eventuellt säga upp deras affärsförbindelse. Begäran beviljades, eftersom den var tillräckligt väl underbyggd.

(41) Företrädarna för vissa exporterande tillverkare samt icke-närstående importörer gjorde gällande att de inte korrekt kunde utöva sin rätt att försvara sig, eftersom de klagandes identitet inte hade röjts. De framhöll att de under dessa omständigheter inte kunde kontrollera att de företag som ingick i urvalet verkligen var representativa. Dessa parter hävdade att om konfidentiell behandling trots detta skulle anses vara berättigat, borde ändå i detta fall samtliga sifferuppgifter för de enskilda företagen utlämnas.

(42) I detta sammanhang erinras om att alla berörda parter fick möjlighet att ta del av produktionsvolymen för urvalet, uppdelad på länder. När det gäller påståendet om att alla uppgifter förutom företagens identitet borde utlämnas, bör det noteras att ett sådant utlämnade indirekt skulle kunna avslöja identiteten på de företag som ingick i urvalet. Det normala förfarandet i fråga om utlämnandet av icke-begränsade versioner av svaren på frågeformuläret upprätthölls därför (dvs. med indexerade uppgifter) även i detta ärende. Under dessa omständigheter måste det anses att parterna har fått tillräckliga möjligheter att utöva sin rätt att försvara sig och påståendet avvisades därför.

5.4 **Icke-närstående importörer**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Nederländerna

— Adidas AG, Herzogenaurach, Tyskland

— C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Förenade kungariket

— Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Nederländerna

— Nike European Operations BV, Laakdal, Belgien

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Tyskland

— Timberland Europe BV, Enschede, Nederländerna

5.5 **Tillverkare på den jämförbara marknaden**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brasilien

— Werner Calçados Ltda, Três Coroas, Brasilien

— Industria de Calçados West Coast Ltda, Ivoti, Brasilien

6. PARTERNAS RÄTT

(43) Under förfarandet invände vissa parter mot vad de ansåg vara åsidosättanden av deras rätt att försvara sig. De hävdade att uppgifterna i den akt för unionstillverkarna i urvalet som fanns tillgänglig för berörda parter var ofullständiga och inte hade tillhandahållits i tid.

(44) I detta avseende bör det understrykas att alla företag som ingick i urvalet tillhandahöll en version av sina svar som gjordes tillgänglig för alla berörda parter (ett "öppet svar") utan onödiga förseningar och i överensstämmelse med de tidsfrister som fastställts för andra parter i undersökningen. När ett öppet svar lämnas till kommissionen förs det emellertid inte in i den öppna akten förrän eventuella frågor rörande konfidentialitet har utretts enligt artikel 19 i grundförordningen. Det ska dessutom noteras att kommissionen är skyldig att föra in uppgifterna i den öppna akten i tillräckligt god tid för att parterna ska kunna utöva sina rättigheter. Denna skyldighet har fullgjorts i detta ärende.

(45) När det gäller de öppna svarens fullständighet, bör det noteras att det i undersökningar är normalt att parterna allt eftersom inkommer med kompletterande redogörelser där de lämnar ytterligare uppgifter. Dessa förs in i den icke-konfidentiella akten så snart alla eventuella frågor rörande konfidentialitet har utretts. Denna process, genom vilken de bidrag som lämnas av alla berörda parter fortlöpande integreras i den bevisning som används för att nå fram till slutsatser och i den icke-konfidentiella akten, kan inte missförstås som att akterna inte är fullständiga.

(46) Till följd av detta ärendes komplexitet underlättades parternas tillgång på följande sätt. För det första gavs berörda parter elektronisk tillgång, och kunde därmed på begäran erhålla en fullständig kopia av alla handlingar i akten på en CD-ROM. Dessutom åtföljdes de elektroniska handlingarna av ett tydligt register vilket möjliggjorde (i) enkel tillgång till de många handlingar som lagts fram i detta ärende och (ii) en daterad förteckning över alla handlingar i akten. Genom en rad anteckningar till akten som infogats i den öppna akten besvarades dessutom förfrågningar som skulle kunna påverka parternas rätt att försvara sig.

(47) Av ovanstående framgår att parterna gavs utökad tillgång och möjlighet att lämna utförliga kommentarer under hela undersökningen, som kommissionen sedan behandlade på lämpligt sätt. Påståendena om att uppgifterna i den öppna akten från de olika parterna inte var fullständiga och inte hade lämnats i tid måste därför avvisas.

(48) En berörd part hävdade dessutom att kommissionen hade diskriminerat importörer och exportörer genom att ge de klagande unionstillverkarna i undersökningen en mer gynnsam behandling. Denna part hävdade bland annat att importörer och exportörer inte, till skillnad från tillverkare, gavs konfidentiell behandling. Man påstod dessutom att klagandena gavs en mer gynnsam behandling, eftersom de inte ombads att besvara frågeformulär vid inledningen av förfarandet, och att klagandena gavs alltför stor flexibilitet i fråga om tidsfristen och standarden på svaren, medan en exportör i samma situation skulle ha bedömts på grundval av de bästa tillgängliga uppgifterna enligt artikel 18 i grundförordningen.

(49) I detta sammanhang bör det noteras att beviljandet av konfidentiell behandling i fråga om identiteten på de unionstillverkare som stödde klagomålet baserades på en välgrundad begäran i enlighet med artikel 19 i grundförordningen. Ingen sådan begäran lämnades in av exportörer eller importörer och under undersökningen inträffade det inte några händelser eller framkom några uppgifter som tydde på att exportörers och importörers intressen skulle skadas om deras identitet röjdes. Eftersom unionstillverkarnas situation i detta sammanhang skilde sig fundamentalt från exportörernas och importörernas situation, kan påståendet om diskriminering inte godtas.

(50) När det gäller valet av företagen i urvalet hänvisas till skäl 19. Läget för exportörer och importörer skilde sig relativt kraftigt från det för de klagande tillverkarna, eftersom det inte fanns några uppgifter i akten för de förra. Det var därför nödvändigt att frågeformuläret besvarades, dels för att kontrollera parternas samarbetsvilja, men även för att erhålla de grundläggande uppgifter som behövdes för att göra urvalet. Följaktligen avvisas påståendet om diskriminering.

(51) När det gäller den flexibilitet som unionstillverkarna beviljades med avseende på de uppgifter som samlades in genom frågeformulär under undersökningen och tillämpningen av artikel 18 i grundförordningen, bör det noteras att eftersom samma tillvägagångssätt användes konsekvent för exportörer och importörer samt för unionstillverkare, kan det inte finnas någon grund för ett påstående om diskriminering. Det ogrundade påståendet avvisas därför.

(52) När det gäller valet av det jämförbara landet hävdade några parter att korta tidsfrister, tidpunkten för och sättet att översända frågeformulären diskriminerade indiska och indonesiska företag. I detta avseende noteras att det inte gick att skicka ut frågeformulären till Indien och Indonesien förrän i slutet av december 2008, sedan man erhållit tillverkarnas relevanta adresser. Kommissionen såg till att företagen i dessa länder fick lika lång tid på sig att besvara formulären som företagen i Brasilien. När det gäller det faktiska översändandet av frågeformulären skickade kommissionen dem genom rekommenderat brev i samtliga fall, samt med e-post när det var möjligt. Dessa påståenden måste därför avvisas.

(53) Några parter hävdade att uppgifterna avseende det jämförbara landet lades in i den öppna akten med onödiga dröjsmål och att detta utgjorde ett åsidosättande av deras rätt att försvara sig. Kommissionen noterar att i den aktuella undersökningen konstaterades att de flesta av de första icke-konfidentiella svaren på frågeformulären från företagen i det jämförbara landet var bristfälliga, och att man därför var tvungen att begära nya, lämpliga öppna versioner. När man väl erhöll dessa, lades de i den öppna akten utan onödiga dröjsmål. Under tiden inkluderade kommissionen sammanfattande uppgifter om de företag som tillfrågats och de svar som togs emot i den öppna akten. Dessa påståenden måste därför avvisas.

B. **BERÖRD PRODUKT OCH LIKADAN PRODUKT**

1. BERÖRD PRODUKT

(54) Den produkt som berörs av denna översyn är samma produkt som den som definieras i den ursprungliga förordningen, dvs. vissa skodon med överdelar av läder eller konstläder, med undantag av sportskor, skodon som är tillverkade med hjälp av en särskild teknik, tofflor och andra inneskor samt skodon med tåhätteförstärkning, med ursprung i Kina och Vietnam (nedan kallad *den berörda produkten*), som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00.

(55) Definitionerna i artikel 1.2 i den ursprungliga förordningen är tillämpliga i den nuvarande undersökningen. Följande definitioner gäller alltså:

skodon för sport:: skodon i den mening som avses i anmärkning 1 till undernummer i kapitel 64 i bilaga I till kommissionens förordning (EG) nr 1031/2008,

skodon som är tillverkade med hjälp av särskild teknik: skodon med ett cif-pris per par på minst 7,5 EUR avsedda för sport- eller idrottsutövning, med en enkel eller flerskiktig formgjuten sula, utan insprutning, tillverkad av syntetmaterial speciellt framtagna för att absorbera effekten av vertikala eller horisontella rörelser och försedd med tekniska detaljer såsom hermetiskt tillslutna kuddar innehållande gas eller vätska, mekaniska komponenter som absorberar eller neutraliserar stötar eller material såsom polymerer med låg densitet, som klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6403 99 98,

skodon med tåhätteförstärkning: skodon försedda med tåhätteförstärkning och med en slaghållfasthet på minst 100 joule (1) som klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00,

tofflor och andra inneskor: skodon som klassificeras enligt KN-nummer ex 6405 10 10.

2. LIKADAN PRODUKT

(56) Den likadana produkt som är föremål för den här översynen vid giltighetstidens utgång är, enligt definitionen i den ursprungliga undersökningen, vissa skodon med överdelar av läder, oavsett om de tillverkas och säljs på den inhemska marknaden, på den jämförbara marknaden, och/eller exporteras till unionen från Kina och Vietnam.

2.1 **Produkternas jämförbarhet**

(57) Vissa parter hävdade att den likadana produkt som såldes i unionen inte var jämförbar med den berörda produkt som exporterades från Kina och Vietnam. Man fann emellertid att den produkt som såldes i unionen (i denna översyn) var jämförbar med den berörda produkt som exporterades från de berörda länderna. Bland annat konstaterades att de fysiska och tekniska egenskaperna och användningsområdena, samt den berörda produktens distributionskanaler, var liknande och inte har ändrats sedan den ursprungliga undersökningen. Argumentet avvisades därför.

(58) Vissa parter hävdade också att det system som användes för att jämföra produkttyper som såldes av de olika parter som samarbetade i undersökningen var olämpligt, eftersom det inte var tillräckligt specifikt för att säkerställa en rättvis jämförelse. Det system som användes (PCN-systemet) gjorde det emellertid möjligt att jämföra upp till 600 olika kategorier eller produkttyper enligt fem huvudsakliga kriterier, nämligen modell, konsumentgrupp, typ av skodon, yttersulans material och fodrets material. PCN-systemet användes dessutom även i den förra undersökningen. Eftersom det inte har lagts fram några motiverade skäl till varför det borde ändras, tillämpades därför samma PCN-system som i den ursprungliga undersökningen i den här översynen vid giltighetstidens utgång. Argumentet avvisades följaktligen.

(59) Vissa parter påstod att kommissionen hade ändrat sin metod jämfört med det ursprungliga ärendet genom att ändra definitionen med avseende på produktkodnumren (PCN) under undersökningens gång. Detta påstående stämmer emellertid inte. Faktum är att det under undersökningen blev uppenbart att vissa parter felaktigt hade tolkat och tillämpat PCN-strukturen för vissa produkttyper. För att säkerställa ett konsekvent tillvägagångssätt omklassificerades därför de ifrågavarande skomodellerna och hänfördes till den korrekta PCN-rubriken där detta ansågs nödvändigt. När kommissionen upptäckte felaktiga uppgifter som lämnats av de berörda parterna var den därför tvungen att korrigera detta. En sådan korrigering kan därför varken betraktas som en metodändring eller som en ändring av produktkontrollnumrets innehåll. Tvärtom var nödvändigheten att iaktta PCN-metoden själva anledningen till att korrigeringen behövde göras. Därför avvisades dessa argument.

2.2 **Krav på undantag**

(60) Flera berörda parter framförde liknande argument som de som togs emot i den ursprungliga undersökningen. De hävdade att vissa typer av skodon, inom räckvidden för den likadana produkten, t.ex. vandringsskor, bowlingskor, våtskor för forsränning, skor tillverkade med hjälp av en särskild teknik, ridskor och skor i särskilda storlekar, var alltför annorlunda för att tillhöra samma produktkategori. Vidare ansågs det att minimivärdet på 7,5 EUR per par för avancerade sportskor borde sänkas. Det erinras om att i den ursprungliga undersökningen sänktes detta minimivärde från 9 EUR till 7,5 EUR per par.

(61) I detta avseende går det inom ramen för en översyn vid giltighetstidens utgång inte att ändra definitionen av den produkt som omfattas av åtgärder. En sådan ändring skulle kunna övervägas om en part skulle göra en tillräckligt styrkt begäran i enlighet med artikel 11.3 i grundförordningen. Därför avvisas dessa påståenden.

C. **SANNOLIKHET FÖR FORTSATT ELLER ÅTERKOMMANDE DUMPNING**

1. ALLMÄNT

(62) I enlighet med artikel 11.2 i grundförordningen undersöktes huruvida det var sannolikt att dumpningen skulle fortsätta eller återkomma om åtgärderna mot Kina och Vietnam upphävdes.

(63) Volymerna och priserna beträffande importen från de två berörda länderna har utvecklats på det sätt som visas i tabellen nedan. Importen från Kina omfattades av kvoter fram till den 31 december 2004 och ökade därefter kraftigt och låg på höga nivåer under 2006. Under 2007 och översynsperioden har importvolymerna stabiliserats efter en minskning jämfört med 2006. Till följd av undersökningen beträffande kringgående utvidgades åtgärderna till att omfatta import från Macao som var föremål för registrering från och med september 2007.

(64) Importen från Vietnam omfattades inte av kvoterna och låg på höga nivåer under den ursprungliga undersökningsperioden. Importvolymerna minskade sedan fram till 2007 innan de åter ökade under översynsperioden.

(65) Dessa siffror visar att tvärt emot vad som hävdats av vissa berörda parter låg importen från de berörda länderna kvar på höga nivåer under översynsperioden. Deras samlade marknadsandel under översynsperioden uppgick till 28,7 % och är följaktligen väsentligt högre än nivåerna under den ursprungliga undersökningsperioden (23,2 %). Även om ländernas respektive marknadsandelar har varierat sedan den ursprungliga undersökningsperioden, var de totalt sett fortsatt stora, eftersom dessa länder var för sig hade en marknadsandel på mer än 10 % under översynsperioden.

(66) Enligt statistik från Eurostat steg de genomsnittliga importpriserna från båda de berörda länderna mellan den ursprungliga undersökningsperioden och 2006. Sedan dess har priserna stabiliserats för Kinas del och minskat för Vietnam.

(67) Eftersom statistik från Eurostat med nödvändighet är generell och, även om den omfattar den berörda produkten, inte ger några indikationer på eventuella ändringar med avseende på produktmix, gjordes en analys för att undersöka pristrenderna för de sju företag som ingick i urvalet för Kina och de tre företag som ingick i urvalet för Vietnam. Totalt sett fann man att importpriserna för de utvalda företagen i de två länderna minskade under perioden från 2006 till översynsperioden.

Tabell 1

Sammanlagda importvolymer och värden från de undersökta länderna

	UP	2005	2006	2007	ÖP
Volym (1 000 par)					
Kina	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Marknadsandel	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Marknadsandel	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Värden (euro)					
Kina (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Vietnam (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Källa: Comext (Eurostat), vid behov justerat med statistik som kommissionen förfogar över för att exkludera produkter som inte omfattas av definitionen av den berörda produkten.

Tabell 2

Sammanlagda importvolymer och värden för företagen i urvalet

	UP	2005	2006	2007	ÖP
Volym (1 000 par)					
Kina (urvalet)	ej tillämpligt	ej tillämpligt	11 381	12 787	13 759
Marknadsandel			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietnam (urvalet)	ej tillämpligt	ej tillämpligt	14 400	15 250	14 500
Marknadsandel			2 %	2,2 %	2,2 %
Värden (euro)					
Kina (urvalet)	ej tillämpligt	ej tillämpligt	12,6	10,7	10,3
Vietnam (urvalet)	ej tillämpligt	ej tillämpligt	11,4	10,8	10,6

2. DUMPNING AV KINESISK OCH VIETNAMESISK IMPORT UNDER ÖVERSYNSPERIODEN

2.1 **Normalvärde**

2.1.1 *Jämförbart land*

(68) Enligt artikel 2.7 i grundförordningen ska normalvärdet för import från länder som inte är marknadsekonomier och, i den mån marknadsekonomisk status inte beviljats, från de länder som avses i artikel 2.7 b i grundförordningen, fastställas på grundval av priset eller det konstruerade värdet i ett lämpligt tredje land med marknadsekonomi.

(69) För att fastställa normalvärde för Kina och Vietnam föreslog kommissionen i tillkännagivandet om inledande att Brasilien, som användes som ett lämpligt jämförbart land i den ursprungliga undersökningen, skulle användas som jämförbart land. Kommissionen uppmanade de berörda parterna att lämna synpunkter på detta.

(70) Flera kategorier av berörda parter, däribland samarbetsvilliga exporterande tillverkare, deras intresseorganisationer, deras nationella myndigheter samt företrädare för importörer, lämnade synpunkter på detta och ansåg att Thailand, Indien eller Indonesien skulle vara ett mer lämpligt jämförbart land än Brasilien. Kommissionen granskade dessa förslag mot bakgrund av kriterierna för val av jämförbart land.

(71) I detta avseende fastställde kommissionen att storleken på marknaden för skodon av läder under översynsperioden kunde uppskattas till 189 miljoner par för Brasilien, 800 miljoner par för Indien, 109 miljoner par för Indonesien och endast 6 miljoner par för Thailand. Eftersom den thailändska marknaden var så liten och det fanns andra alternativ att tillgå, beslutade kommissionen att inte granska Thailand närmare som ett möjligt jämförbart land.

(72) Följaktligen sökte kommissionen samarbete med tillverkare av skodon i Brasilien, Indien och Indonesien, enligt parternas begäran. Frågeformulär sändes ut till företag i de tre länderna och användbara svar kom in från fem brasilianska, en indisk och fem indonesiska tillverkare.

Den inhemska försäljningens och produktsortimentets representativitet

(73) Kommissionen undersökte den inhemska försäljningens representativitet för de företag som lämnade svar.

(74) När det gäller Brasilien hade de tre undersökta företagen en inhemsk försäljning av den likadana produkten under undersökningsperioden som motsvarade cirka 17 % av exporten för de kinesiska företag och cirka 19 % av exporten för de vietnamesiska företag som ingick i stickprovet.

(75) När det gäller Indien gav sig endast ett företag tillkänna. Detta företag rapporterade en inhemsk försäljning av den likadana produkten under undersökningsperioden som motsvarade cirka 5 % av exporten för de kinesiska och cirka 6 % av exporten för de vietnamesiska företagen som ingick i stickprovet.

(76) När det gäller Indonesien hade de fem samarbetsvilliga företagen en inhemsk försäljning av den likadana produkten som motsvarade cirka 2 % av exporten för de kinesiska och cirka 2 % av exporten för de vietnamesiska företag som ingick i stickprovet.

(77) Följaktligen var Brasilien det land som hade den mest representativa inhemska försäljningsvolymen under undersökningsperioden.

(78) Därefter undersökte kommissionen hur många typer av skodon i förhållande till de som exporterades av Kina och Vietnam som omfattades av den inhemska försäljningen i de tre berörda länderna.

(79) De samarbetsvilliga brasilianska och indonesiska tillverkarnas försäljning på hemmamarknaden under översynsperioden omfattade ett brett produktsortiment, som motsvarade ett betydande antal produktkodnummer som exporterades från Kina och Vietnam. När det gäller Indien rapporterade den enda samarbetsvilliga tillverkaren en inhemsk försäljning under översynsperioden som endast motsvarade ett produktkodnummer som exporterades av Kina och Vietnam.

Konkurrensen hos de möjliga jämförbara länderna

(80) Enligt de uppgifter som kommissionen samlat in har samtliga av de tre granskade länderna ett stort antal tillverkare, vilket säkerställer att det föreligger stor konkurrens mellan inhemska aktörer på deras respektive marknader. I Brasilien finns det omkring 7 800 tillverkare av skodon av läder varav 1 500 kan anses vara tillräckligt stora i jämförelse med de kinesiska/vietnamesiska företagen. Indien rapporteras ha omkring 3 000 tillverkare. I Indonesien beräknas antalet tillverkare uppgå till 212. De tre länderna har en stor export (uppskattad till cirka 64 miljoner par för Brasilien, 67 miljoner för Indien och 27 miljoner för Indonesien). Brasilien konstaterades ha en högre inhemsk konsumtion av skodon av läder per capita (1) jämfört med Indien (0,7) och Indonesien (0,5).

(81) När det gäller importen till de granskade länderna hade den under översynsperioden en marknadsandel på ca. 2 % i Brasilien, ca. 1 % i Indien och ca. 1,5 % I Indonesien.

(82) På grundval av ovanstående ansåg kommissionen att Brasilien var det lämpligaste valet av jämförbart land. Bland annat konstaterades att Brasilien hade den mest representativa inhemska försäljningsvolymen av skodon med överdelar av läder. Dessutom tillverkar de brasilianska samarbetsvilliga företagen ett brett produktsortiment, som i stort sett motsvarar det för Kina och Vietnam. De indonesiska samarbetsvilliga tillverkarna, som också hade ett brett produktsortiment, hade en mycket lägre inhemsk försäljning, medan den indiska tillverkarens inhemska försäljning, som visserligen var avsevärd, omfattade ett mycket begränsat sortiment.

Synpunkter från berörda parter

Produkternas jämförbarhet

(83) Flera parter hävdade att Brasilien inte borde användas som jämförbar marknad, eftersom den enbart är inriktad på damskor. De hävdade att detta framgick av svaren på frågeformulären från de brasilianska samarbetsvilliga företagen och av det faktum att Brasilien huvudsakligen exporterar damskor.

(84) Undersökningen visade emellertid att mer än hälften av den totala inhemska försäljningen enligt vad som rapporterats av de samarbetsvilliga brasilianska företagen utgjordes av herrskor. Under de kontrollbesök som kommissionen gjorde hos de brasilianska tillverkarna fann man att även om de två mindre företagen faktiskt var mer specialiserade på damskor, sålde den största till övervägande del herrskor på den inhemska marknaden. Försäljningen på den inhemska marknaden omfattade därför tillräckliga kvantiteter av både dam- och herrskor. När det gäller argumentet att den brasilianska exporten främst utgörs av damskor, anser inte kommissionen att mönstret för ett lands export nödvändigtvis motsvarar det för de produkter som säljs på dess inhemska marknad.

(85) Några parter gjorde gällande att svaren på frågeformulären visade att Brasilien är specialiserat på sandaler, vilket inte kan jämföras med de typer av skodon som exporteras från Kina och Vietnam, som omfattar ett större sortiment. Kommissionens undersökning bekräftade inte detta påstående, utan visade att brasilianska tillverkare sålde ett brett sortiment av skodon som kunde översättas till en PCN-nivå där mer än 50 % matchade de modeller som exporterades av de kinesiska och vietnamesiska företagen i urvalet.

(86) Några parter hävdade att Brasilien inte kunde användas som jämförbart land för barnskor, eftersom det hade en mycket liten tillverkning av denna typ av skodon. Kommissionen konstaterar att det inte är ovanligt att ett jämförbart land inte tillverkar alla undergrupper av den likadana produkten. Detta hindrar emellertid inte att det går att fastställa ett rättvist normalvärde genom lämpliga justeringar för denna typ. Eftersom ingen av de brasilianska samarbetsvilliga tillverkarna faktiskt tillverkade barnskor, beräknades normalvärdet för denna typ, liksom i den ursprungliga undersökningen, genom lämpliga justeringar av det normalvärde som beräknats för vuxenskor. Därför dras slutsatsen att Brasilien kunde användas som jämförbart land för alla typer av skodon av läder, inklusive barnskor.

(87) Några parter hävdade att tillverkare av skodon i Brasilien använder läder av högre kvalitet och att priserna därför är högre än i Kina och Vietnam. De skulle därför inte kunna jämföras med skodon med ursprung i de två länder som är föremål för undersökningen. En annan berörd part hävdade å andra sidan att det var nödvändigt att justera de brasilianska priserna på vederbörligt sätt, eftersom lädret i brasilianska skodon var av lägre kvalitet än det läder som användes i Kina och Vietnam. Kommissionen undersökte detta och fann att när det gäller priser och kvalitet förelåg ingen skillnad i det läder som användes för skodon tillverkade i Brasilien och det som användes för skodon tillverkade i Kina och Vietnam. I detta avseende erinras om att en justering av normalvärdet gjordes i det ursprungliga ärendet, eftersom det läder som användes av tillverkarna i det jämförbara landet Brasilien konstateras vara av lägre kvalitet och såldes till lägre priser jämfört med det läder som användes av de tillverkare som ingick i urvalet i de exporterande länderna. I den här översynen vid giltighetstidens utgång skiljer sig tillverkarna i Brasilien (och de flesta tillverkare i exportländerna) från de tillverkare som samarbetade i den ursprungliga undersökningen. Det faktum att sammansättningen av företag skiljer sig ledde i sin tur till att kostnaden för det läder som användes vid tillverkningen var annorlunda.

(88) Några parter ansåg att det inte går att jämföra brasilianska och vietnamesiska produkter och hävdade att Brasilien exporterar dyra skodon i högprissegmentet, medan Vietnam exporterar lågprisprodukter. Dessa parter lade dock inte fram några underbyggda uppgifter till stöd för detta. Kommissionen noterar att vietnamesiska produkter i vilket fall som helst skulle ha jämförts med produkter som såldes på den brasilianska inhemska marknaden, inte de som exporterades från Brasilien. Kommissionen fann inga bevis för att de skodon som hade sitt ursprung i Vietnamn eller såldes i Brasilien var begränsade till ett särskilt marknadssegment.

Konkurrensen på den brasilianska marknaden

(89) Några parter hävdade att Brasilien hade höjt sina tullar på skodon från 20 % till 35 % från och med januari 2008 och ansåg att detta gjorde Brasilien till en mycket skyddad marknad med minskad konkurrens. De hävdade vidare att importens marknadsandel i Brasilien var alldeles för liten i förhållande till förbrukningen. Kommissionen

undersökte dessa påståenden och fann att det stämde att Brasilien hade höjt sina tullar från 20 % till 35 % i början av 2008, dvs. i mitten av översynsperioden. Kommissionen noterade emellertid också att värdet på den brasilianska valutan gentemot US-dollarn ökade kraftigt under översynsperioden, och särskilt efter det att Brasilien höjt tullarna. Närmare bestämt stärktes den brasilianska realen med upp till 19 % (dvs. med mer än tullarna) jämfört med i början av översynsperioden. Den brasilianska valutans stärkta ställning gentemot US-dollarn uppvägde följaktligen till stor del tullhöjningens effekt på importpriserna. Dessutom fann kommissionen inte några belägg för att höjningen av tullarna återspeglades i en kraftig uppgång i de inhemska priserna eller att den hämmade importen. Kommissionen fann i själva verket att, trots tullhöjningen, ökade importen av skodon av läder till Brasilien under första halvåret 2008 (dvs. efter tullhöjningen) kraftigt jämfört med första halvåret 2007. Tullhöjningen hade följaktligen ingen direkt inverkan på den brasilianska marknaden.

(90) Några parter hävdade att Brasilien inte är en öppen marknad för skodon, eftersom importen av skodon till landet hämmas av icke-automatisk licensiering. Kommissionen fann att Brasilien tillämpar icke-automatisk importlicensiering på skodon, men noterar att detta inte verkar ha utgjort ett hinder för importen, eftersom den enligt vad som nämnts ovan ökade. Dessutom fastställde kommissionen att även Indonesien tillämpar icke-automatisk importlicensiering på skodon. Kommissionen noterar att icke-automatisk importlicensiering är ett förfarande som är förenligt med WTO-reglerna. Kommissionen drar därför slutsatsen att det inte finns någon anledning att betrakta den icke-automatiska importlicensiering som tillämpas av Brasilien som en importrestriktion som skulle kunna leda till slutsatsen att Brasilien inte är en öppen marknad.

(91) Några parter hävdade att den brasilianska valutans kraftiga förstärkning de senaste åren påverkade konkurrensen i Brasilien negativt, och att en försvagning av valutan med 25 % sedan översynsperioden hade en negativ inverkan på Brasiliens internationella konkurrenskraft. Dessa argument understöddes inte av någon styrkande bevisning, men i vilket fall som helst kan utvecklingen efter översynsperioden inte anses ha någon betydelse för valet av jämförbart land.

(92) På grundval av ovanstående fann kommissionen inga belägg för att de övergripande konkurrensförhållandena på den brasilianska marknaden skulle ha ändrats väsentligt sedan den ursprungliga undersökningen och att Brasilien skulle ha blivit ett olämpligt jämförbart land.

Skillnader i fråga om socio-ekonomisk utveckling

(93) Flera parter hävdade att Indien eller Indonesien är mer lämpliga val som analog marknad, eftersom Brasilien inte uppvisar några likheter med Kina och Vietnam när det gäller ekonomisk utveckling, eller BNP per capita.

(94) Det bör noteras att per definition råder inte samma ekonomiska förhållanden i länder utan marknadsekonomi eller i en övergångsekonomi som i länder med marknadsekonomi. Det är inte ovanligt att det finns sådana skillnader i ekonomisk utveckling mellan ett jämförbart land och ett land som inte är en marknadsekonomi eller som är en övergångsekonomi. Detta gäller även skillnaden i inkomst per capita, som också är en indikator för ekonomisk utveckling. Detta hindrar emellertid inte valet av Brasilien som jämförbart land, så länge det anses mer lämpligt med hänsyn till de andra faktorer som ska tas med i övervägandena.

Skillnader i kostnadsstruktur

(95) Flera berörda parter underströk att arbetskostnaderna är högre i Brasilien än i Kina och Kina och att Indien, Indonesien eller Thailand, vars arbetskostnader är mer jämförbara med de i Vietnam och Kina, därför skulle vara mera lämpliga som jämförbara länder. De hävdade att, till följd av högre löner, stod arbetskostnaderna i Brasilien för 50–70 % av tillverkningskostnaden jämfört med 30 % i Kina.

(96) I detta avseende kan ett land med en annan ekonomisk utvecklingsnivå faktiskt väljas som jämförbart land för ett land som inte är en marknadsekonomi eller som är en övergångsekonomi. Arbetskostnader som avspeglar ett lands ekonomiska utvecklingsnivå anses vidare inte i sig vara ett relevant kriterium. I vilket fall som helst, när det gäller arbetskostnadernas del av den totala tillverkningskostnaden fastställde kommissionen vid kontrollen på plats att arbetskostnaderna i Brasilien utgör mindre än 40 % av den totala tillverkningskostnaden och ligger därför mycket närmare den relevanta kinesiska nivån än vad som hävdats.

(97) Flera parter hävdade också att Brasilien inte är ett lämpligt land för att fastställa normalvärde, eftersom brasilianska företag själva bär kostnaderna för formgivning samt forskning- och utveckling, medan tillverkarnas utländska kunder står för dessa kostnader i Kina och Vietnam. Kommissionen fann att denna olikhet i kostnadsstruktur kan vara sannolik, eftersom exportörer i de berörda länderna sålde den berörda produkten till f.d. unionstillverkare i unionen som fortfarande finansiellt stöder de delar av tillverkningskostnaden som anges ovan och säljer produkten under eget varumärke. Detta är emellertid inte ett skäl till att avvisa Brasilien som lämpligt jämförbart land, eftersom det kan göras justeringar för sådana kostnader vid fastställandet av normalvärdet (se skäl 118 och följande).

(98) Några parter hävdade att, till skillnad från Kina och Vietnam, inkluderar priset fritt fabrik i Brasilien marknadsföringskostnader, särskilda skatter, samt kredit- och leveranskostnader. Dessutom påstods att de allmänna omkostnaderna i Brasilien var högre, eftersom de brasilianska företagen var mindre. Kommissionen anser emellertid att inte heller detta är ett skäl till att avvisa Brasilien som lämpligt jämförbart land, eftersom det kan göras justeringar för sådana kostnader vid beräkningen av normalvärdet (se skäl 118 och följande).

(99) Några parter hävdade att asiatiska länder har bättre tillgång till råvaror än Brasilien, bland annat läder. Kommissionen undersökte de handlingar som lämnats in. Det framgår faktiskt att läderproduktionen har framskridit fortare i Asien, men detta måste ses mot bakgrund av den ökade asiatiska tillverkningen av lädervaror. Latinamerikanska länder står för något mer än 15 % av världens produktion av skodon av läder och närmare 15 % av världens produktion av obearbetat läder. Asiatiska länder står för mer än 50 % av världens produktion av skodon av läder, men mindre än 40 % av världens produktion av obearbetat läder. Trots skillnaderna i absoluta tal när det gäller läderproduktionen, har latinamerikanska länder alltså en högre grad av självförsörjning än asiatiska länder och därmed enklare tillgång till obearbetat läder.

Andra synpunkter från parter

(100) Några berörda parter hävdade att Brasilien inte är ett lämpligt jämförbart land, eftersom brasilianska skodon inte är en ersättningsprodukt för kinesiska och vietnamesiska skodon, med tanke på att importen till unionen av skodon med ursprung i Brasilien inte ökade efter unionens införande av antidumpningstullar, medan importen från Indien och Indonesien gjorde det. I detta avseende ökade faktiskt importen till unionen från Indien och Indonesien efter införandet av antidumpningstullar. Kommissionen konstaterar emellertid att ekonomiska aktörer fortfarande fritt kan välja sina leverantörer och att de, vilket granskades senare under skadeanalysen, i detta fall föredrog att köpa sina produkter från grannländer till Kina och Vietnam. Detta gör inte Brasilien till ett olämpligt jämförbart land. Dessutom är syftet med ett jämförbart land att fastställa ett normalvärde. Om landet exporterar till unionen eller inte är inte relevant för detta syfte. Därför avvisades detta argument.

(101) Några parter hävdade att Brasilien inte kan betraktas som en jämförbar marknad i förhållande till Vietnam, eftersom Vietnam är exportinriktat medan Brasilien huvudsakligen säljer på sin inhemska marknad. Kommissionen kan inte godta relevansen i detta argument. Vietnam är utan tvekan mer exportinriktat än Brasilien, men det är emellertid inte uppenbart hur detta skulle påverka det normalvärde som beräknats i Brasilien, som per definition hänför sig till tillverkningskostnaderna och den inhemska försäljningen i Brasilien.

(102) Flera parter gjorde gällande att de brasilianska exportpriserna är lägre än de inhemska priserna. Vissa av parterna hävdade att exportpriserna, snarare än de inhemska priserna, därför borde användas för att fastställa normalvärde. Andra parter hävdade att detta utgjorde bevis för att brasilianska exportörer dumpar och hävdade att Brasilien därför inte var lämpligt som jämförbart land. För det första konstaterar kommissionen att exportpriserna inte är relevanta i detta fall, eftersom man har tillgång till tillräckligt representativa och lönsamma inhemska priser. För det andra går det i vilket fall som helst inte att bekräfta eller bestrida påståendet att brasilianska exportpriser dumpas utan en korrekt granskning av detta.

