

**NARIADENIE KOMISIE (ES) č. 553/2006****z 23. marca 2006****o uložení predbežného antidumpingového cla na dovoz určitej obuvi so zvrškom z usne s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a vo Vietname**

KOMISIA EURÓPSKÝCH SPOLOČENSTIEV,

so zreteľom na Zmluvu o založení Európskeho spoločenstva,

so zreteľom na nariadenie Rady (ES) č. 384/96 z 22. decembra 1995 o ochrane proti dumpingovým dovozom z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva (ďalej len „základné nariadenie“) (1), a najmä na jeho článok 7,

po porade s poradným výborom,

keďže:

**1. POSTUP****1.1. Začatie konania**

- (1) Dňa 7. júla 2005 Komisia zverejnila oznámením (ďalej len „oznámenie o začatí konania“) uverejneným v *Úradnom vestníku Európskej únie* (2) začatie antidumpingového konania týkajúceho sa dovozu určitej obuvi so zvrškom z usne s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (ďalej len „ČĽR“) a vo Vietname do Spoločenstva.
- (2) Antidumpingové konanie sa začalo po sťažnosti Európskej konfederácie obuvníckeho priemyslu (ďalej len „CEC“) podanej 30. mája 2005 v mene výrobcov predstavujúcich významný podiel, v tomto prípade viac než 40 % celkovej výroby Spoločenstva určitej obuvi so zvrškami z usne.

**1.2. Zúčastnené strany a overovacie návštevy**

- (3) Komisia oficiálne oznámila začatie konania vyvážajúcim výrobcom v ČĽR a vo Vietname a dovozcom/obchodníkom, o ktorých vedela, že sa ich to týka, predstaviteľom príslušných vyvážajúcich krajín, sťažujúcim sa výrobcom Spoločenstva a ich združeniam. Zúčastnené strany dostali možnosť oznámiť svoje názory písomne a žiadať vypočutie v rámci lehoty stanovenej v oznámení o začatí konania.
- (4) So zreteľom na veľký počet čínskych a vietnamských vyvážajúcich výrobcov a výrobcov Spoločenstva sa v oznámení o začatí konania predpokladalo vytvorenie vzorky na stanovenie dumpingu a ujemy podľa článku 17 základného nariadenia. Treba poznamenať, že na dovozcov a obchodníkov v Spoločenstve sa neuplatnila žiadna vzorka, pretože všetci boli požiadaní o spoluprácu.

(1) Ú. v. ES L 56, 6.3.1996, s. 1. Nariadenie naposledy zmenené a doplnené nariadením (ES) č. 2117/2005 (Ú. v. EÚ L 340, 23.12.2005, s. 17).

(2) Ú. v. EÚ C 166, 7.7.2005, s. 14.

- (5) Na to, aby sa vyvážajúcim výrobcom v ČLR a vo Vietname umožnilo predložiť žiadosť o trhovo-hospodársky prístup (ďalej len „THP“) alebo individuálny prístup (ďalej len „IP“), ak si to želali, Komisia zaslala formuláre žiadostí vyvážajúcim výrobcom, o ktorých sa vedelo, že sa ich to týka, a orgánom dvoch príslušných krajín.
- (6) Komisia poslala dotazníky desiatim výrobcom Spoločenstva, ktorých vybrala do vzorky, vyvážajúcim výrobcom vo vzorkách vybraných pre príslušné krajiny, všetkým dovozcom, o ktorých sa vedelo, že sa ich to týka, a všetkým dovozcom, ktorí sa prihlásili v rámci lehoty uvedenej v oznámení o začatí konania. Okrem toho sa dotazníky poslali vnútroštátnym obuvníckym združeniam členských štátov Spoločenstva, v ktorých sú sústredené vyrábajúce spoločnosti, s cieľom získať všeobecné informácie o vývoji ich situácie a združeniam spotrebiteľov.
- (7) Vyplnené dotazníky zaslali dvanásť čínski vyvážajúci výrobcovia zo vzorky, pričom jeden z čínskych vyvážajúcich výrobcov vo vzorke sa rozhodol ďalej nespolupracovať, štyria čínski vyvážajúci výrobcovia žiadajúci o individuálne preskúmanie podľa článku 17 ods. 3 základného nariadenia, ôsmi vietnamskí vyvážajúci výrobcovia zo vzorky a ďalší štyria vietnamskí vyvážajúci výrobcovia žiadajúci o individuálne preskúmanie podľa článku 17 ods. 3 základného nariadenia. Vyplnené dotazníky zaslali aj desiat' výrobcovia Spoločenstva zo vzorky a 39 dovozcovia nespriaznení s niektorým vyvážajúcim výrobcom. Dotazníky vyplnili a zaslali aj tri združenia dovozcov.
- (8) Komisia vyhládala a overila všetky informácie, ktoré pokladala za potrebné na účel predbežného stanovenia dumpingu, z neho vyplývajúcej ujmy a záujmu Spoločenstva. Vykonali sa tieto overovacie návštevy:

