

V

(Retsakter vedtaget fra og med den 1. december 2009 i henhold til traktaten om Den Europæiske Union, traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde og Euratomtraktaten)

RETSAKTER, HVIS OFFENTLIGGØRELSE ER OBLIGATORISK

RÅDETS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) Nr. 1294/2009

af 22. december 2009

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse typer fodtøj med overdel af læder med oprindelse i Vietnam og i Folkerepublikken Kina som udvidet til også at omfatte import af visse typer fodtøj med overdel af læder afsendt fra Macao SAR, uanset om den er angivet med oprindelse i Macao SAR eller ej, som følge af en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i Rådets forordning (EF) nr. 384/96

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 384/96 af 22. december 1995 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab⁽¹⁾ (»grundforordningen«), særlig artikel 9, stk. 4, og artikel 11, stk. 2,

under henvisning til forslag forelagt af Kommissionen efter høring af det rådgivende udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

A. PROCEDURE

1. GÆLDENDE FORANSTALTNINGER

- (1) Den 5. oktober 2006 indførte Kommissionen ved forordning (EF) nr. 1472/2006⁽²⁾ (»den oprindelige forordning«) en endelig antidumpingtold på importen af visse typer fodtøj med overdel af læder med oprindelse i Folkerepublikken Kina (»Kina«) og Vietnam (»de pågældende lande«). Tolden blev fastlagt til mellem 9,7 % og 16,5 % for Kinas vedkommende og 10 % for Vietnams vedkommende. Foranstaltningerne blev indført for en periode på to år. Den undersøgelse, som førte til disse foranstaltninger, vil i det følgende blive benævnt »den oprindelige undersøgelse«.

- (2) Ved Rådets forordning (EF) nr. 388/2008⁽³⁾ (»udvidelsesforordningen«) udvidede Rådet de endelige antidumpingforanstaltninger på importen af visse typer fodtøj med overdel af læder med oprindelse i Kina til også at omfatte import af samme vare afsendt fra Det Særlige Administrative Område (»SAR«) Macao, uanset om den er angivet med oprindelse i Macao SAR eller ej. Udvidelsen fulgte efter en omgængelsesundersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 13, stk. 3.

2. DENNE UNDERSØGELSE

2.1. Anmodning om fornyet undersøgelse

- (3) Anmodningen blev indgivet af European Confederation of the Footwear Industry (CEC, »ansøgeren«) på vegne af producenter, der tegner sig for en væsentlig del, i dette tilfælde over 35 %, af den samlede produktion i Unionen af visse former for fodtøj med overdel af læder.
- (4) Som led i gennemgangen af repræsentativiteten gav en række nationale sammenslutninger af fodtøjsproducenter i medlemsstaterne deres synspunkter til kende i forbindelse med indledningen af udløbsundersøgelsen og anmodede om, at deres navne blev hemmeligholdt af frygt for, at deres medlemsvirksomheder ville blive udsat for gengældelsesforanstaltninger fra visse kunder. Andre parter ønskede at vide, hvorfor modstandernes og tilhængernes navne og deres holdninger blev holdt hemmelige. Kommissionen spurgte igen udtrykkeligt sammenslutningerne, om de kunne overveje at lade deres navne og holdninger offentliggøre. Fire sammenslutninger indvilligede i at offentliggøre deres navne og holdninger, hvorimod de øvrige var imod og igen henviste til frygt for gengældelsesforanstaltninger imod deres medlemsvirksomheder. Kommissionen mente, at der ganske rigtigt var en væsentlig mulighed for gengældelser i form af tabt salg for disse producenter, og accepterede, at navnene ikke skulle offentliggøres.

⁽¹⁾ EFT L 56 af 6.3.1996, s. 1.

⁽²⁾ EUT L 275 af 6.10.2006, s. 1.

⁽³⁾ EUT L 117 af 1.5.2008, s. 1.

- (5) Visse parter hævdede, at Kommissionen ikke burde have indledt en udløbsundersøgelse, da det af den oprindelige forordnings artikel 3 fremgår, at forordningen finder anvendelse i to år fra datoen for ikrafttrædelsen. Af den oprindelige forordnings betragtning 326 fremgår det dog, uanset foranstaltningernes kortere varighed, at reglerne i grundforordningens artikel 11 finder anvendelse med de fornødne tillem্পninger. I tråd med denne betragtning hedder det i meddelelsen om det forestående udløb af foranstaltningerne⁽¹⁾, at foranstaltningerne udløber den 7. oktober 2008, medmindre der indledes en undersøgelse i henhold til reglerne i grundforordningens artikel 11, stk. 2. Da der siden blev indledt en udløbsundersøgelse af antidumpingforanstaltningerne, finder disse stadig anvendelse, mens undersøgelsen foregår.
- (6) Anmodningen om udløbsundersøgelse blev indgivet med den begrundelse, at foranstaltningernes udløb sandsynligvis ville resultere i fortsat eller fornyet dumping og skade for EU-erhvervsgrænsen.

2.2. Indledning

- (7) Kommissionen fastslog efter høring af det rådgivende udvalg, at der forelå tilstrækkelige beviser til at berettigede indledningen af en udløbsundersøgelse og offentliggjorde en meddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende*⁽²⁾ den 3. oktober 2008 (»indledningsmeddelelsen«) om indledning af en udløbsundersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2.
- (8) Undersøgelsen vedrørende sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping og skade omfattede perioden fra den 1. juli 2007 til den 30. juni 2008 (»undersøgelsesperioden« eller »UP«). Undersøgelsen af de relevante tendenser for vurderingen af sandsynligheden for fortsat eller fornyet skade omfattede perioden fra den 1. januar 2006 til udgangen af undersøgelsesperioden (»den betragtede periode«). Desuden blev der, hvor det var relevant, henvist til 2005 og til den undersøgelsesperiode, der blev anvendt i den oprindelige undersøgelse, som omfattede perioden fra den 1. april 2004 til den 31. marts 2005 (»den oprindelige undersøgelsesperiode« eller »OUP«).
3. PARTER, SOM ER BERØRT AF UNDERSØGELSEN
- (9) Kommissionen meddelte officielt ansøgeren, EU-producenterne i klagen, alle andre kendte EU-producenter,

kendte importører og deres sammenslutninger, kendte detailhandlere/distributører og deres sammenslutninger, kendte forbrugerorganisationer, de kendte eksporterende producenter i de pågældende lande og deres sammenslutninger samt myndighederne i de pågældende lande om indledningen af udløbsundersøgelsen.

- (10) Interesserede parter fik lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt inden for den frist, der er angivet i indledningsmeddelelsen.
- (11) Alle interesserede parter, som anmodede om det og påviste, at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

4. STIKPRØVER

- (12) I betragtning af det store antal eksporterende producenter i de pågældende lande, EU-producenter og importører, der indgik i undersøgelsen, påtænkte det i indledningsmeddelelsen at anvende stikprøver i overensstemmelse med grundforordningens artikel 17.
- (13) For at gøre det muligt for Kommissionen at beslutte, om det var nødvendigt at udtage stikprøver, og i påkommende tilfælde at udtage en stikprøve, blev eksporterende producenter og repræsentanter, der handlede på deres vegne, EU-producenter og importører anmodet om at give sig til kende og fremsende oplysninger som specificeret i indledningsmeddelelsen.

4.1. Stikprøve af eksporterende producenter i Folkerepublikken Kina og Vietnam

4.1.1. Folkerepublikken Kina

- (14) I alt 58 virksomheder eller grupper af forretningsmæssigt forbundne virksomheder (»grupper«) i Kina gav sig til kende og afgav de ønskede oplysninger inden for fristen. Disse 58 virksomheder eller grupper producerede og/eller eksporterede den pågældende vare til EU-markedet i løbet af undersøgelsesperioden og udtrykte ønske om at indgå i stikprøven. De blev betragtet som samarbejdsvillige virksomheder og blev taget i betragtning til at indgå i stikprøven. Graden af samarbejdsvilje i Kina, dvs. de kinesiske samarbejdsvillige virksomheders andel i procent af eksporten til Unionen sammenlignet med den samlede kinesiske eksport til Unionen, var på ca. 22 %.

⁽¹⁾ EUT C 75 af 26.3.2008, s. 25.

⁽²⁾ EUT C 251 af 3.10.2008, s. 21.

- (15) Stikprøven blev udtaget i samarbejde med de kinesiske myndigheder på grundlag af de samarbejdsvillige virksomheders eksportmængder og geografiske spredning. De syv virksomheder i stikprøven tegnede sig for ca. 56 % af de 58 samarbejdsvillige virksomheders eksport til Unionen og for 13 % af den samlede eksport fra Kina til Unionen. De besvarede alle spørgeskemaet inden for fristen.
- (16) Visse kinesiske eksportører, der ikke indgik i stikprøven, påstod, at de ikke var i stand til at forsvare deres interesser, idet de ikke var blevet udtaget til at indgå i stikprøven. En del af princippet bag stikprøver er dog, at et repræsentativt antal eksporterende producenter udtages, og at resultaterne af denne stikprøvevurdering kan betragtes som repræsentative for de øvrige samarbejdsvillige eksportører. Det skal desuden bemærkes, at alle interesserede parter havde mulighed for at deltage i undersøgelsen og indsende deres synspunkter. Dette argument blev derfor afvist.

4.1.2. Vietnam

- (17) I alt 51 virksomheder eller grupper af virksomheder i Vietnam gav sig til kende og afgav de ønskede oplysninger inden for fristen. Disse 51 virksomheder eller grupper producerede og/eller eksporterede den pågældende vare til EU-markedet i løbet af undersøgelsesperioden og udtrykte ønske om at indgå i stikprøven. De blev betragtet som samarbejdsvillige virksomheder og blev taget i betragtning til at indgå i stikprøven. Graden af samarbejdsvilje i Vietnam, dvs. de vietnamesiske samarbejdsvillige virksomheders andel i procent af eksporten til Unionen sammenlignet med den samlede vietnamesiske eksport til Unionen, var på ca. 82 %.
- (18) Stikprøven blev udtaget i samarbejde med de vietnamesiske myndigheder på grundlag af eksportmængderne. De tre virksomheder i stikprøven tegnede sig for ca. 27 % af de 51 samarbejdsvillige virksomheders eksport til Unionen og for 22 % af den samlede eksport fra Vietnam til Unionen. De besvarede alle spørgeskemaet inden for fristen.

4.2. Stikprøve af EU-producenter

- (19) Der blev anvendt følgende procedure til at indhente de nødvendige oplysninger til udtagelsen af stikprøven af EU-producenter. CEC handlede på vegne af samtlige klagere og bekræftede, at producenterne i klagen var villige til at samarbejde og indgå i stikprøveundersøgelsen. Ud fra de mange og omfattende foreliggende oplysninger i undersøgelsen (oplysninger i bl.a. klagen,

gennemgangen af repræsentativiteten og CEC's indlæg) var det ikke nødvendigt at sende et stikprøveskema til de enkelte producenter i klagen. Desuden blev alle producenter i indledningsmeddelelsen opfordret til at give sig selv til kende, hvis de ønskede at samarbejde i forbindelse med undersøgelsen. Udover klagerne gav endnu fem virksomheder sig til kende efter indledningen og anmodede om at indgå i stikprøveundersøgelsen. Samtlige virksomheder modtog et stikprøveskema og blev anmodet om fremsende oplysninger, som allerede forelå for klagerens vedkommende. Kun to af de fem virksomheder besvarede spørgeskemaet. Disse to virksomheder blev dog ikke udtaget, da de blev udelukket fra definitionen af EU-erhvervsgrænsen (jf. betragtning 198).

- (20) EU-produktionen af den pågældende vare er overvejende koncentreret i tre medlemsstater, som tegner sig for ca. to tredjedele af produktionen. Resten af produktionen er fordelt i de øvrige medlemsstater. EU-producenternes forretningsmodel er, jf. betragtning 202 ff., kendetegnet ved forskelle især i vare/kvalitetssortiment, distributionskanaler og evt. anvendelse af klyngeaktiviteter og underentrepriser i produktionsprocessen i eller uden for Unionen.
- (21) Ud fra de indhentede oplysninger udtog Kommissionen en stikprøve baseret på de største repræsentative produktions- og salgsmængder i Unionen, der kunne undersøges inden for den tid, der er til rådighed. Som det fremgår af det ovenstående, er der dog ikke tale om en ensartet erhvervsgrænse, og derfor blev der med henblik på at fastslå repræsentativiteten af de udtagne virksomheder også taget hensyn til producenternes geografiske spredning i medlemsstaterne⁽¹⁾ og det segment, som deres varer hører til. Herefter blev otte virksomheder, der opererer i fire medlemsstater, udtaget. De udtagne virksomheder repræsenterer alle de forretningsmodeller, der overvejende anvendes i Unionen, for så vidt angår produktion af varen, distribution heraf og varespecialisering. Hvad angår varespecialisering, inkluderede de udtagne virksomheder produktion i alle de vigtige prissegmenter (det laveste, mellemste og højeste markedssegment) og i alle køns- og alderssegmenter (damer, herrer, unisex, børnefodtøj). Hvad angår distribution af varerne, omfattede de udtagne virksomheder alle vigtige distributionsled (til grossister, til detailhandlere og direkte detail salg). Hvad angår produktion, omfattede de udtagne virksomheder fuld intern produktion på alle nøglestadier af produktionsprocessen og virksomheder, som havde udliciteret dele af denne produktionsproces (både i og uden for Unionen).

⁽¹⁾ Underentreprise inden for Unionen af hele eller dele af produktionen er temmelig udbredt i Unionen, og derfor måtte der ved de geografiske betragtninger også tages hensyn til, i hvor høj grad ejerskabet af produktionsprocessen overdrages til virksomheder i den pågældende medlemsstat, eller om produktionen snarere er baseret på underentreprise eller forarbejdningsaftaler, hvor ejerskabet af de færdige varer forbliver hos den part, der afgiver ordren.

- (22) De otte producenter, der blev udtaget til stikprøven, blev således betragtet som værende repræsentative for samtlige EU-producenter og tegnede sig for 8,2 % af de klagende EU-producenters produktion og 3,1 % af den samlede EU-produktion. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 2, blev CEC hørt om udtagelsen af stikprøven og fremsatte ingen indvendinger.
- (23) Undersøgelsen viste, at en af EU-producenterne i stikprøven gradvist afsluttede sin produktion i Unionen i løbet af undersøgelsesperioden og flyttede hele produktionsaktiviteten uden for Unionen. Det skal bemærkes, at virksomhedens vægt ikke var så stor, at det fik en væsentlig indflydelse, i det mindste ud fra et kvantitativt synspunkt, på situationen for virksomhederne i stikprøven som helhed — herunder deres repræsentativitet. De kvantitative konklusioner om skade ville ikke være blevet væsentligt ændret, hvis denne virksomhed var blevet udelukket. På denne baggrund, og idet i) virksomheden havde produceret i Unionen i løbet af undersøgelsesperioden, og ii) den udliciterer en stor del af produktionen, en forretningsmodel som iflg. mange parter er fremherskende i Unionen, blev det besluttet ikke at udelukke virksomheden formelt fra stikprøven. Dermed sikres det endvidere, at stikprøven kvalitetsmæssigt så vidt muligt repræsenterer de faktiske forhold i sektoren. Eftersom en udløbsundersøgelse forudsætter en analyse af fortsat/fornyset skade, kan det desuden bidrage til at forudsige, hvordan situationen på EU-markedet kunne udvikle sig, hvis foranstaltningerne fik lov at udløbe. Der blev dog udelukkende anvendt data vedrørende virksomhedens aktiviteter som EU-producent.
- (24) Det blev konstateret, at denne virksomheds EU-produktion og — salg i undersøgelsesperioden faktisk var lavere end oprindeligt meddelt i forbindelse med stikprøven, og derfor har EU-institutionerne undersøgt, om EU-erhvervs-grenens samlede produktion og salg skulle have været reduceret tilsvarende — hvorved den deraf følgende virkning på stikprøven skulle overføres til hele populationen. Det blev dog konstateret, at virksomheden i god tro fejlagtigt har medregnet udliciteringen til et af Unionens naboland i EU-produktionen. Det skal derfor indledningsvis bemærkes, at målet med stikprøven først og fremmest er at vurdere de skadesindikatorer, der ikke med rimelighed kan indhentes for EU-erhvervs-grenen som helhed. Produktion og salg er indhentet for EU-erhvervs-grenen som helhed, og påstanden er derfor ikke relevant. Ifølge de foreliggende oplysninger, herunder de oplysninger, der blev indhentet sideløbende gennem de nationale sammenslutningers supplerende analyse som led i denne undersøgelse, er der desuden ikke behov for en sådan justering. Selv hvis EU-erhvervs-grenens samlede produktion og salg for undersøgelsesperioden blev reduceret for at afspejle stikprøvens lavere tal, ville dette ikke påvirke hverken stikprøvens repræsentativitet eller de generelle konklusioner om skade.
- (25) En række interesserede parter påstod, at der er tale om en overtrædelse af grundforordningens artikel 17, idet man påstod, at stikprøven af EU-producenter ikke er repræsentativ, hvad angår procentandelen af den omfattede produktion, produktionens sortiment, salgspriser, forholdet mellem produktion og salg, geografisk spredning samt rentabilitet og resultater. Det blev endvidere fremført, at stikprøven ikke tog højde for det store antal producenter, der udliciterer produktionen til tredjelande.
- (26) Disse påstande blev omhyggeligt gennemgået, og der blev også i lyset af sagens komplekse natur sendt supplerende spørgeskemaer, som efterfølgende blev behandlet og kontrolleret ved kontrolbesøg på stedet, ikke blot for enkelte virksomheder, men også for de nationale sammenslutninger. Antallet af virksomheder i stikprøven måtte i den forbindelse begrænses til det, der med rimelighed kunne undersøges i det til rådighed værende tidsrum, dvs. otte virksomheder i dette tilfælde.
- (27) Da EU-erhvervs-grenen desuden er særdeles fragmenteret i denne sag, er det uundgåeligt, at virksomhederne i stikprøven dækker en forholdsvis lille andel af den samlede EU-produktion. Som følge af denne fragmentering, og eftersom de større producenter blev udtaget til stikprøven, vil en yderligere forøgelse af antallet af virksomheder under alle omstændigheder ikke have nogen betydelig indvirkning på stikprøvens størrelse i forhold til den samlede EU-produktion.
- (28) Kommissionen tog, jf. betragtning 21 ovenfor, højde for den geografiske spredning ved udtagelsen af stikprøven. Det skal understreges, at en stikprøve i sagens natur ikke skal afspejle den nøjagtige geografiske spredning (eller den nøjagtige distribution eller fordeling af andre kriterier) i den samlede population for at være repræsentativ. Det er tilstrækkeligt, som i denne stikprøve, der omfatter fire medlemsstater, at stikprøven afspejler de relevante proportioner i de største involverede produktionslande. Andre tilgange var ikke administrativt mulige, især hvis der skulle tages hensyn til flere forskellige kriterier for at sikre repræsentativitet. Denne påstand ville kort sagt betyde, at en stikprøve kun ville være tilstrækkeligt repræsentativ, hvis den omfattede hele populationen. Undersøgelsen har således vist, at stikprøven, som omfatter fire medlemsstater, bl.a. de tre lande med langt den største produktion, i høj grad er repræsentativ for EU-produktionen som helhed, især når der tages hensyn til produktion, der er baseret på forarbejdning-aftaler, og som derfor skal medregnes i den ordregivende virksomheds medlemsstat.

- (29) Virksomhederne i stikprøven omfattede desuden et tværsnit af de varesortimenter, som afspejlede de relevante størrelsesordner i EU-produktionen. Desuden svarer disse varesortimenter til varesortimenterne i den kinesiske og vietnamesiske eksport.
- (30) Hvad angår salgspriserne, blev det desuden påstået, at gennemsnitssalgspriserne for stikprøven ikke var repræsentative i sammenligning med salgspriserne i anmodningen om fornyet undersøgelse. Det skal dog i den forbindelse bemærkes, at undersøgelsen i modsætning til denne påstand har vist, at de gennemsnitlige salgspriser for stikprøven svarer overens med priserne i anmodningen. Selv hvis dette havde været tilfældet, behøver de gennemsnitlige salgspriser for en stikprøve ikke at være nøjagtigt de samme som i anmodningen, så længe de blot afspejler salgspriserne i populationen af producenter som helhed.
- (31) Hvad angår repræsentativiteten i form af forholdet mellem produktion og salg, skal det erindres, at produktionen i sektoren som helhed typisk foregår efter ordre og i høj grad afspejler modetendenserne. Lagrenes størrelse er derfor ikke den bedste indikator, og produktionen modsvarer næsten salget. Dette blev bekræftet i forbindelse med klagen og i løbet af undersøgelsen for virksomhederne i stikprøven og for EU-erhvervsgrenen som helhed.
- (32) I tillæg til betragtningerne ovenfor erindres der om, at det i grundforordningens artikel 17 fastslås, at undersøgelser kan begrænses til stikprøver, der enten er statistisk gyldige, eller som udgør den største repræsentative produktions-, salgs- eller eksportmængde, som med rimelig kan undersøges. Ud fra bestemmelsens ordlyd er det klart, at der ikke findes nogen kvantitativ angivelse eller tærskel for niveauet af repræsentative mængder. Den eneste indikation er, at en sådan mængde kan begrænses til det, der med rimelighed kan undersøges inden for den tid, der er til rådighed.
- (33) Af ovennævnte grunde afvist påstandene fra de forskellige parter, og stikprøvens juridiske gyldighed bekræftes hermed, idet stikprøven er repræsentativ og udvalgt i fuld overensstemmelse med grundforordningens artikel 17.
- (34) På grundlag af de foreliggende oplysninger blev 139 importører kontaktet. 22 ikke-forretningsmæssigt forbundne importører besvarede spørgeskemaet, og 21 heraf blev udtaget til stikprøven. I henhold til de indsendte oplysninger tegnede disse 21 importører sig for 12 % af importen af den pågældende vare fra Kina og for 40 % af importen fra Vietnam (i UP).
- (35) De fem største importører (Adidas, Clarks, Nike, Puma og Timberland) tegnede sig for ca. 18 % af den pågældende import, idet de alle oplyste om betydelig import fra begge lande. Det blev derfor konstateret, at en stikprøve bestående af disse fem virksomheder ville være repræsentativ, jf. grundforordningens artikel 17, stk. 1, dvs. hvad angår importmængder.
- (36) For at afspejle importørernes geografiske spredning bedre og forskellene i de typer af fodtøj, der importeres, blev endnu tre importører udtaget til stikprøven. Det fremgik i den forbindelse af stikprøvebesvarelserne, at mange af de importører, der havde svaret, solgte meget mindre mængder og importerede mindre kendte/modemæssige mærkesko eller dyrere sko. De mindre importørers forretningsmodel og de varesegmenter, de handler i, adskilte sig tilsyneladende fra de største importørers, og de mindre importører tegnede sig tilsammen for en vigtig del af den pågældende import. Det blev derfor fundet vigtigt også at have disse importører repræsenteret, da disse virksomheders økonomiske realitet kunne adskille sig fra de større importørers, jf. betragtning 35 ovenfor.
- (37) Der blev derfor udtaget en stikprøve på otte importører, herunder de fem største importører, og tre mindre importører. De tegnede sig for ca. 10 % af importen fra Kina og ca. 34 % af importen fra Vietnam.
- (38) De samarbejdsvillige importører, der havde meddelt, at de var villige til at samarbejde, fik mulighed for at fremsætte bemærkninger til udtagningen af stikprøven. Der blev sendt spørgeskemaer til de virksomheder, der indgik i stikprøven. Syv af importørerne i stikprøven sendte besvarelserne inden for fristen. Da den ottende importør i stikprøven ikke havde samarbejdet, blev denne til sidst udelukket fra stikprøven.

5. EFTERPRØVNING AF MODTAGNE OPLYSNINGER

- (39) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på at træffe en afgørelse om sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping og skade samt om Unionens interesser. De oplysninger, som nedenstående virksomheder fremsendte, blev verificeret ved kontrolbesøg på stedet:

4.3. Stikprøve af EU-importører

5.1. Eksporterende producenter i Folkerepublikken Kina

- Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hong Kong
 - Produktionsvirksomhed:
 - Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Guandong-provinsen
 - Handelsvirksomheder:
 - Idea Co. Ltd, Macao
 - The Look Co. Ltd, Macao
 - Gold Plenty Co. Ltd, Macao
- Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., Guandong-provinsen
- Huajian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hong Kong og produktionsvirksomheden Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, Guandong-provinsen
- Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Zhejiang-provinsen
- Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., Guandong-provinsen
- Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, Fujian-provinsen
- General Footwear/Gentfort Shoes Co.Ltd, Guandong-provinsen.

5.2. Eksporterende producenter i Vietnam

- Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hong Kong
 - Produktionsvirksomheder:
 - Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh City
 - Pou Sung Vietnam Company Limited, Dong Nai-provinsen
 - Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Dong Nai-provinsen
 - Handelsvirksomheder:
 - Betsey Trading Limited
 - Sinmamon Trading Limited
 - Sky High Trading Limited
 - Fitbest Enterprises Limited
- Golden Star Co. Ltd, Haiphong City
- Shyang Hung Cheng Industrials Co Ltd, Binh Duong-provinsen

5.3. EU-producenter og de nationale producentsammenslutninger

- 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 (Østrig)
- Fédération Française de la Chaussure (Frankrig)
- HDS Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V. (Tyskland)
- Polish Chamber of Shoe and Leather industry (Polen).

(40) Der blev desuden aflagt kontrolbesøg hos de otte EU-producenter i stikprøven, i fire forskellige lande. Som det var tilfældet i den oprindelige undersøgelse, anmodede EU-producenterne i stikprøven og de øvrige samarbejdsvillige EU-producenter om, at deres identitet blev hemmeligholdt på grundlag af bestemmelserne i grundforordningens artikel 19. De gjorde gældende, at offentliggørelsen af deres identitet ville kunne medføre en risiko for væsentlig skade. Visse klagende EU-producenter leverer nemlig til kunder i Unionen, som også modtager varer fra Kina og Vietnam, og som således har direkte gavn af denne import. Disse klagere står derfor i en vanskelig situation, idet nogle af deres kunder kan have indlysende grunde til at modsætte sig deres indgivelse af eller støtte til en klage over påstået skadevoldende dumping. De skønnede derfor, at der var en risiko for gengældelse fra nogle af deres kunder, herunder en mulig afbrydelse af deres forretningsforbindelser. Anmodningen blev imødekommet, da den blev fundet tilstrækkeligt begrundet.

(41) Repræsentanterne for visse eksporterende producenter og for visse ikke-forretningsmæssigt forbundne importører gjorde gældende, at de ikke var i stand til på passende vis at forsvare sig, fordi klagernes identitet blev hemmeligholdt. De påstod, at de under disse omstændigheder ikke kunne efterprøve, om virksomhederne i stikprøven faktisk var repræsentative. Alternativt fremførte disse parter, at hvis fortrolighedshensynet imidlertid var begrundet, skulle de enkelte virksomheders oplysninger og data dog fremlægges fuldt ud.

(42) Det skal i den forbindelse erindres, at stikprøvens produktionsmængde fordelt på lande blev stillet til rådighed for alle de interesserede parter. Hvad angår påstanden om, at alle oplysninger med undtagelse af virksomhedens identitet skulle fremlægges, skal det bemærkes, at en sådan fremlæggelse indirekte ville afsløre identiteten af den virksomhed, der indgik i stikprøven. Den vanlige fremgangsmåde for fremlæggelse af ikke-fortrolige udgaver af spørgeskemabesvarelserne blev derfor opretholdt (dvs. med indekserede data) også i dette tilfælde. På baggrund af ovenstående konkluderes det derfor, at parternes ret til at kunne forsvare sig var behørigt respekteret, og påstanden blev derfor afvist.

5.4. Ikke-forretningsmæssigt forbundne importører

- Achten Beheer BV, Waalwijk, Nederlandene
- Adidas AG, Herzogenaurach, Tyskland
- C&J Clark's International Limited, Street, Somerset, Det Forenede Kongerige
- Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Nederlandene
- Nike European Operations BV, Laakdal, Belgien
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Tyskland
- Timberland Europe BV, Enschede, Nederlandene.

5.5. Producenter på markedet i referencelandet

- Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brasilien
- Werner Calçados Ltda, Três Coroas, Brasilien
- Industria de Calçados West Coast Ltda, Ivoti, Brasilien.

6. PARTERNES RETTIGHEDER

- (43) Hele vejen gennem proceduren gjorde visse parter indsigelser mod den angivelige forringelse af deres ret til at forsvare sig. De påstod, hvad angår EU-producenterne i stikprøven, at de oplysninger, der blev stillet til rådighed for interesserede parter, ikke var fuldstændige og ikke blev fremlagt inden for fristen.
- (44) Det skal i den forbindelse fremhæves, at samtlige virksomheder i stikprøven indgav den udgave af en parts

besvarelse, som bliver stillet til rådighed for interesserede parter (en »åben besvarelse«), uden unødigt forsinkelse og i henhold til de frister, der blev givet andre parter i undersøgelsen. Når der indsendes en åben besvarelse til Kommissionen, kan den dog kun indsættes i et åbent dossier, når der er taget stilling til eventuelle fortrolighedshensyn, jf. grundforordningens artikel 19. Det skal desuden bemærkes, at Kommissionen er forpligtet til i god tid at indsætte oplysningerne i det åbne dossier, således at parterne kan udøve deres rettigheder. Denne forpligtelse er i det foreliggende tilfælde blevet korrekt opfyldt.

(45) Hvad angår fuldstændigheden af de åbne besvarelser, skal det bemærkes, at det indgår som en normal del af undersøgelserne, at parterne i løbet af undersøgelsen fremlægger supplerende oplysninger. Disse oplysninger tilføjes det ikke-fortrolige dossier, når fortrolighedsspørgsmålene er løst. Denne procedure, hvor de interesserede parters indlæg gradvist indarbejdes i den dokumentation, der anvendes som grundlag for konklusionerne, og i det ikke-fortrolige dossier, indebærer ikke, at dossiererne er ufuldstændige.

(46) I lyset af sagens komplekse natur fik parterne adgang som følger: De interesserede parter fik elektronisk adgang, hvorved de efter anmodning kunne opnå en kopi af samtlige dokumenter i et dossier på en cd-rom. Derudover blev de elektroniske dokumenter ledsaget af en indholdsfortegnelse, som gav mulighed for i) hurtig adgang til de mange dokumenter i denne undersøgelse og ii) en datomærket fortegnelse over dokumenterne i dossieret. Desuden indeholdt en række sagsnotater i det åbne dossier oplysninger om henvendelser, som kunne få indflydelse på parternes ret til at forsvare sig.

(47) Ovenstående gav parterne ret til særlig adgang og til at fremsætte omfattende bemærkninger i løbet af undersøgelsen, som Kommissionen derefter fremsendte til rette vedkommende. Parternes påstande om manglende fuldstændighed og overholdelse af fristen for de åbne dossierer må derfor afvises.

(48) En interesseret part påstod desuden, at Kommissionen havde diskrimineret importører og eksportører ved at tilbyde en mere favorabel behandling til de klagende EU-producenter i forbindelse med undersøgelsen. Parten påstod især, at importører og eksportører i modsætning til producenter ikke blev tilbudt fortrolig behandling deres oplysninger. Det blev endvidere påstået, at klagerne fik en mere favorabel behandling, idet de ikke blev bedt om at indsende stikprøvebesvarelser ved indledningen af proceduren, og at klageren havde fået for stort råderum med hensyn til frister og kvaliteten af deres besvarelser, mens en eksportør i samme situation skulle evalueres på grundlag af foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18.

- (49) Det skal i den forbindelse bemærkes, at det blev besluttet at hemmeligholde identiteten for de EU-producenter, der støttede klagen, efter en behørigt begrundet anmodning, jf. grundforordningens artikel 19. Ingen eksportører eller importører indsendte en sådan anmodning, der opstod heller ingen begivenheder eller fremkom oplysninger i løbet af undersøgelsen, der kunne antyde, at eksportørernes eller importørernes interesser ville blive skadet, hvis deres identitet blev offentliggjort. Kommissionen konkluderede, at EU-producenterne situation i denne sag var grundlæggende anderledes end eksportørernes og importørernes, og påstanden om diskrimination kunne derfor ikke antages.
- (50) Hvad angår udtagelsen af stikprøven, henvises til betragtning 19 ovenfor. Eksportørernes og importørernes situation adskilte sig ganske væsentligt fra de klagede producenters, da der ikke forelå nogen oplysninger herom. Derfor var det nødvendigt at besvare stikprøveskemaet for at undersøge, om parterne var villige til at samarbejde og for at indhente de grundlæggende oplysninger, der er nødvendige for at udtage en stikprøve. Derfor måtte påstanden om diskrimination afvises.
- (51) Hvad angår det råderum, som EU-producenterne fik i forbindelse med oplysningerne i spørgeskemaet som led i undersøgelsen, og anvendelsen af grundforordningens artikel 18, skal det bemærkes, at der ikke er grundlag for påstandene om diskrimination, idet eksportører og importører samt EU-producenter blev behandlet efter samme metode. Den ubegrundede påstand afvises derfor.
- (52) Vedrørende valget af referencelandet fremførte visse parter, at indiske og indonesiske virksomheder var blevet forskelsbehandlet på grund af de korte frister, tidsplanen og metoden til fremsendelse af spørgeskemaerne. Det skal i den forbindelse bemærkes, at fremsendelse af spørgeskemaer til Indien og Indonesien først kunne afsluttes ved udgangen af december 2008, da man havde indhentet de relevante producenters adresser. Kommissionen sikrede sig, at virksomhederne i disse lande fik samme frist til besvarelse som virksomhederne i Brasilien. Hvad angår den reelle fremsendelse af spørgeskemaerne, sendte Kommissionen anbefalede breve i alle tilfælde og e-mail, hvor det var muligt. Ovenstående påstande må derfor afvises.
- (53) Visse parter påstod, at oplysningerne om referencelandet blev indsat i det åbne dossier med unødigt forsinkelse og at dette skadede udøvelsen af deres ret til at forsvare sig. Kommissionen bemærker, at hovedparten af de første ikke-fortrolige spørgeskemaesvareelser fra virksomheder i referencelandet i denne undersøgelse blev anset for mangelfulde, og der blev derfor anmodet om nye og

åbne versioner. Efter modtagelsen blev de indsat i det åbne dossier uden unødigt forsinkelse. I mellemtiden indsatte Kommissionen sammendrag om virksomhederne og deres besvarelser i det åbne dossier. Disse påstande blev derfor afvist.

B. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

1. DEN PÅGÆLDENDE VARE

- (54) Den vare, der er genstand for denne undersøgelse, er den samme som i den oprindelige forordning, nemlig visse typer fodtøj med overdel af læder eller kunstlæder, undtagen sportsfodtøj, fodtøj, hvortil der kræves en særlig teknologi, hjemmefodtøj og andre typer af indendørs fodtøj samt fodtøj med beskyttelsestakke med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Vietnam (»den pågældende vare«), som for øjeblikket tariferes under KN-kode 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 og ex 6405 10 00.
- (55) Definitionerne i artikel 1, stk. 2, i den oprindelige forordning finder også anvendelse i forbindelse med denne undersøgelse. Definitionerne er som følger:

»sportsfodtøj«: fodtøj i henhold til definitionen i underpositionsbestemmelse 1 til kapitel 64 i bilag I til Kommissionens forordning (EF) nr. 1031/2008

»fodtøj, hvortil der kræves en særlig teknologi«: fodtøj, for hvilket cif-prisen pr. par er lig med eller højere end 7,5 EUR, til sportsbrug, med en støbt (dog ikke sprøjtestøbt) sål i et eller flere lag, fremstillet af syntetiske materialer, der er specielt beregnede til at afbøde stød fra vertikale eller laterale bevægelser, og med tekniske karakteristika som f.eks. hermetiske puder indeholdende luft eller væske, mekaniske stødborberende eller -neutraliserende dele eller materialer som polymerer med lav massefylde og henhørende under KN-kode ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98

»fodtøj med beskyttelseståkappe«: fodtøj med en indbygget beskyttelseståkappe og en modstandsdygtighed over for stød på mindst 100 joule (1) og henhørende under KN-kode: 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 og ex 6405 10 00

»hjemmefodtøj og andre typer af indendørs fodtøj«: fodtøj henhørende under KN-kode ex 6405 10 00.

2. SAMME VARE

- (56) Den samme vare, som er genstand for denne udløbsundersøgelse, er som defineret i den oprindelige undersøgelse visse typer fodtøj med overdel af læder, som fremstilles og sælges på hjemmemarkedet i referencelandet og/eller eksporteres til Unionen fra Kina og Vietnam.

2.1. Varernes sammenlignelighed

- (57) Visse parter påstod, at den samme vare, som sælges i Unionen, ikke kan sammenlignes med den pågældende vare, som eksporteres fra Kina og Vietnam. Det blev dog konstateret, at den vare, der sælges i Unionen (i denne undersøgelse), kunne sammenlignes med den pågældende vare, som eksporteres fra de pågældende lande. Det blev i særdeleshed konstateret, at den pågældende vares fysiske og tekniske egenskaber og anvendelsesformål samt distributionskanaler var ens og ikke havde ændret sig siden den oprindelige undersøgelse. Dette argument blev derfor afvist.
- (58) Visse parter påstod desuden, at det system, der anvendtes til at sammenligne de varettyper, der solgtes af de forskellige samarbejdsvillige virksomheder i undersøgelsen, var uhensigtsmæssigt, da det ikke var specifikt nok til at sikre en rimelig sammenligning. Det anvendte system (varekontrolnummer-systemet) gav dog mulighed for at sammenligne indtil 600 forskellige varekategorier eller varettyper opdelt efter fem hovedkriterier, nemlig fodtøjets stil, forbrugertypen, typen af fodtøj, ydersålens materiale og for. Dette system blev desuden allerede anvendt i forbindelse med den tidligere undersøgelse. Der blev ikke fremsat begrundede årsager til at ændre dette system. Derfor blev det system med varekontrol-

numre, som blev anvendt som i led i den oprindelige undersøgelse, også anvendt i denne udløbsundersøgelse. Dette argument blev derfor afvist.

- (59) Visse parter påstod, at Kommissionen ændrede sin metode i forhold til den oprindelige undersøgelse ved at ændre definitionen af varekontrolnumrene i løbet af undersøgelsen. Denne påstand er dog ikke korrekt. Tværtimod stod det i løbet af undersøgelsen klart, at visse parter havde fortolket og anvendt varekontrolnummerstrukturen for visse produkttyper fejlagtigt. For at sikre en ensartet metode blev de pågældende fodtøjsmodeller derfor omklassificeret og indordnet under det korrekte varekontrolnummer, når dette var nødvendigt. Når Kommissionen således identificerede unøjagtige oplysninger, som de pågældende parter havde indgivet, blev dette rettet. En sådan rettelse kan således ikke betragtes som en ændring i metoden eller som en ændring af indholdet i varekontrolnumrene. Behovet for at overholde varekontrolnummermetoden var derimod årsagen til rettelsen. Påstanden måtte derfor afvises.

2.2. Anmodninger om udelukkelse

- (60) En række interesserede parter fremsatte påstande i tråd med dem, der blev fremsat i forbindelse med den oprindelige undersøgelse. De påstod, at visse typer fodtøj, som falder inden for varedækningen af den samme vare, nemlig vandresko, bowlingsko, white water raftingsko, sko, hvortil der kræves en særlig teknologi, ridestøvler og sko i særlige størrelser, var for forskellige til at tilhøre den samme kategori. Det blev desuden påstået, at værditærsklen på 7,5 EUR pr. par, som gælder for STAF-sko, burde reduceres. Det skal erindres, at denne værditærskel blev reduceret i den oprindelige undersøgelse fra 9 EUR til 7,5 EUR pr. par.
- (61) En udløbsundersøgelse kan således ikke berettige en ændring i varedækningen af den vare, der er genstand for foranstaltningerne. En sådan ændring kan kun komme i betragtning, hvis en part fremsætter en begrundet anmodning i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 3. Ovenstående påstand måtte derfor afvises.