(103) Några berörda parter hävdade att Brasilien inte är lämpligt som jämförbart land, eftersom brasilianska tillverkare erhåller statligt stöd för export. Kommissionen noterar för det första att detta slags stöd främst skulle påverka exportpriserna, vilket, som nämnts ovan, inte är relevant för den föreliggande undersökningen. Kommissionen undersökte trots detta den bevisning som parterna lagt fram och fann att det stöd som avsågs rörde exportfrämjande program, liknande de som finns i många andra länder, som syftar till att göra produkterna mer kända utomlands genom reklamkampanjer och deltagande i internationella handelsmässor. Kommissionen fann ingenting som visade att det exportfrämjande stödet i Brasilien gynnade den inhemska försäljningen av skodon.

(104) Flera parter framhöll det faktum att Brasilien hade inlett en antidumpningsundersökning av skodon med ursprung i Kina, för vilken Italien användes som jämförbart land, och hävdade att italienska och brasilianska företag hade ingått en överenskommelse för att maximera undersökningsresultaten avseende dumpning i den översyn vid giltighetstidens utgång som unionen genomförde. Det fanns emellertid inget som stödde dessa påståenden eller någon annan likartad bevisning. Därför avvisar kommissionen detta argument.

Slutsats avseende valet av jämförbart land

(105) Mot bakgrund av ovanstående drogs slutsatsen att Brasilien var lämpligast som jämförbart land.

(106) Ett stort antal berörda parter hävdade att valet av Brasilien som jämförbart land skulle vara en avgörande faktor för en slutsats att produkten dumpats och att dumpning inte skulle ha konstaterats om något av de andra länderna hade valts. Kommissionen kontrollerade därför, rent hypotetiskt, vad resultatet skulle ha blivit om man hade valt Indonesien som – även om det inte var det bästa alternativet enligt vad som framgått ovan – var det enda hållbara alternativet till Brasilien.

(107) Resultaten, som visas i det relevanta avsnittet nedan, bekräftade att valet, mellan de hållbara alternativ som stod till förfogande, av jämförbart land i detta ärende inte var avgörande för resultaten av dumpningsberäkningarna.

(108) Brasilien valdes därför som jämförbart land.

2.1.2 *Fastställande av normalvärde i det jämförbara landet*

(109) Efter det att Brasilien valts till jämförbart land beräknades normalvärdet på grundval av uppgifter som hade kontrollerats på plats hos de samarbetsvilliga brasilianska tillverkarna.

(110) Dessa tillverkares inhemska försäljning konstaterades vara representativ i förhållande till de kinesiska och vietnamesiska exporterande tillverkarnas export till unionen. Man undersökte också om den inhemska försäljningen kunde anses ha ägt rum vid normal handel och fastställde för det ändamålet hur stor andel av försäljningen som utgjordes av lönsam försäljning till oberoende kunder. Undersökningen visade att försäljningen till priser som minst motsvarade kostnaden per enhet utgjorde mer än 80 % av varje tillverkares totala försäljningsvolym. Normalvärdet baserades därför på de faktiska priserna på hemmamarknaden, beräknade som ett vägt genomsnitt av priserna för all inhemsk försäljning av en produkttyp under översynsperioden, oavsett om försäljningen var lönsam eller inte.

2.1.3 *Normalvärde för Golden Step*

(111) När det gäller Golden Step fastställdes normalvärdet på grundval av företagets egna uppgifter om inhemsk försäljning och tillverkningskostnader. Dessa uppgifter kontrollerades på plats hos företaget.

(112) Kommissionen konstaterade inledningsvis att Golden Step inte haft någon inhemsk försäljning under översynsperioden. Normalvärdet kunde därför inte fastställas på grundval av tillverkarens inhemska priser enligt artikel 2.1 första stycket i grundförordningen. Detta innebar att en annan metod måste användas.

(113) Eftersom man inte kunde använda inhemska priser för att fastställa normalvärdet, måste man i stället beräkna ett konstruerat normalvärde på grundval av den berörda tillverkarens kostnader. Normalvärdet konstruerades således enligt artikel 2.3 i grundförordningen genom att tillverkningskostnaden för den exporterade skomodellen, vid behov justerad, adderades med ett skäligt belopp för försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader och en skälig vinstmarginal.

(114) I detta avseende gick det inte att fastställa försäljnings- och administrationskostnaderna, de andra allmänna kostnaderna samt vinsten i enlighet med artikel 2.6 a i grundförordningen på grundval av de faktiska belopp som fastställts för andra exporterande tillverkare i det berörda landet, eftersom ingen annan kinesisk exporterande tillverkare hade beviljats marknadsekonomisk status. Eftersom Golden Step inte hade haft någon inhemsk försäljning inom samma generella produktkategori i det berörda landet, kunde försäljnings- och administrationskostnaderna, de andra allmänna kostnaderna samt vinsten inte heller fastställas i enlighet med artikel 2.6 b i grundförordningen. Man var därför tvungen att fastställa detta i enlighet med artikel 2.6 c i grundförordningen, dvs. på grundval av någon annan rimlig metod.

(115) I detta sammanhang bedömde kommissionen försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt vinstmarginal utifrån tre möjliga scenarier. Först fastställde den försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt vinst på grundval av uppgifter från den ursprungliga undersökningen. Den beaktade även försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt vinst i fråga om kinesiska exporterande tillverkare som nyligen erhållit marknadsekonomisk status i andra nyligen utförda undersökningar och som hade inhemsk försäljning vid normal handel. I ett tredje scenario granskade den uppgifter avseende försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt vinst i det jämförbara landet. Därefter bedömdes normalvärdet utifrån dessa scenarier.

2.2 **Kinesiska och vietnamesiska exportpriser**

(116) I de fall där exportförsäljningen skedde direkt till oberoende kunder i unionen fastställdes exportpriserna på grundval av de priser som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

(117) I de fall där exportförsäljningen till unionen skedde genom icke-närstående handelsföretag utanför unionen fastställdes exportpriserna på grundval av priserna för den berörda produkten när de berörda tillverkarna sålde denna på export till handelsföretagen, dvs. till en icke-närstående köpare, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

2.3 **Jämförelse mellan kinesiska och vietnamesiska exportpriser och normalvärdet i det jämförbara landet**

(118) För att fastställa normalvärdet för exporterade produkttyper som inte såldes på den inhemska marknaden i Brasilien användes försäljningspriserna på den marknaden för de mest liknande produkttyperna, i enlighet med den metod som tillämpades i den ursprungliga undersökningen. Dessa justerades där så var motiverat.

(119) Normalvärdet och exportpriserna jämfördes på nivån fritt fabrik. För att jämförelsen mellan normalvärdet och exportpriset skulle bli rättvis tog man i form av justeringar hänsyn till olikheter som påverkade priserna och prisernas jämförbarhet, i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen. Bland annat gjordes följande justeringar:

(120) Man undersökte om en justering för handelsled enligt artikel 2.10 d i grundförordningen var motiverad. I detta avseende konstaterades att handelsleden på de inhemska marknaderna och exportmarknaderna skilde sig åt. Följaktligen gjordes justeringar i enlighet med artikel 2.10 d–i i grundförordningen för att återspegla de rabatter som lämnats till grossister på den brasilianska marknaden, i förhållande till den försäljning till detaljister som uteslutande hade skett från de tre undersökta brasilianska tillverkarna.

(121) För att säkerställa en rättvis jämförelse mellan kinesisk och vietnamesisk export, å ena sidan, och den inhemska försäljningen i Brasilien, å andra sidan, gjordes en justering i enlighet med artikel 2.10 i i grundförordningen för att återspegla olikheter i provisioner som utbetalats till oberoende agenter i Brasilien.

(122) Enligt artikel 2.10 k i grundförordningen gjordes även en justering för forskning och utveckling och formgivning för att återspegla de kostnader som uppstod för brasilianska tillverkare i förhållande till kinesiska/vietnamesiska tillverkare.

(123) En justering i enlighet med artikel 2.10 a i grundförordningen gjordes även under den tidigare undersökningen för att återspegla olikheter i kvaliteten på det läder som användes vid tillverkningen av skodonen. I den aktuella undersökningen konstaterades att det inte behövdes någon sådan justering, eftersom det läder som de brasilianska, kinesiska och vietnamesiska exportörerna använde var av liknande kvalitet (se skäl 87).

(124) Andra justeringar, däribland sådana avseende transport- och försäkringskostnader enligt artikel 2.10 e i grundförordningen, gjordes i samtliga fall där sådana kostnader befanns vara skäliga och korrekta och kunde styrkas med bevisning.

(125) Vissa berörda parter hävdade att fluktuationer i växelkursen mellan US-dollarn och euron påverkade de konstaterade dumpningsmarginalerna och motiverade en justering. Detta påstående måste avvisas. Enligt artikel 2.10 j i grundförordningen kan en sådan justering endast beviljas om varaktiga förändringar av valutakurserna har ägt rum. När växelkurserna fluktuerar fritt, vilket är fallet med kursen mellan US-dollarn och euron, rör de sig regelbundet upp och ner. Inga varaktiga förändringar kan identifieras i ett sådant fall och följaktligen kan ingen justering beviljas.

2.4 **Fastställande av dumpning för de undersökta företagen i Kina**

2.4.1 *Fastställande av dumpning för Golden Step*

(126) När det gäller Golden Step visade jämförelsen mellan detta företags exportpris och normalvärdet (se skäl 111 och följande) en dumpningsmarginal på mellan 5 % och 16 %.

2.4.2 *Fastställande av dumpning för de företag som inte beviljats marknadsekonomisk status*

(127) I enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen fastställdes dumpningsmarginalerna på grundval av en jämförelse mellan det vägda genomsnittliga normalvärdet per produkttyp och det vägda genomsnittliga exportpriset per produkttyp. En enda vägd genomsnittlig dumpningsmarginal har beräknats för samtliga kinesiska företag som ingick i urvalet. Denna dumpningsmarginal hänfördes till alla andra exporterande tillverkare i Kina.

(128) Den landsomfattande dumpningsmarginalen för Kina fastställdes till mellan 35 % och 38 % av priset cif vid unionens gräns, beroende på den beräkningsmetod som användes för Golden Step (se skäl 115).

(129) Till följd av vad som hävdades i fråga om slutsatsen avseende valet av jämförbart land, beräknades dumpningen även på grundval av den ovan nämnda metoden bortsett från att de brasilianska normalvärdena ersattes av värdena för de samarbetsvilliga indonesiska tillverkarna. Denna beräkning resulterade i en dumpningsmarginal på mellan 19 % och 22 %, beroende på vald beräkningsmetod för Golden Step.

2.5 **Fastställande av dumpning för de undersökta företagen i Vietnam**

(130) I enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen fastställdes dumpningsmarginalerna på grundval av en jämförelse mellan det vägda genomsnittliga normalvärdet per produkttyp och det vägda genomsnittliga exportpriset per produkttyp. Eftersom inget av företagen i urvalet hade beviljats marknadsekonomisk status, har en enda vägd genomsnittlig dumpningsmarginal beräknats i Vietnam. Denna dumpningsmarginal hänfördes till alla andra exporterande tillverkare i Vietnam.

(131) Den landsomfattande dumpningsmarginalen för Vietnam fastställdes till 43,8 % av priset cif vid unionens gräns.

(132) På liknande sätt som för Kina gjordes även en beräkning av dumpning på grundval av den ovan nämnda metoden, bortsett från att de brasilianska normalvärdena ersattes av värdena för de samarbetsvilliga indonesiska tillverkarna. Denna beräkning resulterade i en dumpningsmarginal på 28,4 %.

2.6 **Slutsats om fortsatt dumpning från de berörda länderna**

(133) Vissa berörda parter hävdade att exporten från de berörda länderna mellan införandet av slutgiltiga åtgärder i april 2006 och slutet av översynsperioden hade minskat. Man hävdade att denna minskning berodde på nedgångar i tillverkningen och tillverkningskapaciteten i Kina och Vietnam till följd av införandet av slutgiltiga åtgärder, en produktionsomställning från Kina och Vietnam till andra länder eller en ökning av deras inhemska försäljning. Man påstod dessutom att importpriserna antingen hade ökat eller varit fortsatt stabila. Parterna hävdade därför att importvolymerna och importpriserna inte kunde berättiga slutsatsen att dumpningen hade fortsatt i stora volymer under översynsperioden.

(134) Dessa argument ändrar inte slutsatsen att stora dumpningsmarginaler konstaterades för översynsperioden och att dessa marginaler omfattar stora importvolymer med stora marknadsandelar i unionen. Därför drogs slutsatsen att dumpningen av den berörda produkten med ursprung i Kina och Vietnam hade fortsatt.

3. UTVECKLINGEN AV IMPORTEN FRÅN KINA OM ÅTGÄRDERNA SKULLE UPPHÄVAS

3.1 **Allmänt**

(135) Den sannolika utvecklingen av importen från Kina analyserades i fråga om både förväntade priser och volymer.

(136) Som en utgångspunkt fastställdes priser för översynsperioden. Uppgifter fanns tillgängliga från de besvarade stickprovsformulären (som inkom från 58 samarbetsvilliga exporterande tillverkare) med försäljningspriser för den inhemska marknaden och exportpriser till både unionsmarknaden och marknader i tredjeländer. Man använde dessa uppgifter eftersom man ansåg att de var de bästa tillgängliga prisuppgifterna för den berörda produkten när det gällde att jämföra prisindikationer på de olika marknaderna. Uppgifterna ansågs vara representativa eftersom de omfattade 22 % av importen till unionsmarknaden. De exportpriser till unionen som uppgavs i de besvarade stickprovsformulären kontrollerades mot statistiska uppgifter som kommissionen förfogade över, även om de statistiska uppgifterna inte kunde användas för prisjämförelser eftersom de inte omfattade den kinesiska inhemska försäljningen eller exporten till tredjeländer.

(137) Även om Eurostat-baserade uppgifter var en annan tillförlitlig källa, gjorde denna inte det möjligt att jämföra priser på olika marknader (se skäl 67).

(138) Priser på unionsmarknaden erhölls från de svar på frågeformulären som inkommit från tillverkarna i unionen. I undersökningen fastställdes att dessa genomsnittliga priser var jämförbara med priserna för de importerade skodonen, eftersom

— de avsåg den likadana produkten,

— de var i samma handelsled,

— de hade jämförbara Incotermer,

— de inbegrep jämförbara volymer.

(139) Effekten av viss ny utveckling sedan slutet av översynsperioden analyserades också eftersom den ansågs tillräckligt betydelsefull för att kunna påverka sannolikheten för fortsatt dumpning. Sådana analyser begärdes också av berörda parter.

3.2 **Förhållandet mellan priser i unionen och i Kina**

(140) Av svaren på frågeformulären framgick att de inhemska priserna i Kina, som hade fastställts på grundval av exportörernas egna uppgifter, var lägre än priserna på unionsmarknaden. Det bör emellertid noteras att det inte gick att kontrollera uppgifterna för samtliga företag som inte ingick i urvalet (däribland uppgifter om eventuell inhemsk försäljning). Det gick därför inte att göra någon närmare analys av de inhemska priserna i Kina, vilket inte heller ansågs nödvändigt med tanke på de övergripande slutsatserna om fortsatt dumpning.

3.3 **Förhållandet mellan exportpriser till tredjeländer och prisnivån i unionen**

(141) Enligt svaren på frågeformulären var de priser som de kinesiska samarbetsvilliga tillverkarna erhöll på större marknader i tredjeländer lägre än de rådande priserna på unionsmarknaden. Detta var ytterligare ett tecken på att kinesiska tillverkare kunde exportera stora volymer till unionen. Om åtgärderna skulle tillåtas att upphöra att gälla, skulle det vara ännu lönsammare för kinesiska exporterande tillverkare att dirigera om sin export till unionen. Det gick emellertid inte att kontrollera de priser som de kinesiska samarbetsvilliga tillverkarna erhöll på större marknader i tredjeländer och denna analys fullföljdes därför inte.

(142) Vissa berörda parter hävdade att andra marknader har blivit mer attraktiva än unionsmarknaden. Till stöd för detta påstående lämnade en part en analys av den kinesiska tullstatistiken. Kommissionens analys har emellertid visat att unionsmarknaden, bortsett från den amerikanska marknaden, fortfarande är den mest attraktiva marknaden för kinesiska exportörer. Faktum är att exporten ökade under den period som omfattas av denna parts analys (dvs. 2005–2008). Om antidumpningstullarna skulle upphävas, skulle unionsmarknaden bli ännu attraktivare och volymerna skulle därför sannolikt öka.

3.4 **Förhållandet mellan exportpriser till tredjeländer och priserna i Kina**

(143) De svar på frågeformulären som inkom från de 58 samarbetsvilliga kinesiska företagen visar att exportpriserna till större marknader i tredjeländer är lägre än de priser företagen erhåller på den inhemska marknaden. Eftersom det inte gick att kontrollera dessa uppgifter, fullföljdes emellertid inte denna analys.

(144) Dessutom visade nivån på exportpriserna till tredjeländer jämfört med det brasilianska normalvärdet att dessa exportpriser generellt sett är bra mycket lägre. Återigen av de anledningar som anges i skäl 140 gick det emellertid inte att kontrollera dessa uppgifter och denna analys fullföljdes därför inte.

(145) De tillgängliga uppgifterna visade därför på sannolikheten för fortsatt dumpning.

3.5 **Outnyttjad kapacitet och lager**

(146) Alla kinesiska företag i urvalet tillämpade ett system med tillverkning på beställning och deras lager bestod därför av färdiga varor redo för avsändning. Systemet med tillverkning på beställning används eftersom skobranschen måste anpassa sig till nya moden varje säsong på grundval av beställningar från kunder och inte kan tillämpa försäljning från lager. Eftersom företagen inte hade några lager att tala om, kunde därför denna faktor inte betraktas som en meningsfull indikator för analysen av sannolikheten för fortsatt dumpning.

(147) I undersökningen fastställdes att den outnyttjade kapaciteten hos samtliga 58 samarbetsvilliga kinesiska företag stod för cirka 9 % av deras totala tillverkningskapacitet för skodon. Denna kvantitet skulle motsvara 14,5 miljoner par för de 58 samarbetsvilliga företagen eller cirka 65 miljoner par för alla exporterande tillverkare. Den senare siffran motsvarar cirka 10 % av den totala förbrukningen i unionen (se tabell 3).

(148) Den sannolika användningen av denna outnyttjade kapacitet analyserades. Till följd av ovan nämnda skillnader mellan prisnivån i unionen, på den kinesiska inhemska marknaden och i tredjeländer, är kinesiska företag sannolikt motiverade att använda outnyttjad kapacitet för export till unionen. En annan faktor som gör EU:s marknad attraktiv för de kinesiska exportörerna är dess storlek.

(149) Det bör dessutom påpekas att förutom för den berörda produkten kan de befintliga produktionslinjerna användas för att tillverka andra typer av skodon, t.ex. avancerade sportskor och skodon med överdelar av textilmaterial. Företagen i urvalet och de övriga samarbetsvilliga företagen i Kina tillverkar stora kvantiteter av skodon av andra typer än den berörda produkten. Den befintliga uppdelningen mellan tillverkning av den berörda produkten och andra skodon är avhängig av konsumenternas krav samt beställningar från och inköpsstrategier hos unionsimportörerna. Om åtgärderna skulle upphävas, skulle emellertid säkerligen unionsimportörerna ompröva sina inköpsstrategier och kanske beställa en större del av den berörda produkten från kinesiska tillverkare. Detta skulle kunna leda till att de kvantiteter av den berörda produkten som exporteras till unionen ökade.

3.6 **Kringgående/absorption**

(150) Som fastställts i förordning (EG) nr 388/2008 kringgicks de befintliga åtgärderna för Kina genom avsändning från Macao. Följaktligen utvidgades åtgärderna till att omfatta avsändningar av den berörda produkten som satts samman i och lastats om via Macao. Detta kringgående visar hur pass attraktiv unionsmarknaden är för kinesiska exporterande tillverkare.

3.7 **Slutsatser**

(151) Undersökningen har visat att det, om åtgärderna skulle upphävas, är sannolikt att dumpningen fortsätter. Denna slutsats grundas på att unionsmarknaden är mycket attraktiv med avseende på volym, samt på prisjämförelser mellan marknader i unionen, Kina och tredjeländer.

(152) Ett antal faktorer, bland annat prisernas relativa nivå, tillgången till outnyttjad kapacitet, kringgående och förmågan att lägga om tillverkningen av andra skodon till den berörda produkten är dessutom belägg för att importen sannolikt kommer att öka om åtgärderna upphävs. Å andra sidan kommer andra faktorer som krisen i världsekonomin och en tendens flytta tillverkningen till andra länder oundvikligen att i viss mån minska importen. Dessa faktorer analyseras närmare i avsnitt 5 (Utvecklingen efter översynsperioden) nedan.

(153) Följaktligen dras slutsatsen att importen från Kina till unionsmarknaden kommer att fortsätta i stora volymer och att dessa volymer kommer att säljas till låga, dumpade priser, vilket innebär att det är sannolikt att dumpningen fortsätter om åtgärderna skulle tillåtas att upphöra att gälla.

4. UTVECKLINGEN AV IMPORTEN FRÅN VIETNAM OM ÅTGÄRDERNA SKULLE UPPHÄVAS

4.1 **Allmänt**

(154) Den sannolika utvecklingen av importen från Vietnam analyserades i fråga om både förväntade priser och volymer.

(155) Som en utgångspunkt fastställdes priser för översynsperioden. Uppgifter fanns tillgängliga från de besvarade stickprovsformulären (som inkom från 51 samarbetsvilliga vietnamesiska exporterande tillverkare) med försäljningspriser för den inhemska marknaden och exportpriser för både unionsmarknaden och marknader i tredjeländer. Man använde dessa uppgifter, eftersom man ansåg att de var de bästa tillgängliga prisuppgifterna för den berörda produkten, när det gällde att jämföra prisindikationer på de olika marknaderna. Uppgifterna ansågs vara representativa, eftersom de omfattade 82 % av importen till unionsmarknaden. De försäljningspriser i unionen som angavs i de besvarade stickprovsformulären kontrollerades mot statistiska uppgifter (Taric) som kommissionen förfogar över. De statistiska uppgifterna kunde emellertid inte användas för prisjämförelser, eftersom de inte omfattade den vietnamesiska inhemska försäljningen eller exporten till tredjeländer.

(156) Även om Eurostat-baserade uppgifter var en annan tillförlitlig källa, gjorde denna inte det möjligt att jämföra priser på olika marknader (se skäl 67).

(157) Priser på unionsmarknaden erhölls från de svar på frågeformulären som inkommit från tillverkarna i unionen. I undersökningen fastställdes att dessa genomsnittliga priser var jämförbara med priserna för de importerade skodonen eftersom

— de avsåg den likadana produkten,

— de var i samma handelsled,

— de hade jämförbara Incotermer,

— de inbegrep jämförbara volymer.

4.2 **Förhållandet mellan priser i unionen och i Vietnam**

(158) Av svaren på frågeformulären framgick det att de inhemska priserna i Vietnam, som hade fastställts på grundval av exportörernas egna uppgifter, var lägre än priserna på unionsmarknaden. Det bör emellertid noteras att det inte gick att kontrollera uppgifterna för samtliga företag som inte ingick i urvalet (däribland uppgifter om eventuell inhemsk försäljning). Det gick därför inte att göra någon närmare analys av de inhemska priserna i Vietnam. Liksom var fallet för Kinas del ansågs detta inte heller nödvändigt, med tanke på de övergripande slutsatserna om fortsatt dumpning.

4.3 **Förhållandet mellan exportpriser till tredjeländer och prisnivån i unionen**

(159) Enligt uppgifter från Vietnams allmänna statistikbyrå och den allmänna vietnamesiska tullavdelningen (kalenderåret 2008) avsänds omkring 50 % av Vietnams export av skodon till unionsmarknaden. Uppgifterna i svaren på stickprovsformulären visar dessutom att under översynsperioden sålde de samarbetsvilliga exportörerna även mycket stora volymer till marknader i tredjeländer.

(160) Enligt svaren på frågeformulären var de priser som de vietnamesiska samarbetsvilliga tillverkarna erhöll på större marknader i tredjeländer lägre än de rådande priserna på unionsmarknaden. Detta var ytterligare ett tecken på att vietnamesiska tillverkare kunde exportera stora volymer till unionen.

4.4 **Förhållandet mellan exportpriser till tredjeländer och priserna i Vietnam**

(161) Till följd av de exporterande tillverkarnas låga försäljningsvolymer på den inhemska vietnamesiska marknaden gick det inte att dra några meningsfulla slutsatser utifrån denna jämförelse.

4.5 **Outnyttjad kapacitet och lager**

(162) Alla vietnamesiska företag i urvalet tillämpade ett system med tillverkning på beställning och deras enda lager bestod därför av färdiga varor redo för avsändning. Systemet med tillverkning på beställning används eftersom skobranschen måste anpassa sig till nya moden varje säsong på grundval av beställningar från kunder och inte kan tillämpa försäljning från lager. I detta fall anses därför inte att lager är en särskilt meningsfull indikator.

(163) I undersökningen fastställdes att den outnyttjade kapaciteten hos samtliga 51 samarbetsvilliga vietnamesiska företag stod för cirka 17 % av deras totala tillverkningskapacitet för skodon. Denna kvantitet skulle motsvara 34 miljoner par för de 51 samarbetsvilliga företagen eller cirka 42 miljoner par för alla exporterande tillverkare. Den senare siffran motsvarar cirka 6 % av den totala förbrukningen i unionen (se tabell 3).

(164) Den sannolika användningen av denna outnyttjade kapacitet analyserades. Till följd av ovan nämnda skillnader mellan prisnivån i unionen och på marknader i tredjeländer är vietnamesiska företag sannolikt motiverade att använda sin outnyttjade kapacitet för export till unionen. Denna slutsats understöds av det faktum att unionsmarknaden är attraktiv till följd av dess storlek.

(165) Det bör dessutom påpekas att förutom för den berörda produkten kan de befintliga produktionslinjerna användas för att tillverka andra typer av skodon, t.ex. avancerade sportskor och skodon med överdelar av textilmaterial. Företagen i urvalet och de övriga samarbetsvilliga företagen i Vietnam tillverkade stora kvantiteter av skodon av andra typer än den berörda produkten. Den befintliga uppdelningen mellan tillverkning av den berörda produkten och andra skodon är avhängig av konsumenternas krav samt beställningar från och inköpsstrategier hos unionsimportörerna. Om åtgärderna skulle upphävas, skulle emellertid säkerligen unionsimportörerna ompröva sina inköpsstrategier och kanske beställa en större del av den berörda produkten från vietnamesiska tillverkare. Detta skulle kunna leda till att de kvantiteter av den berörda produkten som exporteras till unionen ökade.

4.6 **Slutsatser**

(166) Förutom fortsatt dumpning på höga nivåer har undersökningen visat att om åtgärderna skulle upphävas skulle dumpningen sannolikt fortsätta. Denna slutsats grundas på att unionsmarknaden är attraktiv till följd av dess storlek och prisnivåer.

(167) Ett antal faktorer, bland annat prisernas relativa nivå, tillgången till outnyttjad kapacitet, kringgående och förmågan att lägga om tillverkningen av andra skodon till den berörda produkten, är dessutom belägg för att importen sannolikt kommer att öka om åtgärderna upphävs. Å andra sidan kommer sådana andra faktorer som krisen i världsekonomin och en tendens att flytta tillverkningen till andra länder oundvikligen att i viss mån minska importen. Dessa faktorer analyseras närmare i avsnitt 5 (Utvecklingen efter översynsperioden) nedan.

(168) Följaktligen dras slutsatsen att importen från Vietnam till unionsmarknaden kommer att fortsätta i stora volymer och att sådana volymer kommer att säljas till låga, dumpade priser, vilket innebär att det är sannolikt att dumpningen fortsätter om åtgärderna skulle tillåtas att upphöra att gälla.

5. UTVECKLINGEN EFTER ÖVERSYNSPERIODEN

(169) Effekten av utvecklingen efter översynsperioden för både Kinas och Vietnams del analyserades också eftersom den ansågs vara tillräckligt betydelsefull för att påverka tillverkningsvolymerna för den berörda produkten i de berörda länderna och exporten till unionsmarknaden, och dess priser.

5.1 **Krisen i världsekonomin**

(170) Krisen började under andra hälften av 2008 (dvs. efter översynsperiodens slut). Några parter hävdade att den skulle påverka tillverkningen och exporten (inklusive exporten till unionen) av den berörda produkten med ursprung i de berörda länderna till följd av den minskande förbrukningen på världsmarknaderna och unionsmarknaden för skodon.

5.2 **Importvolymernas och importprisernas utveckling efter översynsperioden**

(171) Det bör inledningsvis konstateras att parternas påståenden avseende den sannolika effekten av utvecklingen efter översynsperioden på exportvolymerna från de berörda länderna och förbrukningen i unionen var motstridiga. Vissa berörda parter uppskattade att exporten från de berörda länderna skulle kunna falla med så mycket som 25–30 % under 2009 jämfört med siffrorna under översynsperioden. Andra berörda parter förväntade sig att importen skulle vara fortsatt stabil. Statistik från Eurostat för första halvåret 2009 visar faktiskt att importen från Kina minskade med 25 % och att importen från Vietnam minskade med 28 %. När det gäller priser, visade statistik från Eurostat på en ökning med 34 % för import av den berörda produkten från Kina och en ökning med 26 % för import av den berörda produkten från Vietnam. Av de orsaker som anförs i skäl 67 kan dessa trender emellertid inte anses vara representativa.

5.3 **En ändring av unionens importkällor från Kina och Vietnam till andra länder**

(172) Några parter hävdade att exporten av den berörda produkten med ursprung i de berörda länderna skulle minska till följd av en ändring av inköpskällor från Kina och Vietnam till andra länder så som Indonesien, Kambodja och Indien. Man hävdade att denna process inleddes efter införandet av åtgärder i april 2006 och skulle fortsätta om åtgärderna återinfördes efter den aktuella översynen. Även andra orsaker till en sådan ändring framfördes, främst ökade tillverkningskostnader. För

Kinas del sades de bero på ökade arbetskrafts-, energi- och lokala materialkostnader, samt miljö- och arbetslagstiftning. En förstärkning av den kinesiska valutan (RMB) framfördes också som en eventuell orsak till skiftet till andra inköpsländer. För Vietnams del påstods att det pågick ett skifte till andra inköpsländer till följd av ökade arbetskraftskostnader samt förlusten av Allmänna preferenssystemets tullförmån på 3,5 % vid import till EU. Dessutom hävdades det att skiftet till andra inköpsländer än Kina och Vietnam blev attraktivt till följd av förbättringar av skotillverkningens konkurrenskraft i de nya inköpsländerna. Man hävdade dessutom att skiftet underlättades av det faktum att många tillverkare i de berörda länderna ägdes eller kontrollerades av företag i andra delar av Sydostasien, t.ex. Taiwan eller Hongkong, och av att inköpen av skodon till unionsmarknaden kontrolleras av stora importörer i unionen, som har de medel som krävs för att enkelt skifta leveranskällor när så är nödvändigt.

(173) Även om det var uppenbart att några exportörer hade omlokaliserat och kanske skulle göra ytterligare omlokaliseringar för att sänka sina kostnader, gjordes denna omlokalisering för Kinas del ibland till andra delar av Kina (bort från kustprovinserna som är den traditionella basen för skotillverkningen). Sådana ändringar skulle i sig inte leda till en minskad tillverkning i Kina och export därifrån.

(174) När det gäller Vietnam anses det inte att den tullökning på 3,5 % som följer av förlusten av Allmänna preferenssystemets tullförmån är av en sådan omfattning att den föranleder en kraftig omlokalisering av tillverkningen. Samtidigt som det inte går att utesluta att denna förlust till viss del kan påverka exporten från Vietnam, är det osannolikt att den nämnvärt skulle påverka de större unionsimportörernas beslut om inköpskällor. Det erinras om att trots införandet av antidumpningstullar som var mycket högre än 3,5 %, hade Vietnam och Kina en fortsatt hög import till unionen.

(175) Det anses därför att varje omlokalisering av tillverkningen inte skulle vara av en sådan omfattning att det radikalt skulle ändra importörernas beslut om inköpskällor.

(176) När det gäller importen till unionen från andra länder, fann man att den ökade från vissa asiatiska länder efter införandet av antidumpningsåtgärderna. Detta ändrar emellertid inte det faktum att den berörda produkten fortsatte att importeras från de två undersökta länderna till unionen i mycket omfattande volymer och till dumpade priser.

5.4 Utvecklingen av den inhemska förbrukningen i Kina

(177) Några parter hävdade att exporten från Kina skulle falla till följd av en ökad kinesisk inhemsk förbrukning, främjad av de kinesiska myndigheternas politik. Ingen av parterna lade emellertid fram någon bevisning som kunde möjliggöra en utvärdering av den förväntade ökade förbrukningen – en utvärdering som skulle vara ännu svårare på grund av den ekonomiska krisen.

(178) Samtidigt som det inte är orimligt att anta att den senaste tidens ekonomiska tillväxt i Kina kommer, åtminstone på medellång sikt, att leda till en viss ökning i den inhemska förbrukningen av skodon, har det inte lagts fram någon bevisning för att visa att denna tillväxt skulle leda till en (ytterligare) minskning av exporten till unionen.

5.5 Slutsatser

(179) Den ekonomiska krisen har en nedåtriktad inverkan på importen till unionen från de berörda länderna. Det är emellertid inte orimligt att anta att en återhämtning kommer att följa så småningom, och då leda till en ökad försäljning. Även om den högsta prognosen på ett fall på 25–30 % skulle förverkligas under 2009 som helhet, skulle importen från Kina ändå nå upp till över 80 miljoner par och ha en marknadsandel i unionen på över 10 %, och importen från Vietnam skulle fortfarande nå upp till omkring 48 miljoner par och ha en marknadsandel i unionen på cirka 7 %.

(180) När det gäller ett skifte av unionens importkällor, fann man att den omlokalisering som hittills gjorts inte har haft någon avgörande inverkan och att det inte finns några tecken på att de trender som hittills iakttagits skulle förändras nämnvärt inom den närmaste framtiden.

(181) Exporten från de berörda länderna till unionen har fortsatt till dumpade priser under översynsperioden. Till följd av den ekonomiska krisen och (den förväntade) nedgången i efterfrågan, och i avsaknad av några uppgifter om importpriserna för tiden efter översynsperioden som pekar på motsatsen, är det inte orimligt att anta att exporten kommer att fortsätta att ske till dumpade priser.

(182) Mot bakgrund av ovanstående undersökningsresultat avseende utvecklingen under och efter översynsperioden dras slutsatsen att det finns en sannolikhet för fortsatt dumpning.

D. SYNPUNKTER FRÅN BERÖRDA PARTER EFTER MEDDELANDET AV UPPGIFTER

(183) Ett antal synpunkter inkom efter meddelandet av uppgifter. Ingen av dessa kunde emellertid ändra slutsatserna. De viktigaste invändningarna var följande:

1. VAL AV JÄMFÖRBART LAND

(184) Flera parter framförde på nytt de synpunkter de framförde under undersökningen när det gäller val av jämförbart land. De upprepade bland annat sin ståndpunkt att Brasilien inte var ett lämpligt val, eftersom landet har ett högt importskydd med tullar och icke-automatiska importlicenser, högre socio-ekonomisk nivå än Kina och Vietnam, förmodad specialisering på damskor och påstådd dumpning. Kommissionen hade redan beaktat dessa invändningar och tog upp dem ingående vid meddelandet av uppgifter och i skälen 68–108 i denna förordning. Analysen visade tydligt att Brasilien var det mest lämpliga valet av jämförbart land i detta fall.