#### a) Výrobcovia Spoločenstva

Vykonali sa overovacie návštevy v priestoroch desiatich výrobcov Spoločenstva zo vzorky, ktorí sa nachádzali v piatich rôznych členských štátoch. Výrobcovia Spoločenstva zo vzorky, ako aj ostatní spolupracujúci výrobcovia Spoločenstva žiadali z dôvodov ustanovení článku 19 základného nariadenia, aby sa udržala utajenosť ich totožnosti. Tvrdili, že odhalenie ich totožnosti by mohlo viesť k riziku závažných nepriaznivých účinkov.

Niektorí sťažujúci sa výrobcovia Spoločenstva skutočne zásobujú zákazníkov v Spoločenstve, ktorí získavajú svoje výrobky z ČLR a Vietnamu, čím majú priamy prospech z tohto dovozu. Títo sťažovatelia sa preto nachádzajú v citlivej pozícii, pretože niektorí z ich klientov nemusia byť spokojní s tým, že podávajú, resp. podporujú sťažnosť voči údajnému škodlivému dumpingu. Z týchto dôvodov zastávali názor, že by riskovali odvetné opatrenia zo strany niektorých svojich klientov vrátane možného ukončenia ich obchodného vzťahu. Požiadavke sa vyhovel, pretože bola dostatočne zdôvodnená.

Predstavitelia určitých vyvážajúcich výrobcov a jeden nespriaznený dovozca tvrdili, že nemôžu riadne uplatňovať svoje právo na obranu, pretože nebola odhalená totožnosť sťažovateľa. Tvrdili, že za takých okolností nemôžu overiť, či je splnená podmienka kvalifikovanosti sťažovateľov. Poznomenáva sa však, že zainteresované strany dali na prešetrenie k dispozícii jednotlivé objemy výroby každého sťažovateľa, takže aj keď názvy týchto spoločností boli vymazané, podmienka kvalifikovanosti sťažovateľov sa dala overiť. Táto požiadavka sa preto zamietla.

## b) Nespriaznení dovozcovia v Spoločenstve

- Adidas Salomon AG, Nemecko,
- C&J Clark International Limited, Spojené kráľovstvo,
- George Clothing Ltd., Spojené kráľovstvo,
- Nike European Operations B.V., Holandsko,
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Nemecko,
- Timberland Europe B.V., Holandsko.

## c) Vyvážajúci výrobcovia v ČLR

- Apache Footwear Ltd. („APE I“),
- Apache Footwear II Ltd. („APE II“),
- FED International Corp. („FED“),
- FuGuiNiao Shoes Development Co. Ltd. („FS“),
- Golden Step Industrial Co. Ltd. („GS“),
- Growth-Link Overseas Co. Ltd. („GLO“),
- Heng Tai Hong Wei Shoes Co. Ltd. („Heng Tai“),
- Laikong Footwear Co. Ltd. („Laikong“),
- Laitin Footwear Co. Ltd. („Laitin“),
- Poong Won Chehwa Co. Ltd. („PWC“),
- Sun Sang Kong Yuen Shoes FTY (Hui Yang) Co. Ltd. („SSKY“),
- Yue Yuen Group („Yue Yuen“).