C. SANDSYNLIGHED FOR FORTSAT ELLER FORNYET DUMPING

1. ALMINDELIGE OPLYSNINGER

- (62) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 11, stk. 2, blev det undersøgt, om det var sandsynligt, at dumping ville fortsætte eller blive fornyet, når de gældende foranstaltninger over for Kina og Vietnam eventuelt udløber.

- (63) Nedenstående tabel viser udviklingen i importmængde og -priser for begge de berørte lande. Importen fra Kina var underlagt kvoter indtil 31. december 2004 og steg væsentligt efter denne dato og nåede sit højeste i 2006. I 2007 og i undersøgelsesperioden var importmængderne stabile efter et fald i forhold til 2006. Som et resultat af omgælsundersøgelsen blev foranstaltningerne udvidet til også at omfatte importen fra Macao SAR, som blev genstand for registrering fra september 2007.
- (64) Importen fra Vietnam var ikke underlagt kvoter og var meget høj i den oprindelige undersøgelsesperiode. Importmængden faldt siden indtil 2007, inden den steg igen i undersøgelsesperioden.
- (65) Disse tal viser, at importen fra de pågældende lande, i modsætning til, hvad visse interesserede parter påstod, forblev høj i undersøgelsesperioden. Den samlede markedsandel for de to lande i undersøgelsesperioden er på 28,7 % og er dermed betydeligt højere end i den oprindelige undersøgelsesperiode (23,2 %). Selv om de pågældende landes individuelle markedsandele har været svingende siden den oprindelige undersøgelsesperiode, har de generelt været markante, da hvert af de pågældende lande havde en markedsandel på over 10 % i undersøgelsesperioden.
- (66) Ifølge Eurostats' tal steg de gennemsnitlige priser på import fra begge de pågældende lande mellem den oprindelige undersøgelsesperiode og 2006. Derefter stabiliseredes priserne på Kinas vedkommende, og de faldt for Vietnams vedkommende.
- (67) Da Eurostats oplysninger nødvendigvis er generelle, og selv om de omfatter den pågældende vare, giver de ingen indikationer af eventuelle ændringer i produktmikset, og der blev derfor gennemført en analyse af prisændringen hos de syv virksomheder fra Kina og de tre virksomheder fra Vietnam, der indgik i stikprøven. Det blev generelt konkluderet for virksomhederne i de to lande, der indgik i stikprøven, at priserne på import faldt i perioden fra 2006 til undersøgelsesperioden.

Tabel 1

Samlet importmængde og importværdi fra de pågældende lande

	OUP	2005	2006	2007	UP
Mængde (1 000 par)					
Kina	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Markedsandel	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Markedsandel	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Værdi (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

Kilde – Comext (Eurostat) evt. justeret ved hjælp af statistikker, som Kommissionen har til rådighed, for at udelukke varer, som ikke falder under den pågældende vare.

Tabel 2

Samlet importmængde og importværdi fra virksomhederne i stikprøven

	OUP	2005	2006	2007	UP
Mængde (1 000 par)					
Kina (stikprøve)	Ikke oplyst	Ikke oplyst	11 381	12 787	13 759
Markedsandel			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietnam (stikprøve)	Ikke oplyst	Ikke oplyst	14 400	15 250	14 500
Markedsandel			2 %	2,2 %	2,2 %
Værdi (euro)					
Kina (stikprøve)	Ikke oplyst	Ikke oplyst	12,6	10,7	10,3
Vietnam (stikprøve)	Ikke oplyst	Ikke oplyst	11,4	10,8	10,6

2. DUMPINGIMPORT FRA KINA OG VIETNAM I UNDERSØGELSESPERIODEN

2.1. Den normale værdi

2.1.1. Referenceland

- (68) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 7, skal den normale værdi i tilfælde af import fra lande uden markedsøkonomi og – i det omfang, der ikke kan indrømmes markedsøkonomisk behandling – lande som anført i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra b), fastsættes på grundlag af prisen eller den beregnede værdi i et egnet tredjeland med markedsøkonomi.
- (69) I indledningsmeddelelsen tilkendegav Kommissionen, at den igen påtænkte at anvende Brasilien som hensigtsmæssigt referenceland, hvilket også var tilfældet i den oprindelige undersøgelse, med henblik på at fastsætte den normale værdi. Kommissionen opfordrede interesserede parter til at fremsætte bemærkninger hertil.
- (70) Der blev modtaget bemærkninger fra flere kategorier af interesserede parter, nemlig de samarbejdsvillige eksporterende producenter, deres repræsentative sammenslutninger, de nationale myndigheder i de pågældende lande samt repræsentanter for importørerne, der påstod, at Thailand, Indien eller Indonesien ville være et mere egnet referenceland end Brasilien. Kommissionen undersøgte disse forslag ud fra de kriterier, der anvendes ved valg af et referenceland.
- (71) I den sammenhæng fastslog Kommissionen, at markedsstørrelsen for læderfodtøj i undersøgelsesperioden kunne anslås til 189 mio. par for Brasilien, 800 mio. par for Indien, 109 mio. par for Indonesien og kun 6 mio. par for Thailand. Da markedet i Thailand var meget lille og der forelå andre muligheder, undersøgte Kommissionen ikke yderligere Thailand som et potentielt referenceland.
- (72) Derefter søgte Kommissionen samarbejde fra fodtøjsproducenterne i Brasilien, Indien og Indonesien efter parternes anmodning. Der blev sendt spørgeskemaer til virksomhederne i de tre lande, og Kommissionen modtog anvendelige besvarelser fra fem producenter i Brasilien, 1 i Indien og fem i Indonesien.
- Hjemmemarkedssalgets repræsentativitet og varesortiment
- (73) Kommissionen undersøgte repræsentativiteten af de virksomheder, som havde besvaret spørgeskemaet, for så vidt angår deres hjemmemarkedssalg.
- (74) I Brasilien havde de tre undersøgte virksomheder et hjemmemarkedssalg af den samme vare i undersøgelsesperioden svarende til ca. 17 % af den kinesiske eksport og ca. 19 % af den vietnamesiske eksport i stikprøven.
- (75) I Indien gav kun en virksomhed sig til kende og oplyste om et hjemmemarkedssalg af den samme vare i undersøgelsesperioden svarende til ca. 5 % af den kinesiske eksport og ca. 6 % af den vietnamesiske eksport i stikprøven.
- (76) I Indonesien havde de fem samarbejdsvillige virksomheder et hjemmemarkedssalg af den samme vare svarende til ca. 2 % af den kinesiske eksport og ca. 2 % af den vietnamesiske eksport i stikprøven.
- (77) Brasilien havde således de mest repræsentative salgsmængder på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden.
- (78) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvor mange typer fodtøj, der blev solgt på hjemmemarkedet i de tre pågældende lande, i forhold til de typer, der eksporteres fra Kina og Vietnam.
- (79) De samarbejdsvillige brasilianske og indonesiske producenters hjemmemarkedssalg i undersøgelsesperioden omfattede et bredt varesortiment, som matchede et betydeligt antal af de varekontrolnumre, der eksporteres fra Kina og Vietnam. For Indien oplyste den eneste samarbejdsvillige producent om hjemmemarkedssalg i undersøgelsesperioden, som kun matchede 1 af de varekontrolnumre, som eksporteres fra Kina og Vietnam.
- Konkurrenceniveauet i de potentielle referencelande
- (80) Ifølge de data, som Kommissionen har indhentet, har alle de tre undersøgte lande et betydeligt antal producenter, hvilket sikrer et højt konkurrenceniveau mellem hjemlige erhvervsdrivende på de respektive markeder. I Brasilien er der ca. 7 800 producenter af læderfodtøj, hvoraf 1 500 kan anses for at have en tilstrækkelig størrelse i forhold til de kinesiske/vietnamesiske virksomheder. I Indien er der ca. 3 000 producenter. I Indonesien anslås antallet af producenter til 212. De tre lande har en væsentlig eksport (anslået til ca. 64 mio. par for Brasilien, 67 mio. par for Indien og 27 mio. par for Indonesien). Det blev konstateret, at Brasilien havde det største forbrug af lædersko pr. indbygger på hjemmemarkedet (1) i forhold til Indien (0,7) og Indonesien (0,5).
- (81) Importen til de tre undersøgte lande udgjorde i undersøgelsesperioden en markedsandel på ca. 2 % i Brasilien, ca. 1 % i Indien og ca. 1,5 % i Indonesien.

- (82) Ud fra ovenstående konstaterede Kommissionen, at Brasilien var det mest egnede valg til referenceland. Det blev navnlig konstateret, at Brasilien havde den mest repræsentative salgsmængde af fodtøj med overdel af læder på hjemmemarkedet. Desuden producerer de samarbejdsvillige brasilianske virksomheder et bredt varesortiment, som i store træk matcher de kinesiske og vietnamesiske virksomheders. De samarbejdsvillige producenter i Indonesien, som også havde et bredt varesortiment, havde meget lavere hjemmemarkedssalg, mens salget på hjemmemarkedet i Indien var af meget begrænset omfang, selv om der var tale om betydelige mængder.

Bemærkninger fra interesserede parter

Varernes sammenlignelighed

- (83) En række parter påstod, at Brasilien ikke burde anvendes som referenceland, da det udelukkende er specialiseret i damefodtøj. De påstod, at dette fremgik af spørgeskema-besvarelsene fra de samarbejdsvillige brasilianske virksomheder og af den kendsgerning, at Brasilien hovedsagelig eksporterer damesko.
- (84) Det fremgik dog af undersøgelsen, at mere end halvdelen af det samlede hjemmemarkedssalg, som blev oplyst af de samarbejdsvillige brasilianske virksomheder, var herreskotyper. Under kontrolbesøgene hos de brasilianske producenter konstaterede Kommissionen, at den største virksomhed overvejende solgte herrefodtøj på hjemmemarkedet, mens de to mindre virksomheder faktisk var mere specialiserede i damefodtøj. Hjemmemarkedssalget foregik således i tilstrækkelige mængder for både dame- og herrefodtøj. Hvad angår påstanden om, at Brasilien overvejende eksporterer damefodtøj, er det Kommissionens opfattelse, at et lands eksportmønster ikke nødvendigvis behøver at svare til salgsmønstret på hjemmemarkedet.
- (85) Visse parter indvendte, at spørgeskema-besvarelsene viste, at Brasilien er specialiseret i sandaler, som derfor ikke kan sammenlignes med de typer fodtøj, der eksporteres fra Kina og Vietnam, som dækker et bredt sortiment. Kommissionens undersøgelse bekræftede ikke denne påstand, men viste, at de brasilianske producenter solgte et bredt sortiment af fodtøjstyper, som omskrevet viser, at over 50 % af varekontrolnumrene svarer til de modeller, der eksporteres af de kinesiske og vietnamesiske virksomheder i stikprøverne.
- (86) Enkelte parter påstod, at Brasilien ikke kunne anvendes som referenceland for børnefodtøj, da det kun har en lille produktion af denne type sko. Kommissionen bemærker, at det ikke er usædvanligt for et referenceland ikke at producere alle undertyper af den samme vare. Dette forhindrer dog ikke, at der kan foretages en rimelig sammenligning af den normale værdi med relevante justeringer for denne type. Ingen af de samarbejdsvillige brasilianske producenter fremstiller børnefodtøj, og derfor blev den normale værdi for denne type beregnet, som i den oprindelige undersøgelse, med en relevant justering af den normale værdi for voksensko. Det konkluderes derfor, at Brasilien kan anvendes som referenceland for alle typer læderfodtøj, inkl. børnesko.
- (87) Visse parter påstod, at fodtøj produceret i Brasilien anvender læder af meget høj kvalitet og at priserne derfor er højere end de kinesiske og vietnamesiske. Det skulle derfor ikke være sammenligneligt med fodtøj fra de to lande, der er genstand for undersøgelsen. Andre interesserede parter påstod derimod, at de brasilianske priser skulle justeres, da læderet til brasiliansk fodtøj var af lavere kvalitet end det læder, der anvendes i Kina og Vietnam. Kommissionen undersøgte disse påstande og konstaterede, at der ikke var nogen forskelle i pris og kvalitet for det læder, der anvendes til produktionen af fodtøj i Brasilien, og det fodtøj, der produceres i Kina og Vietnam. Det erindres i den forbindelse, at der i den oprindelige undersøgelse blev foretaget en justering af den normale værdi, idet det læder, som anvendtes af producenterne i referencelandet Brasilien, var af lavere kvalitet og blev solgt til lavere priser end det læder, der anvendtes af eksportlandenes producenter i stikprøven. I den nuværende undersøgelse adskiller producenterne i Brasilien (og de fleste producenter i eksportlandene) sig fra de samarbejdsvillige virksomheder i den oprindelige undersøgelse. Den anderledes sammensætning af virksomhederne resulterede derfor i andre omkostninger til indkøb af læder.
- (88) Enkelte parter påstod, at de brasilianske og vietnamesiske varer ikke kan sammenlignes, idet Brasilien eksporterer fodtøj i det dyrere segment, mens Vietnam eksporterer lavprisarvarer, men parterne indsendte ingen dokumentation for denne påstand. Kommissionen bemærker, at de vietnamesiske varer under alle omstændigheder skal sammenlignes med de varer, der sælges på det brasilianske hjemmemarked og ikke med brasilianske eksportvarer. Kommissionen fandt ingen beviser for, at fodtøj med oprindelse i Vietnam og fodtøj, som sælges i Brasilien, var begrænset til et særligt markedssegment.

Konkurrence på det brasilianske marked

- (89) En række parter påstod, at Brasilien havde hævet sine toldsats på fodtøj fra 20 % til 35 % fra januar 2008, og påstod, at Brasilien dermed var et meget beskyttet marked med begrænset konkurrence. De påstod desuden, at markedsandelen for import på det brasilianske marked var for lav, hvad angår forbruget. Kommissionen undersøgte disse påstande. Det blev konstateret, at Brasilien ganske rigtigt havde hævet sine toldsats fra 20 % til 35 % i begyndelsen af 2008, altså midtvejs i undersøgelsesperioden. Kommissionen konstaterede dog samtidig, at værdien af den brasilianske valuta steg betydeligt i forhold til dollaren i løbet af undersøgelsesperioden og navnlig efter, at Brasilien forhøjede toldsatserne. Mere

præcist blev værdien af den brasilianske real styrket med op til 19 % (altså en større stigning end stigningen i toldsatskerne) i forhold til begyndelsen af undersøgelsesperioden. Stigningen i den brasilianske valutas værdi over for den amerikanske dollar modvirkede således i vidt omfang virkningen af stigningen i toldsatskerne på importpriser. Kommissionen fandt derudover ingen beviser for, at stigningen i tolden blev afspejlet i en væsentlig stigning i hjemmemarkedspriserne eller, at den hindrede importen af varer. Kommissionen konstaterede faktisk, at importen af lædersko til Brasilien i første halvdel af 2008 (altså efter stigningen i toldsatskerne) steg betydeligt i forhold til første halvdel af 2007 til trods for stigningen i toldsatskerne. Der var således ingen reel virkning af de øgede toldsatser på det brasilianske marked.

- (90) Enkelte parter påstod, at Brasilien ikke er et åbent marked for fodtøj, idet importen af fodtøj til Brasilien er hæmmet af en ikke-automatisk licensordning. Kommissionen konstaterede, at Brasilien anvender en ikke-automatisk licensordning for import af fodtøj, men bemærker dog, at dette tilsyneladende ikke har udgjort en hindring for importen, jf. ovenstående stigning i importmængden. Kommissionen konstaterede desuden, at Indonesien ligeledes anvender en ikke-automatisk licensordning for import af fodtøj. Kommissionen bemærker, at en ikke-automatisk importlicensordning er en gængs praksis inden for WTO. Kommissionen konkluderer derfor, at der ikke er nogen grund til at anse den ikke-automatiske importlicensordning i Brasilien for at være en importrestriktion, som kunne føre til den konklusion, at Brasilien ikke er et åbent marked.
- (91) Enkelte parter påstod, at den betydelige stigning i værdien af den brasilianske real i de senere år påvirkede Brasiliens konkurrenceevne i negativ retning, eller at et fald i valutaen på 25 % siden undersøgelsesperioden påvirkede Brasiliens internationale konkurrenceevne negativt. Disse påstande var ikke underbygget af dokumentation, men udviklingen efter undersøgelsesperioden kan under alle omstændigheder ikke betragtes som relevant i valget af referenceland.
- (92) Ud fra ovenstående fandt Kommissionen ingen beviser for, at de overordnede konkurrencevilkår på det brasilianske marked havde ændret sig i en sådan grad siden den oprindelige undersøgelse, at det ville gøre Brasilien uegnet som referenceland.

Forskelle i den socioøkonomiske udvikling

- (93) Adskillige parter påstod, at Indien eller Indonesien er mere egnede valg til referenceland, idet Brasilien ikke kan sammenlignes med Kina og Vietnam, hvad angår den økonomiske udvikling, eller bruttonationalprodukt pr. indbygger.
- (94) Det skal bemærkes, at et land uden markedsøkonomi eller en overgangsøkonomi pr. definition ikke har de samme økonomiske forhold som et land med markedsøkonomi. Det er ikke usædvanligt, at der er en sådan forskel i den økonomiske udvikling mellem et reference-

land og et land uden markedsøkonomi eller en overgangsøkonomi. Dette gælder ligeledes forskellen i indkomst pr. indbygger, som også er en indikator for økonomisk udvikling. Dette afskærer dog ikke Brasilien fra at blive valgt som referenceland, så længe det skønnes mest egnet på baggrund af de øvrige faktorer, der tages i betragtning.

Forskelle i omkostningsstruktur

- (95) Adskillige interesserede parter fremhævede, at arbejdskraftomkostningerne er højere i Brasilien end i Kina og Vietnam, at arbejdskraftomkostningerne i Indien, Indonesien og Thailand er mere sammenlignelige, og at disse lande derfor ville være mere egnede som referencelande. Det blev påstået, at arbejdskraftomkostningerne i Brasilien, på grund af højere lønninger, udgør mellem 50 og 70 % af produktionsomkostningerne i modsætning til 30 % i Kina.
- (96) Et land på et andet økonomisk udviklingstrin kan faktisk i den forbindelse vælges som referenceland for et land uden markedsøkonomi eller en overgangsøkonomi. På samme vis kan arbejdskraftomkostninger, som er en indikator for et lands økonomiske udviklingstrin, ikke i sig selv betragtes som et relevant kriterium. Hvad angår arbejdskraftomkostningernes andel af de samlede produktionsomkostninger, fastslog Kommissionen under alle omstændigheder under kontrolbesøget, at arbejdskraftomkostningerne i Brasilien udgør under 40 % af de samlede produktionsomkostninger og ligger derfor meget tættere på det relevante niveau i Kina, end det blev påstået.
- (97) En række parter påstod desuden, at Brasilien ikke er et egnet land til fastsættelse af den normale værdi, idet de brasilianske virksomheder afholder en række omkostninger til design og forskning og udvikling, som i Kinas og Vietnams tilfælde afholdes af kunderne i udlandet. Kommissionen konstaterede, at denne forskel i omkostningsstruktur kunne var sandsynlig, idet eksportører i de pågældende lande solgte den pågældende vare til tidligere EU-producenter, som stadig afholder omkostninger til de ovennævnte komponenter af produktionsomkostningerne og sælger varen under deres eget varemærke. Dette er dog ikke en grund til at afvise Brasilien som et egnet referenceland, da der kan justeres for sådanne omkostninger ved fastsættelsen af den normale værdi (jf. betragtning 118 ff.).
- (98) Visse parter påstod, at priserne på fabrik i Brasilien omfatter markedsføringsomkostninger, særlige afgifter samt kredit- og leveringsomkostninger, og at dette ikke er tilfældet i Kina og Vietnam. Desuden var generalomkostningerne i Brasilien angiveligt højere på grund af de brasilianske virksomheders mindre størrelse. Kommissionen vurderede også i dette tilfælde, at dette ikke er en grund til at afvise Brasilien som et egnet referenceland, da der kan justeres for sådanne omkostninger ved beregningen af den normale værdi (jf. betragtning 118 ff.).

(99) En række parter påstod, at de asiatiske lande har bedre adgang til råmaterialer og navnlig læder end Brasilien. Kommissionen undersøgte den fremsendte dokumentation. Det fremgik ganske rigtigt heraf, at læderproduktionen er steget hurtigere i Asien, men dette skal ses i lyset af stigningen i den asiatiske produktion af lædervarer. Landene i Latinamerika tegner sig for lidt over 15 % af produktionen af lædersko på verdensplan og tæt ved 15 % af produktionen af rålæder på verdensplan. De asiatiske lande tegner sig for over 50 % af produktionen af lædersko på verdensplan men mindre end 40 % af produktionen af rålæder på verdensplan. Det kan derfor konkluderes, at de latinamerikanske lande — til trods for forskellene i absolutte tal for læderproduktion — i højere grad er selvforsynende end de asiatiske lande og derfor har lettere adgang til rålæder.

Andre påstande fra parterne

(100) En række interesserede parter påstod, at Brasilien ikke er et egnet referenceland, idet brasiliansk fodtøj ikke er en erstatning for kinesisk og vietnamesisk fodtøj, da importen til Unionen af fodtøj fra Brasilien efter Unionens indførelse af antidumpingtold ikke steg, mens importen fra Indien og Indonesien steg. Importen til Unionen af fodtøj fra Indien og Indonesien steg ganske rigtigt efter indførelsen af antidumpingtolden. Kommissionen bemærker dog, at de erhvervsdrivende stadig frit kan vælge deres leverandører, og at de i dette tilfælde fortrinsvis har købt deres varer fra nabolandene og ikke fra Kina og Vietnam, hvilket også fremgik senere af skadesanalysen. Dette gør ikke Brasilien uegnet som referenceland. Desuden anvendes et referenceland til at fastsætte den normale værdi. Det er i den forbindelse ikke afgørende, om referencelandet eksporterer til Unionen eller ej. Påstanden blev derfor afvist.

(101) Visse parter påstod, at Brasiliens marked ikke kan sammenlignes med det vietnamesiske, idet de vietnamesiske virksomheder er mere eksportorienterede, mens de brasilianske hovedsagelig sælger på hjemmemarkedet. Kommissionen kan ikke godtage denne påstand. Vietnam er afgjort mere eksportorienteret end Brasilien, men det står dog ikke klart, hvordan dette skulle kunne påvirke beregningen af den normale værdi i Brasilien, som pr. definition vedrører de brasilianske produktionsomkostninger og hjemmemarkedssalget.

(102) En række parter påstod, at de brasilianske eksportpriser er lavere end hjemmemarkedspriserne. Enkelte af parterne mente, at dette viser, at eksportpriserne burde anvendes til fastsættelsen af den normale værdi i stedet for hjemmemarkedspriserne. Andre parter påstod, at dette beviser, at de brasilianske eksportører foretager dumping, og påstod, at Brasilien derfor skulle være uegnet som refe-

renceland. Kommissionen bemærker for det første, at eksportpriserne ikke er relevante i dette tilfælde, da der foreligger tilstrækkeligt repræsentative og rentable hjemmemarkedspriser. Dernæst er påstanden om, at de brasilianske eksportpriser angiveligt er dumpede, ikke begrundet og kan under alle omstændigheder hverken be- eller afkræftes uden en grundig undersøgelse af dette spørgsmål.

(103) Visse interesserede parter påstod, at Brasilien er uegnet som referenceland, idet de brasilianske producenter modtager eksportstøtte fra den brasilianske stat. Kommissionen bemærker først, at denne form for støtte hovedsagelig påvirker eksportpriserne, som jf. ovenfor ikke er relevante for denne undersøgelse. Kommissionen undersøgte dog den dokumentation, som parterne havde indsendt, og konstaterede, at den omtalte støtte var programmer for eksportfremme i stil med programmer i mange andre lande, som har til formål at gøre varen bedre kendte i udlandet ved hjælp af reklamekampagner og deltagelse i internationale handelsmesser. Kommissionen fandt ingen antydning af, at den brasilianske ordning til eksportfremme var til fordel for salget af sko på hjemmemarkedet.

(104) En række parter påstod, at Brasilien havde indledt en antidumpingundersøgelse vedrørende fodtøj fra Kina, hvor Italien blev anvendt som referenceland, og påstod, at italienske og brasilianske virksomheder havde aftalt at udnytte dumpingresultaterne i Unionens undersøgelse bedst muligt. Disse påstande var dog ikke begrundede, og parterne fremlagde ingen yderligere beviser herfor. Kommissionen afviser derfor denne påstand.

Konklusion vedrørende valget af referenceland

(105) Ud fra ovenstående blev det konkluderet, at Brasilien var det mest egnede referenceland.

(106) En lang række interesserede parter påstod, at valget af Brasilien som referenceland var afgørende for en konklusion om dumping, og at der ikke ville kunne konstateres dumping, hvis et af de andre lande blev valgt. Kommissionen undersøgte derfor, hvilket resultat, man ville være kommet frem til, hvis Indonesien var blevet valgt. Indonesien var ganske vist ikke det bedste, men det eneste anvendelige alternativ til Brasilien, jf. ovenfor.

(107) Resultaterne af denne undersøgelse fremgår af det relevante afsnit nedenfor og bekræftede, at valget af referenceland i dette tilfælde — mellem de anvendelige alternativer — ikke var afgørende for resultaterne af dumpingberegningerne.

(108) Brasilien blev derfor valgt som referenceland.

2.1.2. Fastlæggelse af den normale værdi i referencelandet

(109) Efter valget af Brasilien som referenceland blev den normale værdi beregnet på grundlag af de oplysninger, der blev bekræftet hos de samarbejdsvillige brasilianske producenter.

(110) Producenternes salg på hjemmemarkedet blev vurderet til at være repræsentativt sammenlignet med mængden af varer, som de eksporterende producenter i Kina og Vietnam eksporterede til Fællesskabet. Det blev også undersøgt, om hjemmemarkedssalget kunne anses for at have fundet sted i normal handel, ved at fastsætte andelen af fortjenstgivende salg til uafhængige kunder. Undersøgelsen viste, at deres salg til en pris, som svarede til eller lå over enhedsomkostningerne, udgjorde mere end 80 % af den enkelte producents samlede salgsmængde. Den normale værdi blev derfor baseret på de faktiske hjemmemarkedspriser, beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på alle salgstransaktioner af den pågældende varetype på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden, uanset om disse salg havde været fortjenstgivende eller ej.

2.1.3. Normal værdi for Golden Step

(111) Hvad angår Golden Step, blev den normale værdi fastsat på grundlag af virksomhedens egne oplysninger om hjemmemarkedssalg og produktionsomkostninger. Disse oplysninger blev efterprøvet ved kontrolbesøg hos den pågældende virksomhed.

(112) Kommissionen konkluderede indledningsvist, at Golden Step ikke solgte varer på hjemmemarkedet i løbet af undersøgelsesperioden. Derfor kunne den normale værdi ikke fastslås på grundlag af virksomhedens hjemmemarkedspriser som krævet i grundforordningens artikel 2, stk. 1, første afsnit. Derfor måtte man anvende en anden metode.

(113) Eftersom der ikke kunne anvendes hjemmemarkedspriser til at fastsætte en normal værdi, måtte man beregne en konstrueret normal værdi på grundlag af omkostningerne hos den pågældende producent. Dermed konstruerede man i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3, en normal værdi ved at tillægge fremstillingsomkostningerne ved den eksporterede skomodel, tilpasset, hvor det var nødvendigt, et rimeligt beløb til salg, generelle og administrative omkostninger (»SG&A«) og en rimelig overskudsmargen.

(114) I den forbindelse kunne SG&A-omkostningerne ikke fastlægges i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 6,

litra a), ud fra de faktiske beløb, der er fastlagt for andre eksporterende producenter i det pågældende land, da ingen andre eksporterende producenter fra Kina var indrømmet markedsøkonomisk behandling. Desuden havde Golden Step intet hjemmemarkedssalg af den samme generelle kategori af varer i det pågældende land, og derfor kunne SG&A-omkostningerne ikke fastlægges i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 6, litra b). Derfor blev SG&A-omkostningerne samt fortjeneste fastsat på grundlag af en rimelig metode, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 6, litra c).

(115) I den forbindelse anslog Kommissionen SG&A-omkostningerne og fortjenesten ved hjælp af tre forskellige scenarier. Først blev salgs-, general- og administrationsomkostningerne og fortjenesten fastsat ved hjælp af oplysningerne fra den oprindelige undersøgelse. Kommissionen anslog desuden salgs-, general- og administrationsomkostningerne og fortjenesten hos de kinesiske eksporterende producenter, der for nylig blev indrømmet markedsøkonomisk behandling i andre undersøgelser, og som havde hjemmemarkedssalg i normal handel. I et tredje scenario undersøgte Kommissionen oplysningerne om salgs-, general- og administrationsomkostningerne og fortjeneste i referencelandet. Den normale værdi blev derefter anslået som led i disse scenarier.

2.2. Kinesiske og vietnamesiske eksportpriser

(116) I tilfælde, hvor eksportsalget skete direkte til uafhængige kunder i Unionen, blev eksportprisen beregnet i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, dvs. på grundlag af de priser, der var betalt eller skulle betales for den pågældende vare.

(117) I tilfælde, hvor eksportsalget til Unionen skete gennem ikke-forretningsmæssigt forbundne forhandlere uden for Unionen, blev eksportprisen beregnet i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, dvs. på grundlag af varens pris, når denne blev solgt til eksport af de pågældende producenter til forhandlere, dvs. en ikke-forretningsmæssigt forbundet køber.

2.3. Sammenligning mellem kinesiske og vietnamesiske eksportpriser og referencelandets normale værdier

(118) På grundlag af den metode, der blev anvendt i den oprindelige undersøgelse for eksporterede varetyper, der ikke solgtes på det brasilianske hjemmemarked, blev salgspri- serne på hjemmemarkedet for de mest sammenlignelige varetyper anvendt ved fastsættelsen af de normale værdier. Priserne blev justeret, hvor det var nødvendigt.

- (119) Den normale værdi og eksportpriserne blev sammenlignet af fabrik. For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen blev der i form af justeringer taget behørigt hensyn til forskelle, der påvirker priserne og prissammenligneligheden, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev navnlig foretaget følgende justeringer:
- (120) Det blev undersøgt, om en justering for forskelle i handelsled, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), var berettiget. I den forbindelse kom det frem, at handelsleddene på hjemmemarkedet og eksportmarkedet var forskellige. Følgelig blev der foretaget justeringer i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d) til i), for at afspejle rabatter til grossister på det brasilianske marked i forhold til salg til detailhandlende, som kun de tre undersøgte brasilianske producenter havde haft.
- (121) For at sikre en rimelig sammenligning mellem på den ene side det kinesiske og vietnamesiske eksportsalg og på den anden side det brasilianske hjemmemarkedssalg blev der foretaget en justering, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), for at afspejle forskellene i provisioner, som betales til uafhængige agenter i Brasilien.
- (122) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), blev der også foretaget en justering for FoU og design for at tage hensyn til de brasilianske producenters omkostninger hertil i modsætning til de kinesiske/vietnamesiske producenter.
- (123) Der blev i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), også i den tidligere undersøgelse foretaget en justering for kvalitetsforskelle i det læder, der anvendes til fremstilling af fodtøj. Det blev ikke fundet nødvendigt i forbindelse med denne undersøgelse at foretage en sådan justering, da de brasilianske, kinesiske og vietnamesiske eksportører anvender samme kvalitet af læder (jf. betragtning 87).
- (124) Andre justeringer eksempelvis for transport og forsikring, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra e), blev foretaget i de tilfælde, hvor de blev skønnet rimelige, nøjagtige og dokumenterede.
- (125) Visse interesserede parter påstod, at valutakursudsving mellem USD og EUR indvirkede på de konstaterede dumpingmargener og berettigede en justering. Denne påstand måtte afvises. I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), kan en sådan justering kun foretages, hvis der er konstateret vedvarende bevægelser i vekselkurserne. Når vekselkurserne svinger frit, hvilket er tilfældet for vekselkursen mellem USD/EUR, bevæger

de sig regelmæssigt op og ned. I sådanne tilfælde kan der ikke konstateres vedvarende bevægelser, og der kan derfor ikke foretages en sådan justering.

2.4. Fastsættelse af dumping for de undersøgte virksomheder i Kina

2.4.1. Fastsættelse af dumping for Golden Step

- (126) Hvad angår Golden Step, viste sammenligningen af virksomhedens eksportpriser med den normale værdi, jf. betragtning 111 ff., en dumpingmargen på mellem 5 % og 16 %.

2.4.2. Fastsættelse af dumping for virksomheder, der ikke blev indrømmet markedsøkonomisk behandling

- (127) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12, blev dumpingmargenen fastsat på grundlag af en sammenligning af det vejede gennemsnit af den normale værdi pr. varetype og det vejede gennemsnit af eksportpriserne pr. varetype. For alle virksomhederne i stikprøven blev der beregnet en vejede gennemsnitlig dumpingmargen for Kina. Denne dumpingmargen blev anvendt for alle andre eksporterende producenter i Kina.
- (128) Det landsdækkende dumpingniveau for Kina blev fastsat til mellem 35 % og 38 % af cif-prisen, Unionens grænse på grundlag af den beregningsmetode, som blev anvendt for Golden Step, jf. betragtning 115.
- (129) Ud fra konklusionen om valget af referenceland blev der foretaget en dumpingberegning på grundlag af ovenstående metode, med den undtagelse, at de normale værdier for Brasilien blev erstattet af de normale værdier for de samarbejdsvillige indonesiske producenter. Denne beregning resulterede i en dumpingmargen på mellem 19 % og 22 % på grundlag af den beregningsmetode, der blev anvendt for Golden Step.

2.5. Fastsættelse af dumping for de undersøgte virksomheder i Vietnam

- (130) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12, blev dumpingmargenen fastsat på grundlag af en sammenligning af det vejede gennemsnit af den normale værdi pr. varetype og det vejede gennemsnit af eksportpriserne pr. varetype. Da ingen af virksomhederne i stikprøven blev indrømmet markedsøkonomisk behandling, blev der beregnet en vejede gennemsnitlig dumpingmargen for Vietnam. Denne dumpingmargen blev anvendt for alle andre eksporterende producenter i Vietnam.

- (131) Det landsdækkende dumpingniveau for Vietnam blev fastlagt til 43,8 % af cif-prisen, Unionens grænse.
- (132) Som for Kinas vedkommende blev der foretaget en dumpingberegning på grundlag af ovenstående metode, med den undtagelse, at de normale værdier for Brasilien blev erstattet af de normale værdier for de samarbejdsvillige indonesiske producenter. Denne beregning resulterede i en dumpingmargen på 28,4 %.

2.6. Konklusion om fortsat dumping fra de pågældende lande

- (133) Visse interesserede parter påstod, at eksporten fra de pågældende lande faldt i perioden mellem indførelsen af de definitive foranstaltninger i april 2006 og udgangen af undersøgelsesperioden. Det blev påstået, at dette fald afspejlede en nedgang i produktionen og produktionskapaciteten i Kina og Vietnam, som skyldtes indførelsen af de endelige foranstaltninger, en omstilling i produktionen fra Kina og Vietnam til andre lande eller en stigning i deres hjemmemarkedssalg. Det blev desuden påstået, at importpriserne enten var steget eller forblev stabile. Parterne påstod således, at importmængderne og priserne ikke kunne berettige en konklusion om fortsat dumping i betydelige mængder i løbet af undersøgelsesperioden.
- (134) Disse påstande ændrer ikke konklusionen om, at der blev konstateret væsentlige dumpingmargener for undersøgelsesperioden, og at disse margener dækker over betydelige importmængder med store markedsandele i Unionen. Det blev derfor konkluderet, at der fortsat blev foretaget dumping af den pågældende vare med oprindelse i Kina og Vietnam.

3. UDVIKLINGEN I IMPORTEN FRA KINA, HVIS FORANSTALTNINGERNE OPHÆVES

3.1. Generelle bemærkninger

- (135) Det blev undersøgt, hvordan importen fra Kina ville udvikle sig, både hvad angår forventede priser og mængder.
- (136) Indledningsvis blev priserne fastsat for undersøgelsesperioden. Der forelå oplysninger fra besvarelserne af stikprøveskemaerne (fra 58 samarbejdsvillige eksporterende producenter), som indeholdt salgspriser for hjemmemarkedet og priser ved eksport både til EU-markedet og tredjelandsmarkeder. Disse oplysninger blev anvendt, da det blev skønnet, at det var den bedste tilgængelige kilde til prisoplysninger om den pågældende vare med henblik på en sammenligning af prisoplysninger på de forskellige markeder. Det blev vurderet, at disse oplysninger var repræsentative, da de omfattede 22 % af importen til EU-markedet. Priserne ved eksport til Unionen, som var indeholdt i stikprøvebesvarelserne, blev krydstjekket med statistiske oplysninger, som var tilgængelige for Kommissio-

nen, selv om de statistiske oplysninger ikke kunne anvendes til prissammenligninger, da de ikke omfattede det kinesiske hjemmemarkedssalg og eksport til tredjelande.

- (137) Selv om oplysningerne fra Eurostat var en anden pålidelig kilde, gav de ikke mulighed for en sammenligning af priserne på forskellige markeder, jf. betragtning 67.
- (138) Priserne på EU-markedet blev indhentet fra EU-producenternes stikprøveoplysninger. Undersøgelsen viste, at disse gennemsnitspriser kunne sammenlignes med priserne på importeret fodtøj, idet:
- de vedrørte den samme vare,
 - de befandt sig i samme handelsled,
 - de var underlagt sammenlignelige incoterms,
 - de involverede sammenlignelige mængder.
- (139) Kommissionen undersøgte endvidere virkningen af en række nye forhold, som er opstået efter udløbet af undersøgelsesperioden, da det blev konkluderet, at de var af et omfang, som kunne påvirke muligheden for fortsat dumping. De interesserede parter anmodede også om en sådan analyse.

3.2. Forholdet mellem priserne i Unionen og i Kina

- (140) Stikprøvebesvarelserne viste, at de priser på det kinesiske hjemmemarked, som var blevet fastsat på grundlag af eksportørernes egne data, var lavere end priserne på EU-markedet. Det skal dog bemærkes, at tallene for alle de virksomheder, som ikke indgik i stikprøven (herunder data om eventuelt hjemmemarkedssalg), ikke kunne kontrolleres. Der kunne derfor ikke foretages en grundig analyse af hjemmemarkedspriserne i Kina. Det blev desuden ikke vurderet nødvendigt i lyset af den generelle konklusion om fortsat dumping.

3.3. Forholdet mellem priserne ved eksport til tredjelande og prisniveauet i Unionen

- (141) Stikprøvebesvarelserne viste, at de priser, som de kinesiske samarbejdsvillige virksomheder opnåede på de største tredjelandsmarkeder, var lavere end priserne på EU-markedet. Dette indikerede igen, at de kinesiske producenter kunne eksportere større mængder til Unionen. Hvis foranstaltningerne får lov at udløbe, vil det derfor være mere rentabilitet for de kinesiske eksporterende producenter at omdirigere deres eksport til Unionen. Oplysningerne om de priser, som de kinesiske virksomheder opnåede på de største tredjelandsmarkeder, kunne dog ikke kontrolleres, og der blev således ikke foretaget yderligere analyser.

(142) Visse interesserede parter påstod, at andre markeder var blevet mere attraktive end EU-markedet. En part indsendte en analyse af de kinesiske toldstatistikker som dokumentation for påstanden. Kommissionens analyse viste dog, at EU-markedet stadig er det mest attraktive marked, udover det amerikanske marked, for de kinesiske eksportører. Eksporten steg nemlig i den periode, som er dækket i partens analyse (nemlig 2005 til 2008). Hvis foranstaltningerne ophæves, bliver EU-markedet endnu mere attraktivt, og mængderne vil derfor sandsynligvis stige.