2. URVALETS REPRESENTATIVITET

(185) Några berörda parter hävdade att urvalet av exportörer var mindre representativt än vad som anges i skälen 15 och 18, därför att dumpningsmarginalen bara beräknades på grundval av fyra av översynsperiodens tolv månader. Det erinras om att detta är den beräkningsmetod som vanligtvis används av kommissionen i översyner vid giltighetstidens utgång, när det ska avgöras om dumpningen fortsatt eller om det är sannolikt att den återkommer. Vid undersökningen på plats kontrallerade man att de fyra månaderna var representativa för hela tolvmånadersperioden. Detta gjordes genom att man jämförde kostnads- och prisuppgifter för de fyra månaderna, kompletterat med de återstående åtta månaderna. De fyra utvalda månaderna var dessutom de sista månaderna i varje kvartal och de var därför jämnt fördelade över tolvmånadersperioden. Kommissionen anser därför inte att den använda metoden minskade urvalets representativitet.

3. PRODUKTKLASSIFICERING OCH JÄMFÖRBARHET

(186) Vissa berörda parter hävdade att kommissionen har ändrat den metod som användes i det ursprungliga ärendet, genom att rätta till de fel i produktkodnumren som de samarbetsvilliga exportörerna gjort. Detta påstående är ogrundat. Det var just för att kunna använda det system med produktkodnummer som antogs i det förra ärendet som kommissionen rättade till de fel i produktkodnumren som vissa exportörer gjort.

(187) Vissa berörda parter påstod att de exakta matchningarna av produktkodnummer inte var tillräckligt många och att det är fel metod att använda matchningar av produktkodnummer som inte helt stämmer. Detta påstående kan inte godtas. Systemet användes redan i den ursprungliga undersökningen. I de särskilda meddelandena av uppgifter som sändes till parterna i den nuvarande undersökningen bifogade kommissionen de jämförelsetabeller där man i varje enskilt fall förklarade användningen av de liknande produktkodnumren. Användningen av liknande produktkodnummer säkerställer en rättvis jämförelse mellan brasilianska modeller och modeller som säljs av exportländerna. När så krävdes, hade dessutom de normalvärden som grundas på liknande produktkodnummer justerats på lämpligt sätt. Vidare var det ingen part som ansåg att det eventuellt kunde vara felaktigt att använda liknande produktkodnummer.

4. BERÄKNING AV DUMPNING

(188) En del parter ansåg att beräkningen av dumpning med Indonesien som jämförbart land var felaktig, eftersom de uppgifter som användes varken hade kontrollerats eller justerats på lämpligt sätt. Kommissionen har undersökt uppgifterna som lades fram av de indonesiska företag som flera parter föreslog att man skulle använda. Det gjordes ingen begäran om justeringar, så kommissionen ansåg inte att några sådana var nödvändiga. Det ska hur som helst erinras om att Indonesien i detta särskilda fall bara användes för att man skulle kunna kontrollera undersökningsresultatet som grundades på Brasilien.

5. SANNOLIKHET FÖR FORTSATT DUMPNING

(189) Flera parter hävdade att minskningen av importvolymerna från Kina och Vietnam mellan 2005 och 2008 (som fortsatte efter undersökningsperioden) och ökningen av importpriserna under samma period tyder på att det inte är sannolikt att den skadevållande dumpningen kommer att fortsätta. Det erinras om att importen från Kina och Vietnam står för en marknadsandel på mer än 28 % i unionen under översynsperioden, vilket är en mycket betydande andel. Det bör påpekas att i absoluta tal var importvolymerna från Kina och Vietnam under översynsperioden större än under den ursprungliga undersökningsperioden, för vilken man redan konstaterat skadevållande dumpning. Vidare visade analysen av kontrollerade uppgifter från de utvalda exportörerna att priserna gått ned sedan 2006.

(190) Vissa berörda parter hävdade att produktionskostnaderna i Kina och Vietnam har ökat och att hotet om konkurrens från företagen därmed har minskat. Eftersom Kina och Vietnam inte är marknadsekonomier, är kommissionen av den åsikten att en kostnadsökning inte nödvändigtvis för med sig förlorad konkurrenskraft på världsmarknaden. Undersökningen visade att båda länderna fortsatte att ha höga marknadsandelar på EU-marknaden och att det därför rörde sig om ett hot.

(191) En del parter invände att EU accepterade att importen föll under översynsperioden på grund av den ekonomiska krisen, men att detta inte accepterades som en avgörande faktor när det gällde sannolikheten för återkommande dumpning. Såsom anges i skälen 179 och 180 accepterades inte detta som en avgörande faktor, eftersom volymerna efter översynsperioden fortfarande är mycket stora och att dessa volymer till dumpade priser har en stor andel på EU-marknaden. Detta är helt klart indikatorer på att det är sannolikt att volymerna kommer att fortsätta att vara omfattande i framtiden.

(192) En del parter ifrågasatte unionsmarknadens attraktivitet och hävdade att andra destinationer, särskilt USA och till en del Ryssland, är minst lika intressanta för de kinesiska och vietnamesiska exportörerna. Det sades också att man inte tagit tillräcklig hänsyn till uppgifter från en part om att den kinesiska marknaden i sig förväntas växa avsevärt. Kommissionen undersökte detta och fann att unionsmarknaden fortfarande är en av de mest attraktiva marknaderna för de kinesiska exportörerna. Om antidumpningstullarna skulle upphävas, skulle unionsmarknaden bli ännu attraktivare och volymerna skulle därför sannolikt öka. När det gäller den förväntade ökningen av konsumtionen i Kina, granskade kommissionen uppgifterna från denna part, men ansåg att de var otillräckliga för att ändra slutsatserna. Även om det går att förutspå en sådan tillväxt, finns det ingen underbyggd bevisning för att tillväxten skulle bli så stor att den skulle leda till en avsevärd minskning av exporten. Detta påstående måste därför avvisas.

E. **DEFINITION AV UNIONSINDUSTRIN**

1. UNIONENS TILLVERKNING OCH UNIONSINDUSTRINS REPRESENTATIVITET

(193) Begäran om översynen ingavs av CEC på de unionstillverkares vägnar som svarade för mer än 25 % av unionens tillverkning av den berörda produkten under översynsperioden.

(194) En berörd part hävdade att ett antal av medlemmarna i CEC som förmodligen stödde klagomålet själva har börjat importera stora volymer från de berörda länderna. Man hävdade också att en betydande ”faktisk” tillverkning inte längre ägde rum i unionen. Ingen understödjande bevisning för detta påstående lades fram.

(195) I detta sammanhang användes alla tillgängliga uppgifter, inklusive uppgifter som lämnats i klagomålet, uppgifter som samlats in från unionstillverkare och nationella intresseorganisationer före och efter inledandet av undersökningen samt allmän tillverkningsstatistik, för att fastställa unionens sammanlagda tillverkning och stödet för undersökningen. Undersökningen visade att ingen av de klagande unionstillverkarna kunde uteslutas från definitionen av unionstillverkare eftersom, på grundval av de uppgifter som erhållits genom den klagande, ingen av dem befanns vara närstående de exporterande tillverkarna i de berörda länderna och eftersom importen från de berörda länderna var minimal. För varje berört företag utgjorde denna import högst 25 % av dess tillverkning i unionen.

(196) Såsom anges i skäl 23 och följande fann man att ett av de företag som ingick i urvalet av unionsindustrin hade lagt ner sin tillverkning i unionen under skadeundersökningsperioden. Man övervägde om detta företag borde uteslutas från definitionen av unionsindustrin eller inte. Detta företags betydelse var emellertid minimal i fråga om den sammanlagda tillverkningen samt i förhållande till resten av urvalet. [1] Även om detta företag uteslöts skulle det därför inte ändra den samlade bilden i fråga om representativitet.

(197) Undersökningen har totalt sett visat att unionen har en fortsatt betydande tillverkning av läderskor, vilken är etablerad i flera medlemsstater och sysselsätter 262 000 anställda. Skobranschen omfattar cirka 18 000 små och medelstora företag i sju europeiska länder och är koncentrerad till tre större tillverkningsländer.

(198) Undersökningen visade emellertid att två företag som tillhör samma grupp var närstående till exporterande tillverkare i Kina och att även själva gruppen importerade stora volymer av den berörda produkten, bland annat från sina närstående exportörer i Kina. Dessa företag uteslöts därför från begreppet unionstillverkare i den mening som avses i artiklarna 4.1 och 5.4 i grundförordningen.

(199) Man fann därför att unionsindustrins sammanlagda tillverkning i den mening som avses i artiklarna 4.1 och 5.4 i grundförordningen uppgick till 366 miljoner par under översynsperioden.

(200) Eftersom de unionstillverkare som stödde begäran svarade för mer än 25 % av den sammanlagda tillverkningen och eftersom de unionstillverkare som motsatte sig begäran inte var av den omfattningen, dras slutsatsen att begäran stöds av en majoritet av unionsindustrin i den mening som avses i artiklarna 4.1 och 5.4 i grundförordningen.

2. UTVECKLINGEN AV UNIONENS PRODUKTIONSSTRUKTURER

(201) Uppgifterna i det aktuella ärendet rör en utvidgad gemenskap med 27 medlemsstater snarare än de 25 länder som undersöktes i det ursprungliga ärendet. Rumänien, som gick med unionen 2007, är en stor tillverkare. En stor del av dess tillverkning består emellertid av att mot en avgift omvandla råvaror åt andra företag i unionen genom s.k. bearbetningsavtal (”toll manufacturing”). Den faktiska rumänska tillverkningens inverkan på den samlade bilden av unionens tillverkning och andra indikatorer är därför begränsad. Samma begränsade inverkan gäller för Bulgarien. Utvidgningen hade därför ingen betydande inverkan i detta avseende.

[1] Till följd av behovet att skydda de klagandes identitet enligt vad som anges i skäl 40 och följande, kunde detta företags exakta vikt i förhållande till resten av urvalet inte ges eftersom detta skulle kunna röja företagets identitet.

(202) Skobranschen i unionen utmärks av nätverk av mikroföretag (som sysselsätter färre än tio personer) samt små företag. Företag med mer än 500 anställda är ett undantag och sysselsätter bara en mindre del av branschens totala arbetsstyrka. Mikroföretagen och de små företagen har fördelen av att vara mer flexibla och lättare kunna anpassa sig till marknadsefterfrågan, men de är samtidigt ekonomiskt mer sårbara för den internationella konkurrensen och konjunkturnedgången.

(203) Jämfört med den situation som konstaterades under den ursprungliga undersökningen har produktionsstrukturen förändrats på många sätt. Trycket från den internationella konkurrensen har lett till att många tillverkare har försvunnit, några helt och hållet och andra för att bli distributörer för tillverkningen i asiatiska länder och närmare det egna landet (Bosnien, Kroatien, Marocko, Tunisien, Serbien). Andra har beslutat sig för att flytta delar av tillverkningen inom unionen (Rumänien, Ungern, Polen).

(204) Som en del av processen att ändra affärsmodell utnyttjar flera tillverkare dessutom gemensamma produktionsanläggningar genom att ingå i grupper som etableras genom flexibla underkontrakt med andra tillverkare. Detta system innebär att ett ledande företag står för formgivningen och råvaran (som förblir det ledande företagets egendom) och lägger ut tillverkningen (eller en eller flera delar av tillverkningen, t.ex. sömnaden) på olika specialiserade mikroföretag i sitt geografiska närområde som genom detta får en regelbunden säsongsverksamhet med avtalade kvantiteter. I slutet av processen betalar det ledande företaget en avgift för det arbete som utförts av underleverantörerna.

(205) Delar av industrin har också ändrat affärsmodell genom att lägga om tillverkningen till högprissegmentet och inriktar sig därmed på produkter med högre värde. Några av de största unionstillverkarna kan därmed hitta nya möjligheter genom att skapa sina egna varumärken. Vissa av dessa tillverkare använder, där så är möjligt, butikskedjor som endast säljer ett märke, andra har lyckats få delar av oberoende butiker att saluföra deras märke.

(206) Många företag i denna grupp har dessutom ändrat sin distributionsstrategi genom att favorisera försäljning till detaljister (eller har till och med egna detaljister) framför försäljning till grossister. Sammantaget visar dessa förändringar på en sektor där olika affärsmodeller samexisterar.

(207) Ovan nämnda förändringar mot tillverkning i grupp, en tillverkning inriktad på ett segment av marknaden där priserna ligger högre och ändrade distributionsstrategier har möjliggjort ökad flexibilitet och effektivitet genom en sammanslagning av resurser för att dra nytta av stordriftsfördelar. Det har också ökat företagens förmåga att erhålla de nödvändiga ekonomiska medlen från banksystemet.

(208) Denna utveckling visar en sektor där olika affärsmodeller samexisterar. En stor del av industrin befinner sig fortfarande i ett mycket tidigt skede när det gäller att ändra sin affärsmodell och skulle behöva mer tid för att avsluta processen. Den andra gruppen, som har ändrat affärsmodell, har ökat kraftigt under skadeundersökningsperioden men har trots detta inte fullt ut lyckats dra fördel av det minskade antalet tillverkare på marknaden, vilket man annars skulle ha kunnat förvänta sig.

F. **SITUATIONEN PÅ UNIONSMARKNADEN**

1. FÖRBRUKNINGEN PÅ UNIONSMARKNADEN

Tabell 3

Förbrukningen på unionsmarknaden

	2006	2007	ÖP
Förbrukning (tusen par)	724 553	690 285	674 826
Index: 2006=100	100	95	93

(209) Den synbara förbrukningen minskade med 7 % under skadeundersökningsperioden, dvs. från 725 miljoner par 2006 till 675 miljoner par under översynsperioden.

(210) Nedgången i förbrukningen måste ses i samband med en parallell uppgång i förbrukning av andra typer av skodon utanför produkttäckningen (t.ex. textil, gummi och plast). Förbrukningen av textil-, gummi- och plastskor ökade med 23 % under samma period. Detta tycks tyda på viss utbytbarhet mellan de två produktkategorierna, som också har att göra med modetrender (genomslag av skor av en mix av syntet/läder, eller syntetiska skor som liknar läderskor). Eftersom uppgången i förbrukningen av andra skodon emellertid är mycket större (23 %) än nedgången i förbrukningen av läderskor (7 %), går det emellertid inte att dra slutsatsen att skor av textilmaterial och andra material har ersatt läderskor i mer än en begränsad omfattning. Det genomsnittliga exportpriset för andra skodon är dessutom hälften av det för läderskor, och denna prisskillnad visar att om dessa typer av skor varit utbytbara i stor utsträckning skulle segmentet med de bra mycket dyrare läderskorna ha utplånats. Tvärtom visar en offentligt tillgänglig marknadsundersökning [1] att läderskor fortsatt kommer att ha en stark ställning på marknaden. Faktum är att det verkar som att konsumenterna nu köper nästan lika många läderskor som förut, men att de dessutom köper bra mycket mer skor av textilmaterial och syntetiska material.

[1] CBI marknadsundersökning "The footwear market in the EU", april 2008.

2. AKTUELL IMPORT FRÅN DE BERÖRDA LÄNDERNA

2.1 **Den berörda importens volym och marknadsandel under översynsperioden**

Tabell 4

Sammanlagda importvolymer från de berörda länderna

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

(*) Från september 2007 ingår import från Macao, som konstaterats ha kringgått antidumpningsåtgärderna, i uppgifterna för Kina. Importvolymerna motsvarar 3,7 m under 2007 och 6,4 m under översynsperioden. Vid analysen betraktades Macaos import från september 2007 som kinesisk import. Även oaktat denna import skulle bedömningen emellertid inte ändras, till följd av de inbegripna volymerna och värdena.

(211) Den sammanlagda kinesiska importen minskade från 157 miljoner par till 125 miljoner par under skadeundersökningsperioden, eller från 21,6 % till 18,5 % av unionsmarknaden.

(212) Av ovan framgår emellertid att i förhållande till den ursprungliga undersökningsperioden ökade importen från Kina kraftigt efter kvotsystemets upphörande (1 januari 2005), till följd av låga importpriser. Importnivåerna minskade efter införandet av åtgärder, och stabiliserades under 2007 och översynsperioden på mer än 120 miljoner par – nästan dubbelt så mycket som importvolymerna under den ursprungliga undersökningsperioden.

(213) Det bör dessutom påpekas att man vid en undersökning av kringgående fann att dumpade kinesiska produkter undgick tullarna och undergrävde de positiva verkningarna av åtgärderna genom att kringgå de ovan nämnda åtgärderna via Macao, i den mening som avses i artikel 13 i grundförordningen. Detta visar att unionsmarknaden fortsatt har varit mycket viktig för kinesiska exporterande tillverkare.

(214) Importen från Vietnam minskade under skadeundersökningsperioden från 79 miljoner par till 69 miljoner par. Trots denna minskning på mer än 13 % i förhållande till den ursprungliga undersökningsperioden var importnivåerna fortsatt höga och marknadsandelen var i stort sett stabil runt nivån på 10 % under översynsperioden.

(215) Sammanlagt uppgick importen från Kina och Vietnam till 237 miljoner par under 2006, 185 miljoner par under 2007 och 194 miljoner par under översynsperioden. Trots att volymerna minskade något under skadeundersökningsperioden är importnivåerna fortfarande högre än de som föranledde införandet av åtgärder (166 miljoner par). Kinas och Vietnams gemensamma marknadsandel minskade från 32,7 % till 28,7 % under perioden, men även i detta fall är marknadsandelen under översynsperioden bra mycket högre än den på 23 % under den ursprungliga undersökningsperioden.

2.2 **Sammantagen bedömning av verkningarna av den berörda dumpade importen**

(216) Kommissionen övervägde huruvida verkningarna av den dumpade importen från de berörda länderna borde bedömas sammantaget, på grundval av kriterierna i artikel 3.4 i grundförordningen. I denna artikel fastställs att om en antidumpningsundersökning samtidigt inbegriper import från mer än ett land, ska verkningarna av denna import slås samman endast om det fastställs att a) varje lands dumpningsmarginal är högre än miniminivån enligt artikel 9.3 i grundförordningen och omfattningen av importen från varje enskilt land inte är försumbar samt b) det är lämpligt att slå samman verkan av importen vid skadenalysen med hänsyn till konkurrensvillkoren mellan de olika importerade produkterna och konkurrensvillkoren mellan de importerade produkterna och den likadana unionsprodukten.

(217) I detta avseende konstaterades för det första att de fastställda dumpningsmarginalerna för vart och ett av de berörda länderna var högre än miniminivån. Volymen dumpad import från vart och ett av länderna var vidare inte försumbar i den mening som avses i artikel 5.7 i grundförordningen. Importen från Kina och Vietnam motsvarade i själva verket omkring 18 % respektive 10 % av unionens förbrukning under översynsperioden.

(218) Undersökningen visade dessutom att konkurrensvillkoren mellan den dumpade importen från de bägge länderna såväl som konkurrensvillkoren mellan den dumpade importen och den likadana unionsprodukten var likartade. Det konstaterades att oavsett ursprung konkurrerar skodon med överdelar av läder som tillverkas och säljs av de berörda länderna och skodon som tillverkas och säljs av unionsindustrin med varandra, eftersom de är likadana med avseende på deras grundläggande egenskaper, är utbytbara ur konsumenternas synvinkel och säljs genom samma distributionskanaler. Det framgick vidare av undersökningen att importen från de båda länderna utvecklades parallellt: importen minskade från båda med cirka 10–25 % mellan 2006 och översynsperioden. Priserna på importen från dessa länder var också i samma storleksordning. Dessutom konstaterades att dessa priser underskred unionsindustrins priser i ett jämförbart handelsled.

(219) På grundval av detta dras slutsatsen att samtliga villkor för en sammantagen bedömning är uppfyllda, och att verkningarna av den dumpade importen med ursprung i de berörda länderna alltså bör bedömas sammantaget vid skadeanalysen.

2.3 **Prisutveckling och prisbeteende när det gäller importen av den berörda produkten**

Tabell 5

Prisutveckling för de undersökta länderna

	2006	2007	ÖP
Kina (euro/par)	8,4	8,4	8,5
Index: 2006=100	100	99	103
Vietnam (euro/par)	10,2	9,7	9,5
Index: 2006=100	100	96	94

Källa: Eurostat.

(220) Genomsnittspriserna på importen från Kina under skadeundersökningsperioden har varit relativt stabila, cirka 8,4 EUR per par, dvs. cirka 20 % högre än prisnivån under den ursprungliga undersökningsperioden (7,2 EUR). Genomsnittspriserna på importen från Vietnam minskade under skadeundersökningsperioden, och låg under översynsperioden nära den nivå på 9,2 EUR som noterades under den ursprungliga undersökningsperioden. Bedömningen av hur genomsnittspriserna har utvecklats beaktar emellertid inte förändringar i produktmixen som kan ha skett under skadeundersökningsperioden.

2.4 **Underskridande**

(221) Den metod som användes för att beräkna prisunderskridandet följde den i den ursprungliga undersökningen. Importpriserna, inklusive antidumpningstullarna, för de exporterande tillverkarna i urvalet jämfördes med unionsindustrins priser, på grundval av vägda genomsnitt för jämförbara produkttyper under översynsperioden. Unionsindustrins priser justerades till nivån fritt fabrik och jämfördes med importpriserna cif vid unionens gräns, plus antidumpningstull och tull. Prisjämförelsen gjordes för transaktioner i samma handelsled, efter justering där så var nödvändigt och efter avräkning av rabatter och avdrag. För att jämförelsen skulle bli rättvis gjordes justeringar med hänsyn till kostnader som bars av importörerna i unionen, t.ex. kostnader för formgivning och val av råvara, som annars inte skulle avspeglas i importpriset. Detta var berättigat eftersom skodon som importeras tillverkas på beställning enligt de specifikationerna (råvara, formgivning) som importörerna själva anger.

(222) På grundval av de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas priser uppgår de konstaterade prisunderskridandemarginalerna för respektive land, uttryckta i procent av unionsindustrins priser, till följande:

Tabell 6

Underskridandemarginaler

Land	Prisunderskridande
Kina	31,9 %
Golden Step (Kina)	37,1 %
Vietnam	38,9 %

3. IMPORT FRÅN TREDJELÄNDER

3.1 **Importvolym, marknadsandel och priser under översynsperioden**

Tabell 7

Importvolym från tredjeländer

Volym	2006	2007	ÖP
Indien (miljoner par)	50	55	56
index: 2006=100	100	111	112
Marknadsandel	7 %	8 %	8 %
Indonesien (miljoner par)	20	29	31
index: 2006=100	100	144	158
Marknadsandel	3 %	4 %	5 %
Brasilien (miljoner par)	21	22	21
index: 2006=100	100	102	98

Volym	2006	2007	ÖP
Marknadsandel	3 %	3 %	3 %
Thailand (miljoner par)	11	12	12
index: 2006=100	100	108	107
Marknadsandel	2 %	2 %	2 %
Tunisien (miljoner par)	10	12	12
index: 2006=100	100	124	130
Marknadsandel	1 %	2 %	2 %
Marocko (miljoner par)	10	10	10
index: 2006=100	100	99	98
Marknadsandel	1 %	1 %	1 %
Andra (miljoner par)	63	67	59
index: 2006=100	100	107	93
Marknadsandel	9 %	10 %	9 %
Totalt (miljoner par)	185	207	201
index: 2006=100	100	112	109
Marknadsandel	26 %	30 %	30 %

Tabell 8

Importvärden från tredjeländer

Värden	2006	2007	ÖP
Indien (euro/par)	11,34	11,67	11,98
index: 2006=100	100	103	106
Indonesien (euro/par)	9,98	10,06	9,67
index: 2006=100	100	101	97
Brasilien (euro/par)	15,8	15,78	16,83
index: 2006=100	100	100	107
Thailand (euro/par)	12,56	13,54	13,55
index: 2006=100	100	108	108
Tunisien (euro/par)	12,76	13,2	13,39
index: 2006=100	100	103	105
Marocko (euro/par)	14,6	15,05	14,98
index: 2006=100	100	103	103
Andra (euro/par)	14,64	14,25	15,26
index: 2006=100	100	97	104
Totalt (euro/par)	13,16	13,07	13,40
index: 2006=100	100	99	102

(223) Av ovan framgår att den totala importen från andra tredjeländer har ökat i absoluta tal under skadeundersökningsperioden. Den totala importen ökade från 185 miljoner par 2006 till 201 miljoner par under översynsperioden och marknadsandelen ökade från 26 % till 30 % under översynsperioden.

(224) Priserna på import från tredjeländer är i genomsnitt emellertid 34 % högre än de kinesiska priserna och 28 % högre än de vietnamesiska priserna.

G. UNIONSINDUSTRINS EKONOMISKA SITUATION

1. INLEDANDE ANMÄRKNINGAR

(225) I enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen bedömde kommissionen alla ekonomiska faktorer och förhållanden som har betydelse för unionsindustrins tillstånd.

(226) Med tanke på branschens särdrag och det stora antalet klagande tillverkare i unionen blev det, som förklarats ovan, nödvändigt att tillämpa bestämmelserna om stickprovsförfarande. Vid skadeanalysen fastställdes skadeindikatorerna på följande två nivåer:

— De makroekonomiska delarna (produktionskapacitet, försäljningsvolym, marknadsandel, sysselsättning, produktivitet, tillväxt, dumpningsmarginaler och återhämtning från verkningarna av tidigare dumpning) bedömdes för unionsindustrin som helhet, på grundval av de uppgifter som inhämtades från de nationella intresseorganisationerna och enskilda tillverkare i unionen. Där så var möjligt kontrollerades dessa faktorer mot de uppgifter för hela unionen som tillhandahållits genom relevant officiell statistik.

— Analysen av de mikroekonomiska delarna (lager, försäljningspriser, kassaflöde, lönsamhet, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga, investeringar, och löner) gjordes på företagsnivå, dvs. för de enskilda unionstillverkarna i urvalet.

2. MAKROEKONOMISKA INDIKATORER

2.1 Tillverkning, tillverkningskapacitet och kapacitetsutnyttjande

Tabell 9

Tillverkningskapacitet och kapacitetsutnyttjande

	2006	2007	ÖP
Tillverkning (tusen par)	390 314	383 692	365 638
Index: 2006=100	100	98	94
Kapacitet (tusen par)	551 844	571 663	564 091
Index: 2006=100	100	104	102
Kapacitetsutnyttjande	71 %	68 %	66 %
Index: 2006=100	100	95	92

Källa: Uppgifter som rör EU27: Prodcom, enligt vad som bekräftats av uppgifter som erhållits från enskilda tillverkare samt intresseorganisationer. Anm.: Som förklarats ovan i skäl 23 visade undersökningen att tillverkningen hos de unionstillverkare som ingick i urvalet var 18–21 % lägre under skadeundersökningsperioden än vad som ursprungligen angetts, vilket berodde på situationen för en särskild tillverkare. Enligt uppgifterna i akten fanns det inga tecken på att resultaten för denna tillverkare skulle vara tillämpligt för sektorn som helhet. Möjligheten att detta undersökningsresultat med en lägre tillverkning skulle gälla för den sammanlagda tillverkningen i unionen undersöktes emellertid. För att kunna kontrollera verkningarna av denna variation på den sammanlagda unionstillverkningen kontrollerades resultaten mot ett antagande om en minskning av den sammanlagda unionstillverkningen på 20 % under skadeundersökningsperioden. Det noteras att skillnaden mellan tillverkningsvolymen för tillverkarna i urvalet och den som ursprungligen fastställts förblev stabil med endast blygsamma variationer under hela skadeundersökningsperioden. Det konstaterades följaktligen att de övergripande tendenserna för de skadeindikatorer som är relevanta för denna analys (marknadsandel, produktivitet etc.) inte skulle påverkas.

(227) Tillverkningen minskade med 6 % under skadeundersökningsperioden, vilket i stort sett återspeglade den nedgång i förbrukningen av läderskor som noterades under samma period.

(228) Några berörda parter som företrädde importörer och detaljister hävdade, utan att lägga fram någon bevisning, att den minskade tillverkningen i unionen borde ses som ett positivt tecken snarare än som ett tecken på att unionsindustrin fortsatte att lida skada under skadeundersökningsperioden. Enligt dessa parter berodde produktionsnedgången på en medveten effektiviseringsprocess inom unionsindustrin där lågprissegmentet hade övergetts till förmån för mellanprissegmentet där unionsindustrin alltid hade varit konkurrenskraftig.

(229) I detta avseende bör det emellertid understrykas, vilket redan fastställts i den ursprungliga undersökningen, att många unionstillverkare har försvunnit, eftersom de inte kunde konkurrera med dumpad import – och inte nödvändigtvis på grund av inneboende eller strukturella brister i fråga om konkurrenskraft. Påståendet om att nedgången i unionstillverkningen måste betraktas som ett positivt tecken avvisas därför.

(230) En berörd part hävdade att det faktum att unionsindustrins kapacitetsutnyttjande hade förblivit stabilt visade att det inte förelåg någon skada.

(231) Som redan fastställts i den ursprungliga undersökningen är den faktiska kapaciteten inom denna sektor i hög grad beroende av antalet tillgängliga arbetstagare, snarare än av den tekniska kapaciteten i fråga om de maskiner som används vid tillverkningen. Till följd av detta mäts kapaciteten bäst genom en bedömning av sysselsättningsnivån enligt vad som anges i avsnitt 2.3 nedan. I vilket fall som helst, och tvärt emot vad parterna hävdat. visade undersökningen att kapacitetsutnyttjandet, när det bedöms utifrån den tekniska kapaciteten, minskade från 71 % till 66 % under skadeundersökningsperioden. Påståendet om att detta stabila utnyttjande skulle vara ett tecken på avsaknad av skada kan därför inte godtas.

2.2 **Försäljningsvolym och marknadsandel**

Tabell 10

Försäljningsvolym och marknadsandel

	2006	2007	ÖP
Försäljning (tusen par)	302 784	298 116	279 865
Index: 2006=100	100	98	92
Marknadsandel	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Index: 2006=100	100	103	99

(232) Unionsindustrins försäljning minskade i absoluta tal med 8 % under skadeundersökningsperioden. Eftersom förbrukningen minskade med 7 % under samma period kunde emellertid unionsindustrin behålla sin marknadsandel på en stabil nivå. Jämfört med situationen i den ursprungliga undersökningen, då försäljningen minskade med 33 %, står det också klart att det fria fallet i fråga om försäljning och marknadsandelar har stannat upp efter införandet av åtgärderna.

(233) En berörd part hävdade att det inte förelåg någon skada eftersom unionsindustrin ökade sin marknadsandel under skadeundersökningsperioden. Undersökningen har emellertid visat att unionsindustrins marknadsandel inte har ändrats nämnvärt under skadeundersökningsperioden. Dessutom, vilket redogörs för i avsnitt E.2 ovan, skulle man ha förväntat sig att en effektivisering av tillverkningen och ändrade affärsmodeller skulle ha gjort det möjligt för de företag som finns kvar att väsentligt öka sin närvaro på marknaden. Det faktum att unionstillverkarnas försäljning har förblivit oförändrad tyder på att trycket från den dumpade importen fortsätter att vara ett problem.

(234) Några berörda parter hävdade att det faktum att unionsindustrin inte har ökat sin marknadsandel sedan tullarna infördes visar att unionsindustrin inte har gynnats av tullarna och att de importerade produkterna i vilket fall som helst inte är utbytbara mot den produkt som tillverkas i unionen.

(235) Det bör åter understrykas att marknadsandelar endast är en av de indikatorer som undersökts och att undersökningen har visat att det råder hård konkurrens mellan produkter som tillverkas i unionen och den produkt som importeras från de berörda länderna (se nedan under andra faktorer). Även om det stämmer att unionstillverkarna inte har kunnat öka sin marknadsandel nämnvärt, har den kraftiga försäljningsnedgång som noterades i den ursprungliga undersökningen stannat upp och åtgärderna har gjort det möjligt för unionstillverkarna att stabilisera sin försäljning och sin marknadsandel. Ytterligare ökningar av marknadsandelar tycks ha avstannat till följd av pristryck som i väsentlig grad har uppstått till följd av dumpad import (se skälen 261 och 262).

(236) Andra berörda parter hävdade att unionsindustrins exportresultat har förbättrats väsentligt och att det därför inte förelåg någon skada längre.

(237) Som framgår av tabellen nedan har undersökningen emellertid, tvärt emot detta påstående, visat att unionsindustrins exportresultat snarare försämrades något än förbättrades under skadeundersökningsperioden.

(238) I vilket fall som helst bör det noteras att exporten endast svarar för 25 % av unionstillverkarnas försäljning. Resultatet i unionen är därför fortfarande den absolut viktigaste faktorn för att fastställa unionstillverkarnas ekonomiska situation. Dessutom har undersökningen inte visat att en ökad exportaktivitet skulle framkalla en minskad försäljning i unionen.

(239) På grundval av ovanstående kan argumentet om att ett förbättrat exportresultat skulle ha undanröjt den skada unionsindustrin lidit inte godtas.

Tabell 11

Unionstillverkarnas export

	2006	2007	ÖP
Unionstillverkarnas export (tusen par)	91 395	89 845	89 739
Index: 2006=100	100	98	98

Källa: Comext.

2.3 **Sysselsättning**

Tabell 12

Sysselsättning

	2006	2007	ÖP
Total sysselsättning (tusental)	267	264	262
Index: 2006=100	100	99	98

(240) Unionstillverkarna sysselsatte omkring 260 000 personer som var direkt involverade i tillverkningen av den berörda produkten under översynsperioden.

(241) En berörd part hävdade att det faktum att sysselsättningsnivån inom unionsindustrin hade förblivit stabil pekade på att industrin inte längre lider någon skada.

(242) I detta sammanhang erinras det om att bedömningen av skada måste grundas på en analys av alla relevanta indikatorer och inte bara på en enda faktor i sig. I undersökningen fastställdes dessutom att antalet sysselsatta inom unionsindustrin minskade något (– 2,0 %). Det faktum att en stor del av unionsindustrin nu ingår i ett system med tillverkningsgrupper har sannolikt varit avgörande för att sysselsättningsnivån inte sjunkit ytterligare och för att det blivit möjligt att bevara viktiga färdigheter och kunskaper inom tillverkningsföretagen.

(243) En annan berörd part menade att bristen på tillgänglig arbetskraft i unionen, snarare än konkurrensen från importen från de berörda länderna, var en av de största orsakerna till unionsindustrins problem.

(244) Eftersom det inte lades fram någon bevisning till stöd för detta påstående och eftersom undersökningsresultaten inte tydde på att tillgången till arbetskraft skulle vara ett stort problem för unionstillverkarna, kan detta argument inte godtas.

2.4 **Produktivitet**

Tabell 13

Produktivitet

	2006	2007	ÖP
Produktivitet	1 461	1 453	1 391
Index: 2006=100	100	99	95

(245) I denna översyn har den genomsnittliga produktiviteten under skadeundersökningsperioden bedömts på grundval av den totala sysselsättningen, som inbegriper hela arbetsstyrkan i alla produktionsanläggningar i ett gruppsystem. Produktiviteten minskade måttligt under perioden. Som anges i avsnitt E.2. är produktiviteten kopplad till den övergripande strukturen och typen av skodon som tillverkas i företagen och kan variera stort från ett land till ett annat och från ett företag till ett annat. Minskningen kan därför inte anses vara väsentlig.