## d) Vyvážajúci výrobcovia vo Vietname

- Pou Yuen Vietnam Enterprise Ltd. Yuen Yuen,
- Pou Chen Vietnam Enterprise Ltd. Yuen Yuen,
- Taekwang Vina Industrial Co. Ltd.,
- Haiphong Leather Products and Footwear Company,
- Company N° 32,
- Dona Biti's IMEX Corp; Pte. Ltd.,
- Binh Tien Imex Corp. Pte. Ltd.,
- Kai Nan Joint Venture Co. Ltd.

So zreteľom na potrebu stanoviť normálnu hodnotu pre vyvážajúcich výrobcov v ČĽR a vo Vietname, ktorým nemusí byť udelený THP, vykonalo sa overenie na stanovenie normálnej hodnoty na základe údajov z analogickej krajiny, v tomto prípade Brazílie, v priestoroch týchto spoločností:

- Bison Indústria de Calçados Ltda.,
- Calçados Azaleia SA,
- H. Bettarello Curtidora e Calçados Ltda.

### 1.3. Obdobie prešetrovania

- (9) Prešetrovanie dumpingu a ujmy sa konalo od 1. apríla 2004 do 31. marca 2005 (ďalej len „obdobie prešetrovania“ alebo „OP“). Skúmanie trendov, ktoré sú relevantné pre ohodnotenie ujmy, sa vzťahovalo na obdobie od 1. januára 2001 do konca OP (ďalej len „uvažované obdobie“).

## 2. PRÍSLUŠNÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK

### 2.1. Všeobecné informácie

- (10) Prešetrovaným výrobkom je obuv so zvrškom z usne alebo kompozitnej kože (ďalej len „obuv so zvrškom z usne“) iná než:

- športová obuv v zmysle poznámky k podpoložke 1 kapitoly 64 kombinovanej nomenklatúry, t. j. i) obuv, ktorá je určená na športovú činnosť a obsahuje pripojenie, resp. má možnosť pripojenia hrotov, klincov, štopľov, skôb, tyčiek a podobne, a ii) korčuliarska obuv, lyžiarska obuv, lyžiarska obuv na bežky, snowboardová obuv, zápasnícka obuv, boxerská obuv a cyklistická obuv,
- papuče a ostatná bytová obuv,
- obuv s ochrannou špičkou.

- (11) Rozsah výrobkov preto zahŕňa najmä sandále, topánky, mestskú obuv a mestské topánky.

i) Atletická obuv vyrábaná špeciálnou technológiou

- (12) Rôzni vyvážajúci výrobcovia a dovozcovia tvrdia, že z rozsahu výrobkov by mali byť vylúčené aj určité špecifické druhy inej športovej obuvi, ako sa už uviedlo. Táto požiadavka je založená na tvrdení, že z hľadiska jej špecifickosti takýto druh obuvi a ostatné druhy obuvi so zvrškom z usne nemožno považovať za obuv tvoriacu jeden jediný výrobok.

- (13) Presnejšie sa táto požiadavka týka obuvi používanej pri športovej činnosti a zahrnujúcej zvláštnu technológiu nazývanú „STAF“, t. j. Special Technology Athletic Footwear (atletická obuv vyrábaná zvláštnou technológiou). V tejto súvislosti by obuv používaná na športovú činnosť mala znamenať tenisovú obuv, basketbalovú obuv, gymnastickú obuv, tréningovú obuv a podobne. Príslušná obuv (t. j. STAF) sa v súčasnosti klasifikuje v rámci kódov KN: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98. Požiadavky týkajúce sa obuvi STAF sa podrobne analyzovali. Najprv sa zistilo, že obuv STAF je veľmi dômyselná obuv, ktorá má odlišné technické vlastnosti a je riešená špeciálne na použitie pri športovej činnosti. Tieto vlastnosti obsahujú hlavne zloženú podošvu riešenú tak, aby chránila časť päty atléta a prednú časť chodidla, a ďalšiu strednú vrstvu podošvy so zvláštnymi tlmiacimi alebo stabilizujúcimi prvkami, zabezpečujúcimi pohltenie nárazu a/alebo kontrolu pohybu. Tieto vlastnosti sú rozhodujúce pre zvýšenie výkonnosti a zabránenie zranení počas vykonávania športovej činnosti.