3.4. Forholdet mellem priserne ved eksport til tredjelande og priserne i Kina

(143) Stikprøvebesvarelsenerne fra de 58 samarbejdsvillige virksomheder viste, at deres priser ved eksport til de største tredjelandsmarkeder er lavere end de priser, virksomhederne opnår på hjemmemarkedet. Disse data kunne dog ikke kontrolleres, og der blev derfor ikke foretaget yderligere analyser.

(144) Desuden viste prisniveauet ved eksport til tredjelande sammenlignet med den normale værdi for Brasilien, at disse eksportpriser generelt er væsentligt lavere. Af de årsager, der er forklaret i betragtning 140, kunne disse data dog ikke kontrolleres, og der blev derfor ikke foretaget yderligere analyser.

(145) Det kan altså konkluderes, at de foreliggende data viste en sandsynlighed for fortsat dumping.

3.5. Uudnyttet kapacitet og lagerbeholdninger

(146) Samtlige kinesiske virksomheder i stikprøven opererede med et produktionssystem efter ordre og havde derfor kun færdige varer på lager, som afventede forsendelse. Der anvendes et produktionssystem efter ordre, idet fodtøjssektoren skal tilpasse sig skiftende mode hver sæson ud fra kundernes ordrer og ikke kan sælge fra lager. Virksomhederne har således ikke reelle lagerbeholdninger, og derfor kunne dette aspekt ikke betragtes som en hensigtsmæssig indikator for analysen af sandsynligheden for fortsat dumping.

(147) Undersøgelsen viste, at den uudnyttede kapacitet hos alle de 58 samarbejdsvillige kinesiske virksomheder udgjorde ca. 9 % af deres samlede kapacitet til produktion af

fodtøj. Denne andel svarer til 14,5 mio. par for de 58 samarbejdsvillige virksomheder eller 65 mio. par for samtlige eksporterende producenter. Sidstnævnte andel svarer til ca. 10 % af det samlede EU-forbrug (jf. tabel 3).

(148) Den sandsynlige anvendelse af denne uudnyttede kapacitet blev analyseret. På grundlag af de tidligere nævnte forskelle mellem prisniveauerne i Unionen, på det kinesiske hjemmemarked og i tredjelandene har de kinesiske virksomheder sandsynligvis et incitament til at anvende den uudnyttede kapacitet til eksport til Unionen. En anden faktor, der gør EU-markedet mere attraktivt for de kinesiske eksportører, er størrelsen.

(149) Det skal desuden påpeges, at de nuværende produktionsanlæg kan anvendes til produktion af andre former for fodtøj, f.eks. STAF-fodtøj og sko med overdel af tekstil, samt til produktion af den pågældende vare. Virksomhederne i stikprøven og de andre samarbejdsvillige virksomheder i Kina producerede store mængder fodtøj, som ikke indgår i den pågældende vare. Den nuværende opdeling mellem produktion af den pågældende vare og andet fodtøj afhænger af kundernes krav og af EU-importørernes ordrer og indkøbsstrategier. Hvis foranstaltningerne ophæves, vil EU-importørerne givet ændre deres indkøbsstrategier og bestille en større del af den pågældende vare hos de kinesiske eksportører. Dette kunne medføre en stigning i mængden af den pågældende vare, der eksporteres til EU.

3.6. Omgåelses- og overvæltningspraksis

(150) De gældende foranstaltninger, der omfatter Kina, blev omgået ved forsendelse fra Macao SAR, jf. forordning (EF) nr. 388/2008. Foranstaltningerne blev efterfølgende udvidet til også at omfatte forsendelse af den pågældende vare samlet i og sendt fra Macao SAR. Denne omgåelsespraksis var bevis for, at EU-markedet er attraktivt for de kinesiske eksporterende producenter.

3.7. Konklusion

(151) Undersøgelsen viste, at der vil være sandsynlighed for fortsat dumping, hvis foranstaltningerne ophæves. Denne konklusion er baseret på EU-markedets tiltrækningskraft i form af mængder og på prissammenligninger mellem markederne i EU, Kina og tredjelande.

(152) Desuden er en række faktorer såsom de relative prisniveauer, uudnyttet kapacitet, omgåelsespraksis og muligheden for at omstille produktion af andre former for fodtøj til produktion af den pågældende vare bevis for, at der sandsynligvis vil ske en stigning i importmængderne, hvis foranstaltningerne ophæves. Andre faktorer såsom den verdensomspændende økonomiske krise og tendensen til at udflytte produktionen til andre lande vil uundgåeligt nedbringe mængderne af importerede sko i et vist omfang. Disse faktorer er genstand for en yderligere analyse i afsnit 5 (Udvikling efter undersøgelsesperioden) nedenfor.

(153) Det konkluderes, at der fortsat vil importeres fodtøj fra Kina i store mængder, og at disse mængder vil blive solgt til lave dumpingpriser, og at der derfor er sandsynlighed for fortsat dumping, hvis foranstaltninger får lov at udløbe.

4. UDVIKLING I IMPORTEN FRA VIETNAM, HVIS FORANSTALTNINGERNE OPHÆVES

4.1. Almindelige oplysninger

(154) Det blev undersøgt, hvordan importen fra Vietnam ville udvikle sig, både hvad angår forventede priser og mængder.

(155) Indledningsvis blev priserne fastsat for undersøgelsesperioden. Der forelå oplysninger fra besvarelserne af stikprøveskemaerne (fra 51 samarbejdsvillige eksporterende producenter fra Vietnam), som indeholdt salgspriser for hjemmemarkedet og priser ved eksport både til EU-markedet og tredjelandsmarkeder. Disse oplysninger blev anvendt, da det blev skønnet, at det var den bedste kilde til prisoplysninger om den pågældende vare med henblik på en sammenligning af prisoplysninger på de forskellige markeder. Det blev vurderet, at oplysningerne var repræsentative, da de omfattede 82 % af importen til EU-markedet. De salgspriser i Unionen, som var oplyst i stikprøvebesvarelserne, blev krydstjekket med de statistiske oplysninger, som Kommissionen havde til rådighed (Taric-data). De statistiske oplysninger kunne dog ikke anvendes til prissammenligninger, da de ikke omfattede Vietnams hjemmemarkedssalg og eksport til tredjelande.

(156) Selv om oplysningerne fra Eurostat var en anden pålidelig kilde, gav de ikke mulighed for en sammenligning af priserne på forskellige markeder, jf. betragtning 67.

(157) Priserne på EU-markedet blev indhentet fra EU-producenternes stikprøveoplysninger. Undersøgelsen viste, at disse gennemsnitspriser kunne sammenlignes med priserne på importeret fodtøj, idet:

- de vedrørte de samme varer,
- de befandt sig i samme handelsled,

— de var underlagt sammenlignelige incoterms,

— de involverede sammenlignelige mængder.

4.2. Forholdet mellem priserne i Unionen og i Vietnam

(158) Stikprøvebesvarelserne viste, at de priser på det vietnamsiske hjemmemarked, som var blevet fastsat på grundlag af eksportørernes egne data, var lavere end priserne på EU-markedet. Det skal dog bemærkes, at tallene for alle de virksomheder, som ikke indgik i stikprøven (herunder data om eventuelt hjemmemarkedsalg), ikke kunne kontrolleres. Der kunne derfor ikke foretages en grundig analyse af hjemmemarkedspriserne i Vietnam. Det blev desuden ikke vurderet nødvendigt i lyset af den generelle konklusion om fortsat dumping, som det er tilfældet for Kina.

4.3. Forholdet mellem priserne ved eksport til tredjelande og prisniveauet i Unionen

(159) Ifølge oplysninger fra Vietnams statistiske kontor og toldmyndighed (kalenderåret 2008) blev ca. 50 % af den vietnamsiske eksport af fodtøj sendt til EU-markedet. Stikprøveoplysningerne viser desuden, at de samarbejdsvillige eksportører også solgte store mængder fodtøj på tredjelandsmarkeder i løbet af undersøgelsesperioden.

(160) Stikprøvebesvarelserne viste, at de priser, som de vietnamsiske samarbejdsvillige virksomheder opnåede på de største tredjelandsmarkeder, var lavere end priserne på EU-markedet. Dette indikerede igen, at de vietnamsiske producenter kunne eksportere større mængder til Unionen.

4.4. Forholdet mellem priserne ved eksport til tredjelande og priserne i Vietnam

(161) Da de eksporterende producenter kun solgte meget små mængder på de vietnamsiske hjemmemarked, kunne der ikke drages nogen anvendelige konklusioner ud fra denne sammenligning.

4.5. Uudnyttet kapacitet og lagerbeholdninger

(162) Samtlige vietnamsiske virksomheder i stikprøven opererede med et produktionssystem efter ordre og havde derfor kun færdige varer på lager, som afventede forsendelse. Der anvendes et produktionssystem efter ordre, idet fodtøjssektoren skal tilpasse sig skiftende mode hver sæson ud fra kundernes ordrer og ikke kan sælge fra lager. Det konkluderes derfor, at lagrenes størrelse ikke er den bedste indikator i dette tilfælde.

- (163) Undersøgelsen viste, at den uudnyttede kapacitet hos alle de 51 samarbejdsvillige vietnamesiske virksomheder udgjorde ca. 17 % af deres samlede kapacitet til produktion af fodtøj. Denne andel svarer til 34 mio. par for de 51 samarbejdsvillige virksomheder eller 42 mio. par for samtlige eksporterende producenter. Sidstnævnte andel svarer til ca. 6 % af det samlede EU-forbrug (jf. tabel 3).
- (164) Den sandsynlige anvendelse af denne uudnyttede kapacitet blev analyseret. På grundlag af de tidligere nævnte forskelle mellem prisniveauerne i Unionen og i tredjelandene har de vietnamesiske virksomheder sandsynligvis et incitament til at anvende den uudnyttede kapacitet til eksport til Unionen. Denne konklusion understøttes af, at EU-markedet er attraktivt på grund af sin størrelse.
- (165) Det skal desuden påpeges, at de nuværende produktionsanlæg kan anvendes til produktion af andre former for fodtøj, f.eks. STAF-fodtøj og sko med overdel af tekstil, samt til produktion af den pågældende vare. Virksomhederne i stikprøven og de andre samarbejdsvillige virksomheder i Vietnam producerede store mængder fodtøj, som ikke indgår i den pågældende vare. Den nuværende opdeling mellem produktion af den pågældende vare og andet fodtøj afhænger af kundernes krav og af EU-importørernes ordrer og indkøbsstrategier. Hvis foranstaltningerne ophæves, vil EU-importørerne givet ændre deres indkøbsstrategier og bestille en større del af den pågældende vare hos de vietnamesiske producenter. Dette kunne medføre en stigning i mængden af den pågældende vare, der eksporteres til Unionen.

4.6. Konklusion

- (166) Udover den fortsatte omfattende dumping viste undersøgelsen, at der vil være sandsynlighed for fortsat dumping, hvis foranstaltningerne ophæves. Denne konklusion bygger på det forhold, at EU-markedet er attraktivt på grund af sin størrelse og sit prisniveau.
- (167) Desuden er en række faktorer såsom de relative prisniveauer, uudnyttet kapacitet og muligheden for at omstille produktion af andre former for fodtøj til produktion af den pågældende vare bevis for, at der sandsynligvis vil ske en stigning i importmængderne, hvis foranstaltningerne ophæves. Andre faktorer såsom den verdensomspændende økonomiske krise og tendensen til at udflytte produktionen til andre lande vil uundgåeligt nedbringe mængderne af importerede sko i et vist omfang. Disse faktorer er genstand for en yderligere analyse i afsnit 5 (Udvikling efter undersøgelsesperioden) nedenfor.
- (168) Det konkluderes, at der fortsat vil importeres fodtøj fra Vietnam til EU-markedet i store mængder, og at disse mængder vil blive solgt til lave dumpingpriser, og at

der derfor er sandsynlighed for fortsat dumping, hvis foranstaltninger får lov at udløbe.

5. UDVIKLING EFTER UNDERSØGELSESPERIODEN

- (169) Der blev desuden foretaget en analyse af virkningen af udviklingen efter undersøgelsesperioden, både for Kinas og for Vietnams vedkommende, idet det blev vurderet, at de var af et omfang, der kunne påvirke mængden af den pågældende vare, der produceres i de pågældende lande og eksporteres til EU-markedet, og varens pris.

5.1. Den verdensomspændende økonomiske krise

- (170) Krisen startede i andet halvår af 2008 (dvs. efter udløbet af undersøgelsesperioden). Visse parter påstod, at krisen havde en virkning for produktionen og eksporten (inkl. eksporten til Unionen) af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande på grund af det svindende forbrug af fodtøj på det internationale marked og på EU-markedet.

5.2. Udvikling i importmængderne og -priserne efter undersøgelsesperioden

- (171) Det skal indledningsvis bemærkes, at parterne fremsatte modstridende påstande om den sandsynlige virkning af udviklingen efter undersøgelsesperioden for eksportmængderne fra de pågældende lande og for EU-forbruget. Visse parter skønnede, at eksporten fra de pågældende lande kunne falde med op til 25-30 % i 2009 i forhold til undersøgelsesperioden. Andre parter forventede, at importen ville forblive stabil. Eurostats statistik for første halvår 2009 viste ganske rigtigt et fald på 25 % i importmængderne fra Kina og et fald på 28 % i importmængderne fra Vietnam. Hvad angår priserne, viser Eurostats statistikker en stigning på 34 % for importen af den pågældende vare fra Kina og en stigning på 26 % for importen af den pågældende vare fra Vietnam. Som forklaret i betragtning 67 ovenfor kan disse tendenser dog ikke betragtes som repræsentative.

5.3. Ændring af indkøbsstrategi i Unionen fra Kina og Vietnam til andre lande

- (172) Visse parter påstod, at eksporten af den pågældende vare fra de pågældende lande ville falde på grund af en ændring i indkøbsstrategi fra Kina og Vietnam til andre lande som f.eks. Indonesien, Cambodja og Indien. Det blev påstået, at denne omstilling startede efter indførelsen af foranstaltningerne i april 2006, og at den vil fortsætte, hvis foranstaltningerne genindføres efter denne undersøgelse. Der blev også fremført andre årsager til en sådan ændring navnlig de stigende produktionsomkostninger. For Kinas vedkommende skulle de angiveligt skyldes de stigende omkostninger til arbejdskraft, energi og lokale

materialer samt miljø- og arbejdsmarkedslovgivningen. En stigning i værdien af den kinesiske valuta RMB blev også nævnt som en mulig årsag til dette skift til andre lande. For Vietnams vedkommende blev det påstået, at der var et skift i indkøbsstrategien til andre lande på grund af de øgede arbejdskraftomkostninger sammen med et tab af GSP-toldfordelen på 3,5 % på importen til Unionen. Derudover blev det påstået, at skiftet i indkøbsstrategier væk fra Kina og Vietnam blev attraktivt på grund af en forbedret konkurrenceevne i fodtøjsproduktionen i de lande, der er den nye indkøbskilde. Det blev desuden påstået, at skiftet blev fremmet af, at mange producenter i de pågældende lande ejes eller kontrolleres af virksomheder i andre dele af Sydøstasien såsom Taiwan og Hongkong og af, at indkøb af fodtøj til EU-markedet kontrolleres af store EU-importører, som har midlerne til hurtigt at købe deres varer andetsteds, når det viser sig nødvendigt.

- (173) Selv om det for Kinas vedkommende stod klart, at visse eksportører havde udflyttet dele af produktionen og eventuelt stadig ville udflytte for at reducere omkostningerne, skete udflytningen sommetider til andre dele af Kina (væk fra kystområderne, som traditionelt var base for fodtøjsproduktionen). En sådan udflytning fører ikke i sig selv til en reduktion af produktionsomkostningerne og eksporten fra Kina.
- (174) Hvad angår Vietnam, er det ikke sandsynligt, at stigningen i toldsatsen på 3,5 % som følge af en GSP-graduering er af et sådant omfang, at det kan medføre en væsentlig udflytning af produktionen. Selv om det ikke kan udelukkes, at denne graduering kan have en vis virkning for eksportmængderne fra Vietnam, er det dog ikke sandsynligt, at den kan påvirke de store EU-importørers valg af indkøbsland væsentligt. Det skal erindres, at der blev importeret væsentlige mængder fra både Vietnam og Kina til Unionen til trods for, at der blev indført en antidumpingtold, der var langt højere end 3,5 %.
- (175) Det konkluderes derfor, at en eventuel udflytning af produktionen ikke vil være af et omfang, der kan ændre importørernes beslutninger om indkøb radikalt.
- (176) Hvad angår importen fra andre lande til Unionen, blev det konstateret, at importen fra visse asiatiske lande steg efter indførelsen af antidumpingforanstaltningerne. Dette ændrer dog ikke det forhold, at den pågældende vare stadig blev importeret fra de to pågældende lande til Unionen i betydelig mængder og til dumpingpriser.

5.4. Udvikling i forbruget på det kinesiske hjemmemarked

- (177) En række parter påstod, at eksporten fra Kina ville falde på grund af et øget forbrug på det kinesiske hjemmemarked, som tilskyndes af de kinesiske myndigheders politik. Ingen af parterne fremlagde dog beviser, der kunne berettige en vurdering af den forventede stigning i forbruget — denne vurdering vanskeliggøres yderligere af den økonomiske krise.
- (178) Det er ikke urimeligt at antage, at Kinas seneste økonomiske vækst vil resultere i en vis stigning — i hvert fald på mellemlang sigt — i forbruget af fodtøj på hjemmemarkedet, men der blev ikke fremlagt bevis for, at denne vækst ville føre til en (yderligere) reduktion af eksporten til Unionen.

5.5. Konklusion

- (179) Den økonomiske krise påvirker importen til Unionen fra de pågældende lande i negativ retning. Det er dog ikke urimeligt at antage, at der på et tidspunkt vil komme en genrejsning, som efterfølgende vil resultere i et øget salg. Selv hvis den højeste prognose på et fald i størrelsesordenen 25-30 % skulle vise sig rigtig i løbet af 2009, vil mængderne fra Kina stadig være på over 80 mio. par med en andel på over 10 % af EU-markedet, og mængderne fra Vietnam vil stadig være på ca. 48 mio. par med en andel på ca. 7 % af EU-markedet.
- (180) Hvad angår EU-importørernes ændrede indkøbsstrategier, blev det konstateret, at udflytningen hidtil ikke har haft en afgørende indflydelse herpå, og intet tyder på, at der i den nærmeste fremtid vil ske en væsentlig ændring i de tendenser, der er observeret hidtil.
- (181) Eksporten fra de pågældende lande til Unionen blev fortsat foretaget til dumpingpriser i undersøgelsesperioden. I lyset af den økonomiske krise og den (forventede) nedgang i efterspørgslen, og da der ikke foreligger oplysninger om importpriserne i perioden efter undersøgelsesperiodens udløb, der beviser det modsatte, synes det ikke urimeligt at forudsige, at eksporten fortsat vil ske til dumpingpriser.
- (182) Ud fra ovenstående konklusioner om både undersøgelsesperioden og udviklingen i tiden herefter konkluderes det, at der er sandsynlighed for fortsat dumping.

D. BEMÆRKNINGER MODTAGET FRA INTERESSEREDE PARTER EFTER FREMLÆGGELEN AF RESULTATERNE

- (183) Der blev indsendt en række bemærkninger efter fremlæggelsen af resultaterne. Ingen af bemærkningerne var dog af en sådan karakter, at de ændrer konklusionerne. De vigtigste påstande vedrørte følgende punkter.

1. VALG AF REFERENCELAND

- (184) En række parter gentog de bemærkninger, som de havde fremsat i løbet af undersøgelsen vedrørende valget af referenceland. De gentog bl.a., at Brasilien ikke var et egnet valg, da markedet i høj grad er beskyttet af toldsatser og en ikke-automatisk licensordning, bedre socio-økonomisk udvikling end i Kina og Vietnam, en angivelig specialisering i damefodtøj og påstået dumping. Kommissionen havde allerede taget højde for disse påstande og behandlet dem udførligt i fremlæggelse af resultaterne og i denne forordnings betragtning 68-108. Analysen viste tydeligt, at Brasilien var det mest egnede valg som referenceland i denne sag.

2. STIKPRØVENS REPRÆSENTATIVITET

- (185) Visse interesserede parter påstod, at stikprøven af eksportører var mindre repræsentativ end angivet i betragtning 15 og 18, idet dumpingmargenen blev beregnet på grundlag af 4 af de 12 måneder i undersøgelsesperioden. Det skal erindres, at Kommissionen normalt anvender denne beregningsmetode i udløbsundersøgelser, hvor det skal fastslås, om der er fortsat dumping eller sandsynlighed for fornyet dumping. Under kontrolbesøgene blev det sikret, at de 4 måneder var repræsentative for hele 12-måneders perioden. Dette blev gjort ved en sammenligning af omkostninger og priser for de 4 måneder med de resterende 8 måneder. De fire udvalgte måneder var desuden den sidste måned i hvert kvartal og dermed ligeligt fordelt over 12-måneders perioden. Kommissionen kan derfor ikke medgive, at den anvendte metode begrænsede stikprøvens repræsentativitet.

3. TARIFERING AF VARERNE OG SAMMENLIGNELIGHED

- (186) En række interesserede parter påstod, at Kommissionen ved at rette de samarbejdsvillige eksportørers fejltagelser i varekontrolnumrene, jf. betragtning 59, ændrede den metode, der anvendtes i den oprindelige sag. Denne påstand var ubegrundet. Kommissionen rettede netop visse eksportørers varekontrolnumre med henblik på at anvende det varekontrolnummersystem, som blev anvendt i den tidligere sag.
- (187) Det blev af visse interesserede parter påstået, at varekontrolnumrene ikke i tilstrækkelig grad svarede overens og at den anvendte metode med de mest sammenlignelige varettyper var fejlagtig. Denne påstand kan ikke accepteres. Systemet blev allerede anvendt i den oprindelige undersøgelse. I de fremlæggelser af oplysningerne, som blev sendt til parterne i denne undersøgelse, vedlagde

Kommissionen sammenligningstabeller, hvori brugen af hvert sammenlignelige varekontrolnummer blev uddybet. Brugen af de mest sammenlignelige varekontrolnumre sikrer en retfærdig sammenligning mellem de brasilianske modeller og de modeller, som sælges af de eksporterende lande. Desuden blev de normale værdier for de sammenlignelige varekontrolnumre justeret, hvor det var nødvendigt. Desuden fremsatte ingen parter bemærkninger om en eventuel unøjagtighed i forbindelse med brugen af de mest sammenlignelige varekontrolnumre.

4. DUMPINGBEREGNING

- (188) En række parter påstod, at beregningen af dumping med Indonesien som referenceland var mangelfuld, da de anvendte data hverken var efterprøvede eller justerede. Kommissionen har undersøgt de data, som blev fremlagt af de indonesiske virksomheder, som flere parter foreslog anvendt. Da der ikke blev fremsat krav om justeringer, fandt Kommissionen det ikke hensigtsmæssigt at foretage justeringer. Det skal under alle omstændigheder erindres, at Indonesien i dette særlige tilfælde udelukkende blev anvendt til at krydstjekke resultaterne baseret på Brasilien.

5. SANDSYNLIGHED FOR FORTSAT DUMPING

- (189) En række parter påstod, at faldet i importmængderne fra Kina og Vietnam mellem 2005 og 2008 (som fortsatte efter undersøgelsesperioden) og stigningen i importpriserne i samme periode tydede på, at der ikke er sandsynlighed for fortsat skadevoldende dumping. Det skal erindres, at importen fra Kina og Vietnam udgjorde en markedsandel på over 28 % af EU-markedet i undersøgelsesperioden, hvilket er en væsentlig markedsandel. Det skal bemærkes, at importmængderne fra Kina og Vietnam i absolutte tal var større i denne undersøgelsesperiode end i den oprindelige undersøgelsesperiode, hvor der allerede blev konstateret skadevoldende dumping. Desuden viste analysen af de kontrollerede oplysninger fra de eksportører, der indgik i stikprøven, at priserne var faldet siden 2006.
- (190) Visse parter påstod, at produktionsomkostningerne i Kina og Vietnam var steget, hvilket begrænsede truslen om konkurrence fra virksomhederne. Det er Kommissionens holdning, at en stigning i omkostningerne ikke nødvendigvis medfører et tab i konkurrenceevne på verdensmarkedet, da Kina og Vietnam ikke er markedsøkonomier. Undersøgelsen viste, at begge lande fortsat havde store markedsandele på EU-markedet og dermed var en trussel.
- (191) Visse parter påstod, at Unionen accepterede, at importen faldt efter undersøgelsesperioden som følge af den økonomiske krise, men ikke som et afgørende punkt for sandsynligheden for fortsat dumping. Dette blev, jf. betragtning 179 til 180, ikke accepteret som et afgørende punkt, da mængderne i tiden efter undersøgelsesperioden stadig var meget høje og repræsenterede en stor markedsandel på EU-markedet til dumpingpriser. Dette tyder klart på, at der højst sandsynligt også i fremtiden vil blive dumpet store mængder.

(192) Enkelte af parterne anfægtede EU-markedets tiltrækningskraft og påstod, at andre markeder især USA og delvist Rusland var af mindst lige så stor interesse for de kinesiske og vietnamesiske eksportører. Det blev desuden nævnt, at indlæggene fra en af parterne vedrørende den forventede markante vækst på det kinesiske marked ikke var blevet taget behørigt i betragtning. Kommissionen undersøgte denne påstand og konstaterede, at EU-markedet stadig er et af de mest attraktive markeder for de kinesiske eksportører. Hvis foranstaltningerne ophæves, bliver EU-markedet endnu mere attraktivt, og mængderne vil derfor sandsynligvis stige. Hvad angår den forventede vækst i forbruget i Kina, undersøgte Kommissionen de elementer, som den pågældende part havde indsendt, men fandt dem utilstrækkelige til at ændre konklusionerne. Selv om denne vækst kan forventes, foreligger der ingen dokumentation for, at væksten vil være af et sådant omfang, at den kan føre til et væsentligt fald i eksporten. Påstanden måtte derfor afvises.

E. DEFINITION AF EU-ERHVERVSGRENEREN

1. EU-PRODUKTION OG REPRÆSENTATIVITET

(193) Anmodningen om en ny undersøgelse blev indgivet af CEC på vegne af EU-producenter, der tegnede sig for mere end 25 % af den samlede EU-produktion af den pågældende vare i undersøgelsesperioden.

(194) En interesseret part påstod, at en række af CEC's medlemmer, som angiveligt støttede klagen, selv var begyndt at importere store mængder fra de pågældende lande. Det blev desuden påstået, at der ikke længere fandtes en væsentlig »reel« produktions i Unionen. Der blev ikke fremlagt beviser som dokumentation for denne påstand.

(195) I den forbindelse anvendtes alle til rådighed værende oplysninger, herunder oplysninger anført i klagen og oplysninger indhentet fra EU-producenterne og de nationale sammenslutninger før og efter undersøgelsens indledning og generelle produktionsstatistikker, til at fastsætte den samlede EU-produktion og støtten i forbindelse med undersøgelsen. Undersøgelsen viste, at ingen af de klagende EU-producenter burde udelukkes fra definitionen af EU-produktionen, idet det konstateredes, at ingen af dem — ud fra oplysningerne fra klageren — havde været forretningsmæssigt forbundet med de eksporterende producenter i de pågældende lande, og den eventuelle import fra de pågældende lande var minimal. For hver af de pågældende virksomheder udgjorde importen højst 25 % af virksomhedens produktion i Unionen.

(196) Som det fremgår af betragtning 23 ff., blev det konstateret, at en af virksomhederne i stikprøven af EU-erhvervsgrenen havde afsluttet produktionen i Unionen

i den betragtede periode. Det blev vurderet, om denne virksomhed burde udelukkes fra definitionen af EU-erhvervsgrenen. Virksomhedens vægt var dog minimal i forhold til den samlede produktion og i forhold til resten af stikprøven⁽¹⁾. En eventuel udelukkelse af denne virksomhed ville derfor ikke ændre det overordnede billede af repræsentativiteten.

(197) Undersøgelsen viste generelt, at der fortsat er en væsentlig produktion af lædersko i Unionen, som er etableret i flere medlemsstater og beskæftiger ca. 262 000 personer. Sektoren for fodtøjsproduktion består af ca. 18 000 små og mellemstore virksomheder, som navnlig er etableret i syv medlemsstater med en koncentration i tre store produktionslande.

(198) Undersøgelsen viste dog også, at to virksomheder, som tilhører samme koncern, er forretningsmæssigt forbundet med eksporterende producenter i Kina, og at koncernen som sådan importerer betydelige mængder af den pågældende vare, herunder også fra sine forretningsmæssigt forbundne eksportører i Kina. Disse virksomheder blev derfor udelukket fra definitionen af produktion i Unionen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, og artikel 5, stk. 4.

(199) Ud fra ovenstående blev det konkluderet, at den samlede produktion i EU-erhvervsgrenen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, og artikel 5, stk. 4, udgjorde 366 mio. par i undersøgelsesperioden.

(200) Da de EU-producenter, der støttede klagen, tegnede sig for mere end 25 % af den samlede produktion, og i mangel af opposition til klagen svarende til eller større end dette omfang, konkluderes det derfor, at klagen støttes af en væsentlig del af EU-erhvervsgrenen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, og artikel 5, stk. 4.

2. UDVIKLING I PRODUKTIONSSTRUKTURERNE I UNIONEN

(201) Oplysningerne i denne undersøgelse vedrører en udvidet Union med 27 medlemsstater og ikke kun de 25 medlemsstater, der blev undersøgt i den oprindelige undersøgelse. Rumænien, som tiltrådte Unionen i 2007, har en stor produktion af sko. En væsentlig del af Rumæniens produktion er dog forarbejdning af råmaterialer imod en betaling (»forarbejdningsaftaler«) for andre virksomheder i Unionen. Rumæniens egentlige produktion har derfor kun en begrænset indflydelse på den samlede EU-produktion og andre indikatorer. Det samme er tilfældet for Bulgarien. Udvidelsen har således ikke haft en væsentlig virkning i den henseende.

⁽¹⁾ Da det er nødvendigt at beskytte klagerens identitet, jf. betragtning 40 ff., kan der ikke gives nøjagtige oplysninger om virksomhedens vægt i forhold til resten af stikprøven, da dette kunne give antydninger om virksomhedens identitet.

- (202) Fodtøjssektoren i Unionen er kendetegnet ved en række netværk af mikrovirksomheder (under 10 ansatte) og små virksomheder. Virksomheder med over 500 ansatte er undtagelser og beskæftiger kun en begrænset del af sektorens samlede arbejdsstyrke. Mikrovirksomheder og små virksomheder har den fordel at være mere fleksible og kan lettere tilpasse sig ændringer i efterspørgslen på markedet, men samtidig er de økonomisk mere udsatte over for international konkurrence og den økonomiske krise.
- (203) Produktionsstrukturene har i forhold til situationen i den oprindelige undersøgelse ændret sig på mange måder. Som følge af presset fra den internationale konkurrence har mange producenter opgivet, nogle helt, og andre distribuerer nu produktionen i de asiatiske lande og i europæiske nabolande (Bosnien, Kroatien, Marokko, Tunesien, Serbien). Andre har besluttet af flytte dele af fremstillingsprocessen til andre dele af Unionen (Rumænien, Ungarn, Polen).
- (204) Som led i en proces med henblik på at ændre forretningsmodel har mange virksomheder også slået deres produktionsanlæg sammen i klynger, som blev etableret gennem fleksible kontrakter med andre producenter. Med dette system stiller en førende virksomhed design og råmaterialer (som stadig er den førende virksomheds ejendom) til rådighed og udliciterer produktionen (en eller flere faser af produktionen såsom syning) i naboområdet til en række specialiserede mikrovirksomheder, hvorved de sikres en regelmæssig sæsonbetinget aktivitet i aftalte mængder. Ved processens afslutning betaler den førende virksomhed for det arbejde, underleverandørerne har udført.
- (205) En del af erhvervsgruppen har også ændret forretningsmodel, som er kendetegnet ved en ændring i produktionen til et højere markedssegment, der er koncentreret om dyrere produkter. Nogle af de største EU-producenter fandt dermed nye muligheder og skabte deres eget mærke. Nogle af disse producenter benytter franchiseforretninger, som kun fører et mærke, når det er muligt, mens andre har været i stand til i uafhængige forretninger at få reserveret særlige områder til deres mærker.
- (206) Mange virksomheder i denne gruppe har desuden ændret deres distributionspolitik og sælger fortrinsvis gennem detailhandlere (eller endda deres egen detailhandel) i stedet for til grossister. Alt i alt viser disse ændringer en sektor, hvor der findes forskellige forretningsmodeller.
- (207) Ovenstående ændringer til fordel for klyngeproduktion, dyrere varesegmenter og ændringer i distributionspolitik har skabt øget fleksibilitet og effektivitet, idet man har lagt ressourcerne sammen for at skabe stordriftsfordele. Det har også gjort det nemmere for virksomhederne at opnå de nødvendige økonomiske midler fra bankerne.

- (208) Disse ændringer viser en sektor, hvor der findes meget forskellige forretningsmodeller. En stor del af erhvervsgruppen er stadig på et tidligt stadium af processen og har brug for mere tid, før forretningsmodellen kan ændres fuldstændigt. Den anden gruppe, der ændrede forretningsmodel, er blevet betydeligt større i løbet af den betragtede periode, men de har dog ikke været i stand til fuldt ud at udnytte det lavere antal producenter på markedet, sådan som det ellers var forventet.

F. SITUATIONEN PÅ EU-MARKEDET

1. FORBRUGET PÅ EU-MARKEDET

Tabel 3

Forbruget på EU-markedet

	2006	2007	UP
Forbrug (i 1 000 par)	724 553	690 285	674 826
Indeks: 2006=100	100	95	93

- (209) Det synlige forbrug faldt med 7 % i den betragtede periode, dvs. fra 725 mio. par i 2006 til 675 mio. par i undersøgelsesperioden.
- (210) Faldet i forbruget skal ses i sammenhæng med en parallel stigning i forbruget af andre typer sko, som ikke falder under varedækningen (dvs. tekstil, gummi og plastik). Til information steg forbruget af sko af tekstil, gummi og plastik med 23 % i den samme periode. Dette tyder på en vis udskiftning mellem de to varekategorier, som også er relateret til modetendenser (indtrængning af sko med syntetiske stoffer/læder, eller syntetiske sko, der ligner læder). Da stigningen i forbruget af andet fodtøj dog er langt højere (23 %) end faldet i forbruget af læderfodtøj (7 %), kan det dog ikke udelukkes, at tekstil og andre materialer har erstattet læderfodtøj i et vist omfang. Desuden er den gennemsnitlige importpris på andet fodtøj kun halvt så høj som for læderfodtøj, og denne prisforskel gør det klart, at hvis de to typer havde været mere eller mindre indbyrdes udskiftelige, ville det langt dyrere segment for læderfodtøj være forsvundet. I en offentligt tilgængelig markedsundersøgelse⁽¹⁾ understreges det derimod, at lædersko fortsat vil have en stærk markedsposition. Det fremgår nemlig, at forbrugerne nu køber næsten ligeså mange lædersko som før, men samtidig køber de betydeligt flere tekstilsko og syntetiske sko.

⁽¹⁾ CBI markedsundersøgelse »The footwear market in the EU«. April 2008.

2. DEN NUVÆRENDE IMPORT FRA DE PÅGÆLDENDE LANDE

2.1. Importmængde og markedsandel for den pågældende import i undersøgelsesperioden

Tabel 4

Samlet importmængde fra de pågældende lande

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

(*) Fra september 2007 er oplysningerne om importen fra Macao, for hvilken der blev konstateret omgåelse af antidumpingforanstaltningerne, inkluderet i tallene for Kina. Importmængden udgjorde 3,7 mio. i 2007 og 6,4 mio. i undersøgelsesperioden. Med henblik på analysen blev importen fra Macao fra september 2007 betragtet som import fra Kina. Selv uden denne import ville vurderingen dog ikke ændres i betragtning af de involverede mængder og værdier.

- (211) Den samlede import fra Kina faldt fra 157 til 125 mio. par i den betragtede periode, eller fra 21,6 % til 18,5 % af EU-markedet.
- (212) Som det fremgår af ovenstående, viste sammenligningen med den oprindelige undersøgelsesperiode en markant fremgang i importen fra Kina efter udløbet af kvotesystemet (1. januar 2005) på grundlag af lave importpriser. Importniveauet faldt efter indførelsen af foranstaltningerne og blev stabilt i 2007 og undersøgelsesperioden med over 120 mio. par — næsten det dobbelte af importmængden i den oprindelige undersøgelsesperiode.
- (213) Det skal desuden understreges, at det i en omgåelsesundersøgelse blev konstateret, at de kinesiske dumpingvarer undgik tolden og underminerede virkningerne af førnævnte foranstaltninger gennem omgåelse af nævnte foranstaltninger via Macao, jf. grundforordningens artikel 13. Det fremgår heraf, at EU-markedet fortsat var af meget stor betydning for de kinesiske eksporterende producenter.
- (214) Importen fra Vietnam faldt i den betragtede periode fra 79 til 69 mio. par. Til trods for dette fald på over 13 % i forhold til den oprindelige undersøgelsesperiode var importen stadig af væsentligt omfang, og markedsandelene lå i store træk stabilt på omkring 10 % i undersøgelsesperioden.
- (215) Tilsammen udgjorde importen fra Kina og Vietnam 237 mio. par i 2006, 185 mio. par i 2007 og 194 i undersøgelsesperioden. Selv om importmængderne faldt i løbet af den betragtede periode, er importniveauet stadig over det niveau, der førte til indførelsen af foranstaltningerne (166 mio.). Den samlede markedsandel for Kina og Vietnam faldt fra 32,7 % til 28,7 % i løbet af den betragtede periode, men også i dette tilfælde er markedsandelen for undersøgelsesperioden stadig langt højere end i den oprindelige undersøgelsesperiode (23 %).

2.2. Kumulativ vurdering af virkningerne af den pågældende dumpingimport

- (216) Kommissionen overvejede, om virkningerne af dumpingimporten fra de pågældende lande burde vurderes kumulativt, idet der blev taget hensyn til kriterierne i grundforordningens artikel 3, stk. 4. Ifølge denne artikel vurderes følgevirkningerne af indførsel fra mere end ét land, der samtidig er omfattet af antidumpingundersøgelser, kun kumulativt, hvis det fastslås, at a) den dumpingmargen, der er fastlagt for indførslen fra hvert af de pågældende lande, er højere end den minimumsværdi, der er anført i grundforordningens artikel 9, stk. 3, og at den importerede mængde fra hvert land ikke er ubetydelig, og b) det vil være hensigtsmæssigt at foretage en kumulativ vurdering af virkningerne af importen på baggrund af vilkårene for konkurrencen mellem de indførte varer og den i Unionen fremstillede samme vare.
- (217) Det blev i den forbindelse først konstateret, at dumpingmargenerne for hvert land lå over ubetydelighedsgrænsen. Hertil kommer, at dumpingimporten fra hvert af disse lande ikke var ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 7. Importmængden fra Kina og Vietnam repræsenterede således henholdsvis 18 % og 10 % af EU-forbruget i undersøgelsesperioden.
- (218) Det fremgik endvidere af undersøgelsen, at konkurrencebetingelserne både mellem dumpingimporterede varer indbyrdes og mellem de dumpingimporterede varer og den i Unionen fremstillede samme vare var sammenlignelige. Det blev konstateret, at fodtøj med overdel af læder, der blev produceret/solgt af de pågældende lande, og det fodtøj med overdel af læder, der blev produceret/solgt af EU-erhvervsgrænsen, uanset oprindelse er i konkurrence med hinanden, da det ligner hinanden med hensyn til grundlæggende egenskaber, da forbrugerne opfatter dem som indbyrdes udskiftelige, og da de distribueres gennem samme distributionskanaler. Undersøgelsen viste desuden, at importmængderne for de to lande udviklede sig parallelt: importen for begge lande faldt med ca. 10-25 % mellem 2006 og undersøgelsesperioden. Importpriserne for de to lande er også næsten på samme niveau. Det blev desuden konstateret, at disse priser underbød EU-erhvervsgrænsens priser i et sammenligneligt handelsled.
- (219) På dette grundlag konkluderes det, at alle betingelserne for at foretage kumulativ vurdering er opfyldt, og at virkningen af dumpingimporten med oprindelse i de pågældende lande derfor bør vurderes samlet i forbindelse med skadesanalysen.