2.5 **Tillväxt**

(246) Mellan 2006 och översynsperioden förblev unionsindustrins marknadsandel stabil, men på grund av nedgången i förbrukningen minskade unionstillverkarna försäljning ändå i absoluta tal.

2.6 **Dumpningsmarginalens storlek**

(247) Med hänsyn till importvolymen och importpriserna från de berörda länderna kan verkningarna för unionsindustrin av den faktiska dumpningsmarginalens nivå inte anses vara försumbara.

2.7 **Återhämtning från verkningarna av tidigare dumpning eller subventionering**

(248) Antidumpningsåtgärder mot import av vissa skodon med överdelar av läder med ursprung i Kina och Vietnam infördes i oktober 2006. Sedan dess har unionstillverkarnas situation endast delvis återhämtat sig (se nedan).

3. MIKROEKONOMISKA INDIKATORER

3.1 **Lager**

Tabell 14

Lager

	2006	2007	ÖP
(tusen par)	163	120	198
Index: 2006=100	100	73	121

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

(249) Lagren var fortsatt försumbara på cirka 2 % av tillverkningen. Det erinras om att denna indikators betydelse inte bör överskattas, eftersom denna produkttyp tillverkas på beställning och lagret vid en bestämd tidpunkt består av sålda men ännu inte levererade varor.

3.2 **Försäljningspriser**

Tabell 15

Försäljningspriser

	2006	2007	ÖP
euro/par	26,6	29,5	34,6
Index: 2006=100	100	111	130

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

(250) Försäljningspriserna ökade med 30 % under perioden. Denna ökning beror främst på två faktorer. Å ena sidan resultaten av omläggningen till en ny affärsmodell enligt vad som anges ovan, och å andra sidan en kostnadsökning som främst är kopplad till råvaran.

3.3 **Kassaflöde, lönsamhet och räntabilitet**

Tabell 16

Kassaflöde – lönsamhet – räntabilitet

	2006	2007	ÖP
Kassaflöde (tusen euro)	7 720	13 101	13 337
Index: 2006=100	100	170	173
Vinst i procent av nettoomsättningen	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Index: 2006=100	100	261	231
Räntabilitet	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Index: 2006=100	100	240	217

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

(251) Unionsindustrins vinstnivåer förbättrades under skadeundersökningsperioden från 1,3 % under 2006 till 3 % under översynsperioden. Den förbättrade vinsten påverkade utvecklingen av kassaflödet och avkastningen på investeringar. Detta måste emellertid ses mot bakgrund av en påtaglig försämring och låga nivåer i den ursprungliga undersökningen.

(252) Några berörda parter hävdade att unionsindustrins vinstnivå hade förbättrats avsevärt och att denna vinstnivå faktiskt var högre än det vinstmål på 6 % som fastställdes i den ursprungliga undersökningen. Man hävdade därför att det inte längre förelåg någon skada, oavsett vad de andra skadeindikatorerna visade.

(253) I detta sammanhang bör det noteras att samtidigt som det stämmer att lönsamhetsnivåerna har förbättrats, har undersökningen visat att unionsindustrin inte har lyckats nå det vinstmål på 6 % som fastställdes i den ursprungliga undersökningen. Man skulle ha kunnat förvänta sig en mer uttalad ökning av vinstnivåerna, inte minst om man beaktar de åtgärder som en stor del av industrin har vidtagit genom en övergång till nya affärsmodeller. Detta visar att industrin fortfarande är sårbar sett till lönsamhet. Därför måste påståendet att vinstnivåerna skulle vara sådana att unionsindustrin inte längre lider någon skada avvisas.

3.4 **Kapitalanskaffningsförmåga**

(254) Undersökningen har visat att små och medelstora företag (som i stort sett utgör hela sektorn), till följd av deras fortsatt svaga ekonomiska situation, inte kan lämna tillräckliga garantier för banklån och därför har svårt att anskaffa nytt kapital.

3.5 **Investeringar**

Tabell 17

Investeringar

	2006	2007	ÖP
(tusen euro)	9 019	13 777	20 979
Index: 2006=100	100	153	233

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

(255) Även om investeringarna förvisso ökade under skadeundersökningsperioden, utgjorde de i absoluta tal bara 6 % av omsättningen under översynsperioden. Ökningen påverkades dessutom av exceptionella byggnadsinvesteringar som gjordes av en av unionstillverkarna i urvalet. Om det inte vore för detta, skulle investeringsnivån ha varit stabil på en låg nivå under referensperioden.

3.6 **Löner**

Tabell 18

Löner

	2006	2007	ÖP
Löner (tusen euro)	21 305	23 186	23 855
Index: 2006=100	100	109	112
Genomsnittlig lön per anställd (i euro)	21 826	21 418	21 897
Index: 2006=100	100	98	100

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

(256) Genomsnittslönerna har legat stilla under skadeundersökningsperioden, vilket tyder på att de faktiska lönerna minskar och inte följer den normala löneutvecklingen. Detta visar bara åter på det tryck som unionstillverkarna är utsatta för.

4. SLUTSATS OM SKADA

(257) Som framgår ovan konstaterades att inte alla faktorer som anges i grundförordningen hade en direkt betydelse för tillståndet för skobranschen i unionen när det gäller fastställande av skada. Bland annat har företagen normalt inga lager, eftersom tillverkningen äger rum på beställning, och i den mån de har några lager utgörs de av order som utförts, men ännu inte levererats eller fakturerats. Lagernivån konstaterades därför ha mycket liten betydelse för analysen av skada. Eftersom branschen fortfarande är ganska arbetsintensiv, är vidare produktionskapaciteten tekniskt sett inte begränsad, utan i huvudsak beroende av det antal arbetare som tillverkarna anställer.

(258) Analysen av de makroekonomiska indikatorer som har en mer direkt betydelse för unionsindustrins tillstånd visar att unionens tillverkning samt försäljningsvolymer har minskat i ungefär samma takt som unionens förbrukning under skadeundersökningsperioden. Försäljningen, marknadsandelen och sysselsättningen hos unionstillverkarna har därmed förblivit stabil. Produktiviteten har minskat, men endast måttligt. Samtidigt som man kunde ha väntat sig att övergången till en ny affärsmodell skulle ha lett till att unionstillverkarnas försäljning och tillverkning ökade, står det emellertid också klart att det fria fallet i industriproduktionen innan åtgärderna infördes har stannat upp sedan åtgärderna infördes. Detta har gjort det möjligt för en stor del av unionsindustrin att byta affärsmodell genom att effektivisera tillverkningsprocesser genom utveckling av specialiserade grupper, koncentrera sig på ett högprissegment samt ändra inriktning från distribution till grossister till direktdistribution till detaljister.

(259) En analys av de relevanta mikroindikatorerna stöder också unionsindustrins delvisa återhämtning och visar på en ökning av försäljningspriser, kassaflöde, investeringar och vinst. Industrin har emellertid ännu inte lyckats återhämta sig till normala vinst- och investeringsnivåer och har fortfarande problem med avseende på kapitalanskaffning och löneutveckling, vilket visar att situationen fortfarande är bräcklig och att skadan inte helt undanröjts.

(260) På det hela taget har undersökningen visat att unionsindustrin fortsätter att lida väsentlig skada.

5. INVERKAN AV DEN DUMPADE IMPORTEN FRÅN DE BERÖRDA LÄNDERNA OCH INVERKAN AV ANDRA FAKTORER

5.1 **Inverkan av importen av dumpade produkter från de berörda länderna**

(261) De sammanlagda importvolymerna från de berörda länderna har visserligen minskat under skadeundersökningsperioden, men volymerna under översynsperioden överstiger fortfarande betydligt de i den ursprungliga undersökningen. När det gäller Kina är importen nästan dubbelt så stor som under den ursprungliga undersökningsperioden och även om importen från Vietnam har minskat under samma period är dess närvaro på marknaden fortfarande avsevärd med en marknadsandel på cirka 10 %.

(262) En analys av priserna på importen från de berörda länderna under skadeundersökningsperioden visar att priserna på importen från Kina har förblivit stabila, medan priserna på importen från Vietnam har sjunkit. Jämfört med priserna under den ursprungliga undersökningsperioden har de kinesiska priserna ökat med cirka 20 %, medan de vietnamesiska priserna ligger nära de som noterades under den ursprungliga undersökningsperioden. Trots skillnader i produktmix och handelsled står det klart att genomsnittliga importpriser på 8,6 EUR för Kinas del och 9,51 EUR för Vietnams del fortsätter att orsaka stora problem för unionstillverkarna, vars genomsnittliga försäljningspriser ligger en bra bit över 30 EUR. Detta blir än mer uppenbart när man tittar på nivåerna på prisunderskridandet, som har ökat dramatiskt jämfört med de under den ursprungliga undersökningsperioden. För Kinas del har nivåerna på prisunderskridandet ökat från 13,5 % till 31,9 % under denna period och för Vietnams del har de ökat från 15,9 % till 38,9 %.

5.2 **Slutsats om inverkan av importen av dumpade produkter från de berörda länderna**

(263) På grundval av ovanstående dras slutsatsen att importen från de berörda länderna, både i fråga om volym och i fråga om pris, fortsätter att inverka negativt på unionstillverkarnas resultat.

5.3 **Inverkan av andra faktorer**

(264) Kommissionen granskade ingående huruvida några andra kända faktorer utöver den dumpade importen skulle kunna ha haft någon betydelse för den fortsatta skada som unionstillverkarna lidit, i syfte att säkerställa att den eventuella skada som vållats av sådana faktorer inte tillskrevs den dumpade importen.

5.3.1 *Bristande konkurrens mellan unionstillverkade skor och skor som importeras från de berörda länderna.*

(265) Några berörda parter vidhöll att det inte fanns någon koppling mellan importen från de berörda länderna och unionsindustrins resultat. Man ansåg bland annat

att den likadana produkten som tillverkades i unionen och den berörda produkten inte var utbytbara. Enligt dessa parter föreligger ingen konkurrens mellan unionstillverkade läderskor och de som importeras från Kina och Vietnam, eftersom de förstnämnda tenderar att koncentreras till mellanpris- och högprissegmenten av marknaden medan de sistnämnda främst är avsedda för mellanpris- och lågprissegmenten. Det faktum att unionsindustrin inte lyckades återvinna marknadsandelar efter införandet av åtgärderna framfördes som bevis för detta. Den allmänna förbättring som framgick genom de andra skadeindikatorerna skulle i stället vara en följd av unionsindustrins ändrade affärsmodell, varigenom en minskad tillverkning och ändringen mot tillverkning av skor med ett högre värde dämpade den skada som delar av unionsindustrin tidigare lidit. Svårigheterna för den andra gruppen av unionstillverkare ansågs ha berott på problem att anpassa sig snarare än på den dumpade importen från de berörda länderna.

(266) Undersökningen har visat att trots att delar av unionsindustrin även har lagt om sin tillverkning mot högprissegmentet, är denna industri fortfarande verksam inom vissa delar av lågprissegmentet och inom stora delar av mellanprissegmentet. Om man ser på den dumpade importen omfattar den inte bara lågprissegmentet, utan även mellanprissegmentet och, i vissa fall, till och med högprissegmentet. Det föreligger med andra ord betydande konkurrens mellan de läderskor som tillverkas i unionen och de som importeras från de berörda länderna.

(267) Det har också hävdats att det inte fanns någon konkurrens mellan unionstillverkarna och de berörda exportörerna, eftersom unionstillverkarna inriktar sig på nischprodukter och inte erbjuder ett fullständigt sortiment av sådana specialskor som till exempel vandringsskor, bowlingskor och ortopediska skor. I detta sammanhang bör det emellertid noteras att dessa specialskor endast utgör en liten del av den berörda produkten och att inverkan därför inte kan vara väsentlig. I vilket fall som helst har undersökningen visat att, tvärt emot vad som hävdas, tillverkas sådana specialskor i unionen, om än i begränsade mängder, och konkurrerar direkt med de importerade specialskorna. Dessutom, och i enlighet med vad som förklarats ovan, har konkurrensen mellan många av dessa specialskor och den klassiska ”bruna skon” som traditionellt tillverkas av unionsindustrin nu ökat.

(268) När det gäller jämförelsen mellan unionens tillverkning och importen från de berörda länderna i fråga om ålder och kön, visade undersökningen att det finns en betydande tillverkning i unionen av herr-, dam- och barnskor. Fokus ligger på damskor som svarar för cirka 55 % av tillverkningen, medan herr- och barnskor svarar för 35 % respektive 10 %. En fördelning på ålder och kön för skor som importeras från de berörda länderna visar att siffrorna skiljer sig från detta med en mer omfattande tillverkning av bland annat barnskor på cirka 25 %. Trots dessa skillnader står det klart att alla tre kategorier säljs på unionsmarknaden i betydande mängder av såväl unionsindustrin som exportörerna.

5.3.2 *Bristande effektivitet hos unionstillverkarna, strukturella brister och globaliseringens inverkan*

(269) En part, som företrädde konsumenternas intresse, vidhöll att den påstådda dumpningen inte hade någon inverkan på unionsindustrins situation, utan att det snarare var globaliseringstrenden och flyttningen av tillverkningen till lågkostnadsländer än illojal handel som var central för sysselsättningsnedgången och nedläggningen av fabriker i unionen.

(270) Flera andra berörda parter pekade vidare på unionsindustrins oförmåga att dra nytta av åtgärderna och inverkan av den nya affärsmodellen bland unionstillverkarna som bevis för påståendet att det inte fanns någon koppling mellan importen och unionsindustrins resultat.

(271) Enligt dessa påståenden är unionsindustrin strukturellt oförmögen att konkurrera på marknader med massproduktion, främst till följd av bristen på den nödvändiga arbetskraften och kostnaden för denna. Till följd av detta har en betydande del av unionsindustrin gått över till en ny affärsmodell och investerat i produktinnovation och uppgradering för att flytta inriktningen från mellanpris- och lågprissegmenten till mellanpris-, högpris- och lyxsegmenten. Dessa företag som har riktat in sig på nischprodukter med ett högre värde uppvisar dessutom goda resultat. De företag som inte har lyckats bemöta globaliseringen visar däremot på fortsatt svaga resultat. Enligt detta sätt att resonera bör unionstillverkarnas situation därmed betraktas som en konsekvens av deras affärsstrategi och är alltså inte kopplad till importen från de berörda länderna.

(272) Som förklarats ovan i avsnitten E.2 och G.4 har undersökningen faktiskt visat att unionsindustrin utgörs av en heterogen grupp. Delar av industrin tillverkar märkeslösa produkter i mellanpris- till lågprissegmenten av marknaden och säljer sina produkter via grossister snarare än direkt till detaljister. Detta innebär emellertid inte att dessa företag är ineffektiva till sin natur. Av undersökningen framgår att oavsett deras konkurrensställning är den dumpade importen en väsentlig orsak till deras svåra situation. Till följd av denna befinner de sig i en extremt besvärlig ekonomisk situation och deras tillstånd har försämrats kraftigt under skadeundersökningsperioden. Flera av dessa företag vidtar åtgärder för en omställning till mellanpris- och högprissegmenten och för att ändra distributionskanalerna, men det befintliga trycket från den dumpade importen gör denna utveckling extremt svår.

(273) Trots kraftiga förbättringar och nya affärsmodeller når de företag som har omdefinierat sina affärsmodeller inte det vinstmål på 6 % som fastställdes i den ursprungliga undersökningen. Detta visar att även denna grupp påverkas av det övergripande nedåtriktade tryck som den dumpade importen utövar inom alla prissegment. Det är därför sannolikt att denna grupp skulle ha kunnat återhämta sig fullt ut om de inte utsatts för det nedåtriktade pristrycket som orsakades av fortsatt (och till och med ökad) dumpad import av läderskor.

(274) Det faktum att även de företag som har gått över till en ny affärsmodell fortfarande påverkas av den skadevållande dumpningen, trots att de är högeffektiva i fråga om en sammanslagning av resurser och specialisering, skulle tyda på att en bristande effektivitet och strukturella problem inom industrin inte bryter orsakssambandet mellan dumpningen och den skada som vållats.

5.3.3 *Inverkan av importen från tredjeländer*

(275) Flera berörda parter har antytt att den växande skoindustrin i andra tredjeländer drastiskt har ökat exporten till unionen. I detta avseende har det hävdats att importen från tredjeländer hade en väsentlig inverkan på unionsindustrins situation under skadeundersökningsperioden och skulle vara lika betydelsefull vid analysen av om skadan sannolikt skulle fortsatta eller återuppstå om åtgärderna upphävdes. Enligt dessa parter skulle ett upphävande av åtgärderna påverka importbalansen mellan import från de berörda länderna och import från andra länder, eftersom dessa källor är utbytbara. Ett upphävande av åtgärderna skulle därför inte påverka unionsindustrin.

(276) I detta avseende har undersökningen visat att importen från andra tredjeländer med låga priser, t.ex. Indien och Indonesien, är stor och ökande. Skobranschen är i stor utsträckning organiserad i internationella grupper med olika produktionsbaser i olika länder. Detta möjliggör en viss flexibilitet att flytta tillverkningen när en produktionsbas väl är etablerad i andra länder. Undersökningen har visat att det tar mellan ett och två år att etablera sig i ett nytt land

(277) I fråga om marknadsandelar har de andelar som Kina och Vietnam förlorat övertagits av andra exporterande länder – bland annat Indien och Indonesien. Den inverkan som deras priser har är emellertid inte jämförbara med den inverkan som priserna på importen från Kina och Vietnam har. Även utan hänsyn till skillnaderna i produktmix är prisskillnaden särskilt stor när det gäller Indien, där det genomsnittliga exportpriset är 25,8 % högre än det genomsnittliga exportpriset på skor som importeras från Vietnam och 40,3 % högre än det genomsnittliga exportpriset på skor som importeras från Kina. Inverkan av importen från dessa länder är därför avsevärt mindre påfallande. Det genomsnittliga exportpriset på skor som importeras från Indonesien är 13,2 % högre än det genomsnittliga exportpriset på skor som importeras från Kina och jämförbart med det genomsnittliga exportpriset på skor som importeras från Vietnam. De volymer som importeras från Indonesien skulle i vilket fall som helst ändå innebära att deras relativa inverkan skulle bli begränsad. Mot bakgrund av ovanstående gör de relativa volymerna och högre priserna i fråga om importen från andra asiatiska länder det inte möjligt att dra slutsatsen att deras inverkan skulle vara tillräcklig för att bryta kopplingen mellan den skada som unionsindustrin lidit och de stora volymerna dumpad import från Kina och Vietnam.

5.3.4 *Inverkan av förändringar i förbrukningen och kundernas önskemål samt inverkan av strukturella förändringar inom detaljhandeln i unionen*

(278) Det har även hävdats att unionsindustrins dåliga resultat inte beror på importen från de berörda länderna, utan snarare på en minskad förbrukning i unionen. Denna minskade förbrukning skulle enligt vad som påstås vara kopplad till att modet ändrats från mer ”formella” skor till fritidsskor. Konsumenterna föredrar nu följaktligen skor inom lågprissegmentet, som normalt utgörs av import från tredjeländer.

(279) I detta sammanhang har undersökningen också visat att förbrukningen av den berörda produkten har minskat. Om läderskor och skor av andra material hade varit fullt utbytbara, skulle emellertid denna minskning ha varit mycket mindre påtaglig. Nedgången i förbrukningen och kundernas ändrade önskemål verkar därför inte i sig kunna vara en faktor som skulle kunna bryta orsakssambandet.

(280) Undersökningen har också visat att detaljhandelsförsäljningen av skor har breddats från de traditionella skoaffärerna till ett antal nya försäljningsställen som till exempel varuhus, vanliga klädaffärer samt snabbköp och stormarknader, som svarar för en mycket betydande försäljning på eventuellt mer än 40 %.

(281) Man har också hävdat att detta scenario med mycket hård konkurrens utövar ett nedåtriktat tryck på priserna och att detta har haft en mycket större inverkan på unionsindustrin än vad den dumpade importen har haft. Även om det inte går att bortse från att trycket från detaljhandelssektorn som sådant skulle kunna ha haft

en inverkan på unionsindustrin, får man samtidigt inte heller glömma bort att denna struktur är beroende av att hitta leverantörer som kan leverera till sådana låga priser. De avsevärda volymerna av dumpade produkter har utan tvekan varit avgörande för att detta pristryck har utvecklats och upprätthållits. Eftersom unionstillverkarna har lyckats höja sina priser, skulle detta dessutom tyda på att inverkan av de strukturella förändringarna inom detaljhandeln inte är sådan att den kan bryta orsakssambandet mellan skadan och den dumpade importen.

5.3.5 *Inverkan av unionstillverkarnas exportresultat*

(282) Unionsindustrins svaga exportresultat till följd av eurons starka växelkurs mot US-dollarn framhölls också som en orsak till den skada som unionsindustrin lidit och att det därför som sådant måste särskiljas från inverkan av importen från de berörda länderna.

(283) En jämförelse mellan de övergripande inhemska priserna och den totala exporten skulle dock snarare tyda på att unionstillverkarnas exportpriser har ökat med cirka 12 % under skadeundersökningsperioden och att dessa priser var cirka 20 % högre än de inhemska priserna under översynsperioden. Exportvolymerna har förblivit stabila och absorberar cirka 25 % av tillverkningen. Eftersom undersökningen har visat att unionstillverkarnas exportresultat endast minskat svagt, går det inte att godta påståendet att den skada som unionen vållats beror på exportresultatet.

5.4 **Slutsats om inverkan av andra faktorer**

(284) Som framgår ovan har flera berörda parter hävdat att andra faktorer än den dumpade importen har varit den främsta orsaken till den skada som unionsindustrin lidit.

(285) De relevanta andra faktorerna har klarlagts och noga analyserats. De faktiska omständigheterna i ärendet visar emellertid att ingen av de andra kända faktorerna för sig eller sammantaget skulle kunna bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som unionstillverkarna lidit.

H. **SANNOLIKHET FÖR FORTSATT SKADA**

1. DE PROGNOSTISERADE VOLYMERNAS INVERKAN PÅ UNIONSINDUSTRIN OCH PRISVERKNINGARNA VID ETT UPPHÄVANDE AV ÅTGÄRDERNA

(286) I enlighet med artikel 11.2 i grundförordningen granskades den import från de berörda länderna som är föremål för den aktuella översynen för att fastställa om det var sannolikt att skadan fortsätter.

(287) När det gäller den sannolika inverkan som ett upphävande av de gällande åtgärderna skulle kunna ha på unionsindustrin, beaktades följande faktorer, tillsammans med de faktorer som sammanfattas ovan, när det gäller sannolikheten för fortsatt dumpning.

1.1 **Kina**

(288) Som fastställts i skälen 261 och 262 har importen av stora volymer till dumpade priser från Kina fortsatt under översynsperioden.

(289) En analys av den kinesiska inhemska marknadens kapacitet och utveckling visade dessutom att denna redan stora export skulle fortsätta om åtgärderna upphävdes. Även om importen, enligt vad som hävdats, skulle minska med upp till 30 % till följd av nedgången på marknaden, skulle volymen fortfarande vara mycket hög.

(290) Det fastslogs också att unionsmarknaden, till följd av sin högre prisnivå jämfört med nivån på den kinesiska inhemska marknaden samt marknader i tredjeländer, fortfarande skulle vara en attraktiv marknad för kinesiska exportörer även om åtgärderna skulle tillåtas att upphöra att gälla. Även om det inte gick att utesluta en viss ökning av exportpriset, drogs emellertid slutsatsen att denna export skulle fortsätta att dumpas.

(291) De betydande nivåerna av dumpning och prisunderskridande som observerats tyder på att de ovan angivna exportvolymerna till unionen skulle göras till dumpade priser som skulle ligga avsevärt under unionstillverkarnas priser och kostnader.

(292) Den sammanlagda effekten av sådana volymer och priser skulle som sådan kunna leda till en försämring av unionstillverkarnas redan utsatta situation.

1.2 **Vietnam**

(293) Även för Vietnams del fastställdes en fortsatt dumpning av stora volymer under översynsperioden.

(294) Det fastställdes dessutom att unionen fortfarande är den viktigaste marknaden för de vietnamesiska exportörerna och att detta sannolikt kommer att fortsätta att vara fallet om åtgärderna upphävs.

(295) Med tanke på närvaron av betydande outnyttjad kapacitet och med beaktande av prisnivån i unionen jämfört med nivån på den vietnamesiska inhemska marknaden samt andra exportmarknader, är det sannolikt att importen av dumpade produkter kommer att öka ytterligare om åtgärderna upphävs. Även om importen, vilket hävdats, minskade till följd av konjunkturnedgången så skulle, liksom för Kinas del, volymen trots detta fortfarande vara mycket hög.

(296) Liksom när det gäller Kina, tyder de betydande nivåer av dumpning och prisunderskridande som observerats att de ovan angivna exportvolymerna till unionen skulle göras till dumpade priser som skulle komma att ligga avsevärt under unionstillverkarnas priser och kostnader. På samma sätt skulle den sammanlagda effekten av sådana volymer och priser kunna leda till en försämring av unionstillverkarnas redan utsatta situation.

2. ARGUMENT SOM FRAMFÖRTS AV PARTERNA

(297) En antal berörda parter har hävdat att andra faktorer än dumpad import från de berörda länderna kan ge anledning att ifrågasätta den sannolika inverkan av den dumpade importen på unionsindustrins framtida situation.

(298) De faktorer som framförts har till stor del redan tagits upp i avsnitt G.5 om skada och behöver därför inte upprepas i det här avsnittet. Några av argumenten har emellertid varit kopplade till den utveckling som skett efter översynsperioden och har därför behandlats i ytterligare analyser för att undersöka deras sannolika inverkan i framtiden.

2.1 **Sannolik inverkan av nedgången på marknaden**

(299) Flera parter ha hävdat att konjunkturnedgångens inverkan bör särskiljas från importens påstådda inverkan, eftersom denna faktor måste anses ligga utanför sannolikheten för fortsatt/återkommande skadevållande dumpning. Enligt dessa berörda parter skulle unionsindustrin drabbas särskilt hårt av nedgången, eftersom konsumenterna under sådana omständigheter normalt skulle köpa en produkt av lägre kvalitet/till lägre pris till följd av deras försämrade köpkraft.

(300) Nedgången på marknaden kommer sannolikt att leda till att förbrukningen av den berörda produkten minskar ytterligare. Samtidigt som läderskor fortfarande kommer att ha en stark ställning på marknaden, kommer försäljningen sannolikt att minska kraftigt med mer än de 7 % som redan observerats före nedgången.

(301) Det är sannolikt att de ekonomiska begränsningarna kommer att göra konsumenter och detaljister mer priskänsliga och en minskad köpkraft hos konsumenterna skulle kunna leda till ett pristak på detaljhandelsnivå. Detta skulle i sin tur kunna utlösa ett segmentskifte (dvs. att konsumenterna rör sig bort från högpris-/mellanprissegmenten till mellanprissegmentet samt från mellanprissegmentet till mellanpris-/lågprissegmenten) samt att de i större utsträckning lämnar in sina skor på lagning. Konkurrensen mellan läderskor och andra billigare produkter gjorda av textil- och syntetmaterial skulle under sådana omständigheter troligtvis öka.

(302) Till följd av förbrukningens och prisernas relaterade inverkan går det sammanfattningsvis inte att utesluta att nedgången på marknaden kommer att bidra till en försämring av unionsindustrins situation. Samtidigt är det emellertid också sannolikt att konjunkturnedgången ytterligare kommer att förstärka den dumpade importens inverkan. Detta beror på att nedgången sannolikt kommer att sätta pristryck på alla aktörer, inklusive exportörerna från de berörda länderna, som kanske sänker sina redan dumpade priser ännu mer. Ännu lägre priser kommer att leda till pristryck även inom högprissegmentet och utgöra en risk för att unionstillverkarna tvingas tillbaka till mellanpris- och lågprissegmenten. Detta skulle i sin tur leda till en ännu hårdare produktkonkurrens mellan tillverkningen i unionen och den dumpade importen.

2.2 **Sannolik inverkan av förändringar i konsumtionsmönstren**

(303) Flera berörda parter hävdade att eventuella framtida försämringar av unionsindustrins resultat inte skulle hänga samman med importen från de berörda länderna, utan snarare med den minskade förbrukningen i unionen. Denna minskade förbrukning påstods dels bero på ändrade modetrender från mer formella skor till fritidsskor, dels på nedgången på marknaden. Denna utveckling skulle förstärka tendensen hos konsumenterna att börja köpa skor inom lågprissegmentet, som normalt utgörs av import från tredjeländer.

(304) En nedgång i den totala förbrukningen skulle med all sannolikhet ha en negativ inverkan på unionstillverkarnas resultat. Det kan emellertid också förväntas att en minskad köpkraft hos konsumenterna kommer att göra marknaden mindre reaktionssnabb på kortsiktiga modetrender, vilket skulle leda till att den klassiska ”bruna skon”, som är det segment inom vilket unionsindustrin är starkast, återvinner sin popularitet. Det går därför inte att dra slutsatsen att en minskad förbrukning skulle slå hårdare mot unionstillverkade skor än importerade skor. Samtidigt som unionstillverkarna med all sannolikhet kommer att påverkas av en minskad förbrukning, kommer på det hela taget inverkan av stora volymer av dumpad import från de berörda länderna fortfarande att vara en mycket betydande orsak till skada om åtgärderna skulle tillåtas att upphöra att gälla.

2.3 **Sannolik inverkan av försämrade exportresultat**

(305) Vissa berörda parter har vidare hävdat att exportsidan av unionens tillverkning kommer att drabbas särskilt hårt av konjunkturnedgången.

(306) I detta sammanhang kan det förväntas att konjunkturnedgången, som kommer att kännas av över hela världen, även kommer att ha en inverkan på unionens export. Även om en minskad exportaktivitet förvisso skulle bidra negativt till den allmänna utvecklingen inom sektorn, måste man komma ihåg att tre fjärdedelar av unionstillverkarnas verksamhet är inriktad på unionens inhemska marknad. På grundval av detta går det inte att dra slutsatsen att konjunkturnedgångens sannolika inverkan på exportresultatet i sig skulle bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som unionstillverkarna vållats.

2.4 **Sannolik inverkan av strukturproblem och bristande effektivitet hos unionstillverkarna**

(307) Det har dessutom hävdats att unionstillverkarna har haft svårigheter att dra nytta av de åtgärder som vidtagits tidigare, eftersom dessa svårigheter beror på strukturella problem och ineffektivitet inom industrin snarare än på den påstådda dumpningen från Kina och Vietnam. Enligt dessa påståenden kommer konjunkturnedgången att fördjupa sektorns strukturella problem och ytterligare försvaga orsakssambandet mellan den skada som vållats och dumpningen.

(308) För det första erinras om att undersökningen har visat att oavsett unionstillverkarnas konkurrensställning har den dumpade importen vållat dem väsentlig skada. I vilket fall som helst bör det, i enlighet med vad som påvisats ovan, noteras att, även om unionsindustrin fortfarande befinner sig i en utsatt situation, har den åtminstone delvis återhämtat sig under skadeundersökningsperioden och har kunnat behålla en stabil marknadsandel. Dessutom har en stor del av sektorn lyckats med eller håller på att omdefiniera sin affärsmodell genom (i) att samla resurser i grupper och så långt det går utnyttja specialisering och låta grupperna dra nytta av stordriftsfördelar, (ii) direktförsäljning till detaljister, och (iii) tillverkning av skor inom mellanpris- och högprissegmenten. Det är mycket osannolikt att industrin skulle ha kunnat genomföra denna process utan dessa åtgärder, och i vilket fall som helst kommer de som nu håller på att ändra sin affärsmodell sannolikt inte att kunna avsluta denna process.

(309) Det kan emellertid också förväntas att nedgången på marknaden kommer att öka trycket och eventuellt även sätta stopp för processen för de företag som ännu inte har kunnat lägga om sina strategier genom att ändra sin affärsmodell. Dessa företags situation riskerar att försämras ännu mer och många företag i denna grupp kanske till och med kommer att gå i konkurs i takt med att konkurrensen ökar. De företag som har antagit de mer avancerade affärsmodellerna kommer sannolikt inte heller att kunna undvika effekterna av marknadsnedgången, eftersom priserna inom det högpris-/mellanprissegment inom vilket de är specialiserade också troligtvis kommer att bli föremål för ett allmänt nedåtriktat pristryck.

(310) När det gäller bedömningen av situationen under skadeundersökningsperioden, skulle det hur som helst vara svårt att hävda att konjunkturnedgången i sig skulle kunna bryta orsakssambandet med den dumpade importen. Tvärtom, och i enlighet med vad som beskrivs i skäl 302, kommer ett nedåtriktat pristryck till följd av billig dumpad import sannolikt att även leda till en dominoeffekt som tvingar in en ännu större del av unionstillverkningen i samma segment som den dumpade importen, vilket kommer att öka den dumpade importens tryck på unionstillverkarna. Under sådana omständigheter skulle unionstillverkarna därför vara mer beroende än någonsin av närvaron av åtgärder framöver.

2.5 **Sannolik inverkan av import från tredjeländer**

(311) Det undersöktes även huruvida importen från tredjeländer sannolikt skulle kunna påverka den dumpade importens inverkan på unionsindustrins situation om åtgärderna skulle tillåtas att upphöra att gälla. I detta sammanhang har det hävdats att tredjeländers export till unionen har ökat konstant och att detta, till följd av högre kostnader i Kina och Vietnam tillsammans med konjunkturnedgången, skulle vara den främsta anledningen till oro för unionen framöver.

(312) Mot bakgrund av prisskillnaden mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den från tredjeländer skulle det emellertid vara relativt sannolikt att kinesisk och vietnamesisk import kommer att få ett prisövertag över import från tredjeländer. Detta skulle i sin tur tyda på en relativt sett minskad sådan import framöver. Som fastställts ovan i avsnitten C.3 och C.4 finns det inget som tyder på att de kinesiska eller vietnamesiska exportörerna kan komma att lämna unionsmarknaden. Tvärtom skulle den omfattande tillgängliga kapaciteten tyda på att de är motiverade att stanna kvar på marknaden så länge som möjligt.

(313) På grundval av ovanstående skulle importen från tredjeländer med all sannolikhet inte ha någon särskilt stor inverkan på unionsindustrins situation om åtgärderna upphörde.

2.6 **Sannolik inverkan av fluktuationer i växelkursen**

(314) Det har också hävdats att den skada som unionstillverkarna lidit sannolikt kommer att minska till följd av att US-dollarn stärks gentemot euron. Fluktuationerna i växelkursen skulle pressa upp priserna på den dumpade import som handlas med i euro och på så sätt minska skillnaden i pris mellan den dumpade importen och unionstillverkarnas priser.

(315) I detta sammanhang bör det noteras att det inom ramen för undersökningen måste fastställa huruvida den dumpade importen (med avseende på prisnivå och volym) har vållat (eller sannolikt kommer att vålla) unionsindustrin väsentlig skada eller om den väsentliga skadan (eller sannolikheten för sådan skada) har berott på andra faktorer. I detta avseende fastställs i artikel 3.6 i grundförordningen att det ska påvisas att prisnivån för den dumpade importen vållar (eller sannolikt kommer att vålla) skada. Artikeln hänvisar följaktligen endast till en skillnad i prisnivån, och en analys av de faktorer som påverkar prisnivån behöver alltså inte göras.