- (14) Na zabudovanie týchto vlastností sa vynakladajú významné prostriedky na výskum a vývoj v zmysle návrhu špeciálne zabudovaných materiálov, ako aj testovania na mieste. Tieto dodatočné náklady zvyčajne spôsobujú vyššiu dovoznú cenu pre obuv STAF v porovnaní s ostatnými druhmi obuvi.
- (15) Po druhé prešetrenie odhalilo, že obuv STAF sa odlišuje od ostatných druhov obuvi, pretože: i) sa zvyčajne predáva prostredníctvom iných kanálov predaja; ii) má zvyčajne iného koncového užívateľa a odlišné vnímanie spotrebiteľa a iii) trendy dovozu obuvi STAF sa vyvíjajú odlišne od ostatných druhov obuvi. Tieto rozdiely sa ďalej podrobne uvádzajú.
- (16) Pokiaľ ide o distribučné kanály, obuv STAF sa predáva prevažne v obchodoch, ktoré sa špecializujú výlučne na športový výstroj, alebo v prípade veľkých značkových maloobchodných reťazcov alebo obchodných domov vo výstavných skriniach/ oddeleniach špecificky určených pre športový tovar. Na druhej strane ostatné druhy obuvi sa distribuujú väčšinou prostredníctvom maloobchodníkov s obuvou, značkových alebo neznačkových, alebo dokonca prostredníctvom supermarketov.
- (17) Skutočnosť, že obuv STAF sa distribuuje prostredníctvom odlišných kanálov predaja, tiež naznačuje, že spotrebiteľia vnímajú obuv STAF odlišne od ostatných druhov obuvi. Presnejšie povedané, predpokladá sa, že spotrebiteľia športového výstroja jasne rozlišujú medzi obuvou špecificky riešenou na športovú činnosť a ostatnými druhmi obuvi vrátane tých druhov príležitostnej obuvi, ktorá vyzerá ako športová obuv (ďalej len „príležitostná obuv“), aj keď nemá vlastnosti obuvi STAF. Okrem toho, zatiaľ čo obuv STAF možno používať na každodenné – nie športové – používanie, podobne ako ostatné druhy obuvi, tieto ostatné druhy obuvi určite nie sú vhodné na športovú činnosť. Preto je stupeň zameniteľnosti medzi obuvou STAF a obuvou, ktorá nie je STAF, dosť obmedzený.
- (18) Prešetrenie okrem toho ukázalo, že dovoz obuvi STAF z príslušných krajín sa počas posledných rokov vyvíjal odlišne od dovozu ostatných druhov obuvi. Skutočne, zatiaľ čo objemy dovozu obuvi STAF klesli v období od roku 2003 do OP až o 5 %, dovoz obuvi, ktorá nie je STAF, vzrástli počas toho istého obdobia o viac než 50 %. Pokiaľ ide o cenový vývoj, pokles dovozných cien obuvi STAF z príslušných krajín bol zreteľne menej významný než v prípade ostatných druhov obuvi: od roku 2003 do OP klesla priemerná cena obuvi STAF o 6 %, zatiaľ čo priemerná cena ostatných druhov obuvi klesla o 12 %. Nakoniec priemerná dovozná cena obuvi STAF z príslušných krajín počas OP bola o takmer 40 % vyššia než priemerná dovozná cena obuvi, ktorá nie je STAF.
- (19) Z uvedených dôvodov, t. j. rozdielov základných fyzických a technických vlastností, kanálov predaja, koncového použitia a vnímania spotrebiteľov, sa dospelo k predbežnému záveru, že obuv STAF treba vylúčiť z definície príslušného výrobku, a tým z rozsahu tohto prešetrenia.
- (20) Obuvnícky priemysel Spoločenstva tvrdil, že počas posledných rokov zohrávali významnú úlohu módné trendy tým, že priniesli športovú obuv do trhového segmentu príležitostnej obuvi. Tvrdil tiež, že obidva druhy obuvi sa predávajú prostredníctvom tých istých distribučných kanálov a že spotrebiteľia často kupujú a používajú obuv STAF na iné účely než na šport. Preto by podľa názoru výrobného odvetvia Spoločenstva nemala byť obuv STAF vylúčená z rozsahu príslušného výrobku.
- (21) V tomto smere módné trendy, aj keď mohli mať vplyv na voľbu zákazníka a na jeho preferencie, určite neovplyvňujú dôležité základné fyzické a technické vlastnosti výrobku, a preto nemenia uvedené závery.