2.3. Prisudvikling og prisadfærd for så vidt angår importen af den pågældende vare

Tabel 5

Prisudvikling for så vidt angår de pågældende lande

	2006	2007	UP
Kina EUR pr. par	8,4	8,4	8,5
Indeks: 2006=100	100	99	103
Vietnam EUR pr. par	10,2	9,7	9,5
Indeks: 2006=100	100	96	94

Kilde: Eurostat.

- (220) De gennemsnitlige priser på den kinesiske import var i den betragtede periode relativt stabile på ca. 8,4 EUR pr. par. Det er ca. 20 % højere end prisniveauet i den oprindelige undersøgelsesperiode (7,2 EUR). De gennemsnitlige priser på den vietnamesiske import faldt i den betragtede periode og lå i undersøgelsesperioden tæt på det niveau, som blev konstateret i den oprindelige undersøgelsesperiode, nemlig 9,2 EUR. Vurderingen af tendenserne for gennemsnitspriserne tager dog ikke højde for de ændringer i varemikset, som kan være forekommet i den betragtede periode.

2.4. Underbud

- (221) Metoden til beregning af prisunderbuddet følger den, der blev anvendt i den oprindelige undersøgelse. Importpriserne, inkl. antidumpingtolden, hos de eksporterende producenter i stikprøven blev sammenlignet med EU-erhvervsgrenens priser på grundlag af vejede gennemsnit for sammenlignelige varettyper i undersøgelsesperioden. EU-erhvervsgrenens priser blev justeret til fabrik-niveau og sammenlignet med cif-importprisen, Unionens grænse, plus antidumping- og toldafgifter. Prissammenligningen blev foretaget for transaktioner i samme handelsled, efter passende justering og efter fradrag af rabatter og dekorter. For at opnå en rimelig sammenligning blev der foretaget justeringer for at tage hensyn til importørernes omkostninger i Unionen til f.eks. design og udvælgelse af råmaterialer, som ellers ikke ville være blevet afspejlet i importprisen. Dette var berettiget, idet det importerede fodtøj produceres efter ordre på grundlag af specifikationer (råmaterialer, design), som importørerne selv fastsætter.
- (222) På grundlag af de samarbejdsvillige eksporterende producenters priser fandtes følgende underbudsmargener, anført efter land og i procent af EU-erhvervsgrenens priser:

Tabel 6

Underbudsmargener

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

3. IMPORT FRA TREDJELANDE

3.1. Importmængde, markedsandel og priser i undersøgelsesperioden

Tabel 7

Importmængder fra tredjelande

Mængde	2006	2007	UP
Indien (mio. par)	50	55	56
Indeks: 2006 = 100	100	111	112
Markedsandel	7 %	8 %	8 %
Indonesien (mio. par)	20	29	31
Indeks: 2006 = 100	100	144	158
Markedsandel	3 %	4 %	5 %
Brasilien (mio. par)	21	22	21
Indeks: 2006 = 100	100	102	98

Mængde	2006	2007	UP
Markedsandel	3 %	3 %	3 %
Thailand (mio. par)	11	12	12
Indeks: 2006 = 100	100	108	107
Markedsandel	2 %	2 %	2 %
Tunesien (mio. par)	10	12	12
Indeks: 2006 = 100	100	124	130
Markedsandel	1 %	2 %	2 %
Marokko (mio. par)	10	10	10
Indeks: 2006 = 100	100	99	98
Markedsandel	1 %	1 %	1 %
Andre (mio. par)	63	67	59
Indeks: 2006 = 100	100	107	93
Markedsandel	9 %	10 %	9 %
I alt (mio. par)	185	207	201
Indeks: 2006 = 100	100	112	109
Markedsandel	26 %	30 %	30 %

Tabel 8

Import i værdi fratredjelende

Værdi	2006	2007	UP
Indien EUR pr. par	11,34	11,67	11,98
Indeks: 2006 = 100	100	103	106
Indonesien EUR pr. par	9,98	10,06	9,67
Indeks: 2006 = 100	100	101	97
Brasilien EUR pr. par	15,8	15,78	16,83
Indeks: 2006 = 100	100	100	107
Thailand EUR pr. par	12,56	13,54	13,55
Indeks: 2006 = 100	100	108	108
Tunesien EUR pr. par	12,76	13,2	13,39
Indeks: 2006 = 100	100	103	105
Marokko EUR pr. par	14,6	15,05	14,98
Indeks: 2006 = 100	100	103	103
Andre EUR pr. par	14,64	14,25	15,26
Indeks: 2006 = 100	100	97	104
I alt EUR pr. par	13,16	13,07	13,40
Indeks: 2006 = 100	100	99	102

(223) Som det fremgår af ovenstående, er den samlede import fra tredjelande steget i absolutte tal i løbet af den betragtede periode. Samlet set er importen steget fra 185 mio. par i 2006 til 201 mio. par i undersøgelsesperioden, og markedsandelen er steget fra 26 % til 30 % i undersøgelsesperioden.

(224) Tredjeländenes priser er dog i gennemsnit 34 % højere end de kinesiske priser og 28 % højere end de vietnamesiske priser.

G. EU-ERHVERVSGRENENS ØKONOMISKE SITUATION

1. INDLEDENDE BEMÆRKNINGER

(225) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, undersøgte Kommissionen alle økonomiske faktorer og forhold, der har indflydelse på EU-erhvervs-grenens situation.

(226) Der måtte anvendes stikprøver, jf. ovenfor, i betragtning af sektorens særlige forhold og det store antal klagende EU-producenter. Med henblik på skadesanalysen blev der fastsat skadesindikatorer på følgende to niveauer:

— De makroøkonomiske elementer (produktionskapacitet, salgsmængde, markedsandel, beskæftigelse, produktivitet, vækst, dumpingmargenernes størrelse og genrejsning efter virkningerne af tidligere dumping) blev analyseret for hele EU-produktionen på grundlag af de oplysninger, der blev indhentet fra de nationale sammenslutninger af EU-producenter og individuelle virksomheder. Disse faktorer blev, hvor det var muligt, krydstjekket med de generelle oplysninger fra de relevante officielle statistikker.

— Analysen af de mikroøkonomiske elementer (lagerbeholdninger, salgspriser, likviditet, rentabilitet, investeringsafkast, evne til at rejse kapital, investeringer, og lønninger) blev gennemført for de enkelte virksomheder, dvs. de EU-producenter, der indgik i stikprøven.

2. MAKROØKONOMISKE INDIKATORER

2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

Tabel 9

Produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

	2006	2007	RIP
Produktion (1 000 par)	390 314	383 692	365 638
Indeks: 2006=100	100	98	94

	2006	2007	RIP
Kapacitet (1 000 par)	551 844	571 663	564 091
Indeks: 2006=100	100	104	102
Kapacitetsudnyttelse	71 %	68 %	66 %
Indeks: 2006=100	100	95	92

Kilde: Data for EU27: Prodcum som bekræftet af data fra de enkelte producenter og producentsammenslutninger. Bemærk: Undersøgelsen viste, jf. betragtning 23 ovenfor, at produktionen for de EU-producenter, der indgik i stikprøven, var 18-21 % lavere i den betragtede periode end oprindeligt angivet som følge af situationen hos en bestemt producent. På grundlag af de foreliggende oplysninger tydede intet på, at konklusionerne for denne producent, ville gøre sig gældende for hele sektoren. Det blev dog undersøgt, om den lavere produktion også gjaldt hele EU-produktionen. Med henblik på at undersøge virkningen af denne ændring, hvis den gjaldt for hele EU-produktionen, blev der foretaget et krydstjek på grundlag af en formodning om en fald på 20 % i den samlede EU-produktion i løbet af den betragtede periode. Det skal bemærkes, at forskellen mellem stikprøvens produktionsmængde som fastlagt i undersøgelsen og den oprindeligt angivne forblev stabil i den betragtede periode med kun mindre udsving. Det blev derfor konkluderet, at de overordnede tendenser i de skadesfaktorer, der er relevante for denne undersøgelse (markedsandel, produktivitet osv.), ikke ville blive påvirket.

(227) Der var et fald i produktionen på 6 % i den betragtede periode, som i høj grad afspejlede det fald i forbruget af lædersko, som blev registreret for samme periode.

(228) Visse interesserede parter, der repræsenterer importører og detailhandlere, fremsatte følgende påstande, dog uden beviser: Faldet i EU-produktionen skulle ses som en positiv hændelse og ikke som et tegn på, at EU-erhvervs-grenen fortsat forvoldtes skade i den betragtede periode. Faldet i produktionen er ifølge parterne konsekvensen af en bevidst strømliningsproces i EU-erhvervs-grenen, hvorved lavprissegmentet blev opgivet til fordel for det mellemste og det dyrere markedssegment, hvor EU-erhvervs-grenen altid har været konkurrencedygtig.

(229) Det skal dog i den forbindelse understreges, at mange EU-producenter, som allerede fastslået i den oprindelige undersøgelse, har opgivet, da de ikke længere var i stand til at konkurrere mod dumpingimporten — ikke nødvendigvis på grund af grundlæggende eller strukturel mangel på konkurrenceevne. Påstanden om, at faldet i EU-produktionen skal betragtes som en positiv hændelse, afvises derfor.

(230) En interesseret part påstod, at EU-erhvervs-grenens stabile kapacitetsudnyttelse var et bevis for, at den ikke forvoldtes skade.

(231) Den faktiske kapacitet i denne sektor afhænger, jf. konklusionen i den oprindelige undersøgelse, af antallet af disponible ansatte og ikke af maskinernes tekniske kapacitet i produktionslinjen. Derfor måles kapaciteten bedst ved at vurdere beskæftigelsesniveauet, jf. afsnit 2.3 nedenfor. I modsætning til parternes påstand viste undersøgelsen i alle tilfælde, at kapacitetsudnyttelsen, målt ud fra et teknisk kapacitetssynspunkt, faldt fra 71 % til 66 % i den betragtede periode, og påstanden om, at den stabile udnyttelsesprocent skulle være tegn på, at der ikke forvoldtes skade, kan derfor ikke godtages.

2.2. Salgsmængde og markedsandel

Tabel 10

Salgsmængde og markedsandel

	2006	2007	UP
Salg (1 000 par)	302 784	298 116	279 865
Indeks: 2006=100	100	98	92
Markedsandele	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Indeks: 2006=100	100	103	99

(232) EU-erhvervsgrenens salg faldt i absolutte tal med 8 % i den betragtede periode. Da der i den samme periode registreredes et fald i forbruget på 7 %, formåede EU-erhvervsgrenen stadig at bevare sin markedsandel på et stabilt niveau. Ved en sammenligning med situationen i den oprindelige undersøgelse, hvor der registreredes et fald på 33 %, er det endvidere tydeligt, at der med indførelsen af foranstaltningerne er sat en stopper for det frie fald i salg og markedsandele.

(233) En interesseret part påstod, at EU-erhvervsgrenen ikke har lidt skade, da den havde øget sin markedsandel i den betragtede periode. Undersøgelsen viste dog, at der kun var få udsving i EU-erhvervsgrenens markedsandel i den betragtede periode. Efter strømlinjen af produktionen og ændringen i forretningsmodellen ville det desuden, jf. afsnit E.2 ovenfor, kunne forventes, at de tilbageværende virksomheder ville øge deres markedsandel markant. Den kendsgerning, at EU-producenternes salg var uændret antyder, at det pres, som dumpingimporten har forvoldt, fortsat giver anledning til bekymring.

(234) Det forhold, at EU-erhvervsgrenen ikke havde øget sin markedsandel efter indførelsen af antidumpingtolden, viser ifølge visse interesserede parter, at EU-erhvervsgrenen ikke har været i stand til at udnytte tolden, og

at de importerede varer under alle omstændigheder ikke kan erstattes med varer produceret i Unionen.

(235) Det skal igen understreges, at markedsandelen kun er en af de indikatorer, der blev undersøgt, og at det, jf. nedenfor under andre faktorer, fremgår af undersøgelsen, at der er omfattende konkurrence mellem varer produceret i Unionen og varer importeret fra de pågældende lande. Det er korrekt, at EU-producenterne ikke har været i stand til markant at øge deres markedsandel, men der er dog blevet sat en stopper for det voldsomme fald i salget, som blev registreret i den oprindelige undersøgelse, og foranstaltningerne har givet EU-producenterne mulighed for at stabilisere deres salg og markedsandel. Det væsentlige prispres fra dumpingimporten synes at have sat en stopper for yderligere stigninger i markedsandelen, jf. betragtning 261-262.

(236) Andre interesserede parter påstod, at EU-erhvervsgrenen har haft en væsentlig forbedring i eksportresultaterne, og at den derfor ikke længere forvoldtes skade.

(237) Undersøgelsen viste dog, jf. tabellen nedenfor, at EU-erhvervsgrenens eksportresultater i modsætning til denne påstand viste et lille fald i den betragtede periode og ikke en stigning.

(238) Det skal dog bemærkes, at EU-producenternes eksport kun udgør 25 % af salget. Resultaterne på EU-markedet er derfor stadig langt den vigtigste faktor, der påvirker EU-producenternes økonomiske situation. Undersøgelsen viste desuden ikke, at en stigning i eksportaktiviteten ville medføre et fald i salget på EU-marked et.

(239) Ud fra ovenstående kan påstanden om, at de forbedrede eksportresultater skulle have udlignet den skade, der forvoldtes EU-erhvervsgrenen, ikke godtages.

Tabel 11

EU-producenternes eksport

	2006	2007	UP
EU-producenternes eksport (1 000 par)	91 395	89 845	89 739
Indeks: 2006=100	100	98	98

Kilde: Comext.

2.3. Beskæftigelse

Tabel 12

Beskæftigelse

	2006	2007	UP
Samlet beskæftigelse (i 1 000 ansatte)	267	264	262
Indeks: 2006=100	100	99	98

(240) EU-producenterne beskæftigede ca. 260 000 personer, som var direkte involveret i produktionen af den pågældende vare i undersøgelsesperioden.

(241) En interesseret part påstod, at det stabile beskæftigelsesniveau i EU-erhvervsgrenen var et bevis for, at den ikke forvoldtes skade.

(242) Det skal i den forbindelse erindres, at vurderingen af skade baseres på en analyse af alle relevante indikatorer og ikke blot en enkeltstående faktor. Undersøgelsen bekræftede desuden, at antallet af ansatte i EU-erhvervsgrenen faldt en anelse (- 2,0 %). Den kendsgerning, at en større del af EU-erhvervsgrenen har oprettet et klyngesystem til produktion, har sandsynligvis været medvirkende til at modvirke et yderligere fald i beskæftigelsen og bibeholde vigtig knowhow i produktionsvirksomhederne.

(243) En anden interesseret part antydede, at manglen på disponible arbejdstagere i Unionen og ikke konkurrencen fra importen fra de pågældende lande var en af de vigtigste årsager til EU-erhvervsgrenens problemer.

(244) Da der dog ikke blev fremlagt beviser for denne påstand, og da resultaterne af undersøgelsen ikke antydede, at arbejdsstyrken var et væsentligt problem for EU-producenterne, blev denne påstand afvist.

2.4. Produktivitet

Tabel 13

Produktivitet

	2006	2007	UP
Produktivitet	1 461	1 453	1 391
Indeks: 2006=100	100	99	95

(245) I denne undersøgelse blev den gennemsnitlige produktivitet i den betragtede periode vurderet på grundlag af det samlede antal ansatte, herunder ansatte i alle produktionssystemer i et klyngesystem. Produktiviteten faldt moderat i perioden. Produktiviteten hænger, jf. afsnit E.2, sammen med den overordnede struktur og den type fodtøj, der produceres i virksomhederne, og kan variere markant fra land til land og fra en virksomhed til en anden. Faldet kan derfor ikke betragtes som væsentligt.

2.5. Vækst

(246) Mellem 2006 og undersøgelsesperioden var EU-erhvervsgrenens markedsandel stabil, men i betragtning af faldet i forbruget mistede EU-producenterne alligevel markedsandele i absolutte tal.

2.6. Dumpingmargenens størrelse

(247) For så vidt angår den faktiske dumpingmargenens størrelse kan virkningerne for EU-erhvervsgrenen i betragtning af mængden og priserne på importen fra de berørte lande ikke anses for ubetydelige.

2.7. Genrejsning efter virkningerne af tidligere dumping eller subsidiering

(248) I oktober 2006 indførtes der antidumpingforanstaltninger mod importen af visse typer fodtøj med overdel af læder fra Kina og Vietnam. I denne periode blev der kun registreret en delvis genrejsning blandt EU-producenterne, jf. nedenfor.

3. MIKROØKONOMISKE INDIKATORER

3.1. Lagerbeholdninger

Tabel 14

Lagerbeholdninger

	2006	2007	UP
(1 000 par)	163	120	198
Indeks: 2006=100	100	73	121

Kilde: Kontrollerede spørgeskemabesvarelser.

(249) Lagerbeholdningerne var ubetydelige og udgjorde ca. 2 % af produktionen. Det skal erindres, at betydningen af denne indikator ikke bør overvurderes, da produktionen af denne varetype foregår efter ordre, og lagerbeholdningen på et givet tidspunkt er et resultat af varer, der er solgt men endnu ikke leveret.

3.2. Salgspriser

Tabel 15

Salgspriser

	2006	2007	UP
EUR pr. par	26,6	29,5	34,6
Indeks: 2006=100	100	111	130

Kilde: Kontrollerede spørgeskemabesvarelser.

- (250) Salgspriserne steg med 30 % i undersøgelsesperioden. Denne stigning skyldes to vigtige faktorer. Stigningen skyldes dels resultatet af udviklingen i forretningsmodellen, jf. ovenfor, dels de øgede omkostninger især til råmaterialer.

3.3. Likviditet, fortjeneste og investeringsafkast

Tabel 16

Likviditet — rentabilitet — investeringsafkast

	2006	2007	UP
Likviditet (i 1 000 EUR)	7 720	13 101	13 337
Indeks: 2006=100	100	170	173
Fortjeneste af nettoomsætningen i %	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Indeks: 2006=100	100	261	231
Investeringsafkast	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Indeks: 2006=100	100	240	217

Kilde: Kontrollerede spørgeskemabesvarelser.

- (251) EU-erhvervsgrenens fortjeneste forbedredes i den betragtede periode fra 1,3 % i 2006 til 3 % i undersøgelsesperioden. Forbedringen i fortjenesten påvirkede udviklingen i likviditeten og investeringsafkastet. Dette skal dog ses på baggrund af en væsentlig forværring og lave investeringsniveauer i den oprindelige undersøgelse.
- (252) En række interesserede parter påstod, at EU-erhvervsgrenens fortjeneste forbedredes markant, og at denne fortjeneste i realiteten var betydeligt højere end de 6 %, som var det mål for fortjenesten, der blev fastsat i den oprindelige undersøgelse. Det blev således påstået, at EU-erhvervsgrenen ikke længere påførtes skade, uanset de andre skadesindikatorer.
- (253) Det skal i den forbindelse bemærkes, at selv om fortjenesten ganske vist forbedredes, viste undersøgelsen, at

EU-erhvervsgrenen ikke var i stand til at nå målet om en fortjeneste på 6 %, jf. den oprindelige undersøgelse. Man kunne have forventet en mere udtalt stigning i fortjenesten ikke mindst i betragtning af de bestræbelser, som en stor del af erhvervsgrenen lagde for dagen ved at skabe nye forretningsmodeller. Dette viser, at erhvervsgrenen stadig er i en udsat situation for så vidt angår rentabiliteten. Påstanden om, at rentabiliteten skulle være af et sådant omfang, at EU-erhvervsgrenen ikke længere påføres skade, må derfor afvises.

3.4. Evne til at rejse kapital

- (254) Det fremgår af undersøgelsen, at små og mellemstore virksomheder, som er kernen i hele sektoren, på grund af deres udsatte økonomiske situation ikke er i stand til at stille tilstrækkelig bankgaranti og derfor har vanskeligt ved at rejse ny kapital.

3.5. Investeringer

Tabel 17

Investeringer

	2006	2007	UP
(i 1 000 EUR)	9 019	13 777	20 979
Indeks: 2006=100	100	153	233

Kilde: Kontrollerede spørgeskemabesvarelser.

- (255) Selv om der skete en stigning i investeringerne i den betragtede periode i absolutte tal, udgjorde den stadig kun 6 % af omsætningen i UP. Desuden påvirkes denne stigning af en række exceptionelle investeringer i bygninger, som blev foretaget af en af EU-producenterne i stikprøven. Investeringerne ville ellers have været stabile i hele referenceperioden og på et lavt niveau. Dette skal dog igen ses på baggrund af en væsentlig forværring og lave investeringsniveauer i den oprindelige undersøgelse.

3.6. Lønninger

Tabel 18

Lønninger

	2006	2007	UP
Lønninger (i 1 000 EUR)	21 305	23 186	23 855
Indeks: 2006=100	100	109	112
Gnms. lønninger pr. person (i 1 000 EUR)	21 826	21 418	21 897
Indeks: 2006=100	100	98	100

Kilde: Kontrollerede spørgeskemabesvarelser.

(256) De gennemsnitlige lønninger var stabile i den betragtede periode, hvilket antyder, at de reelle lønninger falder og ikke følger den normale lønudvikling. Dette beviser yderligere det pres, der udøves på EU-producenterne.

4. KONKLUSION OM SKADE

(257) Det blev konstateret, at ikke alle faktorer i grundforordningen havde en direkte indvirkning på EU-erhvervs-grenen for fodtøj i forbindelse med fastsættelsen af skade, jf. ovenfor. I betragtning af, at der kun produceres efter ordre, har virksomhederne enten ingen lagerbeholdninger, eller lagrene består af afsluttede ordrer, der endnu ikke er afsendt/faktureret, og det blev derfor konstateret, at lagrene kun havde begrænset indvirkning på skadesanalysen. Da sektoren ligeledes fortsat er arbejdskraftintensiv, er produktionskapaciteten ikke teknisk begrænset og afhænger især af antallet af ansatte i virksomheden.

(258) Analysen af de makroøkonomiske indikatorer, som indvirker mere direkte på EU-erhvervs-grenens situation, viser, at EU-produktionen og salgsmængden er faldet i omtrent samme takt som EU-forbruget i den betragtede periode. EU-producenternes salg, markedsandel og beskæftigelse har således været stabile. Der er registreret en moderat nedgang i produktiviteten. Selv om man kunne have forventet, at overgangen til en ny forretningsmodel ville have medført en stigning i de resterende EU-producenters salg og produktion, er det dog også klart, at der med indførelsen af foranstaltningerne er sat en stopper for det frie fald, som erhvervs-grenen led under før indførelsen af foranstaltningerne. Dermed har en stor del af EU-erhvervs-grenen desuden været i stand til at ændre forretningsmodel ved hjælp af en strømning af produktionsprocessen med udvikling af specialiserede klynger, ved at flytte til et højere varesegment samt ved at ændre fokus fra engrossalg til direkte levering til detailhandlere.

(259) Analysen af de relevante mikroøkonomiske indikatorer underbygger også den delvise genrejsning i EU-erhvervs-grenen og viser en stigning i salgspriserne, likviditeten, investeringerne og fortjenesten. Erhvervs-grenen har dog stadig ikke været i stand til at opnå normal fortjeneste og normale investeringer og har stadig vanskeligt ved at rejse kapital, og desuden viser lønudviklingen, at situationen stadig er sårbar, og at skaden ikke er helt overvundet.

(260) Generelt viste undersøgelsen, at EU-erhvervs-grenen fortsat påføres væsentlig skade.

5. VIRKNINGERNE AF DUMPINGIMPORTEN FRA DE PÅGÆLDENDE LANDE OG VIRKNINGERNE AF ANDRE FAKTORER

5.1. Virkningen af dumpingimporterede varer fra de pågældende lande

(261) Selv om den samlede importmængde fra de pågældende lande er faldet i den betragtede periode, er mængderne i undersøgelsesperioden stadig langt højere end i den oprindelige undersøgelse. For Kinas vedkommende er importen næsten dobbelt så stor som i den oprindelige undersøgelsesperiode, og selv om importmængden fra Vietnam faldt i samme periode, er den tilsvarende markedsandel stadig omkring 10 %.

(262) En analyse af prisen på importen fra de pågældende lande i den betragtede periode viser, at priserne på importen fra Kina har været stabile, mens priserne på importen fra Vietnam er faldet. Priserne på den kinesiske import er i forhold til priserne i den oprindelige undersøgelsesperiode steget med ca. 20 %, men priserne på den vietnamesiske import ligger tæt op ad priserne i den oprindelige undersøgelsesperiode. Til trods for forskelle i produktmikset og betragtningerne om handelsled er det klart, at de gennemsnitlige importpriser på 8,6 EUR for Kina og 9,51 EUR for Vietnam fortsat volder EU-producenterne alvorlige problemer, da deres gennemsnitlige salgspriser er langt over 30 EUR. Dette er endnu mere udtalt i forbindelse med underbudsniveauet, som er steget drastisk i forhold til den oprindelige undersøgelsesperiode. Kinas underbudsniveau er steget fra 13,5 % til 31,9 % i denne periode, og for Vietnams vedkommende er underbuddet steget fra 15,9 % til 38,9 %.

5.2. Konklusion om virkningen af dumpingimporterede varer fra de pågældende lande

(263) Ud fra ovenstående konkluderes det, at importen fra de pågældende lande både i form af mængde og priser fortsat påvirker EU-producenternes resultater negativt.

5.3. Virkningerne af andre faktorer

(264) Kommissionen undersøgte nøje, om andre kendte faktorer end dumpingimporten kunne have en indvirkning på den fortsatte skade, som påføres EU-producenterne, med henblik på at sikre, at eventuel skade forårsaget af disse faktorer ikke blev tilskrevet dumpingimporten.

5.3.1. Manglende konkurrence mellem EU-producerede sko og sko importeret fra de pågældende lande

(265) En række interesserede parter påstod, at der ikke er nogen sammenhæng mellem importen fra de pågældende lande og EU-erhvervs-grenens resultater. Det blev navnlig påstået, at den samme vare produceret i Unionen ikke

kan erstattes af den samme vare importeret fra de pågældende lande. Ifølge parterne er der ingen konkurrence mellem EU-producerede lædersko og sko importeret fra Kina og Vietnam, da de EU-producerede lædersko fortrinsvis sælges i det mellemste segment og det dyreste segment, mens de importerede sko hovedsagelig er beregnet til det mellemste segmentet og det billigste segment. EU-erhvervsgruppen var ikke i stand til at generhverve markedsandele efter indførelsen af foranstaltningerne, hvilket blev anført som bevis i denne sammenhæng. Den generelle forbedring i de øvrige skadesindikatorer skulle derimod være en konsekvens af EU-erhvervsgruppen ændrede forretningsmodel, hvorved en lavere produktion og et skift til produktion med højere merværdi afbødte den skade, der tidligere påførtes en del af EU-erhvervsgruppen. De vanskeligheder, som den anden gruppe af EU-producenter stødte på, skulle angiveligt skyldes, at de ikke var i stand til at tilpasse sig dumpingimporten fra de pågældende lande.

- (266) Undersøgelsen har vist, at en del af EU-erhvervsgruppen stadig er til stede i dele af det laveste segment og store dele af det mellemste segmentet, selv om denne del af erhvervsgruppen også har bevæget sig til et højere markedssegment. Hvad angår dumpingimporten, dækker den ikke blot det lave segment, men også det mellemste segment — og i visse tilfælde endda det højeste markedssegment. Der er med andre ord omfattende konkurrence mellem lædersko produceret i Unionen og lædersko importeret fra de pågældende lande.
- (267) Det blev desuden påstået, at der ikke var konkurrence mellem EU-producenterne og de pågældende eksportører, da EU-producenterne koncentrerer sig om nicheprodukter og ikke tilbyder et helt sortiment med specialsko som f.eks. vandsko, bowlingsko og ortopædiske sko. Det skal dog i den forbindelse bemærkes, at disse specialsko kun udgør en lille del af den pågældende vare, og virkningen heraf kan derfor ikke betegnes som væsentlig. Undersøgelsen har under alle omstændigheder vist, at disse specialsko — i modsætning til påstanden — produceres i Unionen om end i begrænsede mængder, og at disse sko er i direkte konkurrence med importerede specialsko. Der er desuden, jf. ovenfor, en øget konkurrence mellem mange af disse specialsko og klassiske »brune sko«, som traditionelt produceres af EU-erhvervsgruppen.
- (268) Hvad angår sammenligningen mellem EU-produktionen og importen fra de pågældende lande pr. alder og køn, har undersøgelsen vist, at der i Unionen findes en omfattende produktion af herre-, dame- og børnesko. Der sættes især på damesko, som udgør ca. 55 % af produktionen, mens herre- og børnesko udgør henholdsvis 35 % og 10 %. Når man ser på alders- og kønsfordelingen for sko, der importeres fra de pågældende lande, er tallene ganske anderledes med fokus på især børnesko med ca. 25 %. Til trods for disse udsving er det klart, at alle tre kategorier sælges på EU-markedet i væsentlige mængder af både EU-erhvervsgruppen og af eksportørerne.

5.3.2. EU-producenternes manglende effektivitet, strukturelle mangler og virkningen af globalisering

- (269) En part, der repræsenterer forbrugerinteresser, fremførte, at den påståede dumping ikke havde nogen indvirkning på EU-erhvervsgruppen situation, men at globaliserings-tendensen og udflytningen af produktionen til lande med lavere omkostninger og ikke illoyal handelspraksis er grunden til jobtab og fabrikslukninger i Unionen.
- (270) En række andre interesserede parter påpegede desuden, at EU-erhvervsgruppen ikke var i stand til at udnytte foranstaltningerne og virkningen af skiftet i forretningsmodel blandt EU-producenterne som bevis for påstanden om, at der ikke er nogen forbindelse mellem importen og EU-erhvervsgruppen resultater.
- (271) Ifølge disse påstande er EU-erhvervsgruppen strukturelt ude af stand til at konkurrere på masseproduktionsmarkedet, hvilket overvejende skyldes manglen på den nødvendige arbejdskraft og omkostningerne dertil. Derfor skiftede en betydelig del af EU-erhvervsgruppen til en ny forretningsmodel og investerede i produktinnovation og opgradering for at flytte fokus fra det mellemste og laveste varesegment til mellemste og højeste varesegment og luksusvaresegmentet. De virksomheder, der har fokuseret på nicheprodukter med højere merværdi, fremviser også gode resultater. Modsat har de virksomheder, der ikke tog globaliseringens udfordring op, fortsat dårlige resultater. Ifølge disse påstande bør EU-producenternes situation altså betragtes som en konsekvens af deres forretningsstrategi og skyldes ikke importen fra de pågældende lande.
- (272) Som det fremgår af afsnit E.2 og G.4, viste undersøgelsen ganske rigtigt et heterogent billede af EU-erhvervsgruppen. Dele af erhvervsgruppen producerer ikke-mærkevarefødtøj i det mellemste segmentet og det laveste segment og sælger via grossister og ikke direkte til detailhandlere. Dette betyder dog ikke, at disse virksomheder ikke er effektive. Det fremgår klart af undersøgelsen, at virksomhedernes vanskelige situation uanset deres konkurrencemæssige situation i alt væsentligt skyldes dumpingimporten. De befinder sig derfor i en yderst vanskelig økonomisk situation, og deres resultater er blevet voldsomt forværret i løbet af den betragtede periode. Mange af disse virksomheder bestræber sig på at omstille sig til det mellemste segment og det dyreste varesegment og på at ændre deres distributionskanaler, men det aktuelle pres fra dumpingimporten gør denne udvikling yderst vanskelig.
- (273) Til trods for deres markante forbedring og tilpasning af forretningsmodeller har de virksomheder, der skiftede forretningsmodel ikke nået det mål om en fortjeneste på 6 %, som blev fastlagt i den oprindelige undersøgelse. Dette viser, at denne gruppe også er påvirket af den generelle pres i nedadgående retning, som udøves af dumpingimporten i samtlige segmenter. Det er derfor sandsynligt, at denne gruppe ville have været i stand til at genrejse sig fuldstændigt, hvis de ikke var blevet udsat for et prispres i nedadgående retning som følge af fortsat (og endda øget) dumpingimport af læderfødtøj.

- (274) Selv de virksomheder, der skiftede til en ny forretningsmodel, er stadigvæk påvirket af den skadevoldende dumping, selv om de er yderst effektive, idet de har lagt deres ressourcer sammen og specialiseret sig, hvilket antyder, at erhvervsgrenens manglende effektivitet og strukturelle problemer ikke bryder årsagssammenhængen mellem dumping og den påførte skade.

5.3.3. Virkningerne af importen fra tredjelande

- (275) En række interesserede parter påstod, at den voksende fodtøjsindustri i andre tredjelande i markant grad øgede sin eksport til Unionen. Det er i den forbindelse blevet påstået, at importen fra tredjelande havde en markant indvirkning på EU-erhvervsgrenens situation i den betragtede periode og også ville have stor indflydelse i forbindelse med analysen af sandsynligheden for fortsat eller fornyet skade, hvis foranstaltningerne ophæves. Disse parter påstod, at ophævelsen af foranstaltningerne ville påvirke balancen mellem importen fra de pågældende lande og importen fra andre lande, da importen fra den ene kilde kan erstattes med importen fra den anden kilde. Derfor ville ophævelsen af foranstaltningerne således ikke indvirke på EU-erhvervsgrenen.

- (276) Undersøgelsen har i den forbindelse vist, at importen fra andre tredjelande med lave priser som f.eks. Indien og Indonesien er omfattende og stadig øges. Fodtøjssektoren er i vidt omfang organiseret i internationale grupper med forskellige produktionsanlæg i forskellige lande. Det giver dem derved en vis grad af fleksibilitet til at omstille produktionen, når et produktionsanlæg etableres i andre lande. Undersøgelsen har vist, at et produktionsanlæg kan etableres i et nyt land på et til to år.

- (277) Hvad angår markedsandele, kan Kinas og Vietnams tabte markedsandele være overtaget af andre eksporterende lande — navnlig Indien og Indonesien. Virkningen af deres priser kan dog ikke sammenlignes med virkningen af priserne på importen fra Kina og Vietnam. Selv om der ikke tages hensyn til forskellene i produktmikset, er prisforskellen særlig udtalt i Indiens tilfælde, hvor den gennemsnitlige eksportpris er 25,8 % højere end den gennemsnitlige eksportpris på sko importeret fra Vietnam og 40,3 % højere end den gennemsnitlige eksportpris på sko importeret fra Kina. Deres indvirkning på EU-erhvervsgrenen er derfor væsentligt mindre udtalt. Den gennemsnitlige eksportpris på sko importeret fra Indonesien er 13,2 % højere end den gennemsnitlige pris på sko importeret fra Kina og kan sammenlignes med den gennemsnitlige eksportpris på sko importeret

fra Vietnam. Mængden af importen fra Indonesien betyder dog stadig, at deres relative indvirkning bliver begrænset. Ud fra ovenstående kan det af de relative mængder af og højere priser på importen fra andre asiatiske lande ikke konkluderes, at deres indvirkning ville være tilstrækkelig til at bryde årsagssammenhængen mellem den skade, EU-erhvervsgrenen påførtes, og de større mængder af dumpingimport fra Kina og Vietnam.

5.3.4. Virkningerne af ændringer i forbrugsmønstre og forbrugernes præferencer og virkningerne af strukturelle ændringer i detailsektoren i Unionen

- (278) Det er også blevet påstået, at EU-erhvervsgrenens ringe resultater ikke skal kædes sammen med importen fra de pågældende lande, men derimod med et fald i forbruget i Unionen. Dette fald i forbruget skulle angiveligt hænge sammen med ændringer i modetendenserne, som er skiftet fra formelt fodtøj til fritidssko. Samtidig har forbrugerne ændret præferencer til fordel for lavprissegmentet, som typisk er repræsenteret ved import fra tredjelande.

- (279) Undersøgelsen har i den forbindelse vist, at der har været et fald i forbruget af den pågældende vare. Hvis det havde været muligt at erstatte lædersko med sko af andre materialer, ville dette fald dog have været langt mere udtalt. Faldet i forbruget og ændringerne i forbrugernes præferencer synes derfor ikke i sig selv at være en faktor, der kan bryde årsagssammenhængen.

- (280) Undersøgelsen viste desuden, at detailsalget af sko er diversificeret og har til dels bevæget sig fra den traditionelle skoforretning til en række nye butikker såsom stormagasiner, beklædningsbutikker og super/hypermarkeder, som tegner sig for en meget væsentlig del af salget, sandsynligvis over 40 %.

- (281) Det er også blevet påstået, at denne meget konkurrenceprægede ramme udøver et pres på priserne i nedadgående retning, og at dette har en større indvirkning på EU-erhvervsgrenen end dumpingimporten. Mens presset fra detailsektoren som sådan ikke kan udelukkes som en faktor, der kan have haft en indvirkning på EU-erhvervsgrenen, skal det dog samtidig ikke glemmes, at denne struktur også er afhængig af leverandører, der kan levere til så lave priser. De store mængder af dumping-importerede varer har ganske givet været en afgørende faktor i udviklingen og opretholdelsen af dette prispres. Da EU-producenterne desuden var i stand til at øge

priserne, antyder dette, at følgevirkningerne af de strukturelle ændringer i detailsektoren ikke i sig selv er tilstrækkelige til at bryde årsagssammenhængen mellem skaden og dumpingimporten.

5.3.5. Virkningerne af EU-producenternes eksportresultater

- (282) EU-erhvervsgrenens ringe eksportresultater, som hænger sammen med euroens styrke i forhold til dollaren, blev også fremført som en årsag til den skade, der påførtes EU-erhvervsgrenen, og som derfor skulle adskilles fra virkningerne af importen fra de pågældende lande.
- (283) En sammenligning af de samlede hjemmemarkedspriser og den samlede eksport antyder snarere, at EU-producenternes eksportpriser er steget med ca. 12 % i den betragtede periode, og at disse priser i undersøgelsesperioden var ca. 20 % højere end hjemmemarkedspriserne. Eksportmængderne forblev stabile og udgjorde ca. 25 % af produktionen. Da undersøgelsen har vist, at EU-producenternes eksportresultater kun er faldet en anelse, kan påstanden om, at eksportresultaterne var årsagen til EU-erhvervsgrenens skade, ikke godtages.

5.4. Konklusion om virkningen af andre faktorer

- (284) Som det fremgår af ovenstående har en række interesseparter påstået, at faktorer udover dumpingimporten har været de væsentligste årsager til den skade, der påførtes EU-erhvervsgrenen.
- (285) De pågældende andre faktorer er blevet identificeret og nøje undersøgt. Sagens kendsgerninger viser dog, at ingen af de andre kendte faktorer alene eller tilsammen kunne være af et omfang, der kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, som påførtes EU-producenterne.

H. SANDSYNLIGHED FOR FORTSAT SKADE

1. KONSEKVENSER AF DEN FORVENTEDE MÆNGDE OG PRISMÆSSIGE VIRKNINGER FOR EU-ERHVERVSGRENNEN, HVIS FORANSTALTNINGERNE BLEV OPHÆVET

- (286) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 11, stk. 2, blev importen fra de lande, som er genstand for en undersøgelse, vurderet for at fastslå, om der var sandsynlighed for fortsat skade.
- (287) I vurderingen af den sandsynlige indvirkning på EU-erhvervsgrenen, hvis de gældende foranstaltninger udløber, blev følgende faktorer taget i betragtning på linje med de ovenfor opsummerede elementer i henseende til sandsynlighed for fortsat dumping.