(316) Den dumpade importens sannolika inverkan på unionsindustrins priser undersöks i huvudsak genom att man fastställer prisunderskridande, prisnedgång och pristryck. För det ändamålet jämförs de dumpade exportpriserna och unionsindustrins försäljningspriser. Ibland kan det bli nödvändigt att räkna om de exportpriser som används för skadeberäkningarna till en annan valuta så att siffrorna blir jämförbara. Genom användningen av växelkurser i detta sammanhang säkerställs alltså endast att prisskillnaden fastställts på jämförbar grundval. Det är alltså uppenbart att växelkursen i princip inte kan vara ännu en skadevållande faktor.

(317) Detta bekräftas också av artikel 3.7 i grundförordningen, som rör andra kända faktorer än dumpad import. I uppräkningen i denna artikel av andra kända faktorer nämns inte en enda faktor som påverkar priset på den dumpade importen.

(318) Även om man skulle beakta denna faktor, är det till följd av det sannolika trycket på konsumentpriserna i samband med en marknadsnedgång emellertid osannolikt att de importörer som köper från de berörda länderna skulle kunna höja sina priser till detaljisterna till följd av en förstärkning av US-dollarn. Dessutom är det i sig mycket svårt att förutspå växelkurser och den försvagning av US-dollarn mot euron som har skett sedan undersökningsperioden gör det omöjligt att dra den slutsatsen att fluktuationerna i växelkursen kommer att ha en prishöjande effekt på den dumpade importen från de berörda länderna.

(319) Under dessa omständigheter går det inte att dra slutsatsen att växelkursens utveckling skulle kunna utgöra ännu en skadevållande faktor.

3. SLUTSATS OM DEN SANNOLIKA INVERKAN AV ANDRA FAKTORER

(320) Av ovanstående följer att samtidigt som det inte går att utesluta att andra faktorer, däribland konjunkturnedgången, kommer att inverka på unionstillverkarnas ekonomiska situation, har undersökningen inte visat att dessa faktorer i sig skulle bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den fortsatta skada som unionsindustrin skulle lida.

I. **SLUTSATS OM FORTSATT SKADA**

(321) Som fastställts ovan i avsnitt G4 har undersökningen visat att den skada som unionsindustrins lidit har fortsatt under översynsperioden. Att skadan fortsätter är enligt artikel 11.2 i grundförordningen i sig en kraftig indikator på att skadan sannolikt kommer att fortsätta vilket bör tyda på att åtgärderna bör bibehållas.

(322) Undersökningsresultaten rörande importen visar att importen av stora volymer till dumpade priser sannolikt kommer att fortsätta och att pristrycket (inte minst i samband med konjunkturnedgången) sannolikt kommer att öka konkurrensen mellan den dumpade importen och unionstillverkade läderskor. Undersökningen har också visat att det inte finns några andra kända faktorer som skulle kunna bryta det starka orsakssambandet mellan den dumpade importen och den skada som unionstillverkarna skulle lida.

(323) En övergripande analys av undersökningsresultaten visar att om åtgärderna skulle upphävas skulle detta sannolikt leda till fortsatt stora och eventuellt ökande importvolymer från både Kina och Vietnam till priser som skulle underskrida unionsindustrins priser med ännu mer. Nedgången på marknaden skulle troligtvis ytterligare förvärra denna utveckling. Den dumpade importen skulle därför med största sannolikhet få betydande negativa effekter för unionsindustrin. Under sådana omständigheter skulle unionsindustrin antingen behöva följa prisminskningen för att behålla sin marknadsandel, eller hålla kvar sina försäljningspriser på nuvarande nivåer och i stället förlora kunder och i slutändan försäljning. I det första fallet skulle unionsindustrin tvingas att gå med förlust och i det andra fallet skulle den förlorade försäljningen som sådan så småningom leda till ökade kostnader följt av förluster.

(324) Dessutom har den dumpade importen vållat unionsindustrin skada under flera år och industrin befinner sig för närvarande i en utsatt ekonomisk situation. Det har emellertid fastställts att en stor del av unionstillverkarna har lyckats lägga om sina affärsmodeller till förmån för ett högre mervärde, produkter i mellanpris- till högprissegmenten och mer effektiva distributionskanaler. Denna grupp håller dessutom gradvis på att absorbera den verksamhet hos de delar av industrin som ännu inte har lyckats anpassa sig och införa nya affärsmodeller, och det skulle behövas ytterligare en anpassningsperiod för att slutföra denna omvandling inom hela industrin.

(325) Om åtgärderna skulle upphävas vid denna känsliga tidpunkt, skulle unionstillverkarnas situation försämras och processen mot en omläggning till nya affärsmodeller skulle troligtvis stanna upp och en stor del av industrin skulle riskera att gå under.

(326) Undersökningen har därför visat att det, till följd av importen från både Kina och Vietnam, finns en uppenbar sannolikhet för fortsatt skada för unionsindustrin på kort/medellång sikt, tills anpassningsprocessen har avslutats.

J. SYNPUNKTER FRÅN DE BERÖRDA PARTERNA EFTER MEDDELANDET AV UPPGIFTER

(327) Ett antal synpunkter lämnades efter meddelandet av uppgifter. Inga av synpunkterna föranleder dock att slutsatserna ändras. Följande huvudsakliga argument framfördes.

1. SYNPUNKTER RÖRANDE FORMALIA, FÖRFARANDE OCH RÄTT ATT HÖRAS

1.1 Konfidentialitet för klagandenas identitet

(328) Flera berörda parter upprepade sina åsikter om den konfidentialitet som beviljats klaganden, och hävdade att det inte fanns något i akten som stödde påståendet att klagandens läge skulle försämras om identiteten avslöjades. En berörd part anförde dessutom att för att handlingar inte ska lämnas ut kräver WTO:s praxis att skälig grund kan visas för alla handlingar, oavsett om de är konfidentiella eller inte. Enligt denna part hade ingen skälig grund visats i detta fall.

(329) Samma part anförde också att om konfidentialitet ändå skulle medges, borde detta i sin tur innebära att åtminstone fullständiga uppgifter om urvalets enhetspris och lönsamhetsindikatorer kunde lämnas ut.

(330) Som anges i skälen 40–42 har konfidentialitet beviljats beträffande identiteten på klaganden och tillverkarna i urvalet i enlighet med en vederbörligen motiverad begäran enligt artikel 19 i grundförordningen. Det är därför inte korrekt att säga att klaganden inte anförde tillräckliga skäl. Beträffande argumentet att fullständiga uppgifter om enhetspris och lönsamhet borde lämnas ut, kan anföras att detta tillsammans med offentligt tillgängliga uppgifter indirekt skulle kunna leda till att klagandens identitet röjs. Ett sådant utlämnande av uppgifter skulle dessutom kunna påverka de kommersiella intressena för företagen i urvalet, som också är konkurrenter på marknaden.

(331) Med anledning av ovanstående är de lämnade synpunkterna inte av den arten att de påverkar slutsatsen att bevilja konfidentialitet för identiteten på de unionstillverkare som stöder klagomålet.

1.2 Definition av unionsindustrin och dess representativitet

(332) Flera berörda parter hävdade att kommissionen hade tillämpat definitionen av unionsindustrin och unionstillverkningen felaktigt.

(333) Två parter anförde att en bedömning av skada måste bygga på information om klaganden och om dem som ansluter sig till klagomålet, inte på den totala unionstillverkningen. Enligt dessa parter skulle detta innebära att de använda makroekonomiska indikatorerna inte var representativa.

(334) Det anfördes också att kommissionen hade underlåtit att från urvalet utesluta ett företag som lagt ned tillverkningen i unionen under översynsperioden. Några parter hävdade att detta företags medverkan hade förvrängt både de mikroekonomiska indikatorerna och analysen om prisunderskridande och målprisunderskridande. Å andra sidan ansåg en annan berörd part, som inte invände mot att detta företag ingick i urvalet, att alla uppgifter om detta företag, och inte bara de som rörde dess verksamhet i unionen, skulle beaktas i skadeanalysen.

(335) Samma berörda parter hävdade att kommissionen hade underlåtit att från definitionen av unionsindustrin utesluta företag som importerade upp till 25 % av den totala tillverkningen från tredjeländer. Enligt dessa berörda parter innebar detta en förändring av metoden jämfört med skäl 231 i den förordning om införande av provisoriska åtgärder som den ursprungliga undersökningen ledde till och där det sades att alla företag som hade utlokaliserat verksamhet hade uteslutits. Vidare hävdades det att kommissionens allmänna praxis rörande tillämpningen av artikel 4.1 i grundförordningen skulle kräva att företag som importerar omkring 25 % av den totala tillverkningen skulle uteslutas. Här hävdade också en part att kommissionen felaktigt konstaterat att ingen av medlemmarna i CEC utlokaliserat sin tillverkning, fastän en inlaga som visade motsatsen hade lämnats in under undersökningen.

(336) Flera berörda parter uppgav också att dokumentet med meddelandet av uppgifter var inkonsekvent, eftersom det i skäl 3 stod att stödet för klagomålet var 35 %, medan det i skäl 193 stod att det var 25 %.

(337) Som sagts ovan i skälen 193–200 har unionsindustrin definierats i enlighet med artikel 4.1 i grundförordningen. Bedömningen av hela unionstillverkningens situation överensstämmer med grundförordningens krav. Argumentet att skadeanalysen byggde på en felaktig definition av unionsindustrin måste därför avvisas.

(338) Beträffande underlåtenheten att utesluta ett av företagen i urvalet, erinras det om att det i skälen 23 och 196 redogörs för varför företaget bör kvarstå i urvalet. Vidare konstateras det att ett eventuellt uteslutande inte skulle ha någon verkan på representativitet eller på skadeläget, inbegripet prisunderskridandet, i urvalet. Detta beror på företagets låga vikt i urvalet. Huruvida företaget formellt uteslutits får därför ingen praktisk betydelse för analysens resultat.

(339) Som framgår av skäl 195 baserades unionstillverkningen enbart på företag enligt definitionen i artikel 4 (inklusive artikel 4.1). På grundval av tillgängliga uppgifter beaktades inga juridiska personer som hade utlokaliserat produktion och som borde ha uteslutits från definitionen av unionstillverkare i artikel 4.1. Här bör erinras om att en begränsad import inte i sig är att betrakta som utlokalisering. Även om ett litet antal klagande tillverkare faktiskt importerade, var volymerna ytterst begränsade och i vilket fall som helst högst 25 % av det aktuella företagets totala produktion. Därför är det felaktigt att påstå att kommissionen avvikit från praxis i det ursprungliga ärendet eller från grundförordningens bestämmelser.

(340) Beträffande den påstådda inkonsekvensen mellan uppgifterna om stöd för klagomålet i skälen 3 och 193, bör det påpekas att det i skäl 193 helt enkelt sägs att stödet överskrider det fastställda minimitalet på 25 % och att där inte sägs något om det faktiska stödet över denna gräns.

1.3 **Period för bedömning av skada**

(341) Flera berörda parter anförde att perioden för bedömning av skada inte var konsekvent. Det framhölls särskilt att om man använder skadeundersökningsperioden för vissa indikatorer och sedan hänvisar till den ursprungliga undersökningsperioden eller 2005 för andra skadeindikatorer, skulle det leda till ett inkonsekvent resultat. Andra berörda parter hävdade att kommissionen hade använt uppgifter för 2005 och den ursprungliga undersökningsperioden utan att meddela dessa uppgifter.

(342) Bedömningen av skada byggde på resultaten från skadeundersökningsperioden, dvs. från 2006 till och med slutet av översynsperioden. Hänvisningar till den ursprungliga undersökningsperioden och 2005 gjordes enbart för att komplettera analysen, men påverkade inte slutsatserna på ett avgörande sätt. Därför måste påståendet att perioden för bedömning av skada medförde en inkonsekvent bedömning avvisas.

1.4 **Representativitet i urvalet av unionstillverkare**

(343) Flera berörda parter hävdade att urvalet av unionstillverkare inte var representativt med avseende på produkttyper, storlek och geografisk spridning.

(344) I detta sammanhang anfördes att kommissionen inte hade motiverat urvalets geografiska spridning tillräckligt, och att detta under alla omständigheter inte var representativt, eftersom skodon tillverkas i minst sju medlemsstater, varav bara fyra ingick i urvalet. Dessutom hävdades det att en viss medlemsstat var överrepresenterad. En berörd part begärde också att kommissionen skulle lämna uppgifter om bearbetningsavtal inom unionsindustrin.

(345) En part anförde vidare att damskor var överrepresenterade i urvalet, medan en annan part ansåg att urvalets lönsamhet var orepresentativ i jämförelse med vad som framgick av klagomålet.

(346) I skäl 28 redogörs närmare för urvalets geografiska spridning och dess representativitet jämfört med den totala spridningen i unionen. Här bör det erinras om att urvalet i stort sett avspeglar den totala populationens geografiska spridning, och att en helt identisk geografisk spridning därför inte skulle behövas. Vidare framkom det under undersökningen att omkring 60 % av tillverkningen i urvalet skedde genom så kallade entreprenadavtal eller bearbetningsavtal.

(347) Eftersom bearbetningsavtal förekommer även mellan företag i olika medlemsstater, var man dessutom noga med att se till att tillverkningen redovisades under den medlemsstat där det företag som beställt tjänsten hörde hemma.

(348) Enligt det ovan anförda kommer en viss variation när det gäller en enskild medlemsstats vikt inte att göra urvalet orepresentativt. Om hänsyn tas till bearbetningsavtalen och det faktum att två tredjedelar av tillverkningen är koncentrerad till tre medlemsstater, kan det av liknande skäl inte anses nödvändigt att inkludera representativa företag från sju tillverkande länder.

(349) Såsom angavs i skäl 29 konstaterades unionstillverkarna i urvalet omfatta ett tvärsnitt av produkter som i stort sett återspeglade den totala populationens. Samma sak gäller könsfördelningen och, även om det finns variationer i alla kategorier, säljer både företagen i urvalet och den allmänna populationen avsevärda volymer herr-, dam- och barnskor. Beträffande vinstnivå, innebär det förhållande att det finns en variation mellan nivåerna i urvalet och i begäran inte att urvalet är orepresentativt. Under alla omständigheter bör det noteras att lönsamheten i urvalet är i samma storleksordning som den som konstaterades när all information i klagomålet bedömdes.

1.5 **Tullsatser i den ursprungliga undersökningen**

(350) Några parter hävdade att Kina hade diskriminerats i jämförelse med Vietnam redan under det ursprungliga ärendet, eftersom en högre tullsats tillämpades på kinesisk import, trots att den dumpningsmarginal som konstaterats för Kina var lägre än den för Vietnam. Dessutom anfördes det att Kina diskriminerades genom den metod som användes i den ursprungliga undersökningen för att justera skademarginalen.

(351) För det första är det gällande rätt i unionen att tull fastställs enligt principen om lägre tull, vilket innebär att det kan vara skademarginalen och inte dumpningsmarginalen som är bestämmande för tullen. För det andra befanns det under det ursprungliga ärendet nödvändigt att beakta icke-skadevållande volymer och värde, vilka beräknades till lägsta möjliga åtgärdsnivå för att avhjälpa den skada som vållats av både Kina och Vietnam, och som ledde till att tullarna infördes. Här bör det erinras om att syftet med en översyn vid giltighetstidens utgång är att bedöma huruvida föreliggande fakta motiverar att åtgärderna kvarstår i oförändrat skick under en ytterligare period. Eftersom det inte finns något utrymme för att ändra åtgärderna under denna översyn, kan invändningar mot detta inte beaktas.

2. SYNPUNKTER RÖRANDE SKADEANALYSEN

2.1 **Sammantagen bedömning av kinesisk och vietnamesisk import**

(352) En berörd part påstod att villkoren för en sammantagen bedömning inte var uppfyllda, eftersom tendensen för Vietnam skilde sig markant från tendensen för Kina. Vidare anfördes det att import från Vietnam inte längre kunde anses skadevållande, eftersom volymerna under undersökningsperioden låg under dem som fastställts som icke-skadevållande under den ursprungliga undersökningen.

(353) Det erinras om att en ingående analys genomförts i skäl 216 och följande och den visar att villkoren för en sammantagen bedömning förelåg. Därför saknar argumentet om icke-skadevållande volym relevans.

2.2 **Utlokaliseringens verkningar**

(354) En berörd part uppgav att dokumentet för meddelande av uppgifter visade att unionsindustrin fortsätter att utlokalisera verksamheten. Enligt denna part visar detta att de gällande tullarna inte kunnat hejda utlokaliseringen.

(355) Härvidlag ska det erinras om att tullarnas syfte inte är att hejda eller främja utlokaliseringen, utan att avhjälpa snedvridningar orsakade av dumpad import. Dessutom ska det noteras att flera företag utlokaliserat sin verksamhet till andra medlemsstater eller till tredjeländer som inte är föremål för åtgärder. Därför kan detta argument inte tas i beaktande.

2.3 **De makroekonomiska indikatorernas verkningar**

(356) En berörd part ansåg att svaren från de nationella sammanslutningarna inte var tillräckliga som källa till skadeindikatorer, eftersom endast information rörande några av skadeindikatorerna kunde härledas ur deras svar. Det faktum att bara nio svar inkommit framhävdes också.

(357) Flera parter ifrågasatte de makroekonomiska indikatorerna eftersom dessa var baserade på unionens tillverkning som helhet, och inte på information från klagandena och de som anslutit sig till klagomålet. Motiveringen för fastställande av makroekonomiska indikatorer har redan redovisats ovan i skäl 337, och behöver därför inte utvecklas ytterligare. En berörd part uppgav att de makroekonomiska indikatorerna i alla händelser inte var tillförlitliga. Det faktum att sysselsättningen ökat med 359 % sedan den ursprungliga undersökningen anfördes som ett exempel på varför uppgifterna måste anses orimliga. Detta påstående underbyggdes med påpekandet att de makroekonomiska indikatorerna vid flera tillfällen skilde sig från dem som kunde iakttas i urvalet.

(358) Flera berörda parter uppgav att konsumtionstendenserna i meddelandet av uppgifter var inkonsekventa, eftersom det på ett ställe nämndes en minskning på 7 %, medan en minskning på 14 % nämndes på ett annat ställe i samma dokument. Dessutom ansågs uppgifterna om tillverkningskapacitet och sysselsättning inkonsekventa, eftersom de uppvisade olika tendenser, även om det i dokumentet för meddelande av uppgifter konstaterades att de två hängde samman.

(359) Beträffande källorna har kommissionen, som sagts ovan i skälen 225 och 226, från de nationella intresseorganisationerna begärt och inhämtat det underlag som de rimligen hade till sitt förfogande. Att detta inte täcker alla skadeindikatorer är inte alls onormalt, utan beror i själva verket på att dessa organisationer inte har tillgång till uppgifter om vissa indikatorer. Det är därför som den undersökande myndigheten inhämtar sådana uppgifter från ett representativt urval företag. De nio svaren från de nationella intresseorganisationerna motsvarar en övervägande del av tillverkningen (mer än 80 % av unionens totala produktion) och kompletterades med tillgänglig statistik och andra uppgifter som de berörda parterna lämnat.

(360) Beträffande sysselsättningen erinras det om att uppgiften på 57 000 arbetstagare under den ursprungliga undersökningen byggde på klagandens uppgifter. Uppgiften om befintlig sysselsättning på 262 000 är en makroekonomisk indikator som avser unionsindustrin enligt definitionen ovan. När det gäller skillnaderna mellan indikatorerna för urvalet och för unionsindustrin som helhet bör det påpekas att dessa indikatorer inte måste stämma helt överens för att representativitet ska föreligga. Det faktum att de följer samma tendenser är ett ytterligare tecken på att de är representativa. När det gäller den påstådda inkonsekvensen för konsumtionen avser minskningen med 7 % perioden 2006–översynsperioden medan minskningen med 14 % avser perioden 2005–översynsperioden.

(361) Av dessa anledningar måste synpunkterna på de makroekonomiska indikatorernas sammansättning och bedömningen av dem avvisas.

2.4 **De mikroekonomiska indikatorernas verkningar**

(362) En berörd part uppgav att unionsindustrins vinst på 3 % borde betraktas som ett gott resultat, särskilt med tanke på att marknaden minskar. Dessutom hävdades det att påståendet att unionsindustrin utsätts för ett pristryck från Kina och Vietnam inte hade stöd i konstaterandet att unionsindustrin lyckades höja priserna med 30 % under skadeundersökningsperioden.

(363) Såsom fastställdes under den ursprungliga undersökningen uppgår den vinstmarginal som kan förväntas i frånvaro av skadevållande dumpning till 6 %, gott och väl över den nivå på omkring 3 % som unionsindustrin uppnått, vilken dessutom inte är tillräckligt hög för att garantera lönsamhet på medellång sikt och finansiera den pågående omstruktureringen. Detta bör också jämföras med importörernas ytterst tillfredsställande vinster. När det gäller unionsindustrins försäljningspriser hindrar en ökning av dem inte direkt konkurrens mellan produkterna, vilket innebär att prisunderskridande och målprisunderskridande har påverkats. Den låga vinstmarginalen bevisar att det finns ett pristryck, eftersom unionsindustrin inte kan tillämpa högre påslag.

(364) Av dessa anledningar måste synpunkterna på bedömningen av de mikroekonomiska indikatorerna avvisas.

2.5 **Analys av prisunderskridande**

(365) Flera berörda parter ifrågasatte kommissionens analys av prisunderskridandet. Det framfördes att kommissionen artificiellt ökat överensstämmelsen av produktkodnummer genom att omklassificera vissa skor från varugrupp E till A.

(366) Flera berörda parter anförde att kommissionen underlåtit att redogöra för varför nivån på justeringen för FoU enligt den ursprungliga undersökningen nu hade minskats. Dessutom ansågs att kommissionen inte hade redovisat i vilken utsträckning justeringar hade gjorts för försäljning till icke närstående handlare.

(367) Påståendet att en artificiell överensstämmelse erhölls genom omklassificering av produktkodnummer är felaktigt. Som sagts i skäl 57 och följande förekom ingen omklassificering, men i vissa fall var rättelser nödvändiga när parter hade deklarerat skor i fel kategori.

(368) Beträffande påståendet att ändringen av FoU-justeringen inte hade motiverats, bör det påpekas att denna fastställdes på samma sätt som under den ursprungliga undersökningen, dvs. på grundval av kontrollerade uppgifter från de samarbetsvilliga parterna avseende översynsperioden. Exportörernas cif-pris fastställdes på grundval av uppgifter från företagen själva, eventuellt rättade där så var påkallat.

(369) Av dessa anledningar måste påståendet att bedömningen av prisunderskridande var bristfällig avvisas.

2.6 **Slutsatser om fortsatt skada**

(370) Flera berörda parter hävdade att skadeindikatorerna överlag var positiva, och att kommissionen grundat konstaterandet om att skada förelåg enbart på lönsamheten. Eftersom lönsamheten under översynsperioden dessutom var den högsta sedan 2001, borde även denna indikator tolkas som att unionsindustrin inte längre lider skada. Flera berörda parter namngav dessutom och lämnade specifika exempel på företag som klarade sig bra som stöd för sina påståenden att unionsindustrin inte led skada.

(371) En annan berörd part ansåg att kommissionen hade underlåtit att beakta verkningarna av ändrade affärsmodeller vid bedömningen av produktion och försäljning samt av skadeläget i stort. Dessutom hävdades det att utlokaliseringens följder inte hade beaktats och att den genomsnittliga vinsten, enligt denna part, för företagen i urvalet skulle ha varit mycket högre om utlokaliserad verksamhet tagits med i beräkningen.

(372) Här bör det påpekas att bedömningen av skadeindikatorerna är global till sin karaktär och att inte alla indikatorer måste ha försämrats för att skada ska kunna konstateras föreligga. Dessutom bör det uppmärksammas att åtgärder var i kraft under den aktuella perioden och att en viss lindring av skadan därför kan förväntas. Icke desto mindre, och som redan konstaterats i skäl 257 och följande, försämrades konsumtionen, tillverkningen, försäljningen och kapacitetsutnyttjandet under perioden, prisunderskridandet och målprisunderskridandet fortsatte i avsevärd omfattning och lönsamheten förblev synnerligen låg, betydligt under den normala vinst som kan förväntas i frånvaro av skadevållande dumpning. Sammantaget visade den totala bilden att åtgärderna delvis motverkat skadan, men inte alls fått den att försvinna.

(373) I en industri med över 18 000 företag finns det av naturliga skäl en viss spridning mellan de enskilda företagens prestanda, men det innebär inte att skada inte föreligger för industrin som helhet. Det erinras om att bedömningen av de makroekonomiska indikatorerna för hela industrin och de mikroekonomiska indikatorerna för ett representativt urval tillverkare (båda i enlighet med artikel 4.1 i grundförordningen) visade att skadan hade fortsatt.

(374) När det gäller verkningarna av ändrade affärsmodeller avser den beräknade medelvinsten urvalet av unionstillverkare. Alla förändringar (bl.a. av affärsmodell och handelsled) togs med i bedömningen. Enligt rättsliga krav kan en näringsidkares verksamhet som importör inte tillskrivas dess verksamhet som tillverkare.

(375) Av dessa anledningar kvarstår konstaterandena om skada enligt skälen 257–260 oförändrade.

3. SYNPUNKTER PÅ ORSAKSFÖRHÅLLANDET MELLAN DEN SKADA SOM UNIONSINDUSTRIN LIDIT OCH DEN DUMPADE IMPORTEN

(376) Flera berörda parter ansåg att kommissionen underlåtit att beakta de fullständiga verkningarna av andra faktorer som rör unionstillverkarnas lönsamhet. Allmänt sett hävdades det att kommissionen hade följt ett isolationistiskt tillvägagångssätt med avseende på de andra faktorernas inverkan. Härvidlag hävdades det att bedömningen av varje enskild faktor var för sig hade inneburit att alla verkningar utom den som bedömdes vid det aktuella tillfället antogs bero på dumpad import.

(377) Flera berörda parter ansåg att kommissionen underskattat inverkan av import från tredjeländer. Enligt dessa parter var det vägda medelpriset för import från tredjeländer bara 0,39 EUR högre än från Kina och Vietnam, och torde därför ha en avsevärd inverkan på unionsindustrin. Dessutom framfördes det att om jämförelserna hade grundats på ett landat värde istället för på cif-priset, skulle priserna på import från bl.a. Indien och Indonesien underskrida dem för de berörda länderna.

(378) Flera parter hävdade att kommissionen underlåtit att motivera slutsatsen att konkurrens förelåg mellan den berörda produkten och den likadana produkten som tillverkats i unionen. Dessutom hävdades det att denna slutsats skulle vara inkonsekvent, eftersom det på flera ställen i samband med meddelandet av uppgifter hade uppgetts att unionsindustrin är koncentrerad till det medelhöga och höga marknadssegmentet. Detta resultat ansågs svårförenligt med slutsatsen att unionsindustrin konkurrerar med kinesiska och vietnamesiska lågprisprodukter. En berörd part ansåg att kommissionen underlåtit att definiera vad som skulle anses utgöra produkter med högt, medelhögt och lågt pris och hävdade att ingen bevisning lagts fram för att unionsindustrin faktiskt rörde sig uppåt i prishänseende.

(379) En berörd part ansåg att kommissionen underlåtit att ta hänsyn till konsumtionsförändringarnas och krisens inverkan på unionsindustrin. Bland annat framfördes det att kommissionen felaktigt konstaterat att importpriserna skulle minska på grund av krisen, när den faktiska utvecklingen under de sex månaderna efter översynsperioden tog formen av minskande volymer och ökande priser.

(380) En berörd part ansåg att kommissionen inte lämnat tillräcklig bevisning för att strukturella brister inte utgjorde skälet till industrins problem. Enligt denna part var argumentet att skada förelåg även för de företag som ändrat sina affärsmodeller ogiltigt, eftersom man ansåg att enbart en ändring av affärsmodellen i sig inte nödvändigtvis skulle visa att inga strukturproblem förelåg.

(381) Förutom ovannämnda faktorer hävdade en berörd part att kommissionen i sin globala bedömning av andra faktorer underlåtit att ta hänsyn till hur ändrade affärsmodeller påverkar unionstillverkarnas vinster, hur utlokaliseringen påverkar unionsindustrin samt vad bristen på utbildad arbetskraft får för följder.

(382) I detta sammanhang erinras det om att en ytterst ingående och heltäckande analys av andra faktorer har gjorts under översynen. Vidare erinras det om att dessa faktorer, såsom anges i skäl 285, har bedömts både sammantaget och individuellt, och påståendet att kommissionen har följt ett isolationistiskt tillvägagångssätt måste därför avvisas.

(383) Beträffande inverkan av import från tredjeländer konstaterades det under undersökningen att det finns avsevärda skillnader mellan priset på import från de berörda länderna och andra tredjeländer, av vilka de flesta håller avsevärt högre priser än Kina och Vietnam. Som sagts i skäl 277 gäller dessa skillnader bl.a. Indien och, i förhållande till Kina, dessutom Indonesien. Även om man bortser från skillnaden i importpris, uppgår Indiens och Indonesiens marknadsandelar till bara 8 % respektive 5 %, vilket ska jämföras med Kinas och Vietnams marknadsandel på 29 %. Enbart sett till volymerna kan därför importens inverkan inte upphäva orsakssambandet.

(384) I skäl 265 görs en ingående bedömning av konkurrensen mellan skor som importerats från de berörda länderna och skor som tillverkats i unionen, I detta sammanhang kan bara tilläggas att resultaten för de företag i urvalet som ändrat affärsmodell tydligt visade att denna del av industrin rörde sig mot ett produktsegment med högre priser. En avsevärd förekomst av dumpad import i det medelhöga och höga segmentet kunde dessutom konstateras. Bevis om vilka produkttyper som tillverkas i unionen respektive importeras ingick i den icke-sekretessbelagda akten. Som redan konstaterats under den föregående undersökningen, utgörs det medelhöga och höga segmentet i huvudsak av märkesvaror med högre detaljhandelspris. Lågprissegmenten utgörs främst av märkeslösa produkter med lägre priser. Därför måste påståendet att bedömningen av konkurrensen mellan produkterna saknade faktagrund avvisas.

(385) Som framgår av skäl 278 och följande gjordes en heltäckande bedömning av inverkan av förändringar i konsumtionsmönstren. Beträffande den ekonomiska krisens följder, bemödade man sig under undersökningen om att se till att nedgångens effekter inte tillskrevs dumpad import. I detta sammanhang bör det först och främst påpekas att översynsperioden, som skadeanalysen bygger på, omfattar en period före krisen. Nedgångens verkningar återspeglades därför inte i bedömningen av översynsperioden. Eftersom ett antal berörda parter hävdade att den ekonomiska krisen, och inte den dumpad importen, orsakade unionsindustrins problem, gjordes dessutom ytterligare en bedömning med särskild tonvikt på läget efter översynsperioden. Ökade importpriser under de sex månaderna efter översynsperioden motbevisade inte slutsatsen i skäl 302 att nedgången kunde förstärka dumpningens verkningar. Det förväntade pristrycket får följder i alla handelsled, inte minst i detaljhandeln. Av dessa anledningar måste man avvisa påståendet att verkningarna av konsumtionsminskningen och den ekonomiska tillbakagången inte beaktats.

(386) En ingående analys av unionsindustrins situation med avseende på ändrade affärsmodeller och effektivitet lämnades i dokumentet för meddelande av uppgifter. Härvidlag bör det tilläggas att nya affärsmodellers inverkan tydligt kunde märkas genom den förbättrade tendensen när det gäller skadeindikatorerna för denna grupp av företag. Det förbättrade förhållandet mellan kostnader och priser visade att denna nya affärsmodell var effektiv och livskraftig. Påståendet att ändrade affärsmodeller inte skulle vara bevisning för att unionsindustrin var effektiv måste därför avvisas.

(387) Trots vad som påståtts, ska det slutligen erinras om att de ändrade affärsmodellernas inverkan på lönsamhet, försäljning och tillverkning analyserades i flera avsnitt i dokumentet för meddelande av uppgifter, och beaktades dessutom när påståendet om att unionsindustrin led av strukturproblem bedömdes. Som sagts ovan i skäl 23 togs affärsmodellen med utlokalisering med i bedömningen. I avsnittet om unionens intresse bedömdes emellertid också importörernas och detaljisternas situation, samtidigt som alla uppgifter som lämnats av den enda samarbetsvilliga tillverkare som inte ingick i unionsindustrin noggrant analyserades. När det gäller det ostyrkta påståendet att brist på utbildad arbetskraft skulle vara orsaken till unionsindustrins problem, har detta redan behandlats i skäl 244 och behöver därför inte bemötas ytterligare. Av dessa anledningar måste påståendet att kommissionen underlåtit att ta hänsyn till andra faktorer avvisas.

K. **UNIONENS INTRESSE**

1. INLEDNING

(388) I enlighet med artikel 21 i grundförordningen undersöktes huruvida ett bibehållande av de gällande antidumpningsåtgärderna skulle strida mot unionens intresse som helhet. Unionens intresse fastställdes på grundval av en

bedömning av alla berörda parters intressen, dvs. unionsindustrins, andra unionstillverkares, importörernas, detaljisternas/distributörernas och användarnas intresse.

(389) För att bedöma verkningarna av ett bibehållande eller ett upphävande av åtgärderna bad kommissionen om uppgifter från alla relevanta berörda parter. Även om det inte var nödvändigt i rättsligt hänseende ansågs det, till följd av ärendets komplexitet, lämpligt att där så var möjligt samla in ytterligare uppgifter från en mängd andra olika källor än vad som är normalt i unionens praxis. Detta gjorde det möjligt för den undersökande myndigheten att kontrollera undersökningsresultatens giltighet. När det gäller unionsindustrin, ombads inte bara de företag som ingick i urvalet i denna översyn vid giltighetstidens utgång att lämna särskilda uppgifter, utan även andra unionstillverkare. Totalt sett beaktades synpunkter från 14 unionstillverkare och uppgifter som lämnats av nio intresseorganisationer för skobranschen. Frågeformulär skickades till 139 företag som antingen var kända eller namngavs i begäran som importörer av den produkt som är föremål är översynen. Flera andra som så begärde erhöll ett sådant frågeformulär. Tjugoen importörer besvarade detta frågeformulär och förklarade sig villiga att ingå i urvalet. Särskilda frågeformulär för denna analys skickades dessutom till importörernas intresseorganisationer samt till grossister, distributörer och detaljister och deras intresseorganisationer, och åtta svar kom in. Slutligen kontaktades även konsumentorganisationer, som ombads besvara särskilda frågor. Tre av dessa svarade.

(390) Det faktum att denna undersökning är en översyn, som analyserar en situation där antidumpningsåtgärder redan är i kraft, gör det möjligt att bedöma huruvida de aktuella antidumpningsåtgärderna har en eventuell otillbörlig negativ inverkan på de berörda parterna. På grundval av ovanstående gjordes en undersökning av om det, trots slutsatserna om fortsatt dumpning och skada, fanns tvingande skäl som skulle leda till slutsatsen att det inte låg i unionens intresse att bibehålla åtgärderna i detta särskilda fall.