- (22) Uvažuje sa aj o tom, že ak sa príležitostná obuv stala počas posledných rokov mimoriadne populárna, tento módný trend sa týka príležitostnej obuvi celkovo a špecifickejšie topánok so vzhlľadom podobným športovej obuvi, alebo dokonca športovej obuvi, ktorá nemá vlastnosti obuvi STAF. Dokonca ak sa topánky STAF môžu v zmysle tejto módy príležitostných topánok používať aj na iné účely než na tie, na ktoré boli pôvodne určené, zostalo to veľmi obmedzeným javom, ktorý navyše nebol založený na špecifických a jedinečných vlastnostiach obuvi STAF, ale iba na skutočnosti, že vyzerajú podobne ako topánky vzhladu podobného športovej obuvi.
- (23) Tvrdenie, že módné trendy spôsobili zvýšenie spotrebu obuvi STAF na trhu Spoločenstva, skutočne nie je podporené údajmi o dovoze. V skutočnosti, ako sa už uviedlo, dovoz obuvi STAF – teda spotreba Spoločenstva, pretože tento druh obuvi sa vyrába hlavne v dvoch príslušných krajinách iba s veľmi zanedbateľnou výrobou v Spoločenstve – v posledných rokoch klesol. Uvádza sa tiež, že tvrdenie výrobného odvetvia Spoločenstva sa vzťahovalo na všetky druhy športovej obuvi, a nie špecificky na obuv STAF, ktorú, ako sa už uviedlo, z dôvodu, že vyzerá podobne ako topánky so vzhlľadom podobným športovej obuvi, všeobecný módný trend ovplyvnil iba okrajovo.
- (24) Uznáva sa však, že obuv STAF sa niekedy môže distribuovať v iných než športových špecializovaných maloobchodných predajniach a že môže existovať určitá miera konkurencie medzi obuvou STAF a obuvou iného druhu než STAF. Keďže však táto zostáva v obmedzenom rozsahu, nepovažuje sa za dostatočnú na to, aby sa menili uvedené závery.
- (25) Jeden členský štát namietal voči vylúčeniu obuvi STAF z rozsahu konania z dôvodu, že to bude predstavovať vážne riziko možnosti obchádzania. Táto námietka je založená na tvrdení, že jednoduchá fyzická kontrola nie je dostatočná na rozlíšenie rôznych druhov obuvi a že takéto rozlíšenie sa dá uskutočniť iba pomocou chemickej analýzy materiálov a technických skúšok mechanických častí zabudovaných do obuvi.
- (26) Hoci sa nevylučuje, že jednoduchá fyzická kontrola skutočne nie je vždy dostatočná na rozlíšenie medzi týmito druhmi obuvi, nemožno to považovať za platný argument na nevylúčenie obuvi STAF. Skutočnosť, že niekedy môže byť ťažké fyzicky rozlíšiť rôzne druhy, naozaj nemení uvedené závery, že obuv STAF treba považovať za odlišný druh než ostatnú koženú obuv. Okrem toho aj v mnohých iných prípadoch sa vyžaduje viac než fyzická kontrola na to, aby sa zistilo, či výrobok má, alebo nemá byť zahrnutý do rozsahu zavedených antidumpingových opatrení, a toto sa nikdy nepovažovalo za dostatočné na to, aby sa takéto výrobok nevylúčil z rozsahu týchto opatrení. Táto požiadavka sa preto zamietla.
- (27) A nakoniec niektoré zainteresované strany tvrdili, že z konania treba vylúčiť všetky druhy športovej obuvi, teda nielen obuv STAF. Tieto požiadavky sú založené na rovnakých tvrdeniach, ako sa uplatňovali na vylúčenie obuvi STAF. Prešetrenie však odhalilo, že závery vzhlľadom na obuv STAF neplatia rovnako pre obuv, ktorá nemá vlastnosti obuvi STAF. Namiesto toho sa zistilo, že rozhodnutia, ku ktorým sa dospelo v predchádzajúcich dvoch častiach, platia aj v prípade týchto druhov obuvi, t. j. neexistuje jasná deliaca čiara a existuje konkurencia medzi touto obuvou a ostatnými druhmi obuvi. Táto požiadavka sa preto zamietla.