1.1. Kina

- (288) Som det fremgår af betragtning 261-262, blev der i undersøgelsesperioden fortsat importeret store mængder af fodtøj til dumpingpriser fra Kina.
- (289) En analyse af kapaciteten og udviklingen på hjemmemarkedet i Kina viste også, at den allerede store mængde af eksport vil fortsætte, hvis foranstaltningerne ophæves. Selv hvis importen som påstået ville falde med op til 30 % som følge af afmatning på markedet, vil mængderne fortsat være betydelige.
- (290) Det blev desuden konkluderet, at Unionen på grund af det højere prisniveau i forhold til det kinesiske hjemmemarked og tredjelandes markeder fortsat vil være et attraktivt marked for de kinesiske eksportører, hvis foranstaltningerne får lov at udløbe. Selv om det ikke kan udelukkes, at der vil ske en vis stigning i eksportpriserne, blev det dog konkluderet, at der fortsat vil foretages eksport til dumpingpriser.

- (291) De betydelige dumping- og underbudsniveauer, der er konstateret, antyder, at ovennævnte eksportmængder til Unionen vil ske til dumpingpriser, som vil ligge væsentligt under EU-producenternes priser og omkostninger.
- (292) Den kombinerede effekt af disse mængder og priser vil være af et omfang, der kan føre til en forværring af EU-producenternes allerede vanskelige situation.

1.2. Vietnam

- (293) Det blev også for Vietnams vedkommende konkluderet, at der fortsat blev foretaget dumping i betydeligt omfang i undersøgelsesperioden.
- (294) Det blev desuden konkluderet, at Unionen fortsat er det vigtigste marked for de vietnamesiske eksportører, og at dette sandsynligvis fortsat vil være tilfældet, hvis foranstaltningerne ophæves.
- (295) I betragtning af, at der findes betydelig overskydende kapacitet og i betragtning af prisniveauet i Unionen i forhold til det vietnamesiske hjemmemarked og andre eksportmarkeder, er det sandsynligt, at importen af dumpingvarer vil stige yderligere, hvis foranstaltningerne udløber. Som det er tilfældet for Kina, vil importmængderne, selv hvis importen som påstået falder som følge af den økonomiske krise, være betydelige.

(296) Som det var tilfældet for Kina, antyder de betydelige dumping- og underbudsniveauer, der er konstateret, at ovennævnte eksportmængder til Unionen vil ske til dumpingpriser, som vil ligge væsentligt under EU-producenterne priser og omkostninger. Ligeledes vil den kombinerede effekt af disse mængder og priser være af et omfang, der kan føre til en forværring af EU-producenterne allerede vanskelige situation.

2. PÅSTANDE FREMFØRT AF PARTERNE

(297) En række interesserede parter fremsatte påstande om, at andre faktorer end dumpingimporten fra de pågældende lande rejste tvivl om dumpingimportens sandsynlige virkning på EU-erhvervsgrænsens situation i fremtiden.

(298) De faktorer, der blev nævnt, er i vidt omfang allerede blevet behandlet i afsnit G.5 om skadesvurderingen og vil derfor ikke blive gentaget i dette afsnit. Enkelte af påstandene hænger dog sammen med begivenheder efter undersøgelsesperiodens udløb, og der er derfor foretaget en yderligere analyse af deres mulige indvirkning fremover.

2.1. Sandsynlig virkning som følge af markedsafmatningen

(299) En række parter har påstået, at virkningen af den økonomiske krise bør adskilles fra den påståede virkning af importen, da den bør betragtes adskilt fra sandsynligheden for fortsat/fornytt skadevoldende dumping. Ifølge disse interesserede parter er EU-erhvervsgrænsen særligt påvirket af afmatningen, da forbrugerne i sådanne situationer typisk vil vælge varer af lavere kvalitet/pris som følge af den forringede købekraft.

(300) Markedsafmatningen vil sandsynligvis føre til et yderligere fald i forbruget af den pågældende vare. Selv om lædersko stadig vil have en stærk position på markedet, vil salget sandsynligvis falde betydeligt mere end de 7 %, der allerede blev konstateret i perioden før afmatningen.

(301) De økonomiske begrænsninger vil sandsynligvis gøre forbrugere og detailhandlere mere følsomme overfor prisstigninger, og en forringelse af forbrugernes købekraft kunne lægge begrænsninger for priserne i detalledet. Dette kunne til gengæld medføre et segmentskift (forbrugerne bevæger sig fra det højeste/mellemste segment til det mellemste segment og fra det mellemste segment til det mellemste/laveste segment) og flere reparationer.

Konkurrencen mellem lædersko og andre billigere produkter af tekstil og syntetiske stoffer vil under sådanne omstændigheder sandsynligvis øges.

(302) Det kan kort sagt ikke udelukkes, at markedsafmatningen vil bidrage til en forværring af EU-erhvervsgrænsens situation på baggrund af de relaterede forbrugs- og prismæssige virkninger. Samtidig er det dog også sandsynligt, at den økonomiske krise vil forværre virkningen af dumpingimporten yderligere. Dette skyldes, at krisen sandsynligvis vil skabe et prispres på alle erhvervsdrivende, herunder eksportørerne fra de pågældende lande, hvorved deres allerede lave dumpingpriser sænkes yderligere. Med endnu lavere priser skabes der også et pres på det mellemste segment og det højeste segment, hvilket kan skabe et pres på EU-producenterne for at vende tilbage til det mellemste segment og det laveste segment. Det vil til gengæld føre til endnu hårdere konkurrence mellem EU-producerede varer og dumpingimporterede varer.

2.2. Sandsynlig virkning af de ændrede forbrugsmønstre

(303) En række interesserede parter påstod, at en eventuel kommende forværring af EU-erhvervsgrænsens resultater ikke vil skyldes importen fra de pågældende lande, men derimod med et fald i forbruget i Unionen. Dette fald i forbruget skulle angiveligt hænge sammen med ikke blot ændringer i modetendenserne, som er skiftet fra formelt fodtøj til fritidssko, men også med markedsafmatningen. Dette vil angiveligt skabe en øget tendens hos forbrugerne til at ændre præferencer til fordel for lavprissegmentet, som typisk er repræsenteret ved import fra tredjelande.

(304) Et fald i det samlede forbrug vil efter al sandsynlighed have en negativ virkning på EU-producenterne resultater. Det kan dog også forventes, at et fald i forbrugernes købekraft vil gøre markedet mindre smidigt over for kortsigtede modetendenser, hvilket vil give den klassiske »brune sko« en genopblomstring, da det er EU-erhvervsgrænsens stærkeste segment. Det kan således ikke konkluderes, at et fald i forbruget vil ramme EU-producerede sko hårdere end de importerede sko. Mens EU-producenterne sandsynligvis vil blive påvirket af et fald i forbruget, vil virkningen af betydelige mængder af dumpingimport fra de pågældende lande stadig være en væsentlig årsag til skade, hvis foranstaltninger får lov at udløbe.

2.3. Sandsynlig virkning af de forringede eksportresultater

(305) Enkelte interesserede parter har også påstået, at EU-producenterne vil mærke den økonomiske krise særligt hårdt på deres eksportresultater.

- (306) Det kan i den forbindelse antages, at den økonomiske krise, som mærkes på verdensplan, også vil indvirke på Unionens samlede eksport. Et fald i eksportaktiviteten vil sandsynligvis bidrage negativt til den generelle udvikling i sektoren, men det skal dog erindres, at tre fjerdedele af EU-producenternes aktivitet er rettet mod hjemmemarkedet i Unionen. På denne baggrund kan det ikke konkluderes, at den sandsynlige virkning af de forringede eksportresultater i sig selv vil bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, der påføres EU-producenterne.

2.4. Sandsynlige virkninger af EU-producenternes strukturelle problemer og manglende effektivitet

- (307) Det er også blevet påstået, at EU-producenterne tidligere har haft problemer med at udnytte foranstaltningerne, hvilket skyldes, at deres problemer hænger sammen med strukturelle problemer og manglende effektivitet i erhvervsgrænsen og ikke med den påståede dumping fra Kina og Vietnam. Ifølge disse påstande vil den økonomiske krise forværre de strukturelle problemer i sektoren og yderligere løsne sammenhængen mellem den påførte skade og dumping.
- (308) Det skal først og fremmest erindres, at det af undersøgelsen fremgik, at EU-producenterne uanset deres konkurrencemæssige position er blevet påført væsentlig skade af dumpingimporten. Det skal dog under alle omstændigheder bemærkes, at EU-erhvervsgrænsen, jf. ovenfor, har registeret en delvis genrejning, selv om den stadig var i en vanskelig situation, i den betragtede periode og har været i stand til at opretholde en stabil markedsandel. En stor del af sektoren har desuden ændret forretningsmodel eller søger at gøre det i) ved at samle deres ressourcer i klynger for at udnytte specialiseringen bedst muligt og skabe stordriftsfordele for grupperne, ii) gennem direkte salg til detailhandlere og iii) ved at producere sko til det mellemste/dyreste og det dyreste segment. Det er yderst usandsynligt, at erhvervsgrænsen ville have kunnet fortsætte med denne proces, hvis foranstaltningerne ikke var blevet indført, og de virksomheder, som er i gang med at ændre deres forretningsmodel, vil med stor sandsynlighed ikke kunne gennemføre denne proces.
- (309) Det kan dog også forventes, at markedsafmatningen vil øge presset og muligvis også sætte en stopper for processen i de virksomheder, der endnu ikke har været i stand til at tilpasse sig ved at ændre forretningsmodel. Situationen for disse virksomheder risikerer at blive forværret yderligere, og mange virksomheder i denne gruppe vil måske endda lukke, når konkurrencen forøges. De virksomheder, der har indført de mere avancerede forretningsmodeller, vil sandsynligvis heller ikke undslippe virkningen af markedsafmatningen, idet priserne i det mellemste/højeste segment, som de er

specialiserede i, sandsynligvis også vil blive udsat for et generelt pres i nedadgående retning.

- (310) For så vidt angår vurderingen af situationen i den betragtede periode, vil det dog være vanskeligt at påstå, at den økonomiske krise alene vil kunne bryde årsagssammenhængen med dumpingimporten. Tværtimod vil det pres i nedadgående retning på priserne, som understøttes af dumpingimport til billige priser, sandsynligvis også skabe en dominoeffekt og tvinge en endnu større del af EU-produktionen til det samme segment som dumpingimporten og dermed dumpingimportens pres på EU-producenterne, jf. betragtning 302. Under sådanne omstændigheder vil EU-producenterne derfor blive mere afhængige end nogensinde af foranstaltningerne i fremtiden.

2.5. Sandsynlige følger af importen fra tredjelande

- (311) Det blev også undersøgt, om importen fra tredjelande kunne have indflydelse på EU-erhvervsgrænsens situation, hvis foranstaltningerne får lov at udløbe. Det blev i den forbindelse påstået, at tredjelandenes eksport til Unionen er steget konstant og at der i kølvandet på de højere omkostninger i Kina og Vietnam og den økonomiske krise er den vigtigste kilde til bekymring for Unionen i fremtiden.
- (312) Med prisforskellen mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og importen fra tredjelande in mente vil det dog være temmelig sandsynligt, at eksporten fra Kina og Vietnam vil vinde priskampen over importen fra tredjelande. Dette tyder til gengæld på et relativt fald i importen fra disse lande i fremtiden. Som det fremgår af afsnit C.3 og C.4, tyder intet på, at de kinesiske eller vietnamesiske eksportører vil trække sig ud af EU-markedet. Tværtimod kunne den omfattende ledige kapacitet antyde, at de har et incitament til at blive på markedet så længe som muligt.
- (313) Ud fra ovenstående vil virkningen af importen fra andre tredjelande på EU-erhvervsgrænsens situation efter al sandsynlighed blive mindre, hvis foranstaltningerne får lov at udløbe.

2.6. Sandsynlige virkninger af svingninger i valutakurserne

- (314) Det er også blevet påstået, at EU-producenternes skade sandsynligvis vil mindske som følge af dollarens opskrivning i forhold til euroen. Svingningerne i valutakurserne vil sætte priserne i vejret på den dumpingimport, der handles i euro og dermed indsnævre prisforskellen mellem dumpingimporten og EU-producenternes priser.

(315) Der skal i den forbindelse mindes om, at undersøgelsen skal fastslå, om dumpingimporten (med hensyn til priser og mængde) har forvoldt (eller sandsynligvis vil forvolde) EU-erhvervsgrenen væsentlig skade, eller om en sådan væsentlig skade (eller sandsynlighed derfor) kan skyldes andre faktorer. I den forbindelse fremgår det af grundforordningens artikel 3, stk. 6, at det skal dokumenteres, at dumpingimportens prisniveau forvolder (eller sandsynligvis vil forvolde) skade. Den omhandler derfor kun forskelle mellem prisniveauer, og der findes således intet krav om en analyse af de faktorer, der påvirker prisniveauet.

(316) Dumpingimportens sandsynlige virkninger for EU-erhvervsgrenens priser undersøges hovedsageligt gennem fastsættelse af prisunderbuddet, prisleddet og pristrykket. Til dette formål sammenlignes de dumpede eksportpriser og EU-erhvervsgrenens salgspriser, og de eksportpriser, der anvendes til skadesberegningerne, skal i visse tilfælde omregnes til en anden valuta for at tilvejebringe et sammenligningsgrundlag. Følgelig sikrer brugen af valutakurser i denne sammenhæng kun, at prisforskellen fastsættes på et sammenligneligt grundlag. Heraf fremgår, at det selvfølgelig er åbenlyst, at valutakursen i princippet ikke kan være endnu en skadesfaktor.

(317) Ovenstående bekræftes også af ordlyden i grundforordningens artikel 3, stk. 7, der henviser til andre kendte faktorer end dumpingimporten. Listen over de andre kendte faktorer i nævnte artikel indeholder ingen henvisning til faktorer, der påvirker dumpingimportens prisniveau.

(318) Selv hvis denne faktor blev taget i betragtning på grund af det sandsynlige pres på forbrugerpriserne på et marked i afmatning, er det dog usandsynligt, at importører, der køber deres varer fra de pågældende lande, ville være i stand til at øge priserne til detailhandlen som følge af dollarens opskrivning. Desuden er valutakurserne i sig selv vanskelige at forudsige, og der er i tiden efter undersøgelsesperioden sket en nedskrivning af dollaren i forhold til euroen, hvilket gør det umuligt at konkludere, at valutakurssvingningerne vil have en virkning i opadgående retning på priserne på dumpingimporten fra de pågældende lande.

(319) Ud fra ovenstående kan det således ikke konkluderes, at udviklingen i valutakurserne kan være endnu en skadevoldende faktor.

3. KONKLUSION OM DEN SANDSYNLIGE VIRKNING AF ANDRE FAKTORER

(320) Ud fra ovenstående kan det ikke udelukkes, at andre faktorer såsom den økonomiske krise vil have en virkning på EU-producenternes økonomiske situation, men

undersøgelsen har dog ikke vist, at de alene vil kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den fortsatte skade, som vil forvoldes EU-erhvervsgrenen.

I. KONKLUSION OM FORTSAT SKADE

(321) Som det fremgår af afsnit G.4, har undersøgelsen vist, at EU-erhvervsgrenens skadelige situation er fortsat i undersøgelsesperioden. Fortsat skade er i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2, i sig selv en god indikator for, at skaden sandsynligvis også vil fortsatte i fremtiden, hvilket antyder, at foranstaltningerne bør bevares.

(322) Resultaterne vedrørende importen viser, at der sandsynligvis fortsat vil importeres store mængder til dumpingpriser, og at pristrykket (ikke mindst i forbindelse med den økonomiske krise) sandsynligvis vil forværre konkurrencen mellem dumpingimporterede sko og EU-producerede lædersko. Undersøgelsen har også vist, at der ikke er andre kendte faktorer, der kan bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, der forvoldes EU-producenterne.

(323) En overordnet analyse af resultaterne af undersøgelsen antyder, at en ophævelse af foranstaltningerne sandsynligvis vil føre til fortsat import af store og måske endda øgede mængder fra både Kina og Vietnam til priser, der vil underbyde EU-erhvervsgrenens priser yderligere. Markedsafmatningen vil sandsynligvis forværre denne udvikling yderligere. Dumpingimporten ville derfor efter al sandsynlighed få en betydelig, skadevoldende indvirkning på EU-erhvervsgrenen. Under disse omstændigheder ville EU-erhvervsgrenen enten også skulle sætte sine priser ned for at bevare sin markedsandel eller bibeholde salgspriserne på det nuværende niveau og i stedet miste kunder og i sidste instans omsætning. I førstnævnte tilfælde ville EU-erhvervsgrenen skulle operere med et tab, og i sidstnævnte tilfælde ville de mistede salgsmængder som sådan i sidste ende føre til øgede omkostninger efterfulgt af tab.

(324) Desuden har EU-erhvervsgrenen i mange år lidt under følgerne af dumpingimport og befinder sig nu i en vanskelig økonomisk situation. Det er dog også blevet konkluderet, at en stor del af EU-producenterne har været i stand til at omlægge deres forretningsmodel og koncentrere sig om det mellemste/dyreste varesegment med højere merværdi og med mere strømlinede distributionskanaler. Denne gruppe absorberer desuden gradvist aktiviteten fra den del af erhvervsgrenen, der endnu ikke har været i stand til at tilpasse og gennemføre nye forretningsmodeller, og der vil være behov for en yderligere tilpasningsperiode for at afslutte denne ændringsproces i hele erhvervsgrenen.

- (325) Hvis foranstaltningerne ophører på dette vanskelige tidspunkt, vil EU-producenternes situation forværres, og der vil sandsynligvis blive sat en stopper for overgangen til en ny forretningsmodel og en stor del af erhvervsgrenens overlevelse vil blive bragt i fare.
- (326) Derfor har undersøgelsen vist, at der på grund af importen fra både Kina og Vietnam er en stor sandsynlighed for fortsat skade for EU-erhvervsgrenen på kort og mellemlang sigt, indtil tilpasningsprocessen er afsluttet.

J. BEMÆRKNINGER MODTAGET FRA INTERESSEREDE PARTER EFTER FREMLÆGGELSEN AF RESULTATERNE

- (327) Der blev indsendt en række bemærkninger efter fremlæggelsen af resultaterne. Ingen af bemærkningerne var dog af en sådan karakter, at det ændrer konklusionerne. De vigtigste påstande vedrørte følgende punkter.

1. BEMÆRKNINGER VEDRØRENDE FORMELLE OG PROCEDUREMÆSSIGE SPØRGSMÅL OG PARTERNES RET TIL AT FORSVARE SIG

1.1. Hemmeligholdelse af klagerens navne

- (328) En række interesserede parter gentog deres bekymringer i forbindelse med den fortrolige behandling af klageren og påstod, at intet i det dokument, der støttede påstanden, tydede på, at klagerens situation ville blive forværret, hvis deres identitet blev offentliggjort. En anden interesseret part tilføjede, at der med henblik på hemmeligholdelse i henhold til WTO-praksis kræves en gyldig grund for alle dokumenter, uanset om de i sagens natur betragtes som fortrolige eller ej. I henhold til denne part er der i denne sag ingen gyldige grunde hertil.
- (329) Samme part påstod desuden, at hvis der ikke desto mindre indrømmes fortrolig behandling, bør dette til gengæld betyde, at der i hvert fald fremlægges fulde oplysninger om stikprøvens enhedspris og rentabilitetsindikatorer.
- (330) Hemmeligholdelsen af klagerens identitet og af de producenter, der indgik i stikprøven, var, jf. betragtning 40-42, baseret på en behørig anmodning i henhold til grundforordningens artikel 19. Det er derfor ikke korrekt, at klageren ikke havde en gyldig grund. Hvad angår påstanden om, at de fulde oplysninger om enhedspris og rentabilitet bør fremlægges, fastholder Kommissionen, at dette set i sammenhæng med offentligt tilgængelige oplysninger, indirekte kunne afsløre klagerens identitet. En sådan fremlæggelse af oplysninger inden for gruppen af stikprøvevirksomheder ville desuden påvirke de øvrige stikprøvevirksomheders kommercielle interesser, da de også er konkurrenter på markedet.

- (331) Ud fra ovenstående ændrer de modtagne bemærkninger ikke konklusionen om at indrømme fortrolig behandling til de EU-producenter, der støttede klagen.

1.2. Definition af EU-erhvervsgrenen og repræsentativitet

- (332) En række interesserede parter påstod, at Kommissionen havde anvendt definitionen af EU-erhvervsgrenen og EU-produktionen ukorrekt.
- (333) To parter påstod, at en skadesvurdering skal baseres på oplysninger om klageren og de virksomheder, der støtter klagen, og ikke på grundlag af den samlede EU-produktion. Dette ville i henhold til disse parter betyde, at de anvendte makroøkonomiske indikatorer, ikke var repræsentative.
- (334) Det blev desuden påstået, at Kommissionen ikke havde udelukket en virksomhed fra stikprøven, som havde stoppet sin produktion i Unionen i løbet af undersøgelsesperioden. Enkelte parter påstod, at inddragelsen af denne virksomhed havde forårsaget fordrejninger i de mikroøkonomiske indikatorer og i underbudsanalysen. Modsat påstod en anden interesseret part, der ikke anfægtede inddragelsen af den pågældende part i stikprøven, at alle denne virksomheds oplysninger og ikke kun oplysningerne vedrørende dens aktivitet i Unionen burde tages i betragtning i forbindelse med skadesanalysen.
- (335) De samme interesserede parter påstod, at Kommissionen burde have udelukket virksomheder, som importerede op til 25 % af den samlede produktion fra tredjelændene, fra definitionen af EU-erhvervsgrenen. Ifølge parterne var dette en ændring af metoden i forhold til betragtning 231 i forordningen om indførelse af de midlertidige foranstaltninger som led i den oprindelige undersøgelse, hvoraf det fremgår, at alle virksomheder, som havde udflyttet produktionen, var blevet udelukket. Det blev desuden påstået, at Kommissionens generelle praksis for anvendelse af grundforordningens artikel 4, stk. 1, krævede, at virksomheder, der importerer ca. 25 % af den samlede produktion, udelukkes. I den forbindelse påstod en part desuden, at Kommissionen fejlagtigt havde inkluderet, at ingen af CEC's medlemmer havde udliciteret produktionen, selv om det modsatte klart fremgik af et indlæg, der blev fremsendt i løbet af undersøgelsen.
- (336) En række interesserede parter angav desuden, at der i det generelle dokument med fremlæggelsen af resultaterne var uoverensstemmelser, da det af betragtning 3 fremgår, at støtten til klagen udgjorde 35 %, mens den i betragtning 193 er på 25 %.

(337) EU-erhvervsgruppen blev, jf. betragtning 193-200, defineret i henhold til bestemmelserne i grundforordningens artikel 4, stk. 1. Analysen af situationen for hele EU-produktionen er i tråd med grundforordningens bestemmelser. Påstanden om, at skadesanalysen var baseret på en ukorrekt definition af EU-erhvervsgruppen, må derfor afvises.

(338) Hvad angår påstanden om, at en af virksomhederne i stikprøven burde have været udelukket, skal det erindres, at det af betragtning 23 og 196 fremgår, hvorfor denne virksomhed stadig indgår i stikprøven. Det konkluderes endvidere, at en eventuel udelukkelse ikke ville have nogen effekt på stikprøvens repræsentativitet eller skadesituation, herunder underbud. Dette skyldes virksomhedens begrænsede vægt i stikprøven. Det har derfor i praksis ingen betydning for analyseresultatet, om virksomheden formelt udelukkes eller ej.

(339) EU-produktionen var udelukkende baseret på virksomheder, der hører under definitionen i artikel 4 (inkl. artikel 4, stk. 1), jf. betragtning 195. Ud fra de foreliggende oplysninger blev der ikke taget hensyn til retlige enheder, der havde udflyttet produktionen, og som burde udelukkes fra definitionen af EU-producenterne i henhold til artikel 4, stk. 1. Det skal i den forbindelse erindres, at begrænset import ikke i sig selv er en udflytning. En mindre gruppe klagende producenter importerede ganske rigtigt, men kun i meget begrænsede mængder og under alle omstændigheder højst 25 % af den pågældende virksomheds samlede produktion. Ud fra det foregående er påstanden om, at Kommissionen afveg fra den praksis, der blev anvendt i den oprindelige procedure, eller fra grundforordningens bestemmelser, ikke korrekt.

(340) Hvad angår de påståede uoverensstemmelser mellem angivelserne af støtten i betragtning 3 og 193, skal det bemærkes, at det i betragtning 193 blot angives, at støtten er over det retlige minimum på 25 %, der er således ikke tale om en indikation af den faktiske støtte over denne grænse.

1.3. Periode i forbindelse med skadesvurderingen

(341) En række parter påstod, at den periode, der blev lagt til grund for skadesvurderingen, var ude af sammenhæng. Det blev navnlig påstået, at det ville føre til et usammenhængende resultat at anvende den betragtede periode og 2005 som referenceperiode for visse indikatorer og den oprindelige undersøgelsesperiode for andre skadesindikatorer. Andre interesserede parter påstod, at Kommissionen havde lagt data for 2005 og den oprindelige undersøgelsesperiode til grund uden dog at fremlægge disse.

(342) Vurderingen af skadesanalysen blev baseret på resultaterne for den betragtede periode, dvs. fra 2006 til og

med udgangen af undersøgelsesperioden. Der blev kun henvist til den oprindelige undersøgelsesperiode og 2005 med henblik på at supplere analysen, men dette havde ikke en afgørende indvirkning på konklusionerne. Ud fra ovenstående afvises påstanden om, at perioden for skadesvurderingen førte til en usammenhængende analyse.

1.4. Repræsentativitet for så vidt angår stikprøven af EU-producenter

(343) En række parter påstod, at stikprøven af EU-producenter ikke var repræsentativ, hvad angår varetyper, størrelse og geografisk spredning.

(344) Det blev i den forbindelse påstået, at Kommissionen ikke havde uddybet den geografiske spredning af stikprøven tilstrækkeligt, og at stikprøven under alle omstændigheder ikke var repræsentativ, da der produceres fodtøj i mindst 7 medlemsstater, hvoraf kun fire indgik i stikprøven. Det blev desuden påstået, at især en medlemsstat var overrepræsenteret. En interesseret part anmodede desuden Kommissionen om at fremlægge oplysningerne om omfanget af forarbejdningsaftaler i EU-erhvervsgruppen.

(345) En part påstod desuden, at damefodtøj var overrepræsenteret i stikprøven, og en anden part mindede om, at stikprøvens rentabilitet ikke var repræsentativ i forhold til det tal, der er udledt af klagen.

(346) Betragtning 28 indeholder en uddybning af stikprøvens geografiske spredning og dens repræsentativitet i forhold til den samlede geografiske spredning i Unionen. Det erindres i den forbindelse, at stikprøven i vidt omfang afspejlede den geografiske spredning af hele populationen, og at en helt identisk geografisk spredning ikke er nødvendig. Desuden viste undersøgelsen, at ca. 60 % af stikprøvens produktion foregik via de såkaldte »underentrepriser« eller »forarbejdningsaftaler«.

(347) Da disse »underentrepriser« eller »forarbejdningsaftaler« også forekommer i virksomheder i forskellige medlemsstater, blev det sikret, at produktionen blev tilskrevet den ordregivende virksomheds medlemsstat.

(348) Ud fra det foregående vil en ændring af vægten for en medlemsstat ikke gøre stikprøven ikke-repræsentativ. I betragtning af, at underentreprisen og at to tredjedele af produktionen er koncentreret i tre medlemsstater, kan der ikke være krav om at inddrage repræsentanter fra 7 producerende lande.

(349) Det er indres, at det af betragtning 29 fremgår, at EU-producenterne i stikprøven omfattede et tværsnit af varesegmenter, som i høj grad afspejlede tværsnittet for den samlede population. Det samme gælder for opdelingen i herre- og damesko, selv om der er udsving i alle kategorier: herre-, dame- og børnesko sælges i betydelige mængder af virksomhederne i stikprøven og af den samlede population. Hvad angår fortjenestens niveau, betyder forskellen mellem stikprøven og klagen ikke, at stikprøven ikke er repræsentativ. Under alle omstændigheder skal det bemærkes, at stikprøvens rentabilitet er inden for samme interval som efter en analyse af samtlige oplysninger i klagen.

1.5. Toldsatsen i den oprindelige undersøgelse

(350) Visse parter påstod, at Kina var blevet diskrimineret i forhold til Vietnam allerede i den oprindelige procedure, idet der blev pålagt en højere told på importen fra Kina, selv om dumpingmargenen for Kina var lavere end dumpingmargenen for Vietnam. Det blev desuden påstået, at Kina blev forskelsbehandlet på grund af den metode, der blev anvendt til at tilpasse skademargenen i den oprindelige undersøgelse.

(351) For det første anvender Unionen pr. definition reglen om lavest mulige told, hvilket betyder, at skademargenen kan anvendes til fastsættelse af tolden i stedet for dumpingmargenen. Dernæst blev det med henblik på at indføre den lavest mulige afhjælpning af skadevoldende dumping i den oprindelige procedure fundet nødvendigt at tage højde for ikke-skadevoldende mængder og værdier, som blev beregnet for at nå frem til den lavest mulige afhjælpning af den skade, som blev forvoldt af både Kina og Vietnam, og som resulterede i den indførte antidumpingtold. Det skal i den forbindelse erindres, at formålet med en udløbsundersøgelse er at vurdere, om de foreliggende kendsgerninger berettiger, at foranstaltningerne i deres nuværende form bevares i endnu en periode. I betragtning af, at det ikke er muligt at ændre foranstaltningernes niveau som led i denne undersøgelse, kan påstandene i den henseende ikke tages i betragtning.

2. BEMÆRKNINGER VEDRØRENDE SKADESANALYSEN

2.1. Kumulering af importen fra Kina og Vietnam

(352) En interesseret part påstod, at betingelserne for en kumulering ikke var opfyldt, da tendensen vedrørende Vietnam adskilte sig meget fra tendensen vedrørende Kina. Det blev endvidere påstået, at importen fra Vietnam ikke længere kunne antages at forvolde skade, da mængderne i undersøgelsesperioden lå under de ikke-skadevoldende mængder, som fastslået i den oprindelige undersøgelse.

(353) Det skal erindres, at der i betragtning 216 ff. blev gennemført en udvidet analyse, som viste, at betingelserne for kumulering var opfyldt. På denne baggrund er påstanden om ikke-skadevoldende mængder ikke relevant.

2.2. Virkningen af udlicitering

(354) En interesseret part fremførte, at dokumentet med fremlæggelsen af oplysningerne viste, at EU-erhvervsgrænsen fortsat udflytter produktionen. Dette viste iflg. parterne, at den gældende told ikke havde kunnet stoppe udflytningsprocessen.

(355) Det skal i den forbindelse erindres, at formålet med tolden ikke er at stoppe eller fremme en udflytningsproces, men at korrigere handelsforvridninger forårsaget af dumpingimporten. Det skal desuden bemærkes, at en række virksomheder havde udflyttet produktionen til andre medlemsstater eller til tredjelande, som ikke er genstand for foranstaltninger. Ud fra ovenstående kan denne påstand ikke accepteres.

2.3. Virkningen af de makroøkonomiske indikatorer

(356) En interesseret part mente, at svarene fra de nationale sammenslutninger ikke var tilstrækkeligt grundlag for skadesindikatorerne, da man af deres besvarelser ikke kan udlede oplysninger vedrørende alle skadesindikatorerne. Parten anfægtede ligeledes, at der kun blev indhentet ni besvarelser.

(357) En række parter anfægtede de makroøkonomiske indikatorer, da disse var baseret på EU-produktionen som helhed og ikke på oplysningerne fra klagerne og de støttende virksomheder. Der blev allerede i betragtning 337 ovenfor givet en begrundelse for fastsættelsen af de makroøkonomiske indikatorer, og en yderligere uddybning er derfor ikke nødvendig. En interesseret part påstod, at de makroøkonomiske indikatorer alligevel ikke var pålidelige. En stigning i beskæftigelsen på 359 % siden den oprindelige undersøgelse blev givet som eksempel på, hvorfor indikatorerne skulle betragtes som urimelige. Påstanden blev underbygget af en bemærkning om, at de makroøkonomiske indikatorer i flere tilfælde adskilte sig fra indikatorerne i stikprøven.

(358) En række interesserede parter påstod, at de fremlagte forbrugstendenser var sammenhængende, da en del af dokumentet nævnte et fald på 7 %, mens der omtales et fald på 14 % i en anden del af dokumentet. Ligeledes blev oplysningerne om produktionskapaciteten og beskæftigelsen betragtet som sammenhængende, da de viste forskellige tendenser, selv om det i fremlæggelsesdokumentet blev angivet, at de to var forbundet.

(359) Hvad angår kilderne, indhentede Kommissionen fra de nationale sammenslutninger de oplysninger, som de kunne forventes at råde over, jf. betragtning 225-226. Det er ikke usædvanligt, at disse oplysninger ikke omfatter alle skadesindikatorer, og det viser blot, at disse sammenslutninger ikke har adgang til oplysninger vedrørende visse specifikke indikatorer. Derfor indhenter de undersøgende myndigheder disse oplysninger fra en repræsentativ stikprøve af virksomheder. De ni besvarelser fra de nationale sammenslutninger, tegner sig for en væsentlig del af produktionen (over 80 % af EU-produktionen) og blev suppleret med statistiske oplysninger og andre data fra de interesserede parter.

(360) Hvad angår beskæftigelsesniveauet, skal det erindres, at tallet i den oprindelige undersøgelse, 57 000 ansatte, var baseret på oplysninger fra klagerne. De nuværende tal for beskæftigelsen på 262 000 er en makroøkonomisk indikator og vedrører hele EU-erhvervsgrenen, jf. ovenfor. Vedrørende forskelle mellem indikatorerne for stikprøven og for hele EU-erhvervsgrenen skal det erindres, at disse indikatorer ikke behøver at afspejle hinanden fuldstændigt for at være repræsentative. Deres repræsentativitet er sikret, idet de følger de samme tendenser. Hvad angår de påståede uoverensstemmelser vedrørende forbruget, henviste faldet på 7 % til perioden 2006-UP, mens faldet på 14 % henviste til perioden 2005-UP.

(361) Ud fra ovenstående afvises bemærkningerne om sammensætningen og analysen af de makroøkonomiske indikatorer.

2.4. Virkningen af de mikroøkonomiske indikatorer

(362) En interesseret part påstod, at EU-erhvervsgrenens fortjeneste på 3 % skulle betragtes som et godt resultat især i betragtning af, at markedet er vigende. Det blev desuden anført, at påstanden om, at EU-erhvervsgrenen er udsat for et pristryk fra importen fra Kina og Vietnam, ikke var dokumenteret af resultaterne, idet EU-erhvervsgrenen var i stand til at hæve priserne med 30 % i den betragtede periode.

(363) Som det fremgår af den oprindelige undersøgelse, er den forventede fortjeneste uden skadevoldende dumping på 6 %, altså langt over de ca. 3 %, som EU-erhvervsgrenen opnåede, hvilket desuden ikke er nok til at sikre erhvervsgrenens overlevelse på mellemlang sigt og finansiere den igangværende omstrukturingsproces. Dette skal desuden sammenlignes med importørernes høje fortjenester. Hvad angår EU-erhvervsgrenens salgspriser, hindrede stigningen ikke direkte konkurrence mellem varerne, hvilket påvirkede underbuddet. De lave fortjenstmargener er et bevis på, at der udøves et pristryk, da EU-erhvervsgrenen ikke kan få en højere avance.

(364) Ud fra ovenstående afvises påstandene om analysen af de mikroøkonomiske indikatorer.

2.5. Underbudsanalysen

(365) En række interesserede parter satte spørgsmålstejn ved Kommissionens underbudsanalyse. Det blev i den forbindelse påstået, at Kommissionen kunstigt havde skabt et større match mellem varekontrolnumrene ved at omklassificere visse skotyper fra varegruppe E til A.

(366) Andre interesserede parter mente, at Kommissionen havde undladt at meddele, hvorfor det niveau for justeringen for FoU, som var fastsat i den oprindelige undersøgelse, nu var lavere. Det blev ligeledes fremført, at Kommissionen ikke havde meddelt, i hvilket omfang der var foretaget justeringer for salg til ikke-forretningsmæssigt forbundne handelsvirksomheder.

(367) Påstanden om, at der blev skabt et kunstigt match ved hjælp af en omklassificering af varekontrolnumrene, er ikke korrekt. Der blev ikke foretaget nogen omklassificering, jf. betragtning 57 ff., men der blev, hvor det var nødvendigt, foretaget en korrektion, hvor parterne havde placeret varerne i en forkert kategori.

(368) Hvad angår påstanden om, at der ikke blev givet en begrundelse for ændringen i justeringen for FoU, skal det bemærkes, at der anvendtes den samme metode som i den oprindelige undersøgelse til at beregne justeringen, som altså blev baseret på efterprøvede oplysninger fra de samarbejdsvillige parter vedrørende undersøgelsesperioden. Eksportørernes cif-pris blev fastlagt på grundlag af virksomhedernes egne data, som eventuelt blev korrigeret.

(369) Ud fra ovenstående afvises påstandene om en mangelfuld underbudsanalyse.

2.6. Konklusion om fortsat skade

(370) En række interesserede parter påstod, at de overordnede skadesindikatorer var positive og at Kommissionen havde baseret sin konklusion om fortsat skade udelukkende på rentabiliteten. Da rentabiliteten i undersøgelsesperioden var på sit højeste siden 2001, burde denne indikator også fortolkes således, at EU-erhvervsgrenen ikke længere forvoldes skade. En række interesserede parter fremlagde desuden specifikke eksempler på virksomheder, der klarede sig godt, som dokumentation for deres påstand om, at EU-erhvervsgrenen ikke forvoldes skade.