2. UNIONSINDUSTRINS INTRESSE

(391) När det gäller unionsindustrin visade undersökningen, enligt vad som fastställs i G2, G3 och G4, att en betydande del av unionstillverkarna hade gynnats av införandet av åtgärderna. Det ekonomiska fria fall som konstaterades under den ursprungliga undersökningen och som ledde till införandet av slutgiltiga antidumpningsåtgärder stannade upp när den fortsatta förlusten av marknadsandelar, lönsamhet och sysselsättning upphörde. Denna stabilisering av unionsindustrins situation betraktas förvisso som en viktig förbättring, eftersom det visar att en stor del av unionstillverkarna inom en relativt kort tidsperiod kunde vända den branta nedåtriktade trend som observerats innan åtgärderna infördes. Faktum är att översynen visade att det fortfarande inom unionen finns en omfattande tillverkning av skodon med överdelar av läder vilken uppgick till cirka 360 miljoner par skor under översynsperioden och sysselsatte omkring 260 000 människor. Det erinras om att de allra flesta av dessa tillverkare är små till medelstora företag, som är avgörande för välståndet i vissa regioner. Många av dessa har utarbetat affärsmodeller som har ökat deras konkurrenskraft, till exempel genom att gradvis lägga om tillverkningen mot högre prissegment, koncentrera sig på produkter med högre värde, skapa varumärken, effektivisera sina distributionskanaler samt skapa samarbetsnätverk i sitt närområde eller på annat håll (se skäl 201 och följande). När det gäller den fortsatt viktiga, men minskande, delen av unionsindustrin vars situation, trots införandet av åtgärder, har fortsatt att försämras på alla plan, gynnades dessa av åtgärderna i den mån som åtgärderna har förhindrat en ännu snabbare försämring och eventuell konkurs, och gett dem värdefull tid för att försöka anpassa sig till de ändrade marknadsvillkoren.

(392) Å andra sidan visade undersökningen att unionsindustrin efter två år med åtgärder fortfarande är sårbar och bräcklig totalt sett, eftersom den dumpade importen underskrider unionsindustrins priser (se skäl 259 och följande).

(393) Sammanfattningsvis har industrin gynnats av åtgärderna och har visat på en förmåga att förbättra sin situation och sin livskraft när det väl finns åtgärder på plats som mildrar de skadevållande verkningarna av dumpningen.

(394) I detta avseende hävdade flera berörda parter, och upprepade detta efter det slutliga meddelandet av uppgifter, att åtgärderna inte fick önskad effekt, dvs. att vinna tillbaka marknadsandelar eller tillverkning till unionstillverkarna, utan främst gynnade andra tillverkare i tredjeländer. Såsom framgår av tabell 10, förblev unionsindustrins andel stabil, medan marknadsandelen för importen från andra länder ökade kraftigt. Redan utifrån dessa uppgifter framgår det att unionsindustrin har stabiliserat sin ställning på marknaden efter införandet av antidumpningsåtgärderna. Med hänsyn till att det i den ursprungliga undersökningen konstaterades att försäljningen och marknadsandelarna stadigt minskade, måste en stabilisering på en marknadsandel motsvarande cirka 40 % betraktas som en stor framgång för unionsindustrin. Dessutom ska det understrykas att syftet med att införa antidumpningsåtgärder inte är att skapa sysselsättning i unionen eller att i slutändan vinna tillbaka tillverkningen till unionen (eller stoppa importen), utan att återupprätta rättvisa konkurrensvillkor mellan tillverkningen i unionen och den dumpade importen. Antidumpningsåtgärder införs endast i syfte att återupprätta rättvisa handelsvillkor på unionsmarknaden för att på så sätt göra det möjligt för unionstillverkarna att återhämta sig, antingen genom att öka sin försäljning och/eller genom att höja sina priser till hållbara nivåer. Såsom framgår av tabell 8, hade denna import från tredjeländer dessutom ett väsentlig högre genomsnittligt importpris eller gjordes i relativt

små volymer, vilket innebär att denna imports inverkan på unionstillverkarna inte är så stor. Sammanfattningsvis gynnades unionstillverkarna av införandet av åtgärderna, eftersom den stadigt minskande förlusten av marknadsandelar stoppades, de kunde stabilisera sin försäljningsvolym och lyckades öka sin lönsamhet samt höja sina försäljningspriser. Därför avvisas detta argument.

(395) Om åtgärderna bibehålls, kan man förvänta sig att unionsindustrin kommer att fortsätta att gynnas av åtgärderna genom att åtminstone behålla sin relativa ställning på marknaden och ytterligare förbättra den när man väl fått bukt med de negativa verkningarna av konjunkturnedgången. Under konjunkturnedgången skulle åtgärderna sannolikt bidra till att dämpa verkningarna av den betydande dumpade lågprisimporten genom att hindra ett nytt uppsving i importen som det som noterades före införandet av åtgärder, särskilt 2005 efter det att kvoterna försvann. Eftersom konkurrensen har ökat inom alla produktsegment till följd av modetrender som leder till att användningsområdena för produkten är utbytbara, skulle åtgärderna dessutom bidra till att skydda unionstillverkade produkter från dumpad import som slår sig in i deras produktsegment. Det framgick av undersökningen att även vissa tillverkare i de berörda länderna lade om tillverkningen mot högre prissegment och tillverkade allt fler skor i mellanpris- och även högprissegmentet. Detta skulle göra det möjligt för unionsindustrin att behålla sin relativa ställning och därigenom säkerställa en hög sysselsättningsnivå.

(396) I takt med att de ekonomiska förhållandena förbättras och förbrukningen ökar kan det också förmodas att människor kommer att vara beredda att spendera mer på skor och särskilt på skor i högre prisklasser, vilket skulle gynna unionstillverkarna mer. I detta scenario skulle fortsatta åtgärder göra det möjligt för allt fler unionstillverkare att (fortsätta att) vidareutveckla sina affärsmodeller, tillverkningsprocesser och distributionskanaler och på detta sätt gradvis förbättra sin ekonomiska situation, enligt vad som framgick under översynsperioden.

(397) Om åtgärderna skulle upphöra att gälla, kommer förmodligen den redan hårda konkurrensen, särskilt i mellanpris-/lågprissegmenten, att öka väsentligt. Dessutom kan det förväntas att denna ökade priskonkurrens i lågpris- och mellanprissegmenten direkt kommer att påverka priserna på alla andra modeller. Detta kommer i sin tur med all sannolikhet att äventyra även den stora grupp av unionstillverkare som lyckats omdefiniera sina affärsmodeller och förbättra sin situation. Eftersom dessa tillverkares ekonomiska situation och lönsamhet inte är tillräckligt stabil för att stå emot pristrycket från en omfattande dumpad import som kraftigt underskrider unionsindustrins priser under en längre tid, skulle detta med all sannolikhet leda till att antalet direkt sysselsatta inom unionsindustrin samt leverantörer av varor och tjänster till unionsindustrin skulle minska väsentligt.

3. YTTERLIGARE ANALYSER AV UNIONSTILLVERKARNAS INTRESSE

(398) För att få en mer komplett bild av unionstillverkarnas intresse, som går utöver standardanalysen av inverkan på unionsindustrin som helhet, samlades ytterligare uppgifter in via nationella intresseorganisationer för skobranschen och de företag som ingick i urvalet i den ursprungliga undersökningen. Dessutom inkom synpunkter från en samarbetsvillig tillverkare som hade uteslutits från definitionen av unionsindustrin, men som fortfarande har en omfattande tillverkning i unionen.

(399) De ytterligare uppgifter som samlades in från de nationella intresseorganisationerna för skobranschen visade på en blandad bild, vilket främst berodde på om det fortfarande finns en omfattande skotillverkning i den särskilda medlemsstaten, eller om landet har stora importintressen. Fem nationella intresseorganisationer som företräder en omfattande skotillverkning stödde fortsatta åtgärder och underströk fördelarna med åtgärderna för de nationella skotillverkarna. Fyra andra intresseorganisationer, som företrädde länder där tillverkningen av skor till stor del eller helt hade lagts ut på entreprenad i tredjeländer eller med omfattande tillverkningskapacitet men även avsevärd import, uppgav att fortsatta åtgärder totalt sett skulle strida mot unionens intresse. De sistnämnda intresseorganisationerna företrädde fler företag med en omfattande import eller distribution/detaljhandelsförsäljning. Deras synpunkter övervägdes därför också i de skäl nedan i vilka icke-närstående importörers och detaljisters intressen behandlas. Sammantaget var den samlade tillverkningsvolymen för dessa fyra intresseorganisationer väsentligt lägre än den för de fem intresseorganisationer som ansåg att åtgärder gynnade tillverkarna.

(400) För att komplettera bilden kontaktades även de unionstillverkare som ingick i urvalet i den ursprungliga undersökningen och man undersökte några av de påståenden som framförts om att unionsindustrin hade försvunnit och därmed inte gynnats av införandet av åtgärderna. Denna ytterligare insamling av uppgifter från de unionstillverkare som ingick i det tidigare urvalet var också berättigad till följd av aspekter rörande unionens intresse, eftersom skobranschen i unionen tillhör en industri som är så pass splittrad och heterogen att det inte går att undvika att urvalet för att fastställa skada blir litet.

(401) Denna granskning av situationen för de unionstillverkare som ingick i det tidigare urvalet visade att alla samarbetsvilliga företag i urvalet i den ursprungliga undersökningen har kvar en betydande del av sin tillverkning i unionen. De var på det hela taget för fortsatta antidumpningsåtgärder och underströk de positiva effekterna av detta för sysselsättningen i unionen. Samtidigt har de flesta av dem delvis flyttat delar av sin tillverkning av skor till länder utanför unionen, däribland till ett av de berörda länderna, och har eftersträvat kompletterande lösningar i sina affärsstrategier i syfte att förbättra sin konkurrenskraft. De som fortfarande enbart bedriver tillverkning i det egna företaget i unionen är specialiserade i högprissegmentet med tillverkning av produkter med högre värde och relativt korta ledtider. Såsom har beskrivits i avsnittet om den skada som unionstillverkarna i urvalet lidit, bekräftade svaren från unionstillverkarna i det tidigare urvalet att olika affärsmodeller har utvecklats och att några av unionstillverkarna anpassar sig till de ändrade förhållandena på marknaden genom olika åtgärder, bland annat genom att lägga ut delar av sin tillverkning på entreprenad i tredjeländer och/eller inom unionen, ändra försäljningskanaler, investera i kvalitet samt varumärkesimage etc. Dessa svar bekräftar även den allmänna bild som beskrivits ovan avseende fördelarna för unionsindustrin med att bibehålla åtgärderna och nackdelarna med att upphäva dem.

(402) För att ytterligare komplettera bilden av unionstillverkarnas intresse analyserades slutligen även svaret från den tillverkare som uteslöts från definitionen av unionsindustrin. Denna tillverkare lämnade ett samlat svar för sina europeiska aktiviteter samt särskilda svar för sina två tillverkningsverksamheter i unionen. Tillverkaren hade invänt mot begäran om översyn eftersom den motsatte sig fortsatta antidumpningsåtgärder.

(403) Företaget har två tillverkningsanläggningar i unionen med sammansättningsverksamhet, där man använder överdelar tillverkade i Asien. Tillverkningsvolymerna vid dessa två anläggningar har emellertid krympt avsevärt mellan 2005 och översynsperioden. Under 2005 svarade importerade skor för mindre än hälften av de volymer av skor som detta företag sålde. Denna andel ökade kraftigt fram till översynsperioden under vilken merparten av de skor som detta företag sålde köptes in direkt från Asien. Aktuellare marknadsundersökningarna visar att företaget håller på att minska sin tillverkningsverksamhet i unionen ytterligare och ersätter dessa volymer med import.

(404) Även om detta företag kraftigt minskat sin tillverkning i unionen har detta endast lett till en svag nedgång i den totala sysselsättningen i unionen. Det framgick att företaget sedan 2005 hade ökat sin globala omsättning och kraftigt förbättrat sin lönsamhet. Detta hade lett till ytterligare sysselsättning i unionen inom andra områden än tillverkning (administration, formgivning & utveckling, marknadsföring & försäljning etc.). Av de tillgängliga uppgifterna framgår att trots att antidumpningstullarna påverkade företagets ekonomiska resultat negativt, hade detta inte så stor betydelse eftersom den totala lönsamheten förbättrades. Förekomsten av antidumpningsåtgärder förhindrade inte företaget från att fortsätta lägga ut verksamhet på entreprenad i tredjeländer, däribland i de berörda länderna. Å andra sidan ledde införandet inte heller till att företaget ökade sin tillverkningsverksamhet i unionen. De strategiska besluten om tillverkningsverksamheten förefaller därför ha tagits utifrån allmänna kostnadsskäl.

(405) Om åtgärderna skulle bibehållas skulle företaget med all sannolikhet fortsätta att påverkas av antidumpningstullarna eftersom företaget sannolikt kommer att fortsätta att importera från de berörda länderna. Dessa tullar kommer förmodligen även i fortsättningen inte att ha någon betydande negativ inverkan eftersom företaget kan diversifiera sina importkällor, vilket det gjort förut. Om däremot åtgärderna skulle upphävas skulle företaget gynnas till följd av sin import från de berörda länderna och skulle förmodligen kunna öka sin lönsamhet ytterligare.

(406) Sammanfattningsvis bekräftar en mer ingående analys av andra unionstillverkare de allmänna undersökningsresultaten, dvs. att tillverkarna har utvecklat flera olika affärsmodeller och att de flesta av dem verkar ha gynnats av införandet av antidumpningsåtgärder eftersom de rapporterat att de förbättrat sin situation något och ökat sin konkurrenskraft genom att bland annat anpassa sina tillverkningsstrategier och försäljningskanaler. De uppgifter som finns tillgängliga tyder därför på att de flesta av dessa tillverkare skulle fortsätta att gynnas av fortsatta åtgärder, åtminstone med avseende på deras beslut att ha kvar tillverkningsverksamheten i unionen. Dessa tillverkare skulle samtidigt lida om åtgärderna upphörde att gälla eftersom den dumpade importen från de berörda länderna skulle utöva ett nedåtriktat tryck på priserna inom alla produktsegment där de är verksamma.

(407) De negativa verkningarna för vissa tillverkare som lagt ut tillverkningen på entreprenad i de berörda länderna skulle med all sannolikhet inte heller förbli oproportionell, vilket framgått tidigare och eftersom åtgärderna inte hindrar dessa tillverkare från att fortsätta att lägga ut verksamhet på entreprenad i de berörda länderna. Antidumpningstullarnas verkningar för dessa tillverkare kommer därför att i huvudsak bero på företagens egna beslut om var de förlägger tillverkningen. Det skulle därmed vara upp till företagen att kontrollera antidumpningstullarnas verkningar.

4. ICKE-NÄRSTÅENDE IMPORTÖRERS INTRESSE

4.1 **Allmänt**

(408) Översynen bekräftade att det finns två huvudkategorier av importörer. En som främst består av företag som importerar och säljer vidare sina egna märkesskor, som tillverkas på entreprenad i tredjeländer. Dessa företag har normalt en betydande verksamhet i unionen, dvs. i fråga om formgivning, forskning & utveckling, inköp av råvara, och ibland även sin egen distributionskedja. Av detta följer att denna kategori av importörer har viktiga verksamheter i unionen som tillför ett ”mervärde” och för vilka de normalt har relativt många anställda. Den andra kategorin består av importörer som är renodlade handlare där handeln är mer inriktad på volym och mindre på märke – de bedriver till övervägande del handel under ”egna märken” (*private label*). Dessa importörer har i allmänhet lägre strukturkostnader och färre verksamheter i unionen som tillför ett mervärde.

(409) Det visade sig att det inom dessa två huvudkategorier finns olika affärsmodeller. I den första kategorin går det till exempel att urskilja varumärken av europeiskt ursprung, men även icke-europeiska märken, samt både formella skor och fritidsskor. I den andra kategorin hittar man importörer som har sina egna försäljningsställen, men även importörer som bara säljer till grossister/distributörer. Några av företagen i denna andra kategori handlar endast med skor under eget märke, medan andra även kommer att ha särskilda inköpsavtal med etablerade märken, och/eller licensavtal, och/eller samriskföretag.

(410) Eftersom importörerna skiljer sig så pass från varandra (se ovan), och för att få en så komplett bild som möjligt, har importörernas situation analyserats från flera olika perspektiv. För det första har de synpunkter som förts fram av olika importörer och deras intresseorganisationer analyserats. Dessutom har statistiska uppgifter samt uppgifter från relevanta publikationer använts i detta syfte. För några ekonomiska nyckeltal användes slutligen kontrollerade uppgifter för importörerna i urvalet.

(411) För att fastställa vissa nyckeltal beslutade man, som nämnts ovan, att välja ut ett stickprov av importörer. Detta beslut togs eftersom den ursprungliga undersökningen visade att det fanns ett stort antal samarbetsvilliga importörer och flera av dem hade besvarat stickprovsformuläret. Det ansågs därför lämpligt att tillämpa ett stickprovsförfarande i denna översyn vid giltighetstidens utgång.

(412) Av de 21 importörer i unionen som gav sig till känna och förklarade sig villiga att samarbeta i undersökningen valdes åtta ut (se skäl 37). Urvalet omfattade de fem största företagen sett till importens volym och värde samt återförsäljning i unionen plus ett antal mindre importörer. De senare togs med för att få ett mer representativt tvärsnitt av de samarbetsvilliga parternas olika affärsmodeller, geografiska belägenhet och det produktsortiment som omfattades av handeln. Antalet företag i urvalet var begränsat till vad som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Enligt de uppgifter som fanns tillgängliga i det skedet av undersökningen svarade importörerna i urvalet för cirka 18 % av unionens import av den produkt som granskades under översynsperioden. En av importörerna i urvalet, som hade förklarat sig villig att ingå i urvalet, besvarade emellertid inte frågeformuläret och alla försök att få denna mindre importör att samarbeta var fruktlösa. Man var därför efter ett tag tvungen att utesluta detta företag från urvalet. De sju andra importörerna i urvalet samarbetade till fullo i undersökningen och skickade in svaren på frågeformuläret inom den fastställda tidsfristen.

(413) Som nämnts ovan har de kontrollerade sammanlagda uppgifterna från importörerna i urvalet möjliggjort en ingående analys av vissa ekonomiska nyckelparametrar som, med tanke på det stora antalet aktörer, rimligen endast kunde uppnås genom ett stickprovsförfarande. Analysen av importörernas situation har emellertid inte begränsats till de uppgifter som lämnats inom ramen för stickprovsförfarandet. Fackpress och marknadsundersökningar samt uppgifter som begärts och lämnats av berörda parter har också beaktats i analysen av unionens intresse. Man använde dessa uppgifter för att ytterligare försäkra sig om att alla huvudsakliga affärsmodeller inom denna sektor var tillräckligt representerade i analysen.

(414) På grundval av de kontrollerade uppgifterna från importörerna i urvalet och andra tillgängliga uppgifter uppskattas att importen av och återförsäljningen till distributörer/detaljister av den berörda produkten sysselsatte omkring 23 000 människor i unionen under översynsperioden.

4.2 **Importvolymer**

(415) Som redan framgår av tabell 4 visar statistik från Eurostat att sedan 2005 har importen av den berörda produkten minskat betydligt med cirka 90 miljoner par. Under samma period ökade importen av läderskor från andra länder med cirka 43 miljoner par till 201 miljoner par. Detta innebär att under 2005 var importvolymen från Kina och Vietnam mycket högre (+80 %) än importvolymen från alla andra länder, medan under översynsperioden hade importen från andra länder överskridit importen från Kina och Vietnam med 4 %. Statistik från Eurostat visar också att sedan 2005 har den sammanlagda importen av den berörda produkten minskat med 11 %.

(416) En stor importör som samarbetade i undersökningen men inte deltog i stickprovsförfarandet rapporterade en liknande importutveckling. Detta företag uppgav att dess inköp av den berörda produkten hade minskat med 25 % sedan 2005, medan importen av läderskor från andra länder hade ökat betydligt.

(417) När det gäller importörerna i urvalet har de importerade volymerna av läderskor under perioden mellan 2005 och översynsperioden utvecklats på följande sätt:

Tabell 19

Importvolymer för importörer i urvalet (par)

	2005	2006	2007	ÖP
Kina & Vietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
Indexerat	*100*	*104*	*89*	*99*
Andra länder	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
Indexerat	*100*	*122*	*172*	*213*

(418) I överensstämmelse med de allmänna statistiska uppgifterna ökade importörerna i urvalet sina inköp av läderskor från andra länder betydligt. Importen från Kina och Vietnam har varit förhållandevis stabil sedan 2005, med en viss svacka under 2007 från vilken den emellertid återhämtade sig under översynsperioden till nästan samma nivå som 2005. Av detta följer att för importörerna i urvalet har den sammanlagda volymen av handlade läderskor ökat med nästan en tredjedel sedan 2005, med en stabil utveckling från de berörda länderna, trots de införda antidumpningsåtgärderna, och en stigande utveckling från tredjeländer. Indonesien och Indien har gynnats mest av alla tredjeländer av dessa ökande importvolymer.

(419) Sett till uppgifterna för urvalet är inköpsutvecklingen för de berörda länderna stabil, vilket inte stämmer överens med den utveckling som Eurostat observerat (väsentlig minskning). En närmare titt på urvalet tyder på att den stabila utvecklingen i fråga om importen från de berörda länderna beror på att en av de största importörerna i urvalet – till skillnad från inte bara Eurostats uppgifter utan även utvecklingen för de andra importörerna i urvalet – inte bara kraftigt ökade sina inköp från tredjeländer utan dessutom, för att möta efterfrågan, kraftigt ökade sin import från de berörda länderna, vilket uppvägde den övergripande utvecklingen med en sådan minskad import för urvalet. Med beaktande av detta dras slutsatsen att importutvecklingen för den berörda produkten inom ramen för urvalet överensstämmer med den kvantitativa analysen av Eurostats databas, dvs. en allmänt minskad import från de berörda länderna.

4.3 **Inköpspriser**

(420) Som framgår av tabellerna 5 och 8 tyder statistik från Eurostat på att det genomsnittliga importpriset på läderskor från de berörda länderna och från tredjeländer har ökat sedan 2005, där importpriserna cif för läderskor från tredjeländer till och med har ökat något mer än importpriserna cif för läderskor från de berörda länderna. Eftersom mixen av de importerade skorna har en stor betydelse för priserna och eftersom denna mix kan ha ändrats väsentligt för alla exporterande länder, är de genomsnittliga priser som kan beräknas utifrån statistik från Eurostat om volymer och värden inte nödvändigtvis de mest korrekta för att fastställa prisutvecklingen. I detta avseende kan prisutvecklingen för importörerna i urvalet anses vara mer meningsfull eftersom importörernas produktmix sannolikt har ändrats i mindre omfattning till följd av att alla dessa företag har varit specialiserade på vissa typer och modeller av skor under en lång tidsperiod.

(421) Såsom beskrivs i skälen 412 och 408 och följande, företrädde importörerna i urvalet olika affärsmodeller vilket bland annat ledde till stora skillnader i genomsnittliga priser per importör. Dessutom handlade vissa av importörerna flera miljoner par per år, medan andra ”endast” handlade några få hundratusen par per år. För några av de enskilda importörerna fluktuerade för det tredje handelsvolymerna – och följaktligen deras vikt i förhållande till resten av urvalet – kraftigt under skadeundersökningsperioden. För att få en fullständig bild av den relevanta utvecklingen ansågs därför att de vägda genomsnittliga resultaten borde kompletteras med en analys av det aritmetiska medelvärdet.

(422) För de importörer som ingick i urvalet uppgick de genomsnittliga priserna på importen mellan 2005 och översynsperioden till följande:

Tabell 20

Genomsnittliga importpriser för importörerna i urvalet (i euro)

	2005	2006	2007	ÖP
Kina och Vietnam				
cif: vägt genomsnitt	11,10	11,81	10,24	10,07
Indexerat	*100*	*106*	*92*	*91*
cif: aritmetiskt medelvärde	10,17	11,42	10,54	10,42
Indexerat	*100*	*112*	*104*	*102*
Pris i land (*): vägt genomsnitt	11,72	13,43	12,12	11,88
Indexerat	*100*	*115*	*103*	*101*
Pris i land (*): aritmetiskt medelvärde	10,74	12,98	12,48	12,30
Indexerat	*100*	*121*	*116*	*115*
Andra länder				
cif: vägt genomsnitt	13,11	12,71	10,85	10,46
Indexerat	*100*	*97*	*83*	*80*
cif: aritmetiskt medelvärde	12,21	12,56	12,59	11,53
Indexerat	*100*	*103*	*103*	*94*

(*) Simulerat pris i land = cif + importtull + antidumpningstull (fr.o.m. den 7 april 2006) + avgifter för tullbehandling

(423) En analys av importpriserna cif från Kina och Vietnam från 2005 – dvs. det sista året utan antidumpningsåtgärder – fram till översynsperioden visar på en ökning med 2 % (aritmetiskt medelvärde) eller en minskning med 9 % (vägt genomsnitt). Totalt sett skulle de analyserade uppgifterna tyda på stabila eller något lägre importpriser före import- och antidumpningstullar. I båda dessa scenarier ökade importpriserna före tull kraftigt under 2006 för att därefter falla.

(424) Samtidigt föll de genomsnittliga importpriserna cif för läderskor från andra länder i båda bedömningarna (–20 % till –6 %). Följaktligen har gapet mellan priset på importen av läderskor före tull från de berörda länderna och andra länder minskat, från ungefär 2,00 EUR per par till 1,00 EUR (i procent: från cirka 20 % till cirka 10 % – aritmetiskt medelvärde) eller från 2,00 EUR till 0,50 EUR (i procent: från cirka 20 % till cirka 5 % – vägt genomsnitt). Antidumpningstullar läggs endast till för

Kina och Vietnam. Det genomsnittliga priset i land (dvs. importpriset inklusive importkostnader, importtullar och, i tillämpliga fall, antidumpningstullar) för läderskor från Kina och Vietnam å ena sidan och från andra länder å andra sidan kan därför nu anses ligga på mer jämförbara nivåer. Priserna för läderskor som tillverkas i andra länder blir alltså mer attraktiva jämfört med priserna på skor som tillverkas i de berörda länderna.

4.4 **Återförsäljningspriser**

(425) När det gäller importörernas återförsäljningspriser inhämtades närmare uppgifter från importörerna i urvalet. Det återförsäljningspris för den granskade produkten som tas ut av de importörer som ingick i urvalet har utvecklats på följande sätt:

Tabell 21

Genomsnittligt återförsäljningspris för importörerna i urvalet (i euro)

	2005	2006	2007	ÖP
Vägt genomsnitt	34,62	36,97	33,68	32,28
Indexerat	*100*	*107*	*97*	*93*
Aritmetiskt medelvärde	27,09	29,72	28,46	29,24
Indexerat	*100*	*110*	*105*	*108*

(426) Dessa uppgifter tyder på stabila eller något ökande återförsäljningspriser under perioden mellan 2005 och översynsperioden. Under 2006 ökade återförsäljningspriserna med 7 % till 10 % vilket motsvarar ökningen av inköpspriserna cif under 2006 (se skäl 422 ovan). Mellan 2006 och översynsperioden minskade återförsäljningspriserna.

(427) Under undersökningen bringades inte några uppgifter eller någon bevisning i dagen som tydde på att andra importörers återförsäljningspriser skulle ha utvecklats i en annan riktning än vad som beskrivs ovan.

4.5 **Lönsamhet**

(428) När det gäller importörerna i urvalet fastställdes lönsamheten utifrån den samlade bild av import- och återförsäljningspriserna som just beskrivits samt utvecklingen av importörernas andra kostnadsfaktorer. Efter meddelandet av uppgifter, ifrågasatte några av importörerna i urvalet de vinstuppgifter som använts för dem och begärde att man skulle godta ändrade uppgifter. Några av dessa krav godtogs och en del fel i beräkningarna korrigerades. Den ändrade bilden av lönsamheten ser ut som följer:

Tabell 22

Den genomsnittliga vinsten på den berörda produkten för importörerna i urvalet

(nettovinst före skatt/omsättning)

	2005	2006	2007	ÖP
Vägt genomsnitt	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Aritmetiskt medelvärde	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Anm.: Vinst på importörernas försäljning till kunder (detaljhandelsförsäljning) har undantagits.

(429) Uppgifterna ovan har beräknats på grundval av de uppgifter om vinst på den berörda produkten som lämnats av importörerna i urvalet. I några fall var det efter kontrollbesöket på plats nödvändigt att revidera dessa. Som nämndes ovan ifrågasatte fyra av importörerna i urvalet sina individuella vinstuppgifter efter det att de slutgiltiga uppgifterna meddelats och upprepade att de reviderade uppgifter som lämnats in efter kontrollbesöket borde godtas. När det gäller en av importörerna i urvalet noteras det att importörens påstående om försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader delvis godtogs genom att ett skrivfel rättades, vilket ledde till en liten minskning av urvalets lönsamhet, såsom meddelats berörda parter. Dock avvisades påståendet att de ursprungliga försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader borde godtas och att en betydande del av de royalties som importören enligt uppgift skulle betala till sina närstående företag utanför unionen borde beaktas. När det gäller de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som ursprungligen rapporterades, konstaterades det vid kontrollbesöket att de var överskattade eftersom företaget inte kunde lägga fram några belägg för de belopp som uppgivits. Därför gjordes en korrigering på grundval av de dokument som hade lagts fram vid kontrollbesöket. När det gäller de påstådda kostnaderna för royalties rapporterades beloppet först efter kontrollbesöket och påståendet var inte tillräckligt väl underbyggt. Den andra importören i urvalet upprepade också sin begäran om att man skulle godta de reviderade lönsamhetsuppgifter baserade på vinsten som rapporterats via ett formulär som importören hävdade hade lämnats till de amerikanska myndigheterna. Det bör noteras att företaget hade lämnat in en lönsamhetstabell för den berörda produkten som bekräftades under kontrollbesöket, eftersom den kunde stämmas av mot de reviderade räkenskaperna och andra tillgängliga uppgifter.

I det dokument som skickades in efter kontrollbesöket fanns bara en allmän vinstnivå för ”Europa”, vilken omfattade alla produkter och förmodligen också verksamhet i länder som geografiskt sett tillhör Europa men som inte är medlemmar i unionen (Schweiz, länderna på Balkan etc.). Formuläret kunde inte heller kopplas till de uppgifter som kontrollerades på plats och påståendet avvisades därför. Efter sin inlaga efter meddelandet av uppgifter lämnade företaget mer ingående uppgifter men på grund av att de lämnades in så sent och inte var tillräckligt underbyggda kunde de inte heller beaktas. Företagets andra påstående handlade om vissa kostnadsposter som skulle ha beaktats, varav två inte kunde kopplas till de uppgifter som kontrollerades vid kontrollbesöket. Man accepterade dock att beakta en tredje kostnadspost som kontrollerats fullt ut under kontrollbesöket och som av misstag inte tagits med i tabellen. Effekterna på den övergripande lönsamheten var dock begränsade. Den tredje importören hade ursprungligen endast lämnat in vinstuppgifter för en liten del av sin verksamhet i unionen. De uppgifter som lämnats in kan inte betraktas som representativa för företagets verksamhet i unionen överlag med tanke på att det fanns betydande skillnader mellan regionerna när det gäller intäkter och utgifter. Vinstuppgifterna kompletterades därför under kontrollbesöket med uppgifter för den återstående verksamheten i unionen, mot bakgrund av alla tillgängliga uppgifter som gick att kontrollera. Företaget bestred resultatet av denna beräkning och lämnade i slutet av kontrollbesöket in en reviderad lönsamhetstabell som endast avvek från kommissionens beräkning när det gäller inköpskostnader. Denna reviderade lönsamhetstabell godtogs dock inte eftersom de föreslagna inköpskostnaderna – till skillnad från de inköpskostnader som fastställts av kommissionen – inte kunde kopplas till de tillgängliga uppgifterna. Påståendet avslogs därför och de vinstuppgifter som fastställdes vid kontrollbesöket användes. Den fjärde importören ifrågasatte efter meddelandet av uppgifter sina egna vinstuppgifter – trots att dessa lämnats in, kontrollerats och godtagits utan ytterligare justeringar vid kontrollbesöket – och hävdade att den metod som användes inte var lämplig. Företaget föreslog dock inte någon alternativ metod för att fastställa lönsamheten för den berörda produkten och påståendet avvisas därför.

(430) Det erinras om att i den ursprungliga undersökningen visade svaren på frågeformuläret från de samarbetsvilliga importörerna på en vägd genomsnittlig nettovinst på 12 % för perioden 1 april 2004–31 mars 2005. I denna översyn visade de kontrollerade uppgifterna för importörerna i urvalet emellertid att den vägda genomsnittliga vinsten för dessa importörer i urvalet låg på över 20 % under 2005. Under 2006 försämrades lönsamheten avsevärt med mer än 18 procentenheter sett till det vägda genomsnittet och med nästan 12 procentenheter sett till det aritmetiska medelvärdet. Det visade sig att de flesta försäljningsavtal redan hade ingåtts innan de provisoriska åtgärderna infördes i mars 2006 och i flera fall tog de avtalade försäljningspriserna inte hänsyn till ett eventuellt införande av antidumpningstullar. Följaktligen minskade vinsten på den berörda produkten för importörerna i urvalet under 2006. Under 2007 och översynsperioden ökade vinsten åter, men ligger fortfarande 8–16 procentenheter under vinsten 2005.

(431) Eftersom de flesta av importörerna i urvalet anpassade sina inköpskanaler och sin prissättningsstrategi efter mars 2006 till följd av de ändrade omständigheterna, dvs. införandet av antidumpningsåtgärder, gjordes en närmare analys av de faktorer som påverkat lönsamheten från och med 2007. Följande observationer kan göras. För det första, medan anledningen till den försämrade lönsamheten under 2006 främst berodde på antidumpningstullarna hade, under 2007 och översynsperioden, andra, mer företagsspecifika faktorer också en betydande negativ inverkan på vinstutvecklingen för importörerna i urvalet. Under 2007 och översynsperioden ökade försäljnings- och administrationskostnaderna samt de allmänna kostnaderna avsevärt för importörerna i urvalet, vilket ledde till kraftigt försämrade bruttomarginaler. Detta

påverkade den beräknade vinsten för urvalet som helhet. Man hittade ingen gemensam orsak, t.ex. högre marknadsföringskostnader för idrottsevenemang, till att försäljnings- och administrationskostnaderna samt de allmänna kostnaderna hade ökat för dessa importörer i urvalet.

(432) Samtidigt noteras att växelkursutvecklingen mellan euron och US-dollarn har bidragit till att importörerna har kunnat hålla nere sina inköpskostnader, inklusive kostnaderna för den berörda produkten. Från slutet av 2005 fram till slutet av översynsperioden apprecierade euron med nästan 30 % mot US-dollarn och, eftersom importörernas leverantörsavtal ofta är i US-dollar och importörerna endast rapporterat begränsad hedging, dämpade denna ”vinst” effekten av antidumpningstullarna och andra kostnadsökningar. På grundval av uppgifter från en av importörerna i urvalet skulle vinstnivåerna under översynsperioden kunna ha varit upp till 6 procentenheter lägre om växelkursen hade varit stabil.