## ii) Detská obuv

- (28) Na účely tohto konania sa dočasne stanovuje, že detská obuv je obuv so stielkou s dĺžkou menšou ako 24 cm a s kombinovanou podrážkou a podpätkom s výškou 3 cm alebo menej. Tento typ obuvi sa v súčasnosti zatrieďuje do kódov KN: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, 6403 51 11, 6403 51 91, 6403 59 31, 6403 59 91, 6403 91 11, 6403 91 91, 6403 99 31, 6403 99 91 a ex 6405 10 00. Na základe prešetrovania bude potrebné ďalej určiť, či by táto definícia mala byť na účely konečných opatrení zmenená.
- (29) Je potrebné pripomenúť, že v konaní týkajúcom sa obuvi so zvrškom z usne alebo plastu <sup>(3)</sup> sa obuv so stielkou dlhou menej ako 24 cm nepovažovala za spĺňajúcu podmienky definície príslušného výrobku. Vzhľadom na isté špecifiká sa detská obuv a iné typy obuvi so zvrškom z usne v danom čase nepovažovali za osobitný výrobok. Komisia preto v priebehu tohto prešetrovania preskúmala, či takáto obuv spĺňa kritériá definície príslušného výrobku, alebo sa jej má venovať osobitné prešetrovanie.
- (30) V prvom rade medzi detskou obuvou a inými typmi obuvi skutočne existujú určité technické a fyzikálne rozdiely. Vzhľadom na jej malú veľkosť je výrobný proces výrazne odlišný; na výrobu menšej obuvi, ktorá je vhodná pre špecifické fyzické charakteristiky detského chodidla najmä počas fázy muskuloskeletálneho vývoja v ranom štádiu, sa vyžadujú osobitné zručnosti.
- (31) Po druhé detská obuv sa často predáva prostredníctvom iných predajných kanálov v porovnaní s ostatnou obuvou, čo takisto naznačuje, že spotrebiteľia môžu vnímať detskú obuv inak ako iné typy obuvi. Presnejšie, za pravidlo sa považuje, že spotrebiteľia detskej obuvi jasne odlišujú obuv osobitne navrhnutú pre deti od iných typov obuvi. Okrem toho v porovnaní s obuvou pre dospelých sa nezdá, že by trh s detskou obuvou ovplyvňovali módné trendy alebo iné podobné prvky; zdá sa, že dôraz sa viac kladie na cenu a kvalitu. Ďalším prvkom, ktorý ovplyvňuje vnímanie spotrebiteľa, je určite skutočnosť, že výmena detskej obuvi je oveľa častejšia ako výmena inej obuvi, keďže deti sa fyzicky rýchlo vyvíjajú.

Na základe preskúmania v tomto štádiu konania argumenty za začlenenie detskej obuvi do definície príslušného výrobku a proti nemu nevedú zatiaľ ku konečnému záveru. Komisia sa preto v rámci čakania na konečné výsledky ďalšieho prešetrovania a úvah rozhodla dočasne zahrnúť detskú obuv medzi súčasť príslušného výrobku.