- (371) En anden interesseret part mente, at Kommissionen ikke havde taget virkningen af den ændrede forretningsmodel i betragtning i forbindelse med vurderingen af produktion og salg samt i skadesanalysen generelt. Det blev ligeledes påstået, at virkningerne af udliciteringen ikke var blevet taget i betragtning, og stikprøvens gennemsnitlige fortjeneste ville iflg. denne part have været meget højere, hvis de udliciterede aktiviteter var blevet taget i betragtning.
- (372) Det skal i den forbindelse understreges, at analysen af skadesindikatorerne i sagens natur er overordnet, og at der kan konstateres skade, selv om ikke alle indikatorerne viser en forværring. Det skal også bemærkes, at foranstaltningerne fandt anvendelse i den analyserede periode, og at der derfor logisk set kan forventes en vis nedbringelse af skaden. Til trods for dette og som allerede angivet i betragtning 257 ff. forværredes forbruget, produktionen, salget og kapacitetsudnyttelsen i løbet af perioden, underbuddet var fortsat var betydeligt, og rentabiliteten var meget lav og lå langt under det normale niveau for den fortjeneste, der kan forventes i en situation uden skadevoldende dumping. Generelt set viste analysen en delvis afhjælpning af skaden på grund af foranstaltningerne — men på ingen måde, at skaden er ophørt.
- (373) I en erhvervsgrænse med over 18 000 virksomheder vil der helt naturligt være en spredning i de enkelte virksomheders resultater, men dette betyder dog ikke, at erhvervsgrænsen som helhed ikke påføres skade. Det skal erindres, at analysen af de makroøkonomiske indikatorer for hele erhvervsgrænsen og de mikroøkonomiske indikatorer for en repræsentativ stikprøve af producenter (begge jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, viste, at der fortsat forvoldtes skade.
- (374) Hvad angår virkningerne af den ændrede forretningsmodel, vedrører den beregnede gennemsnitlige fortjeneste til EU-producenterne i stikprøven. Alle ændringer (i bl.a. forretningsmodel, handelsled) blev indarbejdet i analysen. En virksomheds aktivitet som importør kan ifølge lovens krav ikke tilskrives virksomhedens situation som producent.
- (375) Ud fra ovenstående foretages der ingen ændringer i konklusionerne om skade i betragtning 257-260.
3. BEMÆRKNINGER VEDRØRENDE ÅRSAGSSAMMENHÆNGEN MELLEM EU-ERHVERVSGRENENS SKADE OG DUMPINGIMPORTEN
- (376) En række interesserede parter mente, at Kommissionen havde undladt at tage hele virkningen af andre faktorer for EU-producenternes økonomiske levedygtighed i betragtning. Det blev generelt påstået, at Kommissionen havde anvendt en snæver indgangsvinkel i forbindelse med virkningen af andre faktorer. Det blev i den henseende påstået, at analysen af hver faktor isoleret set havde betydet, at alle virkninger med undtagelse af den, der var genstand for analysen, blev tilskrevet dumpingimporten.
- (377) En række interesserede parter mente, at Kommissionen havde undervurderet virkningen af importen fra tredjelande. Parterne anførte, at den vejede gennemsnitspris på importen fra tredjelande kun var 0,39 EUR højere end prisen på importen fra Folkerepublikken Kina og Vietnam og derfor havde en betydelig indvirkning på EU-erhvervsgrænsen. Det blev desuden anført, at hvis sammenligningen havde været baseret på hjemtagingspriser og ikke cif-priser, ville priserne på import fra især Indien og Indonesien have været lavere end priserne for de pågældende lande.
- (378) En række parter påstod, at Kommissionen ikke havde begrundet sin konklusion om, at der var konkurrence mellem den pågældende vare importeret fra Kina og Vietnam og den samme vare, der produceres i Unionen. Det blev endvidere påstået, at denne konklusion var i modstrid med en række afsnit i fremlæggelsesdokumentet, hvoraf det fremgik, hvorledes EU-erhvervsgrænsen er koncentreret i det mellemste og højeste segment. Det blev vurderet, at dette resultat var i modstrid med konklusionen om, at EU-erhvervsgrænsen konkurrerer med varer fra Kina og Vietnam i det billigste varesegment. En interesseret part mente, at Kommissionen havde undladt at give en definition af varerne i det højeste, mellemste og laveste segment, og påstod, at der ikke forelå bevis for, at EU-erhvervsgrænsen reelt ændrede strategi til et højere segment.
- (379) En interesseret part mente, at Kommissionen havde undladt at tage indvirkningen af det ændrede forbrug og krisen på EU-erhvervsgrænsen i betragtning. Det blev navnlig anført, at Kommissionen fejlagtigt havde konkluderet, at importpriserne ville falde som følge af krisen, for den faktiske udvikling i de 6 måneder efter undersøgelsesperioden viste et fald i mængderne og en stigning i priserne.
- (380) En interesseret part mente, at Kommissionen ikke havde fremlagt tilstrækkelige beviser for, at erhvervsgrænsens problemer ikke skyldtes strukturelle mangler. Denne part mente, at påstanden om, at de virksomheder, der havde ændret forretningsmodel, også påførtes skade, burde afvises, idet parten mente, at en ændring i forretningsmodel i sig selv ikke i tilstrækkeligt omfang antydede, at virksomhederne ikke havde strukturelle problemer.

- (381) I tillæg til de andre faktorer ovenfor påstod en interesseret part, at Kommissionen i den overordnede analyse af andre faktorer havde undladt at vurdere virkningerne af en omstrukturering af forretningsmodellen for EU-producenternes fortjeneste, virkningen af EU-erhvervsgrenens udlicitering og virkningen af manglen på faglærte arbejdstagere.
- (382) Det erindres i den forbindelse, at der blev udført en meget grundig og omfattende analyse af de øvrige faktorer som led i denne undersøgelse. Det erindres desuden, jf. betragtning 285, at disse faktorer blev analyseret samlet og individuelt, og påstanden om, at Kommissionen antog en isolationistisk indgangsvinkel, kan derfor ikke godtages.
- (383) Vedrørende virkningen af importen fra tredjelande blev det i undersøgelsen fastslået, at der var betydelige forskelle i prisen mellem de pågældende lande og andre tredjelande, hvis gennemsnitlige priser generelt ligger betydeligt højere end Folkerepublikken Kinas og Vietnams. Det fremgår desuden af betragtning 277, at disse forskelle også gælder Indien og Indonesien, når der sammenlignes med Folkerepublikken Kina. Selv om der ses bort fra forskellene i importpriserne, er markedsandelen for Indien og Indonesien kun på 8 % og 5 % i forhold til en markedsandel på 29 % for Folkerepublikken Kina og Vietnam. Hvad angår importmængden, kan virkningen af importen derfor ikke bryde årsagssammenhængen.
- (384) Betragtning 265 indeholder en omfattende analyse af konkurrence mellem sko importeret fra de pågældende lande og sko, der produceres i Unionen. Det kan i den forbindelse blot tilføjes, at resultaterne vedrørende de virksomheder i stikprøven, der havde ændret forretningsmodel, klart viste, at denne del af erhvervsgrenen ændrede strategi til et højere varesegment. Det blev desuden fastslået, at dumpingvarerne udgjorde en væsentlig del af det mellemste og det højeste segment. Det ikke-fortrolige dossier indeholdt desuden dokumentation for de varettyper, der produceres i Unionen, og for de varer, der importeres. Som fastslået i den foregående undersøgelse, omfatter »det mellemste/højeste« segment især mærkevarer med en høj detailpris. De lavere segmenter omfatter ikke-mærkevarer til en lavere pris. Ud fra ovenstående kan påstanden om, at analysen af konkurrencen mellem varerne ikke var foretaget på et faktiskt grundlag, ikke accepteres.
- (385) Der blev, jf. betragtning 278 ff., foretaget en omfattende analyse af virkningerne af de ændrede forbrugsmønstre. Hvad angår virkningen af den økonomiske krise, var Kommissionen i forbindelse med undersøgelsen meget omhyggelig med ikke at tillægge dumpingimporten konsekvenserne af den økonomiske krise. Det skal i den forbindelse understreges, at undersøgelsesperioden, som blev lagt til grund for skadesanalysen, omfatter en periode før krisen. Virkningen af krisen afspejles derfor ikke i analysen af undersøgelsesperioden. Da en række interesserede parter påstod, at den økonomiske krise og ikke dumpingimporten var skyld i EU-erhvervsgrenens problemer, blev der dog udført en supplerende analyse af tiden efter undersøgelsesperioden. En stigning i importpriserne i de seks måneder efter undersøgelsesperiodens udløb ophæver ikke konklusionen i betragtning 302 om, at krisen kunne forværre virkningen af dumpingimporten. Det forventede pristryk gælder i alle handelsled og ikke mindst i detailledet. Ud fra ovenstående afvises påstanden om, at virkningen af det faldende forbrug og den økonomiske krise ikke blev taget i betragtning.
- (386) Dokumentet indeholdt en omfattende analyse af EU-erhvervsgrenens situation i forbindelse med ændringen af forretningsmodellen og effektiviteten. Det skal i den forbindelse tilføjes, at virkningen af den ændrede forretningsmodel tydeligt kan ses i den forbedrede tendens i skadesindikatorerne for denne gruppe af virksomheder. Forbedringen i forholdet mellem omkostninger og priser viste, at den nye forretningsmodel byggede på effektivitet og er levedygtig. Påstanden om, at ændringen i forretningsmodellen ikke beviser EU-erhvervsgrenens effektivitet, må derfor afvises.
- (387) I modsætning til den fremsatte påstand blev virkningen af den ændrede forretningsmodel for rentabiliteten, salget og produktion analyseret og taget i betragtning i forbindelse med påstanden om, at EU-erhvervsgrenen havde strukturelle problemer. Forretningsmodellen med udlicitering indgik, jf. betragtning 23 ovenfor, også i analysen. Der blev i afsnittet om Unionens interesse også foretaget en analyse af importørernes og detailhandlernes situation, og alle oplysninger fra den samarbejdsvillige producent, der blev udelukket fra definitionen af EU-erhvervsgrenen, blev nøje analyseret. Hvad angår den ubegrundede påstand om, at manglen på faglærte arbejdere skulle være årsagen til EU-erhvervsgrenens problemer, blev denne påstand allerede behandlet i betragtning 244, og der er derfor ikke behov for yderligere uddybning. Ud fra ovenstående afvises påstanden om, at Kommissionen undlod at tage andre faktorer i betragtning.

K. UNIONENS INTERESSER

1. INDLEDNING

- (388) Det blev i henhold til grundforordningens artikel 21 undersøgt, om det ville være imod Unionens interesser som helhed at opretholde de nuværende antidumpingforanstaltninger. Unionens interesser blev fastlagt på

grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parter interesser, dvs. EU-erhvervsgrenens, andre EU-producenters, importørernes, detailhandlernes/distributørernes og forbrugernes interesser.

(389) For at vurdere virkningerne af en videreførelse eller ophævelse af foranstaltningerne anmodede Kommissionen om oplysninger fra alle relevante interesserede parter. Selv om det ikke ud fra et juridisk synspunkt er strengt nødvendigt, blev det i lyset af sagens komplekse natur fundet hensigtsmæssigt at indhente eventuelle supplerende oplysninger om flere aspekter end normalt er praksis i Unionen. De undersøgende myndigheder fik dermed mulighed for at krydstjekke resultaternes gyldighed. Hvad angår EU-erhvervsgrenen, anmodede Kommissionen ikke blot de virksomheder, der indgik i stikprøven som led i undersøgelsen, om at indsende oplysninger, men henvendte sig også til andre EU-producenter. I alt kunne bemærkningerne fra 14 EU-producenter og oplysningerne fra ni sammenslutninger fra fodtøjsindustrien tages i betragtning. Der blev sendt stikprøveskemaer til 139 virksomheder, som enten var kendte eller var opført i anmodningen om en ny undersøgelse som importører af den pågældende vare. Adskillige andre modtog skemaet efter anmodning. 21 importører udfyldte stikprøveskemaet og gav udtryk for, at de var villige til at indgå i stikprøven. Der blev også sendt særlige spørgeskemaer med henblik på denne analyse til sammenslutninger af importører og til grossister, distributører og detailhandlere samt deres sammenslutninger. Der blev i den forbindelse modtaget otte besvarelser. Endelig blev der også sendt særlige spørgsmål til forbrugersammenslutningerne. Tre af dem indsendte besvarelser.

(390) Da nærværende undersøgelse er en fornyet undersøgelse med analyse af en situation, hvor der allerede har været antidumpingforanstaltninger gældende, giver det mulighed for at foretage en vurdering af eventuelle uønskede negative virkninger for de pågældende parter af de gældende antidumpingforanstaltninger. Ud fra ovenstående blev det undersøgt, om der til trods for konklusionerne om fortsat dumping og skade var tvungne grunde til at konkludere, at det ikke er i Unionens interesse at opretholde foranstaltninger i dette bestemte tilfælde.

2. EU-ERHVERVSGRENENS INTERESSER

(391) Hvad angår EU-erhvervsgrenen, viste undersøgelsen, at en væsentlig del af EU-producenterne var i stand til at drage fordel af indførelsen af foranstaltningerne, jf. afsnit G.2, G.3 og G.4. Den økonomiske krise, der blev konstateret i den oprindelige undersøgelse, og som førte til indførelsen af endelige antidumpingforanstaltninger, er nu blevet bremset, idet tabet af markedsandele, rentabilitet og den

faldende beskæftigelse er stoppet. Denne stabilisering af situationen i EU-erhvervsgrenen kan ganske rigtigt betragtes som en vigtig forbedring, da den viser, at en stor del af EU-producenterne på relativt kort tid kunne vende den stejle nedadgående tendens, der blev observeret før indførelsen af foranstaltningerne. Undersøgelsen viste, at der stadig findes en stor produktion/fremstilling af fodtøj med overdel af læder i Unionen, som tegnede sig for ca. 360 mio. par sko i undersøgelsesperioden og beskæftiger ca. 260 000 personer. Det skal erindres, at en stor del af disse producenter er små og mellemstore virksomheder, som er livsnødvendige for velfærden i mange regioner. En betydelig del af disse producenter udviklede forretningsmodeller, der øgede deres konkurrenceevne, f.eks. ved gradvist at skifte til et højere markedssegment, at koncentrere sig om produkter med højere merværdi, skabe mærkevarer, strømline deres distributionskanaler, skabe samarbejde i netværk i lokalområdet eller andre steder, jf. betragtning 201 ff. Hvad angår den stadig store, men dog svindende, andel af EU-erhvervsgrenen, hvis situation fortsat forværredes i alle aspekter selv efter indførelsen af foranstaltningerne, har de draget fordel af foranstaltningerne for så vidt, at foranstaltningerne har hindret en endnu hurtigere forværring og mulig konkurs, hvilket gav dem værdifuld tid til at kunne tilpasse sig til de ændrede markedsvilkår.

(392) Samtidig viste undersøgelsen, at EU-erhvervsgrenen to år efter indførelsen af foranstaltningerne stadig er i en generelt vanskelig situation og er sårbar overfor virkningen af dumpingimporten, der underbyder EU-erhvervsgrenens priser, jf. betragtning 259 ff.

(393) Kort sagt har erhvervsgrenen draget fordel af foranstaltningerne og vist sin evne til at forbedre sin situation og levedygtighed, da først foranstaltningerne afbødede virkningerne af den skadevoldende dumping.

(394) En række interesserede parter påstod i den forbindelse og igen efter fremlæggelsen af de endelige resultater, at foranstaltningerne ikke havde den ønskede virkning, nemlig at give EU-producenterne en del af deres markedsandele eller produktion tilbage, men overvejede var til fordel for producenter fra tredjelande. Det skal bemærkes, at EU-erhvervsgrenens markedsandel, jf. tabel 10, forblev stabil, mens markedsandelen for importen fra andre tredjelande steg betydeligt. Det fremgår således af oplysningerne, at EU-erhvervsgrenen har stabiliseret sin markedsposition efter indførelsen af antidumpingforanstaltningerne. På baggrund af stadigt faldende salg og markedsandele, som blev konstateret i den oprindelige undersøgelse, må det siges at være en succes for EU-erhvervsgrenen at have stabiliseret sig med en markedsandel på omkring 40 %. Det skal desuden understreges,

at antidumpingforanstaltninger ikke indføres for at skabe beskæftigelse i Unionen eller ultimativt at bringe produktionen tilbage til Unionen (eller stoppe importen), men for at skabe ensartede vilkår mellem EU-varer og dumpingvarer. Antidumpingforanstaltninger indføres udelukkende med henblik på at genskabe rimelige handelsvilkår på EU-markedet og dermed give EU-producenterne mulighed for at genjæse sig enten ved at øge deres salg og/eller ved at hæve deres priser til et bæredygtigt niveau. Som det fremgår af tabel 8, havde importen fra disse tredjelande en væsentligt højere gennemsnitlig importpris eller blev foretaget i forholdsvis små mængder, så deres virkning for EU-producenterne er mindre udtalt. Det kan altså konkluderes, at EU-producenterne havde fordel af indførelsen af foranstaltningerne, da det fortsatte tab af markedsandele blev stoppet, og de stabiliserede deres salgsmængder og var i stand til at øge rentabiliteten og hæve salgspriserne. På denne baggrund må påstanden afvises.

- (395) Hvis foranstaltningerne opretholdes, kan det forventes, at EU-erhvervsgrenen fortsat vil have fordel af foranstaltningerne og i hvert fald bibeholde sin relative markedsposition og forbedre den, når de negative virkninger af den økonomiske krise er overvundet. I forbindelse med den økonomiske krise vil foranstaltningerne sandsynligvis bidrage til at dæmpe virkningen af den omfattende importmængde af lavprisvarer ved at hindre en ny stigning i importen, hvilket sås inden indførelsen af foranstaltningerne navnlig i 2005 efter kvotesystemets udløb. I betragtning af den skærpede konkurrence i alle varesegmenter, som skyldes modetendenser, der resulterer i udskiftelig brug af varettyper, vil foranstaltningerne også beskytte EU-producerede varer mod dumpingimport, der trænger ind i deres varesegment. Som det fremgik af den oprindelige undersøgelse, skiftede visse producenter i de pågældende lande markedssegment ved i stigende grad at producere sko til det mellemste og selv det højeste varesegment. Dette vil give EU-erhvervsgrenen mulighed for at bibeholde dens relative markedsposition og dermed opretholde en betydelig beskæftigelse.
- (396) Når de økonomiske forhold bedres og forbruget stiger, kan det desuden forventes, at forbrugerne vil være villige til at bruge flere penge på fodtøj og især på dyrere fodtøj, hvilket vil være til fordel for EU-producenterne. I dette scenario vil opretholdelsen af foranstaltningerne give en stadig større del af EU-producenterne mulighed for at (videre)udvikle deres forretningsmodeller, produktionsprocesser og distributionskanaler og dermed forbedre deres økonomiske situation gradvist, hvilket også blev bevist i undersøgelsesperioden.
- (397) Hvis foranstaltningerne får lov at udløbe, kan det forventes, at den allerede skarpe konkurrence på især det mellemste og det laveste segment vil skærpes yderligere. Det kan derudover forventes, at den skærpede konkurrence på priserne i det laveste og mellemste segment vil få en direkte virkning for priserne på alle andre typer fodtøj. Dette vil med stor sandsynlighed også bringe den store del af EU-producenterne, der nåede at definere nye forretningsmodeller og forbedre

deres situation, i vanskeligheder. Da disse producenters økonomiske situation og rentabilitet ikke er tilstrækkelig robust til at modstå pristrykket fra de omfattende mængder af dumpingimport, der i høj grad underbød EU-erhvervsgrenens priser i en længere periode, vil dette sandsynligvis føre til, at mange producenter må opgive, og til et betydeligt tab af arbejdspladser blandt EU-producenter og leverandører af varer og tjenesteydelser til EU-erhvervsgrenen.

3. SUPPLERENDE ANALYSE VEDRØRENDE EU-PRODUCENTERNES INTERESSER

- (398) For at skabe et mere fuldstændigt billede af EU-producenternes interesser og gå videre end den normale analyse af virkningerne for EU-erhvervsgrenens som helhed blev der indhentet supplerende oplysninger fra de nationale sammenslutninger for fodtøjsindustrien og de virksomheder, der indgik i stikprøven i den oprindelige undersøgelse. Desuden har en samarbejdsvillig producent, som er blevet udelukket fra definitionen af EU-erhvervsgrenen, som tegner sig for en omfattende produktion, men som stadig har en omfattende produktion i Unionen, indsendt bemærkninger.
- (399) De supplerende oplysninger fra de nationale sammenslutninger af fodtøjsproducenter viste et blandet billede, som især afhæng af, om der stadig er en omfattende produktion i den specifikke medlemsstat, eller om landet har store importinteresser. Mens fem nationale sammenslutninger af fodtøjsproducenter gik ind for en opretholdelse af foranstaltningerne og fremhævede foranstaltningernes fordele for deres nationale fodtøjsproducenter, udtalte fire andre sammenslutninger, der repræsenterer lande, hvor produktionen af fodtøj helt eller delvist er blevet udliciteret til tredjelande eller lande med omfattende produktionskapacitet og omfattende import, at en opretholdelse af foranstaltningerne samlet set ville være imod Unionens interesser. Sidstnævnte sammenslutninger repræsenterede flere virksomheder, der i vidt omfang importerer eller distribuerer og sælger i detailledet. Der blev derfor også taget hensyn til deres bemærkninger under de betragtninger nedenfor, der omhandler ikke-forretningsmæssigt forbundne importørers og detailhandleres interesser. Samlet set var den samlede produktionsmængde, som disse fire sammenslutninger tegnede sig for, betydeligt lavere end produktionsmængden for de fem sammenslutninger, der påstod, at foranstaltningerne var til fordel for producenterne.
- (400) Desuden blev de EU-producenter, der indgik i stikprøven i den oprindelige undersøgelse, også kontaktet med henblik på at få et fuldstændigt billede og analysere en række påstandene om, at EU-erhvervsgrenen var gået i opløsning og derfor ikke kunne udnytte fordelene ved indførelsen af foranstaltningerne. Indsamlingen af supplerende oplysninger fra de EU-producenter, der tidligere indgik i stikprøven, var også berettiget for så vidt angår Unionens interesser, idet fodtøjssektoren i Unionen hører til en erhvervsgren, der er så splittet og uensartet, at stikprøven til skadesanalysen uundgåeligt bliver lille.

- (401) Analysen af situationen hos de EU-producenter, der indgik i den tidligere stikprøve, viste, at samtlige samarbejdsvillige virksomheder, der indgik i stikprøven i den oprindelige undersøgelse, havde bibeholdt en betydelig del af deres produktion i Unionen. Virksomhederne gik generelt ind for at opretholde antidumpingforanstaltningerne og fremhævede den positive effekt for beskæftigelsen i Unionen. Samtidig havde mange af dem udflyttet dele af deres produktion af sko til lande uden for Unionen, herunder også et af de pågældende lande, og havde søgt nye løsninger i deres virksomhedsstrategi med henblik på at forbedre deres konkurrenceevne. De virksomheder, der fortsat udelukkende producerer i Unionen, har specialiseret sig i dyrere sko af høj kvalitet med forholdsvis korte leveringsfrister. Besvarelserne fra de EU-producenter, der indgik i den tidligere stikprøve, bekræftede, at der er blevet udviklet flere forskellige forretningsmodeller, hvilket også fremgik af skadesanalysen for EU-producenterne i stikprøven, og en del af EU-producenterne tilpassede sig de ændrede markedsvilkår på forskellige måder, f.eks. ved at udlicitere en del af produktionen til tredjelande og/eller lande i Unionen, ændre salgskanaler, investere i kvalitet og mærkevarer. Disse besvarelser bekræftede også det generelle billede ovenfor, hvad angår fordelene ved at opretholde foranstaltningerne og ulemperne ved at ophæve dem for EU-erhvervsgrænsen.
- (402) Besvarelsen fra den producent, der blev udelukket fra definitionen af EU-erhvervsgrænsen, blev også analyseret med henblik på at få et fuldstændigt billede af producenterens interesser i Unionen. Virksomheden indsendte en samlet redegørelse for samtlige sine europæiske aktiviteter og specifikke redegørelser for sine to produktionsanlæg i EU. Producenten var imod anmodningen om en ny undersøgelse og var imod opretholdelsen af de gældende antidumpingforanstaltninger.
- (403) Virksomheden har to produktionsanlæg med samleprocesser i Unionen, hvortil der anvendes overdele fremstillet i Asien. Ikke desto mindre er produktionsmængderne for disse to anlæg faldet betydeligt i perioden mellem 2005 og undersøgelsesperioden. I 2005 udgjorde importen af fodtøj under halvdelen af denne virksomheds salgsmængder, men denne andel steg væsentligt indtil undersøgelsesperioden, hvor hovedparten af det fodtøj, som solgtes af virksomheden, var direkte indkøbt i Asien. Nyere markedsanalyser viser, at virksomheden neddrog sin produktionsaktivitet i Unionen og erstatter den med importerede varer.
- (404) Selv om virksomheden havde reduceret sin produktionsaktivitet i Unionen markant, medførte dette kun et lille fald i den samlede beskæftigelse i Unionen. Det viste sig, at virksomheden siden 2005 havde forbedret sin samlede omsætning og opnået en væsentligt bedre rentabilitet.
- Dette har medført en vækst i beskæftigelsen i Unionen inden for andre områder end produktionen (bl.a. administration, design & udvikling, marketing & salg). Det fremgår af de foreliggende oplysninger, at selv om antidumpingtolden havde en negativ indvirkning på virksomhedens økonomiske resultater, var virkningen ikke af samme omfang som den generelle fremgang i rentabiliteten. Antidumpingforanstaltningerne forhindrede ikke virksomheden i fortsat at udlicitere produktionen til tredjelande, herunder de pågældende lande. Indførelsen af foranstaltningerne anså sig dog heller ikke virksomheden til at øge sin produktionsaktivitet i Unionen. De strategiske beslutninger om produktionsaktiviteten synes derfor at være truffet ud fra et bredere omkostningshensyn.
- (405) Hvis foranstaltningerne opretholdes, vil virksomheden højst sandsynligt fortsat være berørt af antidumpingtolden, idet den sandsynligvis fortsat vil importere fra de pågældende lande. Antidumpingtoldens negative indvirkning vil dog sandsynligvis fortsat ikke være omfattende, idet virksomheden stadig kan diversificere sin import, hvilket også var tilfældet tidligere. Hvis foranstaltningerne derimod ophæves, vil virksomheden drage fordel heraf, da den importerer fra de pågældende lande og dermed sandsynligvis vil kunne øge sin rentabilitet yderligere.
- (406) Det kan dermed konkluderes, at den nærmere analyse af andre EU-producenter bekræfter de generelle resultater, nemlig at producenterne udformede en række forskellige forretningsmodeller, og at de fleste tilsyneladende havde fordel af indførelsen af antidumpingforanstaltningerne, da de berettede om en let bedring i deres situation og forbedrede deres konkurrenceevne ved bl.a. at tilpasse deres produktionsstrategier og salgskanaler. Det fremgår således af oplysningerne, at hovedparten af disse producenter fortsat vil have fordel af, at foranstaltningerne opretholdes i hvert fald, hvad angår deres beslutning om at bibeholde produktionsaktiviteter i Unionen. Producenterne vil derimod også få problemer, hvis foranstaltningerne udløber, da dumpingimporten fra de pågældende lande vil lægge et stærkt pres i nedadgående retning på priserne i alle varesegmenter, som de producerer til.
- (407) Den negative indvirkning på de producenter, der har udliciteret produktionen til de pågældende lande, vil højst sandsynligt fortsat ikke være uforholdsmæssig som tidligere vist og idet foranstaltningerne ikke forhindrede disse producenter i fortsat at udlicitere til de pågældende lande. Virkningen af antidumpingforanstaltningerne for disse producenter vil dermed overvejende afhænge af deres egne beslutninger om indkøb. Det vil derfor være op til virksomhederne selv at styre virkningen af antidumpingtolden.

4. DE IKKE-FORRETNINGSMÆSSIGT FORBUNDNE IMPORTØRERS INTERESSER

4.1. Almindelige oplysninger

(408) Undersøgelsen bekræftede, at importørerne kan opdeles i to hovedgrupper. Den ene gruppe består hovedsagelig af virksomheder, der importerer og videresælger deres egne mærkesko og har udliciteret produktionen heraf til tredjelande. Disse virksomheder har sædvanligvis omfattende aktiviteter i Unionen, bl.a. inden for design, forskning & udvikling, køb af råmaterialer, og har til tider endda deres egne distributionskanaler. Det står klart, at denne gruppe importører har vigtige »merværdiskabende« aktiviteter i Unionen, hvor de sædvanligvis har forholdsvis mange ansatte. Den anden gruppe består af importører, som udelukkende er forhandlere og fokuserer deres handel på mængder og ikke mærker — de forhandler overvejende sko under »eget mærke«. Disse importører har generelt lavere strukturomkostninger og færre merværdiskabende aktiviteter i Unionen.

(409) Det blev konstateret, at der er forskellige forretningsmodeller inden for de to grupper. Eksempelvis kan den første gruppe inddeles i mærker af europæisk oprindelse og ikke-europæisk oprindelse og i formelt fodtøj og fritidssko. I en anden gruppe findes importører, der har deres egne detailbutikker, men også importører, der kun sælger til grossister/distributører. Nogle af virksomhederne i denne gruppe sælger kun sko af eget mærke, mens andre desuden har specifikke indkøbsaftaler med etablerede mærker og/eller licensaftaler og/eller joint ventures.

(410) Da gruppen af importører er meget spredt, jf. ovenfor, og med henblik på at få et så nøjagtigt billede som muligt blev importørernes situation analyseret ud fra en række forskellige aspekter. Først blev de indsendte bemærkninger fra importørerne og deres sammenslutninger analyseret. Derudover blev også statistiske data og relevante publikationer anvendt i denne sammenhæng. Endelig blev de efterprøvede oplysninger fra stikprøven af importører lagt til grund for en analyse af visse økonomiske nøgletal.

(411) Det blev som nævnt ovenfor besluttet at anvende stikprøver blandt importørerne for at kunne beregne en række af de økonomiske nøgletal. Denne beslutning blev truffet ud fra det forhold, at der i den oprindelige undersøgelse var et stort antal samarbejdsvillige importører, og at mange af dem havde besvaret spørgeskemaet. Det blev derfor fundet hensigtsmæssigt i forbindelse med denne undersøgelse at anvende stikprøver.

(412) Som nævnt i betragtning 37 blev der af de 21 EU-importører, der gav sig til kende og gav udtryk for samarbejdsvilje i forbindelse med undersøgelsen, udtaget en

stikprøve på 8. Stikprøven bestod af de fem største virksomheder, hvad angår importmængde og værdien heraf og videresalg i Unionen, samt et par mindre importører. Sidstnævnte blev medtaget for at få et mere repræsentativt tværsnit af de samarbejdsvillige parter med deres forskellige forretningsmodeller, geografisk spredning og de varesegmenter, de forhandler i. Virksomhederne i stikprøven repræsenterede det højeste antal virksomheder, der med rimelighed kunne undersøges inden for fristen. Ifølge de tal, der var tilgængelige på dette tidspunkt af undersøgelsen, tegnede importørerne i stikprøven sig for ca. 18 % af importen til Unionen af den pågældende vare i undersøgelsesperioden. En af virksomhederne i stikprøven besvarede i sidste ende ikke stikprøveskemaet, selv om den havde givet udtryk for at ville indgå i stikprøven, og alle bestræbelser på at sikre denne mindre importørs samarbejde var nyttesløse. Virksomheden blev derfor i sidste ende udelukket fra stikprøven. De syv øvrige importører i stikprøven samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen og indsendte spørgeskemabesvarelser inden for fristen.

(413) Som nævnt ovenfor blev der på grundlag af de efterprøvede data fra importørerne i stikprøven bl.a. foretaget en samlet, detaljeret analyse af visse økonomiske nøgleparametre, som med rimelighed udelukkende kunne indhentes via stikprøver i lyset af det store antal virksomheder. Analysen af importørernes situation blev dog ikke begrænset til de oplysninger, som blev indhentet gennem stikprøveundersøgelsen. Fagblade og markedsundersøgelser samt oplysninger fra interesserede parter blev ligeledes taget i betragtning i analysen af Unionens interesser. Med disse oplysninger blev det yderligere sikret, at alle de vigtigste forretningsmodeller, der anvendes i denne sektor, blev tilstrækkeligt repræsenteret i analysen.

(414) Ud fra de efterprøvede oplysninger fra importørerne i stikprøven og andre foreliggende oplysninger blev det vurderet, at import og videresalg til distributører/detailforhandlere af den pågældende vare sikrede ca. 23 000 arbejdspladser i Unionen i undersøgelsesperioden.

4.2. Importmængder

(415) Som det allerede fremgår af tabel 4, viser Eurostats tal, at importen af den pågældende vare siden 2005 er faldet betydeligt med ca. 90 mio. par. I den samme periode steg importen af lædersko fra andre lande med ca. 43 mio. par til i alt 201 mio. par. Resultatet heraf er, at mens importmængden fra Kina og Vietnam i 2005 var meget større (+ 80 %) end importmængden fra alle andre lande, blev importmængden fra Kina og Vietnam i undersøgelsesperioden overhalet af importen fra andre lande med 4 %. Eurostats data viser også, at den samlede import af den pågældende vare er faldet med 11 % siden 2005.

- (416) En større importør, der samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen men ikke deltog i stikprøveundersøgelsen, berettede om en lignende udvikling i importen. Virksomheden oplyste, at dens indkøb af den pågældende vare var faldet med 25 % siden 2005, mens importen af lædersko fra andre lande var steget væsentligt.
- (417) Hvad angår importørerne i stikprøven, fulgte importen af lædersko i perioden 2005-UP følgende udvikling, hvad angår importmængde:

Tabel 19

Importmængde blandt importørerne i stikprøven (par)

	2005	2006	2007	UP
Kina & Vietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
<i>Indeks</i>	100	104	89	99
Andre lande	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
<i>Indeks</i>	100	122	172	213

- (418) I tråd med de generelle statistiske oplysninger øgede importørerne i stikprøven deres indkøb af lædersko fra andre lande markant. Importmængderne fra Kina og Vietnam har siden 2005 været forholdsvis stabile med et vist fald i 2007, men vendte i undersøgelsesperioden tilbage til næsten det samme niveau som i 2005. Det ses for importørerne i stikprøven heraf, at den samlede mængde af forhandlede lædersko er steget med næsten en tredjedel siden 2005 med en stabil tendens fra de pågældende lande til trods for indførelsen af antidumpingforanstaltningerne og en stigende tendens for andre tredjelande. Af de tredjelande, der har haft fordel af de øgede importmængder, har Indonesien og Indien haft størst fordel.
- (419) Stikprøvens indkøbstendens vedrørende de pågældende lande er stabil, hvilket ikke svarer overens med tendensen i Eurostats oplysninger (markant fald). Ved nærmere eftersyn viser den stabile tendens for importen fra de pågældende lande sig at skyldes, at en af de større importører i stikprøven – i modsætning til ikke blot tendensen i Eurostat, men også de andre importører i stikprøven – ikke blot øgede sit indkøb fra tredjelande markant, men også øgede sin import fra de pågældende lande betydeligt med henblik på at leve op til efterspørgslen, hvilket udlignede den generelt faldende importtendens i stikprøven. På denne baggrund konkluderes det, at udviklingen i importen af den pågældende vare i stikprøven svarer overens med den kvantitative analyse af Eurostats database, nemlig et generelt fald i importen fra de pågældende lande.

4.3. Købspriser

- (420) Som det fremgår af tabel 5 og 8, viser Eurostats data, at den gennemsnitlige importpris for lædersko fra de pågældende lande og fra tredjelandene begge er steget siden 2005, og cif-importpriser for lædersko fra tredjelandene er endda steget en anelse mere end cif-importpriser for lædersko fra de pågældende lande. Da mikset af importerede sko dog i høj grad påvirker priserne, og da dette mikset for alle eksporterende lande kan have ændret sig betydeligt, er de gennemsnitlige priser, der kan beregnes ud fra de konstaterede Eurostatmængder og — værdier, ikke nødvendigvis de mest nøjagtige med henblik på at fastsætte pristendenserne. I den forbindelse kan pristendensen for importørstikprøven betragtes som mere relevant, da importørernes produktmikset sandsynligvis har ændret sig mindre, da disse virksomheder alle længe har været specialiserede i visse typer fodtøj.

- (421) Importørerne i stikprøven repræsenterede, jf. betragtning 421 og 408 ff., forskellige typer forretningsmodeller, hvilket bl.a. resulterede i væsentlige forskelle i de gennemsnitlige priser pr. importør. Desuden forhandlede nogle af importørerne flere millioner par hvert år, mens andre »kun« forhandlede nogle få hundredtusinde par om året. For nogle af de individuelle importører varierede de forhandlede mængder – og dermed også deres vægt i stikprøven – voldsomt i hele den betragtede periode. Det blev derfor konstateret, at de vejede gennemsnitlige resultater skulle suppleres med en aritmetisk gennemsnitsanalyse med henblik på at opnå et nøjagtigt billede af de relevante tendenser.
- (422) De gennemsnitlige importpriser blandt importørerne i stikprøven var som følger i perioden 2005-UP:

Tabel 20

Gennemsnitlige importpriser for importørerne i stikprøven (EUR)

	2005	2006	2007	UP
<i>Kina og Vietnam</i>				
CIF: vejet gennemsnit	11,10	11,81	10,24	10,07
<i>Indeks</i>	100	106	92	91
CIF: aritmetisk gennemsnit	10,17	11,42	10,54	10,42
<i>Indeks</i>	100	112	104	102
Hjemtagningspris (*): vejet gennemsnit	11,72	13,43	12,12	11,88
<i>Indeks</i>	100	115	103	101
Hjemtagningspris (*): aritmetisk gennemsnit	10,74	12,98	12,48	12,30
<i>Indeks</i>	100	121	116	115
<i>Andre lande</i>				
CIF: vejet gennemsnit	13,11	12,71	10,85	10,46
<i>Indeks</i>	100	97	83	80
CIF: aritmetisk gennemsnit	12,21	12,56	12,59	11,53
<i>Indeks</i>	100	103	103	94

(*) Simuleres hjemtagningspris = CIF + importafgift + antidumpingtold (pr. 7.4.2006) + told-behandlingsgebyrer

- (423) En analyse af cif-importpriserne fra Kina og Vietnam fra 2005, dvs. det sidste år uden antidumpingforanstaltninger, til undersøgelsesperioden viser en stigning på 2 % (aritmetisk gennemsnit) eller et fald på 9 % (vejet gennemsnit). De analyserede data peger generelt set i retning af stabile eller let faldende importpriser før importafgifter og antidumpingtold. I begge scenarier steg importpriserne før told og afgifter markant i 2006 og faldt derefter.
- (424) Samtidig faldt de gennemsnitlige cif-importpriser for lædersko fra andre lande i begge analyser (- 20 % til - 6 %). Forskellen mellem importpriser for lædersko før told og afgifter fra de pågældende lande og andre lande er derfor faldet fra ca. 2,00 EUR pr. par til 1,00 EUR (i procent: fra ca. 20 % til ca. 10 % — aritmetiske gennemsnit) eller fra 2,00 EUR til 0,50 EUR (i procent: fra ca. 20 % til ca. 5 % — vejet gennemsnit). Der tilføjes kun antidumpingtold for Kina og Vietnam. De gennemsnitlige

hjemtagingspriser (dvs. importpriser inkl. importomkostninger, importafgift og evt. antidumping-told) på lædersko fra Kina og Vietnam på den ene side og fra andre lande på den anden side kan derfor nu betragtes på et mere sammenligneligt niveau. Priserne på lædersko produceret i andre lande bliver derfor mere attraktive end priserne på sko produceret i de pågældende lande.

4.4. Viderealgpriser

- (425) Hvad angår importørernes viderealgpriser, blev der indhentet detaljerede oplysninger ved hjælp stikprøven af importører. Importørerne i stikprøven havde viderealgpriser på den pågældende vare, der udviklede sig som følger:

Tabel 21

Gennemsnitlige viderealgpriser for importørerne i stikprøven (EUR)

	2005	2006	2007	UP
Vejet gennemsnit	34,62	36,97	33,68	32,28
Indeks	100	107	97	93
Aritmetisk gennemsnit	27,09	29,72	28,46	29,24
Indeks	100	110	105	108

- (426) Ovenstående data peger i retning af stabile eller let stigende viderealgpriser i perioden 2005-UP. I 2006 steg viderealgpriserne med mellem 7 % og 10 %, en stigning, der kan sammenlignes med stigningen i cif-købspriserne i 2006 (jf. betragtning 422 ovenfor). Fra 2006 til UP faldt viderealgpriserne.
- (427) Der fremkom af undersøgelsen ingen oplysninger eller beviser, der indikerer, at andre importørers viderealgpriser skulle have fulgt en anden udvikling end den, der er beskrevet ovenfor.

4.5. Rentabilitet

- (428) Hvad angår importørerne i stikprøven, blev rentabiliteten beregnet på grundlag af en kombination af import- og viderealgpriser, som er beskrevet ovenfor, og udviklingen i importørernes andre omkostningsfaktorer. Efter fremlæggelsen af resultaterne rejste nogle af importørerne i stikprøven tvivl om oplysningerne vedrørende deres individuelle fortjeneste og anmodede Kommissionen om at acceptere reviderede data. Nogle af disse påstande blev accepteret, og en række skrivefejl blev rettet. Den reviderede rentabilitet ser ud som følger:

Tabel 22

Gennemsnitlig fortjeneste på den pågældende vare hos importørerne i stikprøven (nettofortjeneste før skat/omsætning)

	2005	2006	2007	UP
Vejet gennemsnit	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Aritmetisk gennemsnit	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

NB: Fortjeneste på importørernes salg til forbrugerne (detailsalg) ikke medtaget.