(433) Dessutom gjordes en alternativ lönsamhetsanalys där vinsten på skor som såldes under eget märke särskiljdes från vinsten på märkesskor. I detta syfte kompletterades de kontrollerade uppgifter som lämnats av importörerna i urvalet med uppgifter från en annan stor importör som sålde skor under eget märke, som inte hade gett sig till känna under stickprovsförfarandet men som samarbetade i undersökningen genom att lämna synpunkter. Dessa uppgifter tydde på att vinstnivåerna för importörer som sålde skor under eget märke i allmänhet var betydligt lägre än vinstnivåerna för de flesta av importörerna av märkesskor, men de var fortfarande höga och låg inom ett intervall på 11 % till 17 % under översynsperioden. Detta bekräftar resultaten i den ursprungliga undersökningen i vilken denna kategori av importörer rapporterade en vinstnivå på i genomsnitt 17 %. Å andra sidan visade denna mer ingående analys även att lönsamheten för importörerna av märkesskor har förbättrats sedan den ursprungliga undersökningen. I den undersökningen hade dessa importörer rapporterat en lönsamhet på i genomsnitt omkring 10 % medan lönsamheten för de importörer i urvalet som sålde märkesskor uppgick till mer än 20 % under översynsperioden. Av detta kan man dra slutsatsen att rent allmänt har den ekonomiska situationen för den grupp av importörer som sålde skor under eget märke i stort sett varit oförändrad sedan den ursprungliga undersökningen, medan situationen för importörerna av märkesskor till och med verkar ha förbättrats.

(434) I alla dessa scenarier var emellertid vinstnivåerna för importörerna i urvalet relativt höga, och de visade inte några tecken på att försämras efter 2006. Den övergripande vinstnivån för importörerna i urvalet, dvs. alltid över 10 %, tyder dessutom på en relativt stabil och hållbar verksamhet.

(435) Under undersökningen bringades inte några uppgifter eller någon bevisning i dagen som tydde på att vinstnivåerna för andra importörer skulle ha utvecklats i en annan riktning än de vinstnivåer som beskrivs ovan.

4.6 **Inverkan av den konjunkturnedgång som inleddes efter översynsperioden**

(436) Till följd av den globala finansiella och ekonomiska kris som började strax efter översynsperioden ansågs det lämpligt att även analysera importörernas situation efter översynsperioden. I flera av de synpunkter som hade kommit in hade man redan hänvisat till den direkta negativa effekt som denna konjunkturnedgång påstods ha haft på sektorn och som man menade hade förvärrat antidumpningstullarnas negativa verkningar. Granskar man ytterligare uppgifter och synpunkter från parter, samt offentligt tillgängliga uppgifter som exempelvis statistik från Eurostat, marknadsundersökningar etc. framträder följande bild.

(437) Av de statistiska uppgifter som finns tillgängliga framgår att importen från de berörda länderna fortsatte att falla, även om nedgången är måttlig jämfört med minskningen under perioden mellan 2005 och översynsperioden (–15 % efter översynsperioden). Samtidigt fortsätter importen från tredjeländer att öka. Processen att flytta tillverkningen från de berörda länderna till tredjeländer pågår med andra ord fortfarande. Uppgifter från Eurostat visar dessutom att importpriserna har stigit kraftigt, framför allt för skor från de berörda länderna (+21,5 % jämfört med översynsperioden).

(438) En liknande utveckling efter översynsperioden rapporteras av importörerna i urvalet, som fortsatte att öka sina inköp från andra länder och minska sina inköp från de berörda länderna. Totalt sett förblev deras import av den berörda produkten relativt stabil. Importörerna förklarade att till följd av ledtiden på ungefär sex månader var köp efter översynsperioden resultatet av beställningar som gjorts innan konjunkturnedgången inleddes. Det genomsnittliga inköpspriset i euro som importörerna i urvalet tog ut för den berörda produkten ökade med cirka 15 % jämfört med under översynsperioden. Enligt importörerna beror denna prisökning för det första på US-dollarns appreciering i slutet av 2008 och början av 2009 som ökade inköpskostnaderna i euro för produkter från de berörda länderna och, för det andra, på ökade tillverkningskostnader i de berörda länderna, särskilt ökade arbetskraftskostnader.

(439) Eftersom återförsäljningspriserna förblev stabila eller endast ökade svagt, verkar det som att lönsamheten för importörerna i urvalet i ifråga om deras handel med den berörda produkten kan ha påverkats ytterligare. Importörerna har dessutom hävdat att deras lager har ökat väsentligt på grund av de förhandsbeställningar som redan lagts och den därpå följande nedgången i efterfrågan. En beräkning av importörernas vinstnivåer efter översynsperioden, som gjorts på grundval av de prisuppgifter som lämnats, visade emellertid att vinstfallet sannolikt skulle bli måttligt (med cirka 2 procentenheter), vilket skulle resultera i robusta prisnivåer totalt sett.

(440) Flera importörer nämnde emellertid att sedan hösten 2008 har efterfrågan från konsumenterna minskat betydligt men att denna svagare efterfrågan ännu inte återspeglas i importvolymerna eftersom man var tvungen att lägga beställningarna 6–9 månader innan, dvs. innan konjunkturnedgången. Importörerna förväntade sig därför att importvolymerna skulle minska ännu mer under den kommande säsongen. Flera importörer uppgav dessutom att några av de största distributionskedjorna antingen har gått i konkurs eller har ekonomiska problem, vilket lett till inställda beställningar, att importörernas lager ökar och de måste ge särskilda rabatter till sina kunder. Några av importörerna i urvalet hade trots detta aviserat omfattande omstruktureringsplaner till följd av nedgången, andra rapporterade att de i allt högre utsträckning försökte kontrollera kostnaderna på andra sätt.

(441) Av ovanstående följer att fram till juli 2009 var krisens effekter på importen och försäljningsvolymerna fortfarande begränsad eftersom beställningarna lades före krisens genomslag på konsumentnivå och grundades på mer optimistiska konsumtionsförväntningar. I fråga om lönsamhet tycks de allra flesta importörer hittills även ha lyckats begränsa krisens effekter genom att vidta olika åtgärder för att kontrollera kostnaderna.

4.7 **Sannolik inverkan om åtgärderna bibehålls**

(442) Om åtgärderna bibehålls är det mycket sannolikt att de kommer att påverka importörerna mer framöver eftersom de ekonomiska parametrarna har förändrats betydligt: med de ökningar i inköpspriserna som observerats den senaste tiden och den förväntade övergripande nedgången i konsumtionen skulle antidumpningstullens verkningar bli mer påtagliga än tidigare, även om växelkursutvecklingen skulle dämpa ökningen i inköpspriserna på samma sätt som under skadeundersökningsperioden. Flera importörer pekade dessutom på andra stora kostnadsökningar i de berörda länderna, t.ex. högre arbetskraftskostnader. På det hela taget är det sannolikt att den vinst som den berörda produkten genererar kommer att minska inom den närmsta framtiden, men att detta i stor utsträckning även kommer att bero på andra kostnadsökningar än antidumpningstullarna. Eftersom importörerna normalt genererar goda vinstmarginaler skulle denna minskning emellertid med all sannolikhet inte äventyra dessa företags situation.

(443) Som visat sig sedan 2005 skulle importörerna sannolikt fortsätta eller börja köpa in ännu större kvantiteter från andra tredjeländer eftersom antidumpningstullen kommer att påverka dem mer. Samtidigt kommer importörerna förmodligen att försöka föra vidare en högre del av eventuella allmänna kostnadsökningar till detaljisterna/distributörerna. Med tanke på dessa detaljisters/distributörers relativa betydelse för importörerna (som förklaras mer ingående i skäl 472 nedan), är det emellertid inte troligt att importörerna fullt ut för vidare eventuella kostnadsökningar på sina kunder. Detta observerades även under perioden juli 2008–mars 2009.

(444) Den inverkan på importen som bibehållna antidumpningstullar skulle ha under en period med en minskad efterfrågan, ökande inköpspriser och ökad kostnadsmedvetenhet hos konsumenterna, skulle emellertid variera beroende på importörens flexibilitet. Det erinras om att vissa importörer redan har visat prov på stor flexibilitet med avseende på deras inköpsstrategier och produktmix (ökat utbud av avancerade sportskor och/eller skor av textilmaterial/plast och/eller accessoarer). Detta gör det möjligt för dem att mildra tullens verkningar framöver. För andra importörer som behåller sina traditionella inköpskanaler i de berörda länderna och inriktar sig på läderskor kan lönsamheten och/eller försäljningen faktiskt minska totalt sett.

4.8 **Synpunkter**

(445) Såsom anges i skäl 60 och följande hävdade flera berörda parter att vissa särskilda typer av skor borde undantas från produkttäckningen. Dessutom ansåg de flesta parter att om det inte var möjligt att revidera produkttäckningen i den aktuella översynen borde de typer av skor som de importerade undantas från åtgärderna enligt artikel 21 i grundförordningen. Det senare argumentet grundades främst på den påstådda bristen på tillverkning (produktionskapacitet och beredvillighet att tillverka) av dessa typer av skor i unionen, som medförde en avsaknad av konkurrens med och skada för unionsindustrin, samt det ogynnsamma ekonomiska läget som innebar att åtgärderna skulle få en allt större negativ effekt på importörer, distributörer, detaljister och konsumenter i unionen.

(446) I detta avseende är det viktigt att understryka att man fann att det förelåg hård konkurrens mellan importen från de berörda länderna och den typ av skor som tillverkades i unionen (se skäl 267 och följande). Detta innebär även att det fortfarande finns en betydande tillverkning av läderskor i unionen. Mer allmänt noteras vidare att det inte går att ändra, utvidga eller minska produkttäckningen inom ramen för en översyn vid giltighetstidens utgång oavsett av hur produktionsmönstret i unionen eventuellt kan ha utvecklats under den tid åtgärden varit kraft.

(447) Trots detta kontaktade kommissionen de relevanta intresseorganisationerna för skobranschen för att få en tydligare bild av de typer/kvantiteter av vissa skor som tillverkas i unionen. Av de uppgifter som samlades in framgår att merparten av de skor som det ovan nämnda påståendet gällde (fortfarande) tillverkas i unionen och att produktionsmönstret inte har förändrats nämnvärt under den period åtgärderna varit i kraft. De uppgifter som samlades in gör det inte möjligt att rent allmänt slutligt fastställa huruvida vissa typer av nischprodukter som tillverkas i unionen täcker efterfrågan på dessa produkter.

(448) De flesta av dessa produkter är särskilda nischprodukter som säljs till särskilda konsumenter i små mängder, håller hög kvalitet, har komplexa tekniska egenskaper och tillhör högprissegmentet, t.ex. ridskor, bowlingskor eller skor i särskilda storlekar eller för smala fötter. Dessa produkttyper skulle därför i princip passa in i de allmänna specifikationerna för unionstillverkarnas tillverkning. Genom att införa eller bibehålla åtgärder skulle unionstillverkare kunna motiveras att åter investera i tillverkningen av sådana nischprodukter eller att öka sin befintliga produktionskapacitet. Om inte skulle det inte finnas någon anledning alls för unionstillverkare att investera i sådana produktionslinjer. Eftersom åtgärderna inte syftar till att stoppa importen och inte gjorde det i det aktuella ärendet är det dessutom motiverat att införa antidumpningsåtgärder även för dessa typer av nischprodukter, så länge det inte går att dra någon tydlig skiljelinje mellan de olika produkttyperna. Hur som helst, när det gäller nischprodukter visar de begränsade uppgifter som finns tillgängliga att dessa produkters andel av den sammanlagda importen är mycket begränsad och att åtgärdernas verkningar på dessa produkttyper därför inte kan anses vara oproportionerlig i förhållande till den allra största delen av importen.

(449) Vissa importörer av sportskor samt deras intresseorganisationer hävdade att de inte skulle ha något hållbart inköpsalternativ i unionen.

(450) I detta avseende noteras för det första att de uppgifter som samlats in från nationella intresseorganisationer för skobranschen tyder på att fortfarande finns en betydande tillverkning av sportskor i unionen, även om det inte går att utesluta att efterfrågan skulle överstiga utbudet i det segmentet. Även om man skulle anta att tillverkning av sportskor i unionen inte var tillräcklig, visade undersökningen att det finns alternativa leveranskällor, t.ex. Indonesien och Indien, som erbjuder allt mer konkurrenskraftiga priser, enligt vad som framgår ovan.

(451) Flera importörer i urvalet, främst de som importerar de större internationella skomärkena, har dessutom framhållit att de har långsiktiga strategiska förhållanden med vissa anläggningsgrupper i Kina och Vietnam som grundar sig särskilda standarder, t.ex. höga kvalitetsstandarder, sociala standarder samt säkerhets- och miljöstandarder, som tagit år att utveckla. Att skaffa andra inköpskällor genom att flytta tillverkningen skulle därför vara förenat med höga kostnader och långa ledtider (12–18 månader).

(452) I detta avseende är det viktigt att understryka att de berörda antidumpningsåtgärderna inte är oöverstigliga. Med andra ord, det faktum att åtgärder har införts – för att korrigera en snedvridning av handeln – har inte lett till att importen från de berörda länderna har upphört och därmed till ett behov för importörerna att köpa in produkten från andra länder. Utan hinder av vad som sägs ovan visade undersökningen att det föreligger en betydande flexibilitet: importörerna köper normalt in produkten från leverantörsgrupper med produktionsbaser i flera asiatiska länder. Dessa grupper är flexibla och kan ändra inköpskällor från ett land till ett annat om det finns anledning till detta. De närmare uppgifter om inköp av den berörda produkten sedan 2005 som lämnats inom ramen för stickprovsförfarandet (se översikten över sammanlagda uppgifter i skäl 417) visar att de flesta av importörerna i urvalet inom 1–2 år hade skaffat andra inköpskällor för en betydande del av sin import av läderskor. En stor importör som inte ingick i urvalet rapporterade också en ökad import från andra asiatiska länder, på bekostnad av importen från de berörda länderna. De uppgifter som finns tillgängliga visar följaktligen att även om det kan medföra extrakostnader att flytta tillverkningen från ett land till ett annat så anses dessa kostnader inte vara särskilt betungande och det verkar vara relativt vanligt. Detta argument avvisas därför.

(453) Importörernas intresseorganisationer och några importörer hävdade vidare att importörerna inte längre befann sig i ett läge där de kunde absorbera tullarnas verkningar. Man hävdade att mellan 2006 och översynsperioden hade åtgärdernas negativa verkningar för konsumenterna (delvis) kompenserats av effekten av växelkursutvecklingen sedan 2006, men att, enligt vad som påstods, en omsvängning av växelkursutvecklingen sedan slutet av översynsperioden skulle ha gjort en ökning av deras återförsäljningspriser oundviklig och leda till högre priser för konsumenterna i affärerna om tullarna bibehölls.

(454) Det erkänns att eurons ökade värde gentemot US-dollarn sedan införandet av antidumpningsåtgärderna har varit betydande (se även skäl 432). Faktum är att växelkursutvecklingen har gynnat importörerna av den berörda produkten från slutet av 2005 till slutet av översynsperioden, eftersom leverantörsavtal normalt fastställs i US-dollar och euron ökade i värde med nästan 30 % gentemot US-dollarn under den perioden.

(455) När det gäller importörernas påstådda oförmåga att absorbera tullen på grund av en annorlunda växelkursutveckling sedan mitten av 2008, som lett till högre importpriser i euro, noteras att importörernas vinstnivå vid handel med den berörda produkten, som analyserats på grundval av urvalet (se skäl 430 ovan), fortfarande var god under översynsperioden. Detta tyder på att importörerna skulle kunna fortsätta att bedriva en hållbar verksamhet även om växelkursutvecklingen under en viss period skulle vara till deras nackdel. Dessutom finns det, vad gäller växelkursutvecklingen, ingenting som tyder på att euron befinner sig i ett fritt fall mot US-dollarn. Tvärtom, även om euron deprecierade mot US-dollarn från juli till november 2008 återhämtade den sig därefter. Det är därför spekulativt att förvänta sig att

euron ska depreciera på kort och medellång sikt. När det gäller detaljhandelspriserna på läderskor bör det dessutom noteras att det finns flera andra inköpskällor när det gäller läderskor och att importörerna i allt högre utsträckning använder sig av dessa källor. Det finns följaktligen inga tillgängliga uppgifter som skulle kunna tyda på att importörerna fullt ut måste föra vidare tullen till grossister/detaljister, och att därmed priserna på detaljhandelsnivå skulle öka väsentligt. Detta argument är därför inte övertygande.

(456) Några av importörerna, varav de flesta tillhör den grupp av tillverkare som säljer märkesskor, hävdade att åtgärderna skulle skada det betydande ”mervärde i fråga om tillverkning” som de skapar i unionen genom sin omfattande verksamhet inom främst de områden som rör formgivning, utveckling, varumärkesprofilering och inköp. I detta avseende bekräftade undersökningen faktiskt att många importörer inte bara bedriver handel med skor utan även ägnar sig åt sådana verksamheter i unionen som anges ovan, som skapar ett mervärde. Sådana verksamheter skapar en betydande sysselsättning.

(457) I detta avseende noteras att de uppgifter som inkommit från importörerna i urvalet inte pekade på någon minskning alls i fråga om den del av dessa företags arbetsstyrka som arbetade med den berörda produkten mellan 2005 och översynsperioden. Tvärtom tyder de sammanlagda sysselsättningssiffrorna för de tillverkare i urvalet som säljer märkesskor snarare på en svag ökning av sysselsättningen. Detta beror på att antidumpningsåtgärderna, i överensstämmelse med deras syfte, inte har blockerat tillträdet till unionsmarknaden för skor med ursprung i Kina och Vietnam, utan snarare anpassat deras prisnivå för att återupprätta rättvisa konkurrensvillkor. Vidare är nivån på tullarna i detta fall blygsam och importörerna kan dessutom byta ursprungsland – vilket de faktiskt har gjort i vissa fall. På grundval av ovanstående avvisas argumentet att antidumpningsåtgärderna skulle äventyra den omfattande sysselsättning som dessa importörer har skapat i unionen.

4.9 **Slutsats**

(458) På grundval av ovanstående analys görs slutgiltigt bedömningen att mellan 2006 och översynsperioden hade antidumpningstullarna visserligen en inverkan på den ekonomiska situationen för importörerna av den berörda produkten i unionen, men denna inverkan kan inte ses som oproportionerlig med tanke på den generellt sett starka ställning på marknaden som importörerna har enligt undersökningen. Importörernas måttligt försämrade ekonomiska situation förefaller ha fortsatt under de nio månaderna efter översynsperioden. Situationen inom sektorn är emellertid generellt sett god och de vinster som erhålls för den granskade produkten är fortfarande höga. Det anses därför osannolikt att ett bibehållande av åtgärderna skulle få några större negativa verkningar för importörernas intressen.

4.10 **Distributionsföretagens och detaljisternas intresse**

4.10.1 *Allmänt*

(459) De uppgifter som finns tillgängliga visar att på marknaden för detaljister/distributörer i unionen säljs ungefär 60 % av alla skor genom ”traditionella” specialiserade distributörer som består av stora detaljister som ofta själva importerar skor, samt så kallade inköpsgrupper, och omkring 40 % av alla skor säljs genom ”icke-specialiserade” distributörer som består av stormarknader, klädaffärer samt varuhus. Inom sektorn för detaljister/distributörer i unionen arbetar uppskattningsvis cirka 140 000 människor med försäljning av den berörda produkten till konsumenter. Det ska noteras att i de nordliga medlemsstaterna dominerar stora detaljister medan detaljhandelsförsäljningen i de södra medlemsstaterna ofta sker genom små och medelstora företag.

(460) En stor detaljistkedja ville inte ingå i urvalet av importörer och besvarade inte det närmare frågeformulär som skickades ut till detaljister, medan en stor importör/detaljist samt en grupp av detaljister lämnade synpunkter skriftligen och gavs tillfälle att bli hörda. Den enda detaljist vars svar kunde kontrolleras är följaktligen Clarks, som samarbetade i undersökningen i egenskap av importör.

(461) Svar på det frågeformulär som skickades till intresseorganisationer för grossister, distributörer och detaljister kom in från European association of fashion retailers (AEDT), European Branded Footwear Coalition (EBFC), European Outdoor Group (EOG), EuroCommerce som företräder sektorerna för detaljister, grossister och internationell handel i Europa, Federation of European Sporting Goods Industries (FESI), Foreign Trade Association (FTA), den nederländska intresseorganisationen för mode, skor och sport inom detaljistsektorn (MITEX), och Svenskt Sportforum. Ingen stormarknadskedja besvarade frågeformuläret men Lidl lämnade uppgifter om sina inköp och sin återförsäljning av den berörda produkten mellan 2005 och 2008. Dessa intresseorganisationer och detaljister motsatte sig åtgärderna och en eventuell förlängning av dessa, och hävdade på det hela taget att åtgärderna minskade lönsamheten och tvingade många detaljister att leta efter alternativa leveranskällor. De har vidare hävdat att en förlängning av åtgärderna skulle skada den europeiska skoindustrin som framgångsrikt har lyckats anpassa sig till de utmaningar och möjligheter som råder på moderna marknader där man lägger ut tillverkning på entreprenad. De hävdade att åtgärderna inte har stoppat en omfattande omlokalisering av tillverkningen som inte kommer att återvända till unionen eftersom unionstillverkarna inte kan tillfredsställa efterfrågan på ett brett utbud av kvalitetsskor till låga priser.

4.10.2 *Inköpspriser*

(462) För att bedöma påståendet om att vinstmarginalerna minskat sedan antidumpningsåtgärderna infördes analyserades inledningsvis distributörernas/detaljisternas inköpspriser av den berörda produkten i förhållande till deras försäljningspriser mellan 2005 och översynsperioden. Av svaren på frågeformulären från importörerna i urvalet framgick att importörernas återförsäljningspriser, som motsvarar distributörernas/detaljisternas inköpspriser, var stabila eller endast ökade svagt mellan 2005 och översynsperioden (se skäl 425 ovan).

4.10.3 *Återförsäljningspriser*

(463) Därefter granskades återförsäljningsprisernas utveckling och, till följd av brist på exakta uppgifter från detaljister, uppgifter samlades in från statistikbyråer i medlemsstater som sammanlagt representerade 66 % av invånarna i unionen. Dessa uppgifter visar att detaljistpriserna generellt sett endast ökat måttligt under skadeundersökningsperioden (se tabellen nedan):

Tabell 23

Genomsnittliga konsumentpriser i vissa medlemsstater (indexerade)

	2005	2006	2007	ÖP
Tyskland				
”skodon”	100	99,2	100,3	100,9
Nederländerna				
”skodon”	100	100,7	101,4	103,1
”barnskor”	100	99,3	101,5	100,9
Frankrike				
”skor för stadsbruk”	100	99,9	101,1	101,5
Förenade kungariket				
”skodon”	100	98,4	99,6	99,5
Spanien				
”damskor”	100	101,9	102,6	103,7
”herrskor”	100	101,6	103,5	104,1
”barnskor”	100	100,9	102,6	103,3
Italien				
”skodon”	100	100,9	102,0	102,6

Källa: Nationella statistikbyråer.

(464) Ovan nämnda kategorier av skor, som visserligen inte helt motsvarar produktdefinitionen, domineras av den berörda produkten och den utveckling som beskrivits ovan kan därför betraktas som en giltig referens för detaljistpriserna för den berörda produkten.

(465) Denna utveckling bekräftades vidare av flera berörda parter som hävdade att detaljistpriserna hade varit relativt stabila under en längre period och hur som helst under perioden 2005 – undersökningsperioden. De förklarade att det faktum att skopriserna inom detaljhandeln hade varit stabila under en så lång period berodde på (i) sådana gynnsamma kostnadsfaktorer som den fortsatta flytten av tillverkningen till lågkostnadsländer och den gynnsamma växelkursutvecklingen, samt (ii) den princip om ”prispunkter” som tillämpas av detaljister samt konsumenternas betalningsvilja. Principen om ”prispunkter” går ut på att skor normalt säljs till fasta prispunkter och inte till punkter däremellan, t.ex. att en kategori av skor kostar 44,95 EUR, en kategori upp kostar 49,95 och ytterligare en kategori upp 54,95 etc.

4.10.4 *Lönsamhet*

(466) Eftersom de uppgifter som lämnades av detaljisterna inte var tillräckligt detaljerade har det inte varit möjligt att direkt erhålla uppgifter om detaljisternas lönsamhet. En jämförelse mellan utvecklingen av detaljisternas inköpspriser (se skäl 462) och den för återförsäljningspriserna (se skälen 463 och följande) visar emellertid att det inte finns några tecken på att vinstmarginalerna har minskat till följd av kostnadseffekter av tullarna eftersom inköpspriserna för den berörda produkten förblev stabila eller ökade svagt, samtidigt som återförsäljningspriserna ökade svagt.

(467) När det gäller den allmänna lönsamhetsnivån inom detaljistsektorn finns det vissa tecken på att denna är lägre än vinstnivån bland importörerna. Enligt uppgifter i fackpressen verkar dessutom vissa regioner att vara särskilt konkurrensutsatta och problematiska ur en detaljists synvinkel (hård konkurrens, konsolideringsprocess på marknaden, starkt beroende av finansmarknaden som är ovillig att investera, samt strategiska misslyckanden). Samtidigt redovisade en av de största detaljistkedjorna för skor i unionen en rekordvinst under 2008 i pressen och tillkännagav ambitiösa expansionsplaner.

(468) När det gäller den övergripande lönsamheten hos detaljisterna bör det också noteras att antidumpningstullens verkningar hur som helst försvagas av den omsättning de uppnått för sina andra produkter, t.ex. avancerade sportskor, läderskor med ursprung i andra länder, andra typer av skor och accessoarer.

(469) Avslutningsvis lade detaljisterna inte fram några bevis under översynen till stöd för argumentet om minskad lönsamhet, och inte heller undersökningsresultaten stödde detta påstående. Att döma av de uppgifter som finns tillgängliga verkar det vara mer sannolikt att införandet av antidumpningsåtgärder inte hade någon, eller endast en begränsad, negativ effekt på detaljisterna mellan 2006 och översynsperioden.

4.10.5 *Inverkan av den konjunkturnedgång som inleddes efter översynsperioden*

(470) De begränsade uppgifter som finns tillgängliga om inverkan av konjunkturnedgången efter översynsperioden på skohandlarna i detaljistledet tyder på minskade marginaler och en svagare efterfrågan under de första nio månaderna efter översynsperioden. Dessa uppgifter kom emellertid endast från ett företag, som främst är verksam i en särskild region, som även bedriver verksamhet som importör och därför inte kan anses vara representativ för detaljistsektorn som helhet. Dessutom har, enligt uppgifter i fackpressen, situationen för skohandlarna i detaljistledet förbättrats avsevärt i denna region (med ökade försäljningsvolymer och intäkter) sedan mitten av 2009. Eftersom det inte fanns något representativt samarbete från detaljistsektorn gick det därför inte att dra några slutgiltiga slutsatser om konjunkturnedgångens exakta verkningar.

4.10.6 *Sannolik inverkan om åtgärderna bibehålls*

(471) Till följd av den rådande konjunkturnedgången är det sannolikt att förbrukningen av läderskor kommer att minska och att det pristryck som utövas att allt mer priskänsliga konsumenter kommer att öka på kort till medellång sikt. Å andra sidan kommer importörerna troligtvis att försöka föra vidare åtminstone delar av sina prisökningar till detaljistledet. Detaljisternas inklämda position mellan importörer och konsumenter skulle därför kunna leda till en allt svårare situation.

(472) Dessa detaljister/distributörer, som är verksamma på en mycket konkurrenskraftig marknad och främst köper in läderskor från de berörda länderna, skulle i ett sådant scenario bli mycket utsatta till följd av deras relativt höga kostnader och relativt låga nettomarginaler. Ett upphävande av antidumpningsåtgärderna för den berörda produkten skulle hjälpa dessa företag i detta scenario. För emellertid de detaljister/distributörer som köper in produkten från tredjeländer/unionen och har en mer varierad produktmix, skulle effekten av eventuella prisökningar sannolikt försvagas av omsättningen. Dessutom har undersökningen visat att trots en särskild ställning på marknaden är de stora detaljisternas och detaljistinköpsgruppernas betydelse tillräckligt stor för att förhindra att importörerna fullt ut för vidare kostnadsökningar.

(473) Avslutningsvis kommer de detaljister som fortsätter att till övervägande del köpa in den berörda produkten att lida mer av en eventuell förlängning av åtgärderna medan de detaljister som har en mer blandad och flexibel affärsmodell, skiftar inköpskällor till andra alternativa källor och diversifierar sin produktmix förmodligen inte kommer att påverkas lika mycket – även om de kanske lider mer än under översynsperioden.

4.10.7 *Synpunkter*

(474) Det hävdades att åtgärderna hade tvingat många detaljister att leta efter alternativa leveranskällor. De uppgifter som finns tillgängliga visar att några detaljister faktiskt kan ha bytt leverantörer men ingen av detaljisterna eller deras intresseorganisationer rapporterade en brist på inköpskällor eller att de hade svårt att hitta alternativa källor efter införandet av åtgärderna. Även om flera detaljister faktiskt har letat efter alternativa källor tyder uppgifterna därför på att de lyckades hitta konkurrenskraftiga alternativa leveranskällor. Samtidigt som det ska erkännas att dessa ansträngningar var tidskrävande för några detaljister anses detta vara en indirekt, icke oproportionerlig effekt av införandet av åtgärderna jämfört med fördelarna för de unionstillverkare som led av den dumpade importen.

(475) Flera berörda parter hävdade att de gynnsamma kostnadsfaktorer som hade förelegat under skadeundersökningsperioden (se sammanfattningen i skäl 465 ovan) hade upphört. Sedan översynsperiodens slut skulle i stället växelkursutvecklingen ha utvecklats negativt och tillverkningskostnaderna i Kina och Vietnam ökade åter. Om åtgärderna skulle bibehållas skulle detta därför leda till en svår situation för detaljistsektorn, som skulle tvingas lägga sig på högre prispunkter. Detta skulle inte bara leda till högre priser på detaljistnivå utan även till en minskad omsättning och, på grund av den högre fasta kostnaden, ett kraftigt vinstras.

(476) Som nämnts i skäl 454 är det mycket spekulativt att förvänta sig att euron ska depreciera på kort och medellång sikt. Samtidigt som ökade kostnader i Kina sannolikt kommer att påverka importörernas ställning, är detta argument emellertid inte giltigt för detaljister eftersom de uppgifter som finns tillgängliga om importörernas försäljningspriser till detaljister, under skadeundersökningsperioden och efter översynsperioden, visar att prisökningarna endast i begränsad omfattning fördes över till detaljistledet. Detta pekar på en generellt sett stark ställning på marknad för detaljisterna.

(477) Samtidigt som det erkänns att principen om ”prispunkter” tillämpas i stor utsträckning av skohandlarna i detaljistledet och innebär att små prisökningar inte röner särskilt stor uppmärksamhet bland konsumenterna, finns det följaktligen inga tecken på att inköpspriserna för den berörda produkten kraftigt ökar för detaljisterna som helhet. Det finns därför inga uppgifter som tyder på att de rent generellt skulle behöva flytta upp prispunkter för den berörda produkten. Även om de skulle vara tvungna att göra detta för vissa särskilda modeller, skulle dessutom effekten av detta kunna neutraliseras genom att ändra inköpskällorna eller produktmixen. Därför avvisas detta argument.

4.11 **Slutsats**

(478) På grundval av de begränsade uppgifter som finns tillgängliga finns det därför inte några tecken på att åtgärderna har haft någon större negativ verkan på distributörernas/detaljisternas ekonomiska situation mellan 2006 och översynsperioden. Med beaktande av konjunkturnedgångens sannolika inverkan efter översynsperioden, främst sett ur detaljisternas inklämda position mellan importörer och konsumenter och detaljisternas eventuellt blygsamma vinster, går det emellertid inte att utesluta att den ekonomiska situationen för de detaljister som till övervägande del säljer den berörda produkten kommer att försämras. Det noteras emellertid att det står detaljisterna fritt att köpa in sina produkter från andra källor och att diversifiera de produkter de erbjuder för att på så sätt mildra antidumpningstullarnas verkningar på deras omsättning. Rent generellt har detaljisterna en mycket mer gynnsam ställning på marknaden än unionstillverkarna eftersom de har den ovan nämnda flexibiliteten, medan unionstillverkarna fullt ut är exponerade för det pristryck som utövas av de importerade dumpade produkterna.

4.12 **Konsumenternas intresse**

4.12.1 *Allmänt*

(479) Kommissionen kontaktade 39 konsumentorganisationer i unionen för att informera dem om att en översyn vid giltighetstidens utgång hade inletts. Dessa organisationer uppmanades uttryckligen att redogöra för sin ståndpunkt med avseende på de befintliga åtgärderna och att lämna alla andra uppgifter som kunde vara relevanta för undersökningen. Tre konsumentorganisationer gav sig till känna som berörd part och lämnade skriftliga synpunkter.

(480) Två nationella konsumentorganisationer angav att de stödde antidumpningsåtgärderna. En av dem nämnde särskilt att trots de införda åtgärderna var priserna på skor från de berörda länderna fortfarande låga. Den europeiska konsumentorganisationen BEUC motsatte sig åtgärderna, och hävdade bland annat att åtgärderna skadade konsumenterna.

(481) I detta avseende förutsågs i den ursprungliga undersökningen att verkningarna för konsumenterna skulle bli begränsade eftersom de relativt blygsamma tullsatserna skulle försvagas i de olika leden av distributionskedjan och inte fullt ut föras vidare till konsumentledet. Trots detta upprättades ett ”värsta” scenario, dvs. en bedömning av en fullständig övervältring på konsumenterna. I det ursprungliga ärendet bedömdes att konsumentpriserna högst skulle öka med 2 %, eller 1 EUR per par.

(482) Resultaten av översynen visar faktiskt att konsumentpriserna för läderskor endast har ökat obetydligt sedan åtgärderna infördes (se skälen 463 och följande). Uppgången i detaljisternas genomsnittliga skopriser enligt uppgifter från de nationella statistikbyråerna för den grupp av representativa medlemsstater som anges i dessa skäl och i tabell 23 nedan ligger på mellan –0,5 % och +4,1 %, dvs. lägre än inflationsutfallet under den perioden.

(483) På grundval av analysen av importpriserna fastställdes dessutom att priserna på läderskor från Kina och Vietnam förblev relativt låga, även inräknat antidumpningstullarna (se skäl 422). Enligt de uppgifter som finns tillgängliga verkar följaktligen inte åtgärderna ha skadat konsumenterna i någon väsentlig utsträckning.

4.12.2 *Andra synpunkter*

(484) Flera berörda parter hävdade att åtgärderna skadade konsumenterna och att de hade lett till högre priser. Vissa importörer hävdade dessutom att åtgärdernas effekter på konsumenterna skulle bli mycket mer påfallande nu när de inte längre kunde absorbera tullarna.

(485) Såsom nämns i skäl 482 verkar antidumpningstullarna inte ha lett till någon märkbar ökning av detaljistpriserna. När det gäller importörernas påstådda oförmåga att absorbera tullarna, ger analysen av situationen efter översynsperioden redan vissa indikationer om detta. Mellan juli 2008 och mars 2009 ökade faktiskt importörernas inköpspriser kraftigt medan deras återförsäljningspriser förblev stabila eller endast ökade obetydligt (se skäl 438 ovan). Detta tyder på att importörerna inte nödvändigtvis skulle behöva föra vidare eventuella kostnadsökningar till nästa led av distributionskedjan. Detta argument avvisas därför.

(486) En berörd part hävdade att åtgärderna skulle leda/hade lett till ett minskat utbud av läderskor för konsumenterna, främst en brist på läderskor till överkomliga priser i mellanpris- till lågprissegmenten. Detta påstående framfördes redan i den ursprungliga undersökningen.