## iii) Ostatné požiadavky

- (32) Tvrdilo sa tiež, že definícia výrobku je príliš široká na to, aby sa dala považovať za definíciu jedného jediného výrobku, pretože zahrnuje viac rôznych štýlov, materiálov a úrovní kvality, a že všetky tieto rôzne druhy by sa mali analyzovať individuálne rôznymi konaniami. Táto požiadavka je založená na skutočnosti, že definícia výrobku zahrnuje 33 rôznych kódov KN, čo údajne naznačuje, že sa vzťahuje na veľa rôznych výrobkov, a že tieto rôzne druhy obuvi majú rôzne vlastnosti, koncové použitie, výrobné procesy a predávajú sa prostredníctvom rôznych kanálov predaja.

<sup>(3)</sup> Nariadenie Rady (ES) č. 467/98 z 23. februára 1998 (Ú. v. ES L 60, 28.2.1998, s. 1).

- (33) Počet rôznych kódov KN zahrnutých v definícii výrobku je ako taký tiež irelevantný pre otázku, či je definícia výrobku široká, alebo úzka. Relevantné kritériá uplatňované na určenie toho, či prešetrovaný výrobok možno, alebo nemožno považovať za jediný výrobok, t. j. jeho základné fyzické a technické vlastnosti, sa už podrobne uviedli.
- (34) Okrem toho, aj keď rôzne druhy obuvi skutočne môžu mať rôzne špecifické vlastnosti, prešetrovanie ukázalo, že s výnimkou obuvi STAF ich základné vlastnosti zostávajú totožné. Okrem toho skutočnosť, že príslušný výrobok možno vyrábať pomocou rôznych procesov, nie je samotným kritériom, ktoré by mohlo znamenať stanovenie dvoch alebo viacerých odlišných výrobkov. Prešetrovanie nakoniec odhalilo aj to, že rôzne druhy príslušného výrobku sa vo všeobecnosti predávali prostredníctvom tých istých kanálov predaja. Aj keď niektoré špecializované obchody sa môžu zameriavať na určité špecifické druhy, obrovská väčšina distribútorov (malopredajcovia, obchodné domy, supermarkety) predávajú všetky rôzne druhy obuvi, aby ponúkli svojim zákazníkom širokú paletu druhov.
- (35) Nakoniec niektorí dovozcovia tvrdili, že rozsah výrobku, ako je definovaný v oznámení o začatí konania, je ešte širší než definícia výrobku uvedená samotnými sťažovateľmi, ktorá sa údajne obmedzovala iba na tri druhy obuvi.
- (36) V tomto smere sa poukazuje na skutočnosť, že definícia podobného výrobku uvedená v oznámení o začatí konania presne odzrkadľuje definíciu uvedenú v sťažnosti. Tri druhy obuvi, na ktoré sa vzťahuje, sú uvedené len na účely ilustrácie. Sťažnosť skutočne jasne uvádza, že tieto tri druhy predstavujú veľkú väčšinu dovozu z príslušných krajín (viac než 50 %). To sa určite nedá chápať ako obmedzenie rozsahu konania iba na tieto tri druhy.
- (37) So zreteľom na uvedené časti boli tvrdenia, že definícia výrobku je príliš široká, zamietnuté.

#### iv) Záver

- (38) Všetky ostatné druhy obuvi, t. j. všetka obuv so zvrškom z usne okrem obuvi STAF, aj keď zahrnuje široký rozsah štýlov a druhov, ich základné vlastnosti, ich použitie a vnímanie zákazníkmi zostávajú v zásade rovnaké.
- (39) Okrem skutočnosti, že majú rovnaké základné fyzické a technické vlastnosti, všetky tieto rôzne štýly a druhy si priamo konkurujú a sú do veľkej miery zameniteľné. Jasne to ilustruje skutočnosť, že neexistujú jasné deliace čiary medzi jednotlivými druhmi, t. j. medzi susediacimi druhmi existuje značné prekrývanie a konkurencia.
- (40) Na účely tohto konania a podľa jednotného postupu Spoločenstva sa na záver preto dospelo k záveru, že všetky druhy opísaného výrobku, s výnimkou obuvi STAF, treba považovať za obuv tvoriacu jeden jediný výrobok.