(429) Ovenstående tal er beregnet på grundlag af fortjenesttallene for den pågældende vare, som blev indberettet af importørerne i stikprøven. Efter kontrolbesøgene i virksomhederne måtte de indberettede tal i visse tilfælde korrigeres. Som det fremgår af det ovenstående, rejste fire importører i stikprøven efter fremlæggelse af de endelige resultater tvivl om deres individuelle rentabilitetsanalyse og gentog, at de reviderede data, som blev indsendt efter kontrolbesøget, burde accepteres. For den ene importør i stikprøven skal det bemærkes, at virksomhedens påstand vedrørende salgs-, administrations- og andre generalomkostninger (SA & G) blev delvist accepteret, da en skrivefejl blev rettet, hvilket førte til et mindre fald i stikprøvens rentabilitet, som blev meddelt de interesserede parter. Påstanden om, at de oprindeligt angivne omkostninger til SA & G burde accepteres, og desuden at et betydeligt beløb for royalties, som angiveligt burde betales til en forretningsmæssigt forbunden virksomhed uden for Unionen, skulle tages i betragtning, blev dog afvist. Hvad angår de oprindeligt anførte SA & G, blev de under kontrolbesøget fundet overdrevne, da virksomheden ikke kunne dokumentere de anførte beløb. Der blev derfor foretaget en korrektion på grundlag af de dokumenter, der fremkom under kontrolbesøget. Hvad angår de påståede omkostninger til royalties, blev dette beløb først fremsat efter kontrolbesøget, og påstanden var ikke tilstrækkeligt dokumenteret. Den anden importør i stikprøven gentog ligeledes sin anmodning om, at de reviderede rentabilitetstal baseret på fortjenesten, som var angivet i et skema, der angiveligt var indsendt til de amerikanske myndigheder, skulle accepteres. Det skal i den forbindelse bemærkes, at virksomheden havde indsendt en rentabilitetstabel for den pågældende vare, som blev bekræftet ved efterprøvningsen, da den svarede overens med de reviderede regnskaber og andre foreliggende oplysninger.

Det dokument, der blev indsendt efter efterprøvningsen, indeholdt kun en overordnet fortjeneste for »Europa« og omfattede alle varer og sandsynligvis også aktiviteter i lande uden for de 27 medlemsstater, som dog geografisk er beliggende i Europa (Schweiz, Balkanlandene). Denne tabel kunne altså ikke sættes i forbindelse med de data, der blev efterprøvet under kontrolbesøget, og påstanden blev derfor afvist. Efter fremlæggelsen af resultaterne indsendte virksomheden flere oplysninger i den henseende, som dog på grund af det sene indsendelsestidspunkt og manglende dokumentation ikke kunne antages. Virksomhedens anden påstand vedrørte visse omkostninger, som burde være taget i betragtning, hvoraf to ikke kunne sættes i forbindelse med de oplysninger, der blev efterprøvet under kontrolbesøget. Det blev dog accepteret at tage en tredje omkostning i betragtning, da den var blevet efterprøvet fuldt ud under kontrolbesøget men udeladt af tabellen. Virkningen på den overordnede rentabilitet var dog begrænset. Den tredje importør indsendte oprindeligt kun oplysninger om fortjeneste for en lille del af sine aktiviteter i Unionen. De indsendte data kan ikke betragtes som repræsentative for virksomhedens aktiviteter i Unionen generelt, idet der var markante forskelle mellem regionerne vedrørende indtægter og udgifter. Oplysningerne om fortjenesten

blev derfor suppleret under kontrolbesøget med tallene for de resterende aktiviteter i Unionen baseret på de foreliggende oplysninger, der kunne efterprøves. Virksomheden anfægtede resultatet af beregningen og fremlagde ved kontrolbesøgets afslutning en revideret tabel over fortjenesten, som kun afveg på et punkt fra Kommissionens beregning, nemlig med hensyn til indkøbsomkostningerne. Da de foreslåede indkøbsomkostninger ikke kunne sættes i forbindelse med de foreliggende oplysninger i modsætning til de indkøbsomkostninger, som Kommissionen havde beregnet, blev den reviderede tabel ikke accepteret. Påstanden blev således afvist, og de rentabilitetstal, som blev beregnet under kontrolbesøget, blev anvendt. Den fjerde importør anfægtede efter fremlæggelsen af resultaterne de rentabilitetstal, som virksomheden selv havde indsendt, efterprøvet og accepteret uden yderligere justeringer under kontrolbesøget, og påstod, at hele metoden var unøjagtig. Da virksomheden dog ikke foreslog en anden metode til beregning af fortjenesten på den pågældende vare, blev den ubegrundede påstand afvist.

(430) Det skal erindres, at spørgeskemabesvarelserne fra de samarbejdsvillige importører i den oprindelige undersøgelse indikerede en vejet gennemsnitlig nettofortjeneste på 12 % for perioden fra den 1. april 2004 til den 31. marts 2005. I den nuværende undersøgelse viste de efterprøvede data fra importørerne i stikprøven dog, at den vejede gennemsnitlige fortjeneste for importørerne i stikprøven i 2005 var på over 20 %. I 2006 blev der registreret et markant fald i rentabiliteten på over 18 procentpoint på et vejet gennemsnitligt grundlag og på næsten 12 procentpoint på et aritmetisk gennemsnit. Det fremgik, at de fleste salgskontrakter allerede var blevet indgået før indførelsen af antidumpingforanstaltningerne i marts 2006, og i mange tilfælde blev der i de aftalte salgspriser ikke taget højde for en eventuel indførelse af antidumpingtold. Derfor faldt den fortjeneste, som importørerne i stikprøven opnåede på den pågældende vare i 2006. I 2007 og i undersøgelsesperioden steg fortjenesten igen, men den ligger stadig 8-16 procentpoint under fortjenesten for 2005.

(431) Da de fleste af importørerne i stikprøven efter marts 2006 tilpassede deres indkøbskanaler og prispolitik til de ændrede forhold, altså indførelsen af antidumpingtold, blev der gennemført en grundigere analyse af de faktorer, der påvirkede rentabiliteten fra 2007. Der skal i den forbindelse bemærkes følgende. Mens faldet i fortjenesten i 2006 i vidt omfang kunne tilskrives antidumpingtolden, havde andre virksomhedsspecifikke faktorer også en vigtig negativ indvirkning i 2007 og UP på fortjenesten i stikprøven af importører. I 2007 og UP oplevede visse importører i stikprøven en markant stigning i SA & G-omkostningerne, som resulterede i voldsomt forværrede bruttofortjenester. Dette påvirkede den beregnede fortjeneste for stikprøven som helhed. Der blev ikke

konstateret nogen fælles forklaring på denne stigning i SA & G-omkostningerne såsom højere marketingsomkostninger til sportsarrangementer for disse importører i stikprøven.

- (432) Det skal samtidig bemærkes, at udviklingen i vekselkursen mellem euro og dollar har hjulpet importørerne til at holde deres indkøbsomkostninger nede, herunder omkostningerne til den pågældende vare. Fra udgangen af 2005 til udgangen af UP blev euroen opskrevet med næsten 30 % i forhold til dollaren. Da importørernes kontrakter med deres leverandører normalt fastsættes i dollar, og da der kun er berettiget om få dækningsoperationer fra importørerne, udlignede denne »gevinst« virkningen af antidumpingtolden og andre omkostningsstigninger. Det fremgik af oplysninger fra en af importørerne i stikprøven, at fortjenesten i undersøgelsesperioden kunne have været op til 6 procentpoint lavere, hvis valutakurserne havde været stabile.
- (433) Der blev desuden foretaget en alternativ rentabilitetsanalyse, hvor fortjenesten på fodtøj af eget mærke blev adskilt fra fortjenesten på mærkevarerfodtøj. I det øjemed blev de efterprøvede data fra importørerne i stikprøven suppleret med oplysningerne fra en anden stor importør af sko af eget mærke, som ikke gav sig til kende i forbindelse med stikprøveundersøgelsen, men samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen og indsendte bemærkninger. Disse oplysninger antyder, at fortjenestniveauet for importører af sko af eget mærke generelt var væsentligt lavere end fortjenesten hos de fleste importører af mærkevarer, men fortjenesten var stadig høj og lå på mellem 11 % og 17 % i undersøgelsesperioden. Dette bekræfter resultaterne af den oprindelige undersøgelse, hvor denne gruppe af importører havde berettet om et fortjenestniveau på 17 % i gennemsnit. Den nærmere analyse viste derudover også, at importører af mærkevarerfodtøj havde forbedret rentabiliteten i forhold til den oprindelige undersøgelse. I den oprindelige undersøgelse rapporterede disse importører om en gennemsnitlig fortjeneste på ca. 10 %, mens fortjenesten blandt de importører i stikprøven, der importerede mærkevarerfodtøj i undersøgelsesperioden, udgjorde over 20 %. Det kan således konkluderes, at den økonomiske situation i gruppen af importører af fodtøj af eget mærke generelt var uændret i forhold til den oprindelige undersøgelse, mens situationen for importører af mærkevarerfodtøj tilsyneladende var forbedret.
- (434) I alle scenarier ville fortjenesten hos importørerne i stikprøven under alle omstændigheder være forholdsvis høj, og den fulgte ikke en faldende tendens efter 2006. Det skal desuden bemærkes, at den samlede fortjeneste for importørerne i stikprøven, dvs. altid over 10 %, peger i retning af en ret stabil og bæredygtig aktivitet.
- (435) Der fremkom af undersøgelsen ingen oplysninger eller beviser, der indikerer, at andre importørers fortjeneste skulle have fulgt en anden udvikling end de fortjensttendenser, der er beskrevet ovenfor.

4.6. Virkningerne af den økonomiske krise efter undersøgelsesperioden

- (436) På grund af den globale finansielle og økonomiske krise, som startede lige efter undersøgelsesperioden, blev det fundet hensigtsmæssigt at analysere importørernes situation efter undersøgelsesperioden. I en række redegørelser blev der henvist til den direkte negative indvirkning, som den økonomiske krise havde i sektoren, da den forværedede den negative virkning af antidumpingtolden. På baggrund af de supplerende oplysninger og bemærkninger fra parterne samt offentligt tilgængelig oplysninger fra eksempelvis Eurostat, markedsundersøgelser mv., fremkom følgende billede.
- (437) Af de tilgængelige statistiske data fremgår det, at importen fra de pågældende lande fortsat falder, selv om faldet er moderat i forhold til faldet i perioden fra 2005 til UP (- 15 % i perioden efter UP). Samtidig stiger importen fra tredjelande også fortsat. Med andre ord foregår der stadig en proces, hvor produktionen skifter fra de pågældende lande til tredjelande. Eurostats' data viser også en kraftig stigning i importpriserne, især hvad angår fodtøj fra de pågældende lande (+ 21,5 % i forhold til UP).
- (438) En lignende udvikling efter UP rapporteredes af importørerne i stikprøven, som fortsatte med at købe fra andre lande og indkøbte mindre fra de pågældende lande. Generelt forblev de importerede mængder af den pågældende vare forholdsvis stabile. Importørerne forklarede, at på grund af en leveringstid på ca. 6 måneder var deres køb efter UP et resultat af ordrer, som var afgivet før den økonomiske krise startede. Stikprøveimportørernes gennemsnitlige købspriser i euro for den pågældende vare steg med ca. 15 % i forhold til undersøgelsesperioden. Denne prisstigning, som blev rapporteret af importørerne, skyldes først og fremmest, at dollaren blev opskrevet ved udgangen af 2008 og begyndelsen af 2009, hvilket skabte en stigning i købsomkostningerne i euro for varer fra de pågældende lande, og dernæst de øgede produktionsomkostninger i de pågældende lande, især en stigning i arbejdskraftomkostningerne.
- (439) Da videresalgpriserne var stabile eller kun steg en anelse, fremgår det, at stikprøveimportørernes rentabilitet, for så vidt angår handel med den pågældende vare kunne være blevet påvirket yderligere. Desuden har importørerne påstået, at deres lagerbeholdninger på grund af forhåndsaftagte indkøbsordrer og det efterfølgende fald i efterspørgslen havde været steget voldsomt. En beregning af importørernes fortjeneste efter UP baseret på de foreliggende prisoplysninger viste, at faldet i fortjenesten sandsynligvis ville blive moderat (ca. 2 procentpoint), hvilket vil resultere i generelt fortsat høje niveauer for fortjenesten.

(440) Flere importører nævnte dog, at forbrugernes efterspørgsel siden efteråret 2008 har været betydeligt lavere, hvilket endnu ikke fremgår af importmængderne, da ordrene blev afgivet mellem 6 og 9 måneder før, dvs. før den økonomiske krise. Importørerne forventede derfor mere markante fald i importmængderne for næste sæson. Desuden indberettede en række importører, at nogle af de største distributionskanaler enten er gået konkurs eller har økonomiske vanskeligheder, hvorefter en række ordrer blev annulleret, importørernes lagre øges, og de må give kunderne særlige rabatter. En række af importørerne i stikprøven havde netop meddelt omfattende omstrukturingsplaner i lyset af krisen, andre meddelte, at de i stigende grad søgte at kontrollere omkostningerne på andre måder.

(441) Det fremgår af ovenstående, at følgevirkningerne af krisen indtil juli 2009 stadig var begrænsede, hvad angår import- og salgsmængder, idet ordrene var afgivet, inden krisen ramte på forbrugerniveau, og var baseret på mere optimistiske forbrugsudsigter. Hvad angår rentabiliteten, har de fleste importører tilsyneladende hidtil været i stand til også at begrænse følgevirkningerne af krisen ved at træffe forskellige forholdsregler med henblik på at kontrollere omkostningerne.

4.7. Sandsynlig virkning, hvis foranstaltningerne opretholdes

(442) Hvis foranstaltningerne opretholdes, er det meget sandsynligt, at de vil påvirke importørerne mere i fremtiden, da de økonomiske forhold har ændret sig betydeligt. Med den seneste stigning i købspriserne og den forventede generelle afmatning i forbruget vil virkningen af antidumpingtolden blive endnu tydeligere end før, selv hvis valutakursens udvikling lægger en dæmper på stigningen i købspriserne, som det skete i den betragtede periode. En række importører har desuden angivet, at der var andre vigtige omkostningsstigninger i de pågældende lande, f.eks. højere arbejdskraftomkostninger. Alt i alt vil fortjenesten på den pågældende vare sandsynligvis falde i den nærmeste fremtid, hvilket i høj grad også skyldes andre omkostningsstigninger og ikke blot antidumpingtolden. Da importørerne dog generelt havde en god fortjeneste, vil dette fald sandsynligvis ikke bringe virksomhederne i vanskeligheder.

(443) Som det har været tilfældet siden 2005, vil importørerne sandsynligvis fortsætte med eller begynde på at købe endnu større mængder fra andre tredjelands, idet antidumpingtolden vil påvirke dem yderligere. Samtidig vil importørerne sandsynligvis søge at vælte en større del af de generelle omkostningsstigninger over på detailhandlere/distributørerne. Da disse detailhandlere/distributører er af stor betydning for importørerne (jf. betragtning 472 ff. nedenfor), vil importørerne sandsynligvis ikke vælte alle eventuelle omkostningsstigninger over på deres kunder. Denne udvikling er også observeret i perioden juli 2008 - marts 2009.

(444) I en tid med faldende efterspørgsel, stigende købspriser og øget fokus på omkostningerne hos forbrugerne vil den opretholdt antidumpingtold dog få forskellige virkninger afhængigt af importørernes fleksibilitet. Det skal erindres, at visse importører allerede har vist stor fleksibilitet i deres købsstrategier og deres produktmiks (mere STAF og/eller tekstil/plastiksko og/eller tilbehør). Dermed kan de afbøde virkningerne af antidumpingtolden i fremtiden. Andre importører, som bibeholder deres traditionelle købskanaler i de pågældende lande og fokuserer på læderfodtøj, vil sandsynligvis opleve et generelt fald i rentabiliteten og/eller salget.

4.8. Bemærkninger

(445) Som det fremgår af betragtning 60 ff., påstod en række interesserede parter, at specifikke skotyper burde udelukkes fra varedækningen. Desuden meddelte de fleste parter, at hvis det ikke skulle være muligt at ændre varedækningen i den nuværende undersøgelse, burde deres importerede skotyper udelukkes fra foranstaltningerne, jf. grundforordningens artikel 21. Sidstnævnte påstande blev især baseret på den påståede mangel på produktion (produktionskapacitet og vilje til at producere) af disse typer sko i Unionen, hvilket skulle betyde, at EU-erhvervsgrenen ikke udsættes for konkurrence eller påføres skade, og de ufordelagtige økonomiske vilkår, hvorunder foranstaltningerne påfører importører, distributører, detailhandlere og forbrugere i Unionen stadig flere negative virkninger.

(446) Det er i den forbindelse vigtigt at understrege, at der var markant konkurrence mellem importerede varer fra de pågældende lande og den type fodtøj, der produceres i Unionen, jf. betragtning 267 ff. Dette betyder samtidig, at der stadig er en væsentlig produktion af læderfodtøj i Unionen. Mere generelt skal det også bemærkes, at varedækningen ikke kan ændres, udvides eller indskrænkes i forbindelse med en udløbsundersøgelse uanset den eventuelle udvikling i produktionsmønstret i Unionen i løbet af foranstaltningernes løbetid.

(447) På trods af ovenstående kontaktede Kommissionen de relevante sammenslutninger af fodtøjsproducenter med henblik på at få et bedre overblik over de typer/mængder af visse former for fodtøj, der produceres i Unionen. Det fremgår af de indhentede oplysninger, at de fleste af de skotyper, som ovenstående påstand vedrørte, (stadig) produceres i Unionen, og at produktionsmønstret ikke har ændret sig væsentligt i løbet af de gældende foranstaltningers løbetid. Det er ikke muligt på grundlag af disse oplysninger at konkludere, om visse nicheprodukter, der produceres i Unionen, dækker efterspørgslen efter disse varer.

- (448) Hovedparten af disse varer er specifikke nicheprodukter, der sælges til specialiserede forbrugere i små mængder, er af høj kvalitet og har komplekse tekniske egenskaber og hører til den høje priskategori, f.eks. ridestøvler, bowlingsko eller sko i speciel størrelse/bredde. Disse varetyper passer derfor i princippet godt ind i EU-producenteres generelle specifikationer. Ved at indføre eller opretholde foranstaltninger tilskyndes EU-producenterne til igen at investere i produktion af sådanne nicheprodukter eller til at øge deres nuværende produktionskapacitet. Ellers ville der ikke være nogen incitament for EU-producenterne til at investere i disse varer. Da hensigten med foranstaltningerne desuden ikke er at bremse importen, hvilket heller ikke forekom i denne sag, er det berettiget, at antidumpingforanstaltningerne også gælder disse nichevaretyper, så længe der ikke er en klar skillelinje mellem de forskellige varetyper. Det fremgår desuden af de begrænsede foreliggende oplysninger, at nicheprodukternes andel af den samlede import er meget begrænset, og at foranstaltningernes virkning for disse varetyper derfor ikke betragtes som uforholdsmæssig i forhold til resten af importen.
- (449) Visse importører af sportsfodtøj og deres sammenslutninger påstod, at de ikke har et brugbart indkøbsalternativ i Unionen.
- (450) Det skal i den forbindelse først bemærkes, at oplysningerne fra de nationale sammenslutninger af fodtøjsproducenter antyder, at der stadig foregår en betydelig produktion af sportsfodtøj i Unionen, selv om det ikke kan udelukkes, at efterspørgslen vil overgå udbuddet i dette segment. Antages det, at der er en utilstrækkelig produktion af sportsfodtøj i Unionen, viste undersøgelsen dog alligevel, at der findes alternative kilder til levering såsom Indonesien og Indien, der tilbyder stadig mere konkurrencedygtige priser, jf. ovenfor.
- (451) Det er desuden blevet påstået af en række importører — især de større globale fodtøjsmærker — i stikprøven, at de har langvarige strategiske relationer med visse fabrikker i Kina og Vietnam på grundlag af høj kvalitet samt sociale, sikkerheds- og miljømæssige standarder, som det tog mange år at skabe. En ændring af leverandører ved at flytte produktionen vil derfor medføre høje omkostninger og lange forsinkelser (12 til 18 måneder).
- (452) Det er i den forbindelse vigtigt at fremhæve, at antidumpingforanstaltningerne ikke er prohibitive. Med andre ord har selve indførelsen af foranstaltningerne — med det formål at korrigere end handelsforvriddning — ikke medført et stop for importen fra de pågældende lande og et deraf følgende behov for, at importørerne skifter til leverandører fra andre lande. Til trods for ovenstående viste undersøgelsen, at der findes en betydelig grad af fleksibilitet: importørerne køber normalt deres varer fra leverandørgrupper med produktionsanlæg i flere asiatiske lande. Disse grupper er fleksible og kan ændre deres leverandører fra et land til et andet, hvis der er et incitament hertil. De oplysninger, der fremkom i forbindelse med stikprøveundersøgelsen, om køb af den pågældende vare siden 2005, jf. resuméet på et samlet grundlag i betragtning 417 ovenfor, viser, at hovedparten af importørerne i stikprøven i løbet af 1 til 2 år har ændret oprindelse på en stor del af det læderfodtøj, de køber. En stor importør, der ikke indgik i stikprøven, berettede også om øget import fra andre asiatiske lande på bekostning af importen fra de pågældende lande. De foreliggende oplysninger viser således, at det på trods af høje omkostninger ikke betragtes som besværligt at flytte produktionen fra et land til et andet og endda synes forholdsvis udbredt. Denne påstand afvises derfor.
- (453) En række importørsammenslutninger og importører påstod desuden, at importørerne nu ikke længere var i stand til at absorbere virkningen af antidumpingtolden. Det blev påstået, at foranstaltningernes negative virkning for forbrugerne i perioden 2006-UP (delvist) var blevet kompenseret af udviklingen i valutakurserne siden 2006, men iflg. disse påstande ville ændringen i valutakursernes udvikling siden udgangen af UP have medført en uundgåelig stigning i deres videresalgspriser og højere priser for forbrugerne i butikkerne, hvis foranstaltningerne opretholdes.
- (454) Euroens opskrivning i forhold til den amerikanske dollar siden indførelsen af antidumpingforanstaltningerne har ganske rigtigt være betydelig, jf. betragtning 432 ovenfor. Valutakursernes udvikling har bestemt været til fordel for importørerne af den pågældende vare fra udgangen af 2005 til udgangen af undersøgelsesperioden, da importørernes kontrakter med deres leverandører normalt fastsættes i dollar og euroen blev opskrevet med næsten 30 % i forhold til dollaren i samme periode.
- (455) Hvad angår påstanden om, at importørerne angiveligt ikke er i stand til at absorbere tolden i lyset af en anderledes udvikling i valutakurserne siden medio 2008, hvilket har ført til højere importpriser i euro, skal det bemærkes, at importørernes fortjeneste på handel med den pågældende vare stadig var høj i undersøgelsesperioden, jf. analysen af stikprøven i tabel 22 ovenfor. Det antydes i analysen, at importørerne fortsat vil være i stand til at føre bæredygtig virksomhed, selv om udviklingen i valutakurserne for en tid ikke vil være til deres fordel. Hvad angår udviklingen i valutakurserne, tyder intet på, at euroen er i frit fald i forhold til dollaren; selv om euroen blev nedskrevet i forhold til dollaren fra juli til november 2008, har den tværtimod bevæget

sig op igen. Det er således spekulativt at forvente en nedskrivning af euroen på kort og mellemlang sigt. Hvad angår detailpriserne på lædersko, skal det desuden bemærkes, at der findes mange andre leverandører af læderfodtøj end dem, importørerne i stigende grad anvender. De foreliggende oplysninger tyder således heller ikke på, at importørerne får behov for at vælte antidumpingtolden helt over på grossister/detailhandlende, hvilket ville munde ud i betydelige prisstigninger på detailniveau. Dette argument er derfor ikke overbevisende.

(456) Nogle af importørerne, som i overvejende grad hører til gruppen af producenter af mærkevarefodtøj, påstod, at foranstaltningerne ville skade deres væsentlige »merværdiskabende produktion« i Unionen gennem deres omfattende aktiviteter inden for områder som design, udvikling, varemærkning og indkøb. Undersøgelsen bekræftede i den henseende, at mange importører ganske rigtigt ikke blot forhandler sko, men også er engagerede inden for Unionen i merværdiskabende aktiviteter, jf. ovenfor. Disse aktiviteter skaber høj beskæftigelse.

(457) Det skal derfor bemærkes, at oplysningerne fra importørerne i stikprøven ikke viste et fald i disse virksomheders beskæftigelse vedrørende den pågældende vare i perioden 2005-UP. De samlede beskæftigelsestal for producenter af mærkevarefodtøj i stikprøven tydede tværtimod på en let stigning. Dette skyldes, at antidumpingforanstaltningerne — i overensstemmelse med deres formål — ikke har blokeret importen af lædersko til Unionen med oprindelse i Kina og Vietnam, men nærmere tilpasset deres prisniveau med henblik på at skabe ensartede vilkår. Desuden er toldens niveau i denne sag moderat, og importørerne kan derudover skifte til andre producentlande, hvilket de også i nogle tilfælde har gjort. Ud fra ovenstående afvises påstanden om, at antidumpingforanstaltningerne vil bringe den høje beskæftigelse, som disse importører har skabt i Unionen, i fare.

4.9. Konklusion

(458) Ud fra ovenstående konkluderes det endeligt, at antidumpingforanstaltningerne i perioden 2006-UP havde en indvirkning på den økonomiske situation i Unionen blandt importørerne af den pågældende vare, men denne indvirkning kan ikke betragtes som uforholdsmæssig, da det i denne undersøgelse blev konkluderet, at importørerne generelt har en stærk markedsposition. Den begrænsede forværring af importørernes økonomiske situation synes at være fortsat i de ni måneder efter undersøgelsesperioden. Sektoren er dog generelt i god stand, og fortjenesten på den pågældende vare er stadig høj. Det betragtes derfor som usandsynligt, at

opretholdelsen af foranstaltningerne vil få betydelige negative virkninger for importørernes interesser.

4.10. Distributørernes/detailhandlernes interesser

4.10.1. Almindelige oplysninger

(459) Det fremgår af de foreliggende oplysninger, at ca. 60 % af alt fodtøj på detail/distributions-markedet i Unionen forhandles af »traditionelle« specialiserede distributører, som består af store detailhandlere, der ofte importerer varerne selv, og såkaldte indkøbsgrupper, og ca. 40 % af alt fodtøj forhandles af »generelle distributører« bestående af supermarkeder, tøjbutikker og stormagasiner. Det anslås, at sektoren for detailhandlere/distributører i Unionen beskæftiger ca. 140 000 personer, som varetager salg af den pågældende vare til forbrugerne. Det skal bemærkes, at de større detailhandlere ofte er dominerende i de nordlige medlemsstater, mens detailsalget i de sydlige medlemsstater ofte varetages af små og mellemstore virksomheder.

(460) De større detailkæder ønskede ikke at deltage i stikprøven af importører og besvarede ikke det detaljerede spørgeskema for detailhandlere, men en større importør/detailhandler samt en gruppe af detailhandlere indsendte dog skriftlige redegørelser og blev hørt. Den eneste detailhandler, hvis besvarelser kunne efterprøves, var derfor Clark's, som samarbejdede i sin egenskab af importør.

(461) Der blev modtaget besvarelser af spørgeskemaet for sammenslutninger af grossister, distributører og detailhandlere fra European association of fashion retailers (AEDT), the European Branded Footwear Coalition (EBFC), the European Outdoor Group (EOG), EuroCommerce, som repræsenterer sektoren for detail- og grossistsalg og internationalt salg i Europa, the Federation of European Sporting Goods Industries (FESI), the Foreign Trade Association (FTA), the Dutch association of fashion, shoes and sports retailers MITEX og Svenskt Sportforum. Ingen supermarkedskæder besvarede spørgeskemaet, men Lidl indsendte dog oplysninger om kædens køb og videreslag af den pågældende vare mellem 2005 og 2008. Ovennævnte sammenslutninger og detailhandlere var imod foranstaltningerne og en videreførelse heraf, og fremførte navnlig, at foranstaltningerne medførte et fald i rentabiliteten og var grunden til, at mange detailhandlere søgte nye alternativer til leverandørerne. De påstod desuden, at en udvidelse af foranstaltningerne ville skade den europæiske fodtøjsindustri, som med held har tilpasset sig til udfordringerne og mulighederne på moderne markeder, der udliciterer produktionen. De påstod, at foranstaltningerne ikke har imødegået en massiv udflytning af produktionen, som ikke vil blive ført tilbage til Unionen, da EU-producenterne ikke er i stand til at efterkomme efterspørgslen efter et bredt sortiment af kvalitetssko til lave priser.

4.10.2. Købspriser

- (462) Med henblik på at vurdere påstanden om faldende fortjenstmargener siden indførelsen af antidumpingforanstaltningerne blev der først gennemført en analyse af distributørernes/detailhandlernes købspriser på den pågældende vare i forhold til deres salgspriser i perioden 2005-UP. På grundlag af stikprøvebesvarelserne fra importørerne i stikprøven fremgår det af betragtning 425 ovenfor, at importørernes videresalgspriser, som modsvarer distributørernes/detailhandlernes købspriser, var stabile eller kun steg en anelse i perioden 2005-UP.

4.10.3. Videresalgspriser

- (463) Dernæst blev udviklingen i videresalgspriserne undersøgt, og da detailhandlerne ikke havde indsendt tilstrækkeligt nøjagtige oplysninger, blev der indhentet data fra medlemsstaternes statistiske kontorer, som i alt repræsenterede 66 % af befolkningen i Unionen. Iflg. disse oplysninger steg detailpriserne i den betragtede periode generelt set kun lidt, jf. nedenstående tabel:

Tabel 23

Gennemsnitlige forbrugerpriser i visse medlemsstater (indekseret)

	2005	2006	2007	UP
Tyskland				
»fodtøj«	100	99,2	100,3	100,9
Nederlandene				
»fodtøj«	100	100,7	101,4	103,1
»børnefodtøj«	100	99,3	101,5	100,9
Frankrig				
spadseresko	100	99,9	101,1	101,5
Det Forenede Kongerige				
»fodtøj«	100	98,4	99,6	99,5
Spanien				
»damefodtøj«	100	101,9	102,6	103,7
»herrefodtøj«	100	101,6	103,5	104,1
»børnefodtøj«	100	100,9	102,6	103,3
Italien				
»fodtøj«	100	100,9	102,0	10,6

Kilde: Medlemsstaternes statistiske kontorer.

- (464) Selv om ovennævnte kategorier af sko ikke helt svarer til varedefinitionen, domineres de af den pågældende vare, og tendenserne i tabellen kan derfor betragtes som en gyldig reference for detailsalgsspriserne på den pågældende vare.

- (465) Ovenstående tendenser blev yderligere bekræftet af en række interesserede parter, der meddelte, at detailpriserne havde været ret stabile i en længere periode og under alle omstændigheder i perioden 2005-UP. De forklarede, at priserne på sko i detailledet havde været stabile så længe, hvilket iflg. dem skyldtes i) favorable omkostningsfaktorer som det vedvarende skifte i produktionen til lande med lave omkostninger og den favorable udvikling i valutakurserne, og ii) princippet med »prispoint«, som anvendes af detailhandlere, og forbrugernes vilje til at betale. Princippet med »prispoint« bygger på, at sko normalt sælges til et fast antal prispoint og ikke mellem intervallerne, f.eks. en type sko sælges til 44,95 EUR, næste type sko til 49,95 EUR, den næste til 54,95 EUR osv.

4.10.4. Rentabilitet

- (466) Da oplysningerne fra detailhandlerne ikke var tilstrækkeligt detaljerede, var det ikke muligt direkte at beregne detailhandlernes data for rentabilitet. Ved at sammenligne udviklingen i detailhandlernes købspriser, jf. betragtning 462 ovenfor, med udviklingen i videresalgssprisen, jf. betragtning 463 ff., tyder intet på faldende fortjenstmargener, hvilket kan tilskrives antidumpingtoldens omkostningseffekt, da købspriserne på den pågældende vare var stabile eller kun steg en anelse, mens videresalgsspriserne steg en anelse.

- (467) Hvad angår det generelle rentabilitetsniveau i detailsektoren, tyder noget på, at det er lavere end det generelle niveau for fortjenesten blandt importørerne. Desuden synes visse regioner iflg. fagpressen at være særligt konkurrencedygtige og vanskelige set ud fra detailhandlernes synspunkt (hård konkurrence, konsolideringsproces på markedet, stor afhængighed af det finansielle marked, som er utilbøjeligt til at investere samt strategiske fejl). Samtidig rapporterede en af de største detailskokæder i Unionen dog om rekordfortjeneste i 2008 i pressen og offentliggjorde ambitiøse planer om udvidelse.

(468) Hvad angår detailhandlernes samlede rentabilitet, skal det også bemærkes, at virkningen af antidumpingtolden under alle omstændigheder blev mindsket af omsætningen på deres andre varer såsom STAF, læderfodtøj af anden oprindelse, andre typer fodtøj og tilbehør.

(469) Det kan konkluderes, at påstanden om faldende rentabilitet ikke blev dokumenteret af detailhandlerne i løbet af undersøgelsen, og resultaterne af undersøgelsen støttede heller ikke en sådan påstand. På baggrund af de foreliggende oplysninger synes det mere sandsynligt, at indførelsen af antidumpingforanstaltningerne ikke påvirkede detailhandlerne i negativ retning fra 2006 til UP, eller kun i begrænset omfang.

4.10.5. Virkningerne af den økonomiske krise efter undersøgelsesperioden

(470) De begrænsede foreliggende oplysninger om virkningerne af den økonomiske krise efter undersøgelsesperioden i detailhandlen med fodtøj peger i retning af faldende margener og svækket efterspørgsel i de første ni måneder efter UP. Disse oplysninger blev dog kun indsendt af en virksomhed, som navnlig opererer i en bestemt region og også optræder som importør, hvorfor virksomheden ikke kan betragtes som repræsentativ for detailsektoren generelt. Desuden er situationen i detailhandlen med sko i netop den region iflg. fagpressen forbedret væsentligt (med øgede salgsmængder og indtægter) siden medio 2009. Da repræsentative virksomheder i detailsektoren ikke samarbejdede, kan der således ikke drages endelige konklusioner om virkningerne af den økonomiske krise.

4.10.6. Sandsynlig virkning, hvis foranstaltningerne opretholdes

(471) På baggrund af den aktuelle økonomiske krise er det sandsynligt, at forbruget af læderfodtøj vil falde og pristrykket fra de i stigende grad prisfølsomme forbrugere vil øges på kort og mellemlang sigt. Samtidig vil importørerne sandsynligvis søge i hvert fald delvist at vælte deres prisstigninger over på detailhandlerne. Detailhandlerne står således i en klemt situation mellem importører og forbrugere, som kan føre til en endnu vanskeligere situation.

(472) De detailhandlere/distributører, der opererer på meget konkurrenceprægede markeder, og som overvejende køber lædersko fra de pågældende lande, kunne i et sådant scenario ende i en vanskelig situation på grund af deres forholdsvist høje omkostninger og lave nettomargener. Hvis antidumpingforanstaltningerne vedrørende den pågældende vare ophæves, vil disse virksomheders situation bedres i dette scenario. For detailhandlere/distributører, der også indkøber fra tredjelande/Unionen og har et mere diversificeret varesortiment, vil virkningen af eventuelle prisstigninger dog sandsynligvis blive afbødet af omsætningen. Undersøgelsen viste desuden,

at betydningen af større detailhandlere og detailindkøbsgrupper er tilstrækkeligt stor til at hindre importørerne i at vælte hele prisstigningen over på dem, selv om de har en særlig markedsposition.

(473) Det konkluderes, at detailhandlere, der fortsat i overvejende grad køber den pågældende vare, i højere grad vil blive påvirket af en eventuel videreførelse af foranstaltningerne, mens detailhandlere med en mere blandet og fleksibel forretningsmodel, som skifter til andre alternative leverandører og diversificerer deres produktmiks, sandsynligvis vil blive påvirket i mindre omfang, selv om de vil påvirkes mere end i løbet af denne undersøgelsesperiode.

4.10.7. Bemærkninger

(474) Det blev påstået, at foranstaltningerne havde foranlediget mange detailhandlere til at finde alternative leverandører af varerne. De foreliggende oplysninger viser, at enkelte detailhandlere måske nok har ændret leverandør, men ingen af detailhandlerne eller deres sammenslutninger angav, at der var forsyningsmangel, eller at det var vanskeligt at finde alternative leverandører efter indførelsen af foranstaltningerne. Mens mange detailhandlere ganske rigtigt har søgt alternative leverandører, antyder oplysningerne således, at de havde held til at finde konkurrencedygtige, alternative leverandører. Disse bestræbelser har ganske sikkert været tidskrævende for visse detailhandlere, men det betragtes som en indirekte ikke uforholdsmæssig virkning af indførelsen af foranstaltningerne sammenlignet med fordelene for europæiske producenter, der påførtes skade af dumpingimporten.

(475) Flere interesserede parter påstod, at de favorable omkostningsfaktorer i den betragtede periode, jf. betragtning 465 ovenfor, ikke var aktuelle længere. Siden udgangen af undersøgelsesperioden har valutakurserne snarere udviklet sig negativt, og produktionsomkostningerne i Kina og Vietnam stiger nu igen. Hvis foranstaltningerne opretholdes, vil dette således bringe detailhandlerne i en vanskelig situation, hvor de må vælge et højere interval af prispoint. Dette vil ikke blot resultere i højere priser i detailledet, men også lavere omsætning og på grund af de høje faste omkostninger et markant fald i fortjenesten.

(476) Som det fremgår af betragtning 454 ovenfor, er det yderst spekulativt at forvente en nedskrivning af euroen på kort og mellemlang sigt. Selv om de øgede omkostninger i Kina sandsynligvis vil påvirke importørernes situation, gælder påstanden desuden ikke for detailhandlerne, da de foreliggende oplysninger om importørernes priser ved salg til detailhandlere i den betragtede periode og perioden efter UP viser, at prisstigningerne kun i begrænset omfang blev væltet over på detailhandlerne. Dette tyder på, at detailhandlerne generelt set har en stærk markedsposition.

(477) Det anerkendes, at princippet med »prispoint« er meget udbredt i detailsektoren for fodtøj, og at detailhandlerne dermed kan undgå, at beskedne prisstigninger i for høj grad tiltrækker forbrugernes opmærksomhed, men intet i de foreliggende oplysninger tyder dog på, at detailhandlerne er konfronteret med en generel stigning i købspriserne på den pågældende vare. Intet i de foreliggende oplysninger tyder således på, at de generelt må vælge et højere interval af prispoint for den pågældende vare. Selv om de for visse specifikke modeller bliver nødt til at gøre det, vil virkningen heraf kunne neutraliseres ved at vælge andre leverandører eller produktmiks. På denne baggrund afvises påstanden.

4.11. Konklusion

(478) Det konkluderes ud fra de begrænsede foreliggende oplysninger, at intet tyder på, at foranstaltningerne i væsentlig grad påvirkede distributørernes/detailhandlernes økonomiske situation negativt i perioden 2006-UP. I betragtning af de sandsynlige følgevirkninger af den økonomiske krise i perioden efter UP og navnlig i lyset af detailhandlernes klemte position mellem importører og forbrugere og sandsynligheden for en beskeden fortjeneste til detailhandlerne, kan det dog ikke udelukkes, at den økonomiske situation vil forværres for de detailhandlere, der overvejende sælger den pågældende vare. Det skal dog bemærkes, at detailhandlerne frit kan vælge leverandører til deres produkter i andre lande og diversificere produktmikset, således at de kan afbøde virkningerne af antidumpingtolden med deres omsætning. Generelt står detailhandlerne i en langt mere favorabel markedsposition end EU-producenterne, da de som nævnt ovenfor er fleksible, hvorimod EU-producenterne er meget udsatte for pristrykket fra de importerede dumpingvarer.