(487) Ovanstående påstående var inte underbyggt. Eftersom detaljistpriserna hade varit stabila under en lägre period, är det dessutom inte sannolikt att prisutvecklingen skulle få konsumenterna att förlora intresset för den berörda produkten. Bortsett från en intresseorganisation som hävdade att åtgärderna skulle ha lett till ett minskat utbud för konsumenterna, utan att detta påstående underbyggdes med någon bevisning, var det ingen detaljist eller intresseorganisation för detaljister som klagade över ett minskat utbud eller bristande tillgång. Även om undersökningen har bekräftat att konsumenternas preferens svagt har förändrats bort från den berörda produkten, vilket framgår av den måttliga nedgång i konsumtionen av läderskor som noterats under skadeundersökningsperioden, och att efterfrågan på skor av textilmaterial har ökat, beror detta snarare på ändrade modetrender än på ett minskat utbud av läderskor.

5. SLUTSATS OM UNIONENS INTRESSE

(488) Av detta följer att en betydande del av unionstillverkarna har förbättrat sin situation sedan antidumpningsåtgärderna infördes och har bevisat sin livskraft genom att anpassa sina affärsmodeller till utmaningarna på den globaliserade marknaden. Om åtgärderna skulle bibehållas skulle de tillhandahålla mer tid för att fortsätta denna process. Om åtgärderna skulle upphöra att gälla kommer det pristryck som den dumpade importen utövar på produkter i mellanpris- till lågprissegmenten sannolikt att även inverka på produkter i högprissegmentet och så småningom påverka priserna på alla läderskor. I ett sådant scenario är det sannolikt att fler unionstillverkare kommer att gå i konkurs eftersom de till övervägande del utgörs av små till medelstora företag och därför är mer ekonomiskt sårbara.

(489) Å andra sidan var antidumpningstullarnas verkningar på importörer, detaljister/distributörer och konsumenter mellan 2006 och översynsperioden inte oproportionerlig. Om åtgärderna skulle bibehållas och under förutsättning att konsumenternas efterfrågan kommer att försvagas ytterligare i kölvattnet av den ekonomiska krisen, kommer antidumpningstullarnas verkningar på alla aktörer att med all sannolikhet bli mer omfattande än tidigare. Till följd av importörernas generellt sett goda situation och bevisade flexibilitet samt detaljisternas/distributörernas generellt sett starka ställning på marknaden som gör att de kan diversifiera sin produktmix avsevärt, kan man emellertid förvänta sig att dessa aktörer inte kommer att lida oproportionerligt på kort till medellång sikt. När det gäller konsumenterna förelåg ingen märkbar prisökning efter införandet av antidumpningstullarna och, även med hänsyn tagen till resultaten av analysen efter översynsperioden, finns det ingenting som tyder på att konsumentpriserna kommer att öka oproportionerligt framöver.

(490) Det har därför under översynen inte framkommit några tvingande skäl till varför antidumpningsåtgärderna inte skulle bibehållas.

L. SYNPUNKTER FRÅN BERÖRDA PARTER EFTER MEDDELANDET AV UPPGIFTER

(491) Ett antal synpunkter inkom efter meddelandet av uppgifter. Ingen av dessa föranleder att slutsatserna ändras. De viktigaste invändningarna var följande:

1. UNIONSINDUSTRINS INTRESSE

(492) Efter meddelandet av de slutgiltiga undersökningsresultaten hävdade en av de berörda parterna att det inte var antidumpningsåtgärderna som hade hjälpt unionsindustrin utan endast omstruktureringsinsatserna. Det fanns inga ytterligare belägg till stöd för detta påstående och inte heller beaktades de objektiva resultaten av denna översyn. Exempelvis tas ingen hänsyn till det tidsmässiga sambandet mellan införandet av antidumpningsåtgärderna och unionsindustrins stabiliseringsprocess. Efter införandet av åtgärderna avstannade mycket riktigt den kraftiga ökningen av dumpad lågprisimport och den kombinerade importens marknadsandel föll från 35,5 % till 28,7 %. Minskningen av den dumpade importen på unionsmarknaden dämpade prispressen från dessa billiga skor och bidrog till att unionsindustrin kunde fortsätta sina omstruktureringsinsatser.

(493) Det hävdades också att unionen inte kan massproducera och således uppnå de stordriftsfördelar som krävs för att möta efterfrågan på billigare skor i unionen. Först och främst bör det noteras att det inte fanns någonting som styrkte detta påstående. För det andra finns det också bland unionstillverkarna en rad större tillverkare av skor i de lägre prisklasserna och några av dem har analyserats i samband med urvalet. När det gäller påståendet om att unionsindustrin inte skulle kunna leverera de önskade mängderna, bör det dessutom noteras att undersökningen visade att de flesta av de större importörerna som ingick i urvalet inte bara beställer från en enda leverantör utan också köper relativt små mängder hos en rad olika leverantörer. Tillsammans med effekterna av den ”grupperingsmodell” som anges i avsnitt E.2, och som innebär att arbetskraft från en rad mindre företag kombineras, skulle detta också logiskt sett göra det möjligt för unionsindustrin att tillverka större mängder. Alltså avvisas detta påstående.

(494) Två berörda parter hävdade att de unionstillverkare som utlokaliserar verksamheten inte hade genomgått en lika detaljerad analys som de unionstillverkare som ingick i urvalet. Det måste dock noteras att analysen omfattade en bedömning av alla berörda parter om de samarbetade i undersökningen. Exempelvis gjordes en detaljundersökning av intressena för en stor unionstillverkare som inte omfattas av definitionen av unionsindustrin på grund av importmängden (se skäl 402 och följande). Det bör också noteras att företag i unionen som har utlokaliserat den största delen av sin produktion till tredjeländer, tekniskt

sett ska betraktas som importörer i antidumpningsundersökningar och importörernas situation har beaktats och analyserats fullt ut i skäl 409 och följande.

(495) En av parterna poängterade att det hade gjorts en felaktig bedömning av intressena hos de unionstillverkare som tidigare ingått i urvalet, eftersom några av dem enligt uppgift skulle vara emot att åtgärderna bibehålls. Detta är dock inte korrekt, eftersom t.o.m. det företag som inte kunde se någon fördel för egen del, hävdade att åtgärderna bidrog till att begränsa den dumpade importen. Ett annat företag påpekade endast att den ekonomiska krisen gör det svårt för dem att förutse exakt vilka konsekvenser antidumpningstullarna kommer att få i framtiden, men menade inte att det var någon nackdel med tullar. Även de parter som inte uttryckligen nämnde att åtgärderna hade medfört några direkta fördelar för dem underströk att åtgärderna har inneburit indirekta fördelar genom att de har begränsat importen från Kina och Vietnam.

(496) Det bekräftas därför att unionstillverkarna i det stora hela har kunnat dra nytta av åtgärderna och att de visat sin förmåga att förbättra den egna situation, efter det att åtgärderna minskat effekterna av den skadevållande dumpningen.

2. DE ICKE-NÄRSTÅENDE IMPORTÖRERNAS INTRESSE

(497) Flera berörda parter var kritiska till att anonyma klagandes intressen skyddades medan importörernas, andra ekonomiska aktörers och konsumenternas intressen i stort sett inte beaktats alls. Det noteras att införandet av antidumpningstullar allmänt ansågs vara positivt för unionstillverkarna och att det inte hade haft oproportionerligt negativa konsekvenser för andra berörda aktörer. Påståendet om diskriminering tillbakavisas dock bestämt, eftersom alla parter i undersökningen erbjöds samma behandling, och alla intressen för samarbetsvilliga ekonomiska aktörer såsom importörer, detaljister, unionstillverkare som utlokaliserar tillverkningen och konsumenter gicks igenom noggrant i undersökningen.

(498) En rad parter hävdade att importörernas vinster inte skulle vara tillräckligt stora för att täcka de ökade importkostnaderna, växelkursutvecklingen, kostnaderna för att byta leverantörer och antidumpningstullarna. Det fanns dock inget som styrkte detta påstående i tillräckligt hög grad. Som framgår av tabell 22 är importörernas vinst så betydande (ca 20 %) att den kan täcka de tidigare nämnda kostnaderna.

(499) Det har påstått att det sysselsättningstal som angetts för importörer, dvs. ungefär 23 000 människor, är för lågt eftersom det inte omfattar ”arbetstillfällen som skapar mervärde” i unionen. Detta är emellertid inte korrekt. Importörernas sysselsättningssiffror har beräknats på grundval av kontrollerade sysselsättningssiffror från de importörer som ingick i urvalet, och de omfattade också arbetstillfällen som skapar mervärde och som är kopplade till den berörda produkten, t.ex. inom formgivning, marknadsföring, forskning och utveckling samt varumärkesprofilering. Alla kontrollerade sysselsättningssiffror lades samman och sattes i förhållande till importmängden av den berörda produkten för de importörer som ingick i urvalet. Detta resultat extrapolerades sedan till den samlade importen från de berörda länderna. Det sysselsättningstal som fastställdes omfattade således också betydande ”arbetstillfällen som skapar mervärde” i unionen.

(500) Vissa parter har hävdat att argumentet att importörerna lätt kunde byta leverantör är förenklat och felaktigt i sak. En av de berörda parterna hävdade att det inte fanns några alternativa leverantörer. Det noteras i detta sammanhang att det aldrig hävdades att det skulle vara enkelt att byta leverantör. Kommissionen förnekar inte att det medför extrakostnader och är tidskrävande, samt att vissa importörer har långvariga förbindelser med sina leverantörer. Mot bakgrund av uppgifter som samlats in från de importörer som ingick i urvalet och en importör som inte gjorde det, kunde man i skäl 452 dra slutsatsen att det finns en betydande flexibilitet och att alla importörer som så vill har möjlighet att byta leverantör. I själva verket ökade dessa importörer sina leveranser från tredjeländer, vilket framgår av tabell 19. Samma tendens kunde konstateras för de importörer som inte ingick i urvalet, eftersom uppgifter från Eurostat visar en ökning på fyra procentenheter när det gäller import från tredjeländer (tabell 7).

(501) Några av de berörda parterna hävdade att om åtgärderna bibehålls kommer sysselsättningen att fortsätta att sjunka i unionen, särskilt bland importörer och detaljister. Det finns dock inget som styrker detta påstående. Uppgifterna visade istället att sysselsättningen kopplad till den berörda produkten ökade med 6 % mellan 2005 och översynsperioden för de importörer som ingick i urvalet.

(502) Det hävdades att det saknas en analys av eventuella fördelar för importörerna om åtgärderna upphör. I detta sammanhang noteras det att man mot bakgrund av ordalydelsen i artikel 21 i den grundläggande antidumpningsförordningen måste undersöka om det finns några tvingande skäl för att inte införa antidumpningsåtgärder. Inom ramen för en översyn vid giltighetstidens utgång innebär detta att man måste undersöka om det finns några tvingande skäl för att inte bibehålla åtgärderna, dvs. negativa konsekvenser av en förlängning av åtgärderna måste kartläggas och dessa konsekvenser måste vägas mot fördelarna för unionsindustrin för att man ska kunna bedöma om dessa negativa konsekvenser är oproportionerligt stora. Ur rättslig synvinkel skulle ett omvänt scenario, dvs. att låta åtgärderna löpa ut, bara behöva undersökas närmare om det i det här fallet finns

särskilda tecken på att detta skulle innebära en oproportionerligt stor börda för importörer, detaljister eller konsumenter. Det finns inget som tyder på detta. Detta skulle dock också kunna sägas om de sannolika konsekvenserna för importörer, detaljister och konsumenter om åtgärderna löper ut. När det gäller importörerna visade undersökningen att en del av deras vinstförluster mellan 2005 och översynsperioden kunde tillskrivas de antidumpningstullar som de betalat. Om man låter åtgärderna löpa ut och om alla andra kostnader förblir stabila, skulle dessa kostnader försvinna och vinstnivåerna skulle i så fall kunna stiga till en nivå som ligger på över de ungefär 20 % som konstaterades i undersökningen. För detaljisterna är det mot bakgrund av de tillgängliga uppgifterna oklart om de skulle få några fördelar av att åtgärderna upphör att gälla, eftersom importörerna i urvalet inte alltid justerar sina återförsäljningspriser om importpriserna sjunker, vilket framgår av jämförelsen mellan det aritmetiska genomsnittliga importpriset och det aritmetiska genomsnittliga återförsäljningspriset från 2007 till översynsperioden.

När det gäller konsekvenserna för konsumenterna är det ännu mera osannolikt att det faktum att åtgärderna löper ut skulle leda till sänkta priser, eftersom detaljhandelspriserna förblev i stort sett stabila trots importprisutvecklingen mellan 2005 och översynsperioden. Dessutom är det föga troligt att konsumenterna skulle kunna uppnå några fördelar i form av ökat utbud, eftersom det inte finns några bevis för att konsumenternas valmöjligheter påverkats av införandet av antidumpningsåtgärderna. Allt detta kan dock under alla omständigheter inte ändra de övergripande slutsatserna att det inte finns några tvingande skäl för att inte bibehålla åtgärderna.

(503) Vissa importörer och deras intresseorganisationer hävdade att konsekvenserna av krisen hade underskattats och att de negativa effekterna av den ekonomiska nedgången kommer att fortsätta att förvärras. För det första är dessa påståenden inte tillräckligt väl underbyggda, eftersom inga konkreta uppgifter som gäller den berörda produkten lades fram. Såsom uppges i skäl 436 och följande analyserades konsekvenserna av krisen fram till juni 2009 mot bakgrund av de uppgifter som fanns tillgängliga, dvs. ett ytterligare frågeformulär skickades ut för att undersöka denna fråga speciellt. Mot bakgrund av de uppgifter som samlades in gjordes en försiktig analys och det är tydligt att denna analys främst grundar sig på uppgifter från perioden t.o.m. juni 2009. Man kan därför inte utesluta att konsekvenserna av den ekonomiska krisen för konsumtionen och priserna är värre än de var under perioden fram t.o.m. juni 2009, men man kan dock dra slutsatsen att det med tanke på att importörerna har en vinstnivå på över 15 % är det föga troligt att enbart konsekvenserna av antidumpningstullarna skulle få oproportionerligt stora konsekvenser.

Detta gäller i ännu högre grad eftersom marknadssituationen efter juni 2009 präglas av blandade signaler och situationen i vissa medlemsstater verkar ha förbättras. Det framgår därför inte i nuläget att konsekvenserna av krisen skulle ha underskattats grovt. Det noteras också att kommissionen genom att beakta ovanstående uppgifter gick utöver vad som krävs enligt lagstiftningen, eftersom det i artikel 6.1. i grundförordningen uttryckligen står att uppgifter som rör en period som infaller efter undersökningsperioden normalt inte ska beaktas.

(504) Slutligen upprepade vissa parter sitt påstående om att vissa produkttyper borde undantas från de antidumpningsåtgärder som införts i unionens intresse, eftersom tillverkningen av t.ex. sport- och fritidsskor numera är försumbar inom unionen. Det hävdades att minskningen i unionstillverkningen borde utgöra ändrade förhållanden som borde ha beaktats i samband med översynen vid giltighetstidens utgång. Det måste framhållas att det inte är möjligt att ändra åtgärdernas räckvidd inom ramen för en översyn vid giltighetens utgång, enligt artikel 11.2 i grundförordningen (se skäl 61). Även om man antar att det skulle vara rättsligt möjligt, vilket inte är fallet, ska det påpekas att påståendet om en sjunkande produktion framfördes redan i den ursprungliga undersökningen och avvisades i skälen 28 och 38 i den slutliga förordningen. Eftersom dessa parter inte lade fram några nya dokument som visar i vilken utsträckning unionstillverkningen av dessa typer av skor har minskat i jämförelse med situationen i den ursprungliga undersökningen, tillbakavisades påståendet och de resultat som anges i skäl 450 i den här förordningen bekräftas.

3. DISTRIBUTIONSFÖRETAGENS OCH DETALJISTERNAS INTRESSE

(505) En av de berörda parterna hävdade att det i analysen inte gjordes någon verklig åtskillnad mellan importörer och detaljister och att intressena för integrerade företag, som var tvungna att bära hela bördan av åtgärderna, inte beaktats. För det första ska det noteras att det enda företag som samarbetade som detaljist faktiskt var ett integrerat företag (importör/detaljist), se skäl 463, och att integrerade företag alltså fanns representerade både bland de importörer som ingick i urvalet och i analysen av detaljisterna. För det andra beaktades också alla uppgifter från andra detaljister som inte samarbetade fullt ut i undersökningen. Alla tillgängliga uppgifter om integrerade företag blev alltså analyserade av kommissionen. Mot bakgrund av ovanstående avvisas påståendet om att integrerade företags intressen inte beaktades.

(506) Vissa berörda parter var allmänt kritiska och hävdade att effekterna av åtgärderna för detaljister inte hade analyserats tillräckligt ingående. Det fanns inget som styrkte detta påstående. Som beskrivs i skäl 459 och följande har kommissionen arbetat proaktivt och upprepade gånger försökt få in uppgifter från detaljisterna, men bortsett från en integrerad importör/detaljist som samarbetade i egenskap av importör, var ingen detaljhandelskedja villig att samarbeta fullt ut i undersökningen. Trots att detaljisterna samarbetade i så liten utsträckning, beaktade man i analysen så långt det gick alla tillgängliga uppgifter för detaljhandelssektorn, t.ex. skriftliga inlagor från berörda parter, uppgifter från samråd, marknadsuppgifter, undersökningar och fackpress. På grundval av ovanstående måste påståendet att konsekvenserna av åtgärderna för detaljisterna inte analyserats tillräckligt ingående avvisas.

(507) En rad parter hävdade att kommissionen inte tog hänsyn till offentligt tillgängliga uppgifter om detaljisternas vinster. En av parterna hävdade att de vinstuppgifter som samlats in från offentligt tillgängliga finansiella rapporter från stora detaljister i unionen visar på en mycket oroande situation som inte har beaktats i analysen. På motsvarande sätt ansåg vissa parter att man i analysen inte beaktat den ekonomiska krisens allvarliga konsekvenser för detaljhandelssektorn. Det hävdades att även om en av de största detaljhandelskedjorna som säljer skor redovisat rekordvinster under 2008, var detta ett undantag och att situationen för de mindre detaljisterna var mycket besvärlig. Det måste här upprepas att detaljisterna samarbetade i mycket begränsad utsträckning, eftersom endast en detaljist/importör samarbetade fullt ut i undersökningen. Dessutom lämnades det varken före eller efter meddelandet av uppgifter några särskilda uppgifter om detaljisternas vinst *när det gäller läderskor eller den berörda produkten*. Trots detta beaktade kommissionen en rad andra källor, t.ex. inlagor från detaljister, marknadsuppgifter, artiklar i pressen som visade stora vinstskillnader inom detaljhandelssektorn. Vissa detaljister hade mycket riktigt upplevt minskade vinstmarginaler och sjunkande efterfrågan, men i fackpressen har man rapporterat om ökad försäljning och ökade inkomster för andra detaljister. De offentligt tillgängliga uppgifter som parterna refererade till ovan beaktades därför, men det visade sig att de bara speglade en sida av frågan och därför användes också en rad andra källor som visade större spridning när det gäller lönsamhet. Den ekonomiska nedgångens konsekvenser för detaljisterna har därför analyserat så långt det går mot bakgrund av de uppgifter som finns tillgängliga. Påståendet att detaljisternas vinst inte hade analyserats korrekt måste därför avvisas.

(508) Vissa parter motsatte sig en hänvisning till detaljhandelssektorns allmänna lönsamhetsnivån och en omsättning som uppnåtts tack vara andra skodon, eftersom de ansåg att det var irrelevant för undersökningen. En av parterna hävdade att om den undersökande myndigheten hävdade att verkningarna av åtgärderna för detaljisterna hade försvagats genom försäljning av andra produkter, skulle en liknande analys ha gjorts för unionstillverkarna. Detaljister och unionstillverkare av den likadana produkten befinner sig i olika situationer, eftersom unionstillverkarna huvudsakligen tillverkar läderskor medan detaljisterna i allmänhet handlar med flera olika produkter. Det som står i skäl 472 och följande gäller därför.

(509) Vissa parter ifrågasatte om sysselsättningsuppgifterna för detaljhandelssektorn var korrekta och ansåg att fler arbetstillfällen stod på spel, men de kunde dock inte styrka detta argument. I detta sammanhang bör det noteras att detaljhandelssektorns sysselsättningssiffror som angavs i skäl 459 beräknades mot bakgrund av den enda samarbetsvilliga importörens/detaljistens kontrollerade sysselsättningsuppgifter, kopplade till detaljistfunktionen och den berörda produkten. Sedan gjordes en uppskattning genom att man extrapolerade ovannämnda sysselsättningssiffra, mot bakgrund av den mängd som företaget hade sålt i jämförelse med den samlade mängden av den berörda produkten som sålts av detaljister på unionsmarknaden. Denna uppskattning kontrollerades därefter mot inlagorna från andra parter och mot marknadsuppgiftskällor, vilket bekräftade den nivå som kommissionen fastställt. Ovanstående argument avvisas därför.

(510) En lång rad parter hävdade att det var särskilt svårt för små och medelstora företag att byta leverantör, eftersom de hade långa och väletablerade förbindelser med sina leverantörer och utgifterna i samband med leverantörsbytet och därmed kopplade förseningar kunde göra att det blev omöjligt att byta. Några parter hävdade att det i det nuvarande ekonomiska klimatet var särskilt svårt att klara utgifterna för leverantörsbyte för detaljisterna. I detta sammanhang erkänns att utgifter i samband med ett leverantörsbyte kan orsaka problem för vissa detaljister under perioder av ekonomisk kris. Kommissionen fann dock inte att de kostnader och förseningar som ett leverantörsbyte medför var så stora att ett byte skulle vara omöjligt. Uppgifter som samlades in under undersökningen tydde faktiskt på att flera detaljister hade sökt efter nya leverantörer och bytt utan att detta hade fått några orimligt stora negativa effekter. Ovanstående argument kan därför inte godtas.

(511) En av parterna påpekade att det höjda priset på läderskor från Kina och Vietnam, i kombination med åtgärderna, gjorde att det inte längre lönade sig att köpa från leverantörer i dessa länder. Påståendet att leverantörer från de berörda länderna inte längre är konkurrenskraftiga var inte underbyggt och verkar strida mot de resultat som visar att importen från de berörda länderna fortfarande har en kombinerad marknadsandel på 28 % under översynsperioden. Påståendet om att det finns andra ökande kostnader i de berörda länderna som påverkar importörernas leverantörsval, bekräftar kommissionens resultat i skäl 402 och följande, av vilka det framgår att det verkar vara andra faktorer än antidumpningstullar som påverkar importörernas och detaljisternas beslut om att byta leverantör. Eftersom så många andra faktorer också spelar in, kan inte alla de negativa konsekvenserna tillskrivas antidumpningsåtgärderna.

(512) Flera parter hävdade att man inte i tillräckligt stor utsträckning hade tagit hänsyn till att konsumentprisposter förhindrade att mindre prisökningar kunde föras över till konsumenterna. Detta påstående bekräftar faktiskt kommissionens resultat, dvs. att prisökningarna för detaljisterna var alltför små för att de skulle medföra några betydande konsekvenser för konsumenterna. Här hänvisas det till skäl 477.

(513) En av parterna hävdade att man i analysen inte tagit hänsyn till det hårda priskriget inom detaljhandelssektorn. Detta argument avvisas, eftersom den stora konkurrensen inom detaljhandelssektorn beaktades i analysen (se skäl 467).

4. KONSUMENTERNAS INTRESSE

(514) Flera parter hävdade att konsumentprisökningarna var högre än vad som konstaterats i samband med undersökningen och att konsumentpriserna skulle stiga ytterligare om åtgärderna bibehölls. Andra parter ifrågasatte de uppgifter som kommissionen använt för att beräkna konsumentpriserna, och påstod att de inte omfattade alla medlemsstaterna och att de inkluderade andra produkter än den berörda produkten. Två av parterna klagade över att uppgifterna om övervakningen av branschens detaljhandelspriser, som en av dem lämnat in, inte hade beaktats. Här bör det påminnas om att alla uppgifter som lämnats in angående detaljhandelspriser analyserades i samband med undersökningen (se skälen 463 och följande).

Kommissionen använde i själva verket en rad olika källor för att fastställa utvecklingen när det gäller detaljhandelspriserna, t.ex. uppgifter från de samarbetsvilliga parterna (grossisternas återförsäljningspriser, den samarbetsvilliga importören/detaljistens inköps- och återförsäljningspriser samt uppgifter från andra detaljister), inlagor från en rad berörda parter om att konsumentpriserna inte hade ökat samt statistiska uppgifter. Den sistnämnda källan, som presenteras i tabell 23, ansågs vara tillförlitligare än ovannämnda uppgifter om övervakningen av branschens detaljhandelspriser av följande anledningar: De uppgifter som lämnats in av denna part ansågs vara mindre omfattande och mindre representativa, eftersom de endast omfattade en mycket liten del av definitionen av den berörda produkten och inte täckte en viktig konsumentmarknad, nämligen Storbritannien, som är en mycket konkurrenskraftig detaljhandelsmarknad enligt de berörda parterna. I stället hade uppgifterna i tabell 23 samlats in från nationella statistikkontor (inklusive det nationella statistikkontoret i Storbritannien, som rapporterade en svag minskning i konsumentpriserna mellan 2005 och översynsperioden) och de gällde i huvudsak den berörda produkten. De uppgifter som lämnades in av de berörda parterna i samband med undersökningen visade under alla omständigheter måttliga prisökningar eller till och med prisfall. Ovanstående argument måste därför avvisas.

(515) En av parterna hävdade att konsumenterna hade svårt att hitta produkter av hög kvalitet till ett rimligt pris. Detta argument var dock inte underbyggt och avvisas därför.

(516) En av parterna menade att den fallande konsumtionen av läderskor visade åtgärdernas negativa konsekvenser för konsumenterna, dock utan att lämna några väl underbyggda bevis för detta. Som beskrivs i skäl 482 har konsumentpriserna varit i stort sett stabila och de har därför inte haft någon negativ effekt på konsumenterna. Kommissionen fann en rad faktorer som hade medfört minskad konsumtion av läderskor, bl.a. ändrade modetrender, och man kunde därför inte dra slutsatsen att den minskade konsumtionen berodde på antidumpningsåtgärderna. Argumentet avvisas därför.

5. ANDRA KOMMENTARER EFTER MEDDELANDET AV UPPGIFTER

(517) Två av parterna hävdade att analysen av unionens intresse var ofullständig, eftersom man inte tagit hänsyn till intressena för unionens tillhandahållare av logistik (t.ex. rederier). Det bör noteras att inga sådana företag hörde av sig och begärde att deras åsikter skulle beaktas och inga uppgifter har heller lämnats i det här sammanhanget. Påståendet att analysen av unionens intresse är ofullständig avvisas därför. På motsvarande sätt hävdade vissa parter att de positiva effekterna av att låta åtgärderna löpa ut skulle ha analyserats i avsnittet om unionens intresse. När det gäller detta påstående hänvisas det till skäl 502 i den här förordningen där det förklaras varför en sådan analys inte ansågs nödvändig ur rättslig synvinkel.

(518) Den vietnamesiska regeringen och den vietnamesiska branschorganisation för lädervaror och skodon hävdade att bibehållandet av åtgärderna minskar effekterna av unionenss biståndsprogram. Införandet eller förlängningen av antidumpningstullar är en normal, teknisk konsekvens av det faktum att det konstaterats att vietnamesiska exportörer bedrivit skadevållande dumpning. Politiska överväganden, som det som nämndes ovan, omfattas inte av de rättsliga ramarna och är därför irrelevanta. Dessutom finns det inget motsägelsefullt i att unionen beviljar utvecklingsstöd till Vietnam inom flera olika områden och samtidigt inför antidumpningstullar efter en grundlig undersökning som genomförts i överensstämmelse med internationella handelsregler.

M. **SLUTGILTIGA ANTIDUMPNINGSÅTGÄRDER**

(519) Mot denna bakgrund dras slutsatsen att antidumpningsåtgärderna för läderskor bör fortsätta att gälla. Trots detta, och utan att bortse från att fortsatt skadevållande dumpning har konstaterats och att åtgärder behöver vidtas för att skydda unionens intresse, kan det sägas att detta förfarande kännetecknas av de särskilda omständigheter som beskrivs i skälen 324–326 ovan, och detta bör avspeglas på lämpligt sätt i antidumpningsåtgärdernas giltighetstid. Undersökningen visade att det fanns en sannolikhet för fortsatt skada på kort/medellång sikt, tills unionsindustrins anpassningsprocess har avslutats. Åtgärdernas giltighetsperiod bör därför begränsas till 15 månader.

(520) Enligt 11.2 i grundförordningen tillämpas en utvidgning av åtgärderna till följd av en översyn vid giltighetstidens utgång normalt sett i fem år, såvida det inte finns särskilda grunder eller omständigheter som gör det lämpligt med en kortare period. I detta ärende visade undersökningen att unionsindustrin undergick betydande förändringar under skadeundersökningsperioden. Man fann särskilt att en del av industrin anpassade sin affärsmodell så att vinsten ökade och nästan uppgick till vinstmålet. Man fann också att denna grupp avsevärt utökade sin verksamhet, både när det gäller omsättning och volym, så att den successivt absorberade en stor del av den andra industrigrupp som inte undergått någon förändring i sin affärsmodell.

(521) På grundval av den konstaterade utvecklingen kan man vid denna tidpunkt, när det gäller perioden efter den som anges i skäl 519, inte vara säker på sannolikheten för fortsatt skada. Det anses därför olämpligt att föreslå en längre giltighetstid för åtgärderna än den perioden.

(522) Det erinras om att de åtgärder om omfattas av denna översyn utvidgades genom förordning (EG) nr 388/2008 ([1]) till att omfatta import av samma produkt som avsänds från den särskilda administrativa regionen Macao, oavsett om produktens deklarerade ursprung är den särskilda administrativa regionen Macao eller inte. Inga nya uppgifter lämnades om detta inom ramen för denna översyn. Den slutgiltiga antidumpningstull på 16,5 % som tillämpas på import med ursprung i Kina bör därför utvidgas till att omfatta import av samma produkt som avsänds från den särskilda administrativa regionen Macao, oavsett om produktens deklarerade ursprung är den särskilda administrativa regionen Macao eller inte.

N. **SLUTBESTÄMMELSER**

(523) Alla parter underrättades om de viktigaste omständigheter och överväganden som låg till grund för rekommendationen att införa tullar för Kina och Vietnam. I enlighet med grundförordningen gavs parterna tillfälle att inom en viss tid lämna synpunkter efter det att uppgifterna meddelats. Parternas muntliga och skriftliga synpunkter beaktades, och i motiverade fall ändrades de slutgiltiga undersökningsresultaten i enlighet med detta.

Av ovanstående följer att antidumpningstullarna bör bibehållas under 15 månader.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig antidumpningstull införs härmed på import av skodon med överdelar av läder eller konstläder, med undantag av sportskor, skodon som är tillverkade med hjälp av en särskild teknik, tofflor och andra inneskor samt skodon med tåhätteförstärkning, med ursprung i Kina och Vietnam och som klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00 ([2]).

Taric-numren förtecknas i bilagan till den här förordningen.

2. I denna förordning gäller följande definitioner:

skodon för sport: skodon i den mening som avses i anmärkning 1 till undernummer i kapitel 64 i bilaga I till förordning (EG) nr 1031/2008 ([3]),

skodon som är tillverkade med hjälp av särskild teknik: skodon med ett cif-pris per par på minst 7,5 EUR avsedda för sport- eller idrottsutövning, med en enkel eller flerskiktig formgjuten sula, utan insprutning, tillverkad av syntetmaterial speciellt framtagna för att absorbera effekten av vertikala eller horisontella rörelser och försedd med tekniska detaljer såsom hermetiskt tillslutna kuddar innehållande gas eller vätska, mekaniska komponenter som absorberar eller neutraliserar stötar eller material såsom polymerer med låg densitet, som klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6403 99 98,

skodon med tåhätteförstärkning: skodon försedda med tåhätteförstärkning och med en slaghållfasthet på minst 100 joule ([4]) som klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00,

([1]) EUT L 117, 1.5.2008, s. 1.

([2]) Enligt definitionen i förordning (EG) nr 1031/2008 av den 19 september 2008 om ändring av bilaga I till förordning (EEG) nr 2658/87 om tulltaxe- och statistiknomenklaturen och om Gemensamma tulltaxan (EUT L 291, 31.10.2008, s. 1). Produkttäckningen bestäms genom att produktbeskrivningen i artikel 1.1 och varubeskrivningen för motsvarande KN-nummer kombineras och läses sammantagna.

([3]) EUT L 291, 31.10.2008.

([4]) Slaghållfastheten ska mätas enligt europeisk standard EN345 eller EN346.

tofflor och andra inneskor: skodon som klassificeras enligt KN-nummer ex 6405 10 00.

3. Följande antidumpningstullsatser ska tillämpas på nettopriset fritt unionens gräns, före tull, för de produkter som anges i punkt 1 och som tillverkats av nedanstående företag:

Land	Företag	Antidumpningstull	Taric-tilläggsnummer
Kina	Golden Step	9,7 %	A775
	Alla andra företag	16,5 %	A999
Vietnam	Alla andra företag	10,0 %	—

4. Den slutgiltiga antidumpningstull på 16,5 % som gäller för import från ”alla andra företag” i Folkrepubliken Kina utvidgas till att omfatta import av den produkt som beskrivs i punkt 1 som avsänds från den särskilda administrativa regionen Macao, oavsett om produktens deklarerade ursprung är den särskilda administrativa regionen Macao eller inte. Taric-numren för import avsänd från den särskilda administrativa regionen Macao förtecknas i bilagan till den här förordningen.

5. Om inget annat anges ska gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska unionens officiella tidning*. Den ska gälla under en period av 15 månader.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 22 december 2009.

På rådets vägnar
A. CARLGREN
Ordförande

BILAGA

Taric-nummer för skodon med överdelar av läder eller konstläder enligt definitionen i artikel 1

KN-nummer	Taric-nummer för import med ursprung i Kina och Vietnam	Taric-nummer för import som avsänds från Macao
6403 20 00	20, 80	20
6403 51 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 51 11	91, 99	91
6403 51 15	91, 99	91
6403 51 19	91, 99	91
6403 51 91	91, 99	91
6403 51 95	91, 99	91
6403 51 99	91, 99	91
6403 59 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 59 11	91, 99	91
6403 59 31	91, 99	91
6403 59 35	91, 99	91
6403 59 39	91, 99	91
6403 59 91	91, 99	91
6403 59 95	91, 99	91
6403 59 99	91, 99	91
6403 91 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 91 11	95, 98	95
6403 91 13	95, 98	95
6403 91 16	95, 98	95
6403 91 18	95, 98	95
6403 91 91	95, 98	95
6403 91 93	95, 98	95
6403 91 96	95, 98	95
6403 91 98	95, 98	95
6403 99 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 99 11	91, 99	91

KN-nummer	Taric-nummer för import med ursprung i Kina och Vietnam	Taric-nummer för import som avsänds från Macao
6403 99 31	91, 99	91
6403 99 33	91, 99	91
6403 99 36	91, 99	91
6403 99 38	91, 99	91
6403 99 91	95, 98	95
6403 99 93	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 96	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 98	25, 28, 95, 98	25, 95
6405 10 00	81, 89	81