#### 2.2. Príslušný výrobok

- (41) Príslušným výrobkom je obuv so zvrškom z usne alebo kompozitnej kože, ako sa už uviedlo, s pôvodom v ČĽR a vo Vietname.



- (42) Prešetrovaním sa ukázalo, ako sa už uviedlo, že všetky druhy obuvi so zvrškom z usne napriek rozdielom v zmysle druhov a štýlu majú rovnaké fyzické a technické vlastnosti, t. j. obuv na nosenie vonku so zvrškom z usne, používajú sa zásadne na rovnaký účel a možno ich považovať za rôzne druhy toho istého výrobku.
- (43) Preto je na účely tohto prešetrovania príslušným výrobkom obuv so zvrškom z usne, ako sa uvádza v časti „Všeobecné informácie“, s pôvodom v ČLR a vo Vietname (ďalej len „príslušný výrobok“). Tento výrobok sa v súčasnosti zaraďuje do nasledujúcich kódov KN: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 a ex 6405 10 00.
- (44) Treba poznamenať, že do 1. januára 2005 sa na výrobky s pôvodom v ČLR a patriace pod uvedené kódy KN vzťahovali množstvové kvóty s výnimkou výrobkov patriacich pod kódy KN 6403 20 00 a ex 6403 30 00 a tej obuvi, ktorá sa používa na športovú činnosť a obsahuje špeciálnu technológiu.
- (45) Preto sa dospelo k záveru, že na účely súčasného antidumpingového konania sa všetky druhy príslušného výrobku považujú za jeden výrobok.

### 2.3. Podobný výrobok

- (46) Prešetrovaním sa ukázalo, že príslušný výrobok a obuv so zvrškom z usne vyrobené a predávané ako domáce výrobky v ČLR a vo Vietname, ako aj obuv so zvrškom z usne vyrobená a predávaná v Spoločenstve výrobným odvetvím Spoločenstva boli podobné, pokiaľ ide o ich fyzické a technické vlastnosti a použitie, a že užívatelia ich vnímajú ako zameniteľné.
- (47) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že obuv so zvrškom z usne vyrábaná výrobným odvetvím Spoločenstva a predávaná na trhu Spoločenstva nie je podobná príslušnému výrobku. Tvrdili, že dôkazom toho sú hlavne rozdiely medzi výrobkami v zmysle kvality, vnímania spotrebiteľmi, kanálov predaja a segmentácie. Ďalej sa tvrdilo, že spotrebiteľia v Spoločenstve zvyčajne vnímajú príslušný výrobok ako lacnejší výrobok a že tieto výrobky nemajú výhodu žiadneho zvýšenia ceny za značku.
- (48) Prešetrovaním sa odhalili v tomto smere protichodné vyhlásenia dovozcov. Zatiaľ čo niektorí skutočne tvrdili, že príslušný výrobok má zvyčajne nižšiu kvalitu a zostáva v inom cenovom segmente v porovnaní s výrobkami vyrobenými v Spoločenstve, iní tvrdili, že značková obuv vyrobená v príslušných krajinách sa dováža za ceny vyššie než extrémne nízka cena a pravdepodobne nízka kvalita dovozu z tých istých príslušných krajín. Na druhej strane prešetrovaním sa potvrdilo, že v Spoločenstve sa vyrába a predáva obuv z obidvoch koncov cenového rozsahu prostredníctvom rovnakých distribučných kanálov ako príslušný výrobok, t. j. prostredníctvom nezávislých maloobchodníkov, nešpecializovaných supermarketov, obchodných domov atď.
- (49) Okrem toho na obuvi sa neuvádza nutne krajina pôvodu a pre spotrebiteľa je často veľmi ťažké rozoznať obuv vyrobenú v príslušných krajinách a výrobky vyrobené v Spoločenstve.

- (50) Z týchto dôvodov sa dospelo k záveru, že bez ohľadu na svoj pôvod obuv vyrobená v príslušných krajinách a