4.12. Forbrugernes interesser

4.12.1. Almindelige oplysninger

(479) Kommissionen kontaktede 39 forbrugersammenslutninger i Unionen for at oplyse dem om indledelsen af en fornyet undersøgelse. Sammenslutningerne blev udtrykkeligt opfordret til at gøre rede for deres holdning til de gældende foranstaltninger og fremlægge eventuelle andre oplysninger, der kunne være relevante for undersøgelsen. Tre forbrugerorganisationer gav sig til kende som interesserede parter og indsendte skriftlige bemærkninger.

(480) To nationale forbrugersammenslutninger angav, at de gik ind for antidumpingforanstaltningerne. En af dem nævnte specifikt, at priserne på fodtøj fra de pågældende lande selv med foranstaltningerne stadig var meget lave. Den europæiske forbrugerorganisation BEUC gik imod foranstaltningerne og påstod bl.a., at foranstaltningerne var til skade for forbrugere.

(481) Det blev i den oprindelige undersøgelse forudsagt, at virkningen for forbrugere ville blive begrænset ud fra den antagelse, at de relativt moderate toldsats ville blive afbødet i de forskellige led af distributionskæden og ikke væltet helt over på forbrugere. Der blev dog ikke desto mindre udarbejdet et »worst case scenario«, dvs. et scenario, hvor tolden fuldt ud væltede over på forbrugere. Vurderingen i den oprindelige undersøgelse var en stigning på højst 2 % af forbrugerpriserne, eller 1 EUR pr. par.

(482) Resultaterne af nærværende undersøgelse viser ganske rigtigt, at forbrugerpriserne på lædersko kun var steget en anelse efter indførelsen af foranstaltningerne (jf. betragtning 463 ff.). Stigningen i de gennemsnitlige detailpriser for sko, som blev indgivet af de statistiske kontorer i gruppen af repræsentative medlemsstater, jf. samme betragtninger og tabel 23, er på mellem -0,5 % og +4,1 %, hvilket er lavere end den indberettede inflation i samme periode.

(483) Ud fra analysen af importpriserne blev det desuden fastslået, at priserne på læderfodtøj fra Kina og Vietnam stadig var relativt lave selv efter tillæg af antidumpingtolden, jf. betragtning 422 ovenfor. Det fremgår således ikke af de foreliggende oplysninger, at foranstaltningerne i væsentligt omfang har været til skade for forbrugere.

4.12.2. Andre bemærkninger

(484) En række interesserede parter påstod, at foranstaltningerne var til skade for forbrugere, og at de havde medført højere priser. Visse importører påstod desuden, at virkningen af foranstaltningerne ville blive endnu mere mærkbare for brugerne nu, hvor importørerne ikke længere kan absorbere antidumpingtolden.

(485) Antidumpingtolden synes, jf. betragtning 482 ovenfor, ikke at have medført en mærkbar stigning i detailpriserne. Hvad angår påstanden om, at importørerne angiveligt ikke er i stand til at absorbere tolden, indeholder analysen af perioden efter UP allerede visse indikationer i den forbindelse. Som det fremgår af betragtning 438 ovenfor, steg importørernes købspriser i perioden juli 2008 til marts 2009 markant, mens deres videresalgspriser fortsat var stabile eller kun steg en anelse. Disse oplysninger antyder, at importørerne ikke nødvendigvis er nødt til at vælte en eventuel omkostningsstigning over på det næste led i distributionskæden. Argumentet afvises derfor.

(486) En interesseret part påstod, at foranstaltningerne vil medføre/har medført et begrænset udvalg af læderfodtøj for forbrugere, navnlig en mangel på lædersko i det laveste og mellemste segment til overkommelige priser. Denne påstand blev allerede fremsat i den oprindelige undersøgelse.

(487) Ovenstående påstand blev ikke underbygget af dokumentation. Da detailpriserne har været stabile i længere tid, er det desuden usandsynligt, at forbrugerne vil miste interessen for den pågældende vare på grund af prisudviklingen. Det skal endvidere bemærkes, at bortset fra en sammenslutning, som påstod, at foranstaltningerne havde medført et begrænset udvalg for kunderne uden dog at medsende dokumentation, klagede ingen af detailhandlerne eller deres sammenslutning over et begrænset udvalg eller forsyningsknapshed. Selv om undersøgelsen har bekræftet, at forbrugerne er gået en anelse væk fra den pågældende vare — på grundlag af et beskedent fald i forbruget af lædersko, som blev observeret i den betragtede periode og den øgede efterspørgsel efter tekstilsto — kan dette dog tilskrives ændrede modetendenser snarere end et begrænset udvalg af lædersko.

5. KONKLUSION VEDRØRENDE UNIONENS INTERESSER

(488) Af ovenstående fremgår det, at en væsentlig del af producenterne i EU-erhvervsgrenen har forbedret deres situation efter indførelsen af antidumpingforanstaltningerne og har bevist deres levedygtighed ved at tilpasse deres forretningsmodeller til udfordringerne på det globale marked. Hvis foranstaltningerne opretholdes, vil de give mere tid til at videreføre denne proces. Hvis foranstaltningerne udløber, vil pristrykket fra dumpingimporten i det mellemste og laveste segment sandsynligvis også indvirke på de dyrere varer og dermed påvirke alle former for læderfodtøj. Med dette scenario er det sandsynligt, at flere EU-producenter vil gå konkurs, da disse overvejende små og mellemstore virksomheder er økonomisk mere følsomme.

(489) På den anden side var følgevirkninger af antidumpingtolden fra 2006 til UP for importører, detailhandlere/distributører og forbrugere ikke uforholdsmæssige. Hvis foranstaltningerne opretholdes og det antages, at forbrugernes efterspørgsel fortsat svækkes i kølvandet på den økonomiske krise, vil antidumpingtoldens følgevirkninger for alle aktører sandsynligvis blive større end tidligere. Grundet den generelle sunde økonomi og beviste fleksibilitet blandt importørerne og detailhandlerne/distributørernes generelt stærke markedspostition, der i høj grad gør det muligt at diversificere deres produktmiks, kan det antages, at disse erhvervsdrivende ikke vil påføres uforholdsmæssig stor skade på kort og mellemlang sigt. Hvad angår forbrugerne, skete der ingen bemærkelsesværdige prisstigninger i tiden efter indførelsen af antidumpingtolden, og hvis der tages hensyn til resultaterne af analysen for tiden efter UP, tyder intet på, at forbrugerpriserne vil stige uforholdsmæssigt i fremtiden.

(490) Det konkluderes, at undersøgelsen ikke afdækkede nogen tvingende grunde til ikke at opretholde antidumpingforanstaltningerne.

L. BEMÆRKNINGER MODTAGET FRA INTERESSEREDE PARTER EFTER FREMLÆGGELSEN AF RESULTATERNE

(491) Der blev indsendt en række bemærkninger efter fremlæggelsen af resultaterne. Ingen af bemærkningerne var dog

af en sådan karakter, at det ændrer konklusionerne. De vigtigste påstande vedrørte følgende punkter.

1. EU-ERHVERVSGRENENS INTERESSER

(492) Efter fremlæggelsen af de endelige resultater hævdede en af de interesserede parter, at det ikke var antidumpingforanstaltningerne, som havde hjulpet EU-erhvervsgrenen, men derimod udelukkende omstrukturingsindsatsen. Ikke alene var der ingen yderligere dokumentation for denne påstand, der blev heller ikke taget hensyn til de objektive resultater af denne fornyede undersøgelse. Navnlig tages der ikke hensyn til det tidsmæssige sammenfald mellem indførelsen af antidumpingforanstaltninger og EU-erhvervsgrenens stabiliseringsproces. Efter indførelsen af foranstaltningerne stoppede den kraftige stigning i billig dumpingimport rent faktisk, og den kombinerede imports markedsandel faldt fra 35,5 % til 28,7 %. Dette fald i dumpingimporten på markedet i Unionen mindskede prispresset fra dette billige fodtøj og bidrog til, at EU-erhvervsgrenen kunne fortsætte sin omstrukturingsindsats.

(493) Det blev også gentaget, at Unionen ikke kan masseproducere og således opnå de stordriftsfordele, som gør det muligt at imødekomme den store efterspørgsel efter billigere sko i Unionen. For det første skal det påpeges, at der ikke blev fremlagt dokumentation for denne påstand. For det andet findes der også blandt EU-producenterne en række større producenter af sko i det laveste segment med de laveste priser, og nogle af disse er blevet analyseret i forbindelse med stikprøven. Hvad angår påstanden om, at EU-erhvervsgrenen ikke vil kunne levere de ønskede mængder, skal det desuden bemærkes, at undersøgelsen viste, at de fleste af de større importører, der blev udvalgt til stikprøven, ikke udelukkende bestiller hos en enkelt leverandør, men også køber relativt små mængder hos en række forskellige leverandører. Sammen med virkningerne af den i afsnit E.2 omhandlede »klyngemodell«, som indebærer, at en række mindre virksomheders arbejdsstyrker kombineres, bør dette logisk set også sætte EU-erhvervsgrenen i stand til at fremstille større mængder. Påstanden afvises derfor.

(494) To af de interesserede parter hævdede, at situationen med EU-producenter, der foretager global udlicitering, ikke var genstand for en lige så detaljeret analyse, som det var tilfældet for EU-producenterne i stikprøven. Det skal dog bemærkes, at analysen omfattede en vurdering af alle interesserede parter, for så vidt at de samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. F.eks. blev interesserne hos en stor EU-producent, som blev udelukket fra definitionen af EU-erhvervsgrenen på grund af importmængderne — jf. betragtning 402 ff. — undersøgt ret nøje. Det bør også bemærkes, at virksomheder i Unionen, som har udliciteret størstedelen af deres produktion til tredjelande, teknisk set skal betragtes som importører i

forbindelse med antidumpingundersøgelser, og importørernes situation er fuldt ud blevet taget i betragtning og analyseret i betragtning 409 ff.

- (495) En af parterne påpegede, at der var blevet foretaget en forkert vurdering af interesserne hos de EU-producenter, der tidligere indgik i stikprøven, da nogle af dem angiveligt var imod opretholdelse af foranstaltningerne. Dette er dog ikke korrekt, da selv den virksomhed, som ikke kunne se nogen fordel for sig selv, hævdede, at foranstaltninger bidrog til at begrænse dumpingimporten. En anden virksomhed fremførte blot, at det under den økonomiske krise er vanskeligt at forudse de præcise, fremtidige virkninger af antidumpingtold, men denne virksomhed gav ikke udtryk for, at tolden ikke havde en berettigelse. Selv de parter, som ikke eksplicit nævner, at de har direkte fordel af foranstaltningerne, har påpeget, at den indirekte fordel ved foranstaltningerne har været en begrænsning af importen fra Folkerepublikken Kina og Vietnam.
- (496) Det bekræftes derfor, at EU-producenterne overordnet set kunne drage fordel af foranstaltningerne og viste deres evne til at forbedre deres situation, efter at foranstaltningerne havde afbødet virkningerne af skadevoldende dumping.

2. DE IKKE-FORRETNINGSMÆSSIGT FORBUNDNE IMPORTØRERS INTERESSER

- (497) En lang række interesserede parter fremsatte en generel kritik af, at anonyme klageres interesser ville blive beskyttet, mens importørers, andre erhvervsdrivendes og forbrugernes interesser stort set ikke blev taget i betragtning. Det skal bemærkes, at indførelsen af antidumpingtold overordnet set blev betragtet som en fordel for EU-producenterne og ikke som et tiltag, der var urimeligt negativt for de øvrige, relevante erhvervsdrivende. Påstanden om forskelsbehandling mellem disse parter må dog afvises kategorisk, da alle parter i undersøgelsen fik tilbudt samme behandling, og alle interesser hos samarbejdsvillige erhvervsdrivende som f.eks. importører, detailhandlere, EU-producenter, der foretager udlicitering, og forbrugere blev nøje gennemgået og analyseret i forbindelse med undersøgelsen.
- (498) En lang række parter hævdede, at importørernes fortjeneste ikke ville være stor nok til at dække de øgede importomkostninger, udviklingen i valutakurserne, omkostningerne ved at skifte til andre forsyningskilder og antidumpingtolden. Denne påstand var dog ikke begrundet i tilstrækkeligt omfang. Som det fremgår af tabel 22 er importørernes fortjeneste af en sådan størrelse — dvs. ca. 20 % — at det fremgår, at de stadig kan dække førnævnte omkostninger.
- (499) Det er blevet hævdet, at det oplyste beskæftigelsestal for importører, dvs. ca. 23 000 personer, er for lavt, fordi det ikke omfatter »arbejdspladser, der giver en merværdi« i Unionen. Dette er dog ikke korrekt. Beskæftigelsestallet for importører er blevet beregnet på grundlag af efterprøvede beskæftigelsestal for importørerne i stikprøven,

som også omfattede arbejdspladser, der giver en stor merværdi og har sammenhæng med den pågældende vare, inden for f.eks. design, markedsføring, FoU, varemærkning osv. Alle efterprøvede beskæftigelsestal blev lagt sammen og sat i forhold til importmængden af den pågældende vare for importørerne i stikprøven. Dette resultat blev derefter ekstrapoleret til den samlede importmængde fra de pågældende lande. Det beskæftigelsestal, der blev fastsat, omfattede således også et betydeligt antal »arbejdspladser, der giver en merværdi« i Unionen.

- (500) En række parter har hævdet, at argumentet om, at importørerne let kan skifte forsyningskilder, er faktisk forkert og forsimplet. En af de interesserede parter hævdede, at der ikke fandtes alternative forsyningskilder. Det skal i den forbindelse nævnes, at det aldrig er blevet hævdet, at det vil være let at skifte forsyningskilde. Kommissionen benægter ikke, at det vil indebære ekstra omkostninger og kræve tid at skifte leverandør, og at visse importører har langvarige forretningsforbindelser med deres leverandører. På grundlag af oplysningerne fra importørerne i stikprøven og en importør, der ikke indgik i stikprøven, kunne det dog i forordningens betragtning 452 konkluderes, at der findes en betydelig grad af fleksibilitet, og at de erhvervsdrivende, der ønsker det, har mulighed for at skifte leverandør. Disse importører øgede faktisk deres forsyninger fra tredjelande betydeligt, således som det fremgår af tabel 19. Den samme tendens kunne konstateres for importører, der ikke indgik i stikprøven, idet Eurostat har kunnet konstatere en stigning på fire procentpoint for import fra tredjelande (tabel 7).
- (501) En række interesserede parter hævdede, at opretholdelsen af foranstaltninger vil intensivere nedgangen i beskæftigelsen i Unionen, navnlig for så vidt angår importører og detailhandlere. De interesserede parter underbyggede ikke denne påstand med dokumentation. Desuden viser oplysningerne i sagen, at den beskæftigelse, der er relateret til den pågældende vare, steg med 6 % fra 2005 til UP, for så vidt angår importørerne i stikprøven.
- (502) Det blev hævdet, at der manglede en analyse af de potentielle fordele for importørerne ved ikke at opretholde foranstaltningerne. I den forbindelse skal det bemærkes, at i henhold til antidumpinggrundforordningens artikel 21 skal det undersøges, om der er tvungende grunde til ikke at indføre antidumpingforanstaltninger. I forbindelse med en udløbsundersøgelse betyder det, at det skal undersøges, om der findes tvungende grunde til ikke at opretholde foranstaltningerne, dvs. der skal findes negative virkninger forbundet med en forlængelse af foranstaltningerne, og disse virkninger skal afvejes i forhold til fordelene for EU-erhvervsgrænen for at vurdere, om de negative virkninger er uforholdsmæssigt store. Fra et juridisk synspunkt skal det modsatte tilfælde, hvor foranstaltningerne får lov at udløbe, kun analyseres yderligere, hvis der i sagen er specifikke tegn på, at dette vil medføre en uforholdsmæssigt stor byrde for importører, detailhandlere eller forbrugere. Der blev ikke konstateret sådanne tegn. For god ordens skyld skal følgende dog nævnes om de sandsynlige virkninger for importører, detailhandlere og forbrugere, hvis foranstaltningerne udløber. For så vidt angår importørerne, viste undersøgelsen, at en vis del af den nedgang i fortjenesten,

som de har oplevet fra 2005 og indtil UP, kunne tilskrives den antidumpingtold, som de har betalt. Får foranstaltningerne lov at udløbe, og forbliver alle andre omkostninger stabile, forsvinder disse omkostninger, og fortjenstniveauet kunne i så fald stige til et niveau, der er højere end de ca. 20 %, der blev konstateret i forbindelse med undersøgelsen. For detailhandlernes vedkommende er det på grundlag af de foreliggende oplysninger uklart, om de vil opnå en fordel, hvis foranstaltningerne udløber, fordi importørerne i stikprøven ikke i alle tilfælde justerer deres videresalgspris, hvis importpriserne falder, hvilket fremgår af en sammenligning af den aritmetiske gennemsnitlige importpris og den aritmetiske gennemsnitlige videresalgspris fra 2007 og indtil UP.

Hvad angår virkningerne for forbrugerne, er det endnu mere usandsynligt, at udløb af foranstaltningerne vil medføre faldende priser, da detailpriserne forblev stort set stabile på trods af bevægelserne i importpriserne fra 2005 og indtil UP. Desuden er det ligeledes usandsynligt, at forbrugerne vil opnå fordele i form af et øget udvalg, da der ikke foreligger beviser for, at forbrugernes udvalg blev påvirket af indførelsen af antidumpingtold. Alt dette kan under alle omstændigheder ikke ændre de overordnede konklusioner om, at der ikke er tvungende grunde til ikke at opretholde foranstaltningerne.

- (503) En række importører og deres sammenslutninger hævdede, at virkningerne af krisen blev undervurderet, og at de negative virkninger af den økonomiske afmatning vil blive større og større. For det første er der ikke forelagt tilstrækkelig dokumentation for disse påstande, da der ikke blev forelagt konkrete data vedrørende den pågældende vare. Som anført i forordningens betragtning 436 ff. er virkningerne af krisen indtil juni 2009 blevet analyseret på grundlag af de bedste foreliggende data, dvs. der blev udsendt endnu et spørgeskema for at undersøge dette specifikke emne. På grundlag af de oplysninger, som blev indhentet, blev der gennemført en nøje analyse af de foreliggende data, og det er klart, at denne analyse hovedsageligt er baseret på data fra perioden indtil juni 2009. Det kan således ikke udelukkes, at den økonomiske krisens virkninger for forbruget og priserne er værre nu end i perioden indtil juni 2009, men på grundlag af fortjenstniveauet, som ligger et godt stykke over 15 %, kan det stadig konkluderes, at det er usandsynligt, at de isolerede virkninger af antidumpingtolden pludselig vil få uforholdsmæssigt store virkninger for importørerne.

Dette gælder så meget desto mere, fordi markedsituationen efter juni 2009 var præget af blandede tendenser med tegn på forbedring i visse medlemsstater. På nuværende tidspunkt fremgår det således ikke, at krisens virkninger er blevet stærkt undervurderet. Det skal desuden bemærkes, at Kommissionen ved at tage ovennævnte data i betragtning gik længere, end den er juridisk forpligtet til, da grundforordningens artikel 6, stk. 1, eksplicit bestemmer, at der normalt ikke skal tages hensyn til oplysninger, som vedrører en periode efter undersøgelsesperioden.

- (504) Sluttelig gentog en række parter deres påstand om, at visse varettyper bør udelukkes fra de antidumpingforanstaltninger, der vedrører Unionens interesser, da der kun er en ubetydelig produktion af navnlig sportsfodtøj og udendørs fodtøj tilbage i Unionen. Det blev hævdet, at faldet i produktionen i Unionen ville udgøre ændrede forhold, som skal tages i betragtning i udløbsundersøgelsen. For det første skal der mindes om, at det ikke er muligt at ændre foranstaltningernes anvendelsesområde inden for rammerne af en udløbsundersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2, som det fremgår af nærværende forordnings betragtning 61. Selv hvis det var juridisk muligt, hvilket ikke er tilfældet, skal det understreges, at denne påstand om faldende produktion allerede blev fremsat i forbindelse med den oprindelige undersøgelse og blev tilbagevist i den endelige forordnings betragtning 28 og 38. Da disse parter ikke forelagde dokumentation for, i hvilket omfang EU-produktionen af disse fodtøjstyper faldt set i forhold til den situation, der blev konstateret i forbindelse med den oprindelige undersøgelse, afvises påstanden, og resultaterne i betragtning 450 i nærværende forordning bekræftes.

3. DISTRIBUTØRERNES/DETAILHANDLERNES INTERESSER

- (505) En af de interesserede parter hævdede, at der i analysen blev foretaget en kunstig sondring mellem importører og detailhandlere, og at interesserne for integrerede virksomheder, som skal bære hele byrden ved foranstaltningerne, ikke blev taget i betragtning. For det første skal det bemærkes, at kun en virksomhed, som samarbejdede som detailhandler, rent faktisk var en integreret importør/detailhandler, jf. betragtning 460, hvilket indebærer, at disse integrerede virksomheders specifikke situation var repræsenteret både blandt importørerne i stikprøven og i analysen af detailhandlerne. For det andet blev alle oplysninger forelagt af andre detailhandlere, som ikke samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen, også taget i betragtning. Alle foreliggende oplysninger om integrerede virksomheder blev således taget i betragtning og analyseret af Kommissionen. I betragtning af ovenstående afvises påstanden om, at der ikke var blevet taget hensyn til integrerede virksomheders interesser.
- (506) En række interesserede parter fremsatte en generel kritik, idet de påstod, at foranstaltningernes virkninger for detailhandlerne ikke var blevet analyseret tilstrækkeligt nøje. Denne påstand blev ikke dokumenteret. Som beskrevet i betragtning 459 ff. forsøgte Kommissionen proaktivt og gentagne gange at indhente oplysninger fra detailhandlerne, men bortset fra en integreret importør/detailhandler, som samarbejdede som importør, ønskede ingen detailhandlerkæder at samarbejde fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. På trods af detailhandlernes begrænsede samarbejdsvilje blev der i forbindelse med analysen så vidt muligt taget hensyn til alle foreliggende oplysninger om detailsektoren, herunder skriftlige redegørelser fra de interesserede parter samt oplysninger fra høringerne, markedsundersøgelser, andre undersøgelser og fagpressen. På grundlag af ovenstående må påstanden om, at foranstaltningernes virkninger for detailhandlerne ikke blev analyseret tilstrækkeligt nøje, afvises.

- (507) En række parter påstod, at Kommissionen ikke tog hensyn til offentligt tilgængelige oplysninger om detailhandlernes fortjeneste. En af parterne hævdede, at de oplysninger om fortjenesten, som blev indsamlet fra større EU-detailhandlernes offentligt tilgængelige økonomiske rapporter, viser en bekymrende situation, som ikke tages i betragtning i analysen. I samme forbindelse mener en række parter, at der ikke blev taget hensyn til den økonomiske krises alvorlige virkninger for detailsektoren. Det blev også påstået, at selv om en af de største detailkæder, der sælger sko, opnåede en rekordhøj fortjeneste i 2008, er der tale om en undtagelse, og de små detailhandlere lider voldsomt. I den forbindelse skal det gentages, at detailhandlerne samarbejdede i meget begrænset omfang, da kun en detailhandler/importør samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. Desuden blev der hverken før eller efter fremlæggelsen forelagt specifikke oplysninger om detailhandlernes fortjeneste, for så vidt angår læderfodtøj eller den pågældende vare. På trods af dette tog Kommissionen hensyn til og analyserede en række forskellige kilder til oplysninger som f.eks. redegørelser fra detailhandlerne, markedsoplysninger og artikler i pressen, som viste store forskelle med hensyn til detailsektorens fortjeneste: Mens visse detailhandlere ganske vist syntes at opleve faldende fortjenstmarginer og efterspørgsel, rapporterede fagbladene om stigende salg og indtægter for andre. De offentligt tilgængelige oplysninger, som ovennævnte parter henviser til, blev således taget i betragtning, men viste sig kun at give en del af billedet, og derfor blev der anvendt en række andre kilder til oplysninger, som viste en større spredning for fortjenesten. Følgelig er den økonomiske afmatnings virkninger for detailhandlerne blevet analyseret så vidt muligt på grundlag af de foreliggende oplysninger. Påstanden om, at detailhandlernes fortjeneste ikke er blevet analyseret korrekt, må derfor afvises.
- (508) En række parter havde indvendinger mod en henvisning til detailsektorens overordnede fortjenstniveau og til omsætningen fra andre typer fodtøj, da de mener, at dette er irrelevant for undersøgelsen. En af parterne hævdede, at hvis undersøgelsesmyndigheden anfører, at foranstaltningernes virkninger for detailhandlerne var blevet modsvaret af salget af andre varer, skulle der have været gennemført en tilsvarende analyse for EU-producenterne. Det skal bemærkes, at situationen for detailhandlerne og EU-producenterne af samme vare er forskellig, da EU-producenterne hovedsageligt fremstiller læderfodtøj, mens detailhandlerne normalt forhandler en bredere vifte af andre varer. Der kan derfor ikke rokkes ved udsagnene i betragtning 472 ff.
- (509) En række parter satte spørgsmålstegn ved nøjagtigheden af detailsektorens beskæftigelsestal og mente, at flere arbejdspladser var på spil, uden at de dog underbyggede denne påstand. Det skal i den sammenhæng bemærkes, at detailsektorens beskæftigelsestal som beskrevet i betragtning 459 blev beregnet på grundlag af den eneste samarbejdsvillige importørs/detailhandlers efterprøvede beskæftigelsestal i forbindelse med detailfunktionen og den pågældende vare. Der blev derefter foretaget et skøn ved at ekstrapolere ovennævnte beskæftigelsestal på grundlag af den mængde, som denne virksomhed har solgt i detailledet, set i forhold til den samlede mængde af den pågældende vare og solgt i detailledet på EU-markedet. Dette skøn blev derefter krydstjekket med redegørelserne fra andre parter og markedsinformationskilder, hvilket bekræftede den størrelsesorden, som Kommissionen havde fastsat. Ovennævnte påstand afvises derfor.
- (510) En lang række parter hævdede, at det var vanskeligt for detailhandlerne, navnlig SMV'erne, at skifte leverandør, fordi de havde langvarige forretningsforhold præget af tillid, og udgifterne forbundet med at skifte leverandør og de dermed forbundne forsinkelser kunne umuliggøre et sådant tiltag. En række parter hævdede, at under den nuværende økonomiske afmatning var udgifterne ved et skifte kilde særligt svære at klare for detailhandlerne. I den forbindelse anerkendes det, at udgifterne ved et skifte kan give visse detailhandlere problemer i en tid med økonomisk krise. Kommissionen var dog ikke af den opfattelse, at omkostningerne og forsinkelserne forbundet med at skifte leverandør var så store, at de umuliggør et sådant tiltag. Oplysninger, som blev indsamlet i forbindelse med undersøgelsen, tydede rent faktisk på, at en række detailhandlere havde søgt efter alternative leverandører og havde skiftet, uden at dette havde haft urimeligt store negative virkninger. Ovennævnte påstand må derfor afvises.
- (511) En af parterne påpegede, at den højere pris på læderfodtøj fra Folkerepublikken Kina og Vietnam sammen med foranstaltningerne betød, at det ikke kunne svare sig at købe hos leverandører i disse lande. Påstanden om, at det ikke længere kan svare sig at købe hos leverandører i disse lande, blev ikke underbygget og synes at være i modstrid med, at det blev konstateret, at importen fra de pågældende lande stadig tegnede sig for en kombineret markedsandel på 28 % i UP. Påstanden om, at der er andre omkostninger i de pågældende lande, som er steget, og som har betydning for importørernes valg af leverandør, bekræfter Kommissionens resultat i betragtning 402 ff., hvoraf det fremgår, at der synes at være andre faktorer end antidumpingtolden, som har betydning for importørernes/detailhandlernes beslutning om at skifte leverandør. Da der er mange andre faktorer, som gør sig gældende, kan de negative virkninger ikke alene tilskrives foranstaltningerne.
- (512) En lang række parter påstod, at der ikke var blevet taget tilstrækkeligt hensyn til, at forbrugerprispoint forhindrede, at små prisstigninger kunne overvæltet på forbrugerne. Dette bekræfter rent faktisk Kommissionens resultat, hvoraf det fremgår, at prisstigningerne for detailhandlerne var for små til at have betydelige virkninger for forbrugerne. Der henvises i den forbindelse til betragtning 477.

- (513) En af parterne hævdede, at analysen ikke tog hensyn til den hårde priskamp i detailsektoren. Denne påstand afvises, da den stærke konkurrence i detailsektoren blev behandlet i analysen, jf. betragtning 467.

4. FORBRUGERNES INTERESSER

- (514) En lang række parter hævdede, at forbrugerprisstigningerne var højere end den stigning, der var blevet konstateret i forbindelse med undersøgelsen, og forbrugerpriserne ville stige yderligere, hvis foranstaltningernes gyldighed blev forlænget. Andre satte spørgsmålstejn ved de tal, som Kommissionen havde anvendt ved beregningen af forbrugerpriserne, idet de påstod, at de ikke dækkede alle medlemsstaterne og omfattede andre varer end den pågældende vare. To af parterne klagede over, at de oplysninger om overvågning af industriens detailpriser, som en af dem havde forelagt, ikke var blevet taget i betragtning. Der bør i den forbindelse mindes om, at alle de oplysninger om detailpriserne, der var blevet forelagt, var blevet analyseret i forbindelse med undersøgelsen, jf. betragtning 463 ff..

Kommissionen anvendte rent faktisk en række forskellige kilder til fastsættelse af udviklingen i detailpriserne, dvs. oplysninger fra de samarbejdsvillige parter (grossisternes priser ved videresalg, den samarbejdsvillige importør/detailhandlers indkøbspris og pris ved videresalg samt oplysninger fra andre detailhandlere), en række interesserede parters udsagn om, at forbrugerpriserne ikke var steget, og oplysninger fra statistiske kilder. Sidstnævnte kilder, som er beskrevet i tabel 23, blev anset for at være mere pålidelige end ovennævnte oplysninger om overvågning af industriens detailpriser af følgende årsager. De oplysninger, som blev forelagt af denne part, blev rent faktisk anset for at være mindre omfattende og repræsentative, da de kun vedrørte en meget lille del af varedækningen og ikke vedrørte et af de vigtigste forbrugermarkeder, nemlig Det Forenede Kongerige, som er et meget konkurrencepræget detailmarked ifølge de interesserede parter. Oplysningerne i tabel 23 blev derimod indhentet fra de nationale statistiske kontorer (herunder i Det Forenede Kongerige, hvor der kunne konstateres et beskedent fald i forbrugerpriserne mellem 2005 og UP) og vedrørte hovedsageligt den pågældende vare. De oplysninger, som de interesserede parter forelagde i forbindelse med undersøgelsen, viste under alle omstændigheder beskedne prisstigninger eller endog prisfald. Ovennævnte påstande måtte derfor afvises.

- (515) En af parterne hævdede, at det var vanskeligt for forbrugerne at få varer af høj kvalitet til en rimelig pris. Denne påstand blev ikke underbygget med dokumentation og afvises derfor.
- (516) En af parterne påstod, at det faldende forbrug af læderfodtøj viste foranstaltningernes negative virkninger for forbrugerne, men underbyggede dog ikke denne påstand. Som beskrevet i betragtning 482 er forbrugerpriserne

forblevet stort set stabile, og der har således ikke været negative virkninger for forbrugerne. Kommissionen fandt en række faktorer, som havde medført et faldende forbrug af lædersko, herunder ændrede modetendenser, og det kunne derfor ikke konkluderes, at det faldende forbrug kunne tilskrives foranstaltningerne. Ovennævnte påstand afvises derfor.

5. ANDRE BEMÆRKNINGER FREMSAT EFTER FREMLÆGGELSEN

- (517) To af parterne hævdede, at analysen af Unionens interesser var ufuldstændig, da der ikke var blevet taget hensyn til EU-logistikleverandørers (f.eks. shippingvirksomheders) interesser i forbindelse med analysen af Unionens interesser. Det skal bemærkes, at ingen sådanne virksomheder gav sig til kende og anmodede om, at der blev taget hensyn til deres synspunkter, og der er ikke blevet forelagt oplysninger i denne forbindelse. Påstanden om, at analysen af Unionens interesser er ufuldstændig i den sammenhæng, afvises derfor. I samme forbindelse hævdede en række parter, at de positive virkninger af at lade foranstaltningerne udløbe burde have været analyseret i afsnittet om Unionens interesser. For så vidt angår denne påstand, henvises der til den i betragtning 502 i forordningen omhandlede forklaring på, hvorfor en sådan analyse ikke blev anset for at være nødvendig i denne sag set fra et juridisk synspunkt.
- (518) Den vietnamesiske regering og den vietnamesiske sammenslutning for læder- og fodtøjsindustrien påstod, at opretholdelse af foranstaltningerne mindsker effekten af Unionens støtteprogrammer. Indførelsen eller forlængelsen af antidumpingtold er en normal, teknisk konsekvens af, at det blev konstateret, at de vietnamesiske eksportører foretager skadevoldende dumping. Politiske betragtninger som den, der nævnes ovenfor, er ikke omfattet af de retlige rammer og er således irrelevante. Desuden er der ikke uoverensstemmelse mellem, at Unionen yder udviklingsstøtte til Vietnam i forskellige områder og indfører antidumpingtold efter en grundig undersøgelse gennemført i overensstemmelse med internationale handelsregler.

M. ENDELIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER

- (519) Ud fra ovenstående bør antidumpingforanstaltningerne på læderfodtøj opretholdes. Der kan ikke ses bort fra, at der er blevet konstateret fortsat skadelig dumping, og at der af hensyn til Unionens interesser må indføres foranstaltninger, men som anført i betragtning 324-326 er nærværende procedure ikke desto mindre kendetegnet ved særlige omstændigheder, som også bør afspejles korrekt i varigheden af antidumpingforanstaltningerne. Undersøgelsen viste, at der er sandsynlighed for fortsat skade på kort/mellemlang sigt, indtil EU-erhvervsgrenens tilpasningsproces er afsluttet. Foranstaltningernes varighed bør derfor begrænses til 15 måneder.

- (520) Forlængelsen af foranstaltningerne efter en udløbsundersøgelse vil i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2, normalt gælde for 5 år, medmindre der er særlige grunde eller omstændigheder til at fastsætte en kortere periode. I den aktuelle sag fremgik det af undersøgelsen, at EU-erhvervsgrenen gennemførte markante ændringer i den betragtede periode. Det blev navnlig konstateret, at en del af erhvervsgrenen tilpassede sin forretningsmodel med stigende fortjeneste, som nærmede sig målet for fortjenesten. Det blev desuden konstateret, at denne gruppe var vokset betydeligt både i omsætning og mængder, således at den gradvist absorberede en væsentlig del af den anden gruppe i erhvervsgrenen, der ikke havde gennemført væsentlige ændringer i sin forretningsmodel.
- (521) Ud fra den konstaterede udvikling vurderes det, at det på nuværende tidspunkt kan antages, at der ikke længere for tiden efter perioden i betragtning 519 er sandsynlighed for fortsat skade. Det vurderes derfor uhensigtsmæssigt at foreslå en længere varighed af foranstaltningerne end denne periode.
- (522) Det skal erindres, at de foranstaltninger, der er genstand for denne undersøgelse, blev udvidet ved forordning (EF) nr. 388/2008 ⁽¹⁾ til også at omfatte importen af samme vare afsendt fra Macao SAR, uanset om den er angivet med oprindelse i Macao SAR eller ej. Der fremkom ingen nye elementer i den henseende i forbindelse med denne undersøgelse. Den endelige antidumpingtold på 16,5 % over for importen af den pågældende vare med oprindelse i Folkerepublikken Kina bør derfor udvides til at omfatte samme vare afsendt fra Macao SAR, uanset om varen er angivet med oprindelse i Macao SAR eller ej.

N. AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

- (523) Alle parter blev underrettet om de væsentligste kendsgerninger og overvejelser, der lå til grund for, at det påtænkes at anbefale, at der indføres en endelig antidumpingtold på importen fra Kina og Vietnam. I medfør af bestemmelserne i grundforordningen fik parterne efter fremlæggelsen af ovennævnte oplysninger et vist tidsrum til at fremsætte bemærkninger. Der er taget hensyn til de af parterne fremsatte mundtlige og skriftlige bemærkninger, og de endelige konklusioner er, hvor det er relevant, ændret i overensstemmelse hermed.

Af ovenstående følger, at antidumpingtolden bør opretholdes i en periode på 15 måneder —

⁽¹⁾ EUT L 117 af 1.5.2008, s. 1.

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres hermed en endelig antidumpingtold på import af fodtøj med overdel af læder eller kunstlæder, undtagen sportsfodtøj, fodtøj, hvortil der kræves en særlig teknologi, hjemmefodtøj og andre typer af indendørs fodtøj og fodtøj med beskyttelseståkappe, med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Vietnam og henhørende under KN-kode: 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 og ex 6405 10 00 ⁽²⁾.

Taric-koderne er anført i bilaget til nærværende forordning.

2. I denne forordning forstås ved:

»sportsfodtøj«: fodtøj i henhold til definitionen i underpositionsbestemmelse 1 til kapitel 64 i bilag I til forordning (EF) nr. 1031/2008 ⁽³⁾

»fodtøj, hvortil der kræves en særlig teknologi«: fodtøj, for hvilket cifprisen pr. par er lig med eller højere end 7,5 EUR, til sportsbrug, med en støbt (dog ikke sprøjtestøbt) sål i et eller flere lag, fremstillet af syntetiske materialer, der er specielt beregnede til at afbøde stød fra vertikale eller laterale bevægelser, og med tekniske karakteristika som f.eks. hermetiske puder indeholdende luft eller væske, mekaniske stødabsorberende eller -neutraliserende dele eller materialer som polymerer med lav massefylde og henhørende under KN-kode ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98

»fodtøj med beskyttelseståkappe«: fodtøj med en indbygget beskyttelseståkappe og en modstandsdygtighed over for stød på mindst 100 joule ⁽⁴⁾ og henhørende under KN-kode: 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 og ex 6405 10 00

»hjemmefodtøj og andre typer af indendørs fodtøj«: fodtøj henhørende under KN-kode 6405 10 00.

⁽²⁾ Som fastsat i forordning (EF) nr. 1031/2008 af 19. september 2008 om ændring af bilag I til forordning (EØF) nr. 2658/87 om told- og statistiknomenklaturen og Den Fælles Toldtarif (EUT L 291 af 31.10.2008, s. 1). Hvilke varer der er omfattet, bestemmes ved at kombinere varebeskrivelsen i artikel 1, stk. 1, med varebeskrivelsen for de tilsvarende KN-koder set under ét.

⁽³⁾ EUT L 291 af 31.10.2008.

⁽⁴⁾ Modstandsdygtigheden over for stød måles efter den europæiske standard EN345 eller EN346.

3. Antidumpingtolden fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, for de i stk. 1 omhandlede varer fremstillet af følgende virksomheder:

Land	Virksomhed	Antidumpingtold	Taric-tillægs-kode
Kina	Golden Step	9,7 %	A775
	Alle andre virksomheder	16,5 %	A999
Vietnam	Alle virksomheder	10,0 %	—

4. Den endelige antidumpingtold på 16,5 % over for importen fra »alle andre virksomheder« i Folkerepublikken Kina udvides hermed til at omfatte importen af de i stk. 1 anførte varer afsendt fra Macao SAR, uanset om varen er angivet med oprindelse i Macao SAR eller ej. Taric-koderne for import afsendt fra Macao SAR er anført i bilaget til nærværende forordning.

5. Gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*. Den gælder i 15 måneder.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. december 2009.

På Rådets vegne

Formand

A. CARLGREN

BILAG

TARIC-koder for fodtøj med overdel af læder eller kunstlæder som omhandlet i artikel 1

KN-kode	Taric-kode for varer med oprindelse i Kina og Vietnam	Taric-kode for varer afsendt fra 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-kode	Taric-kode for varer med oprindelse i Kina og Vietnam	Taric-kode for varer afsendt fra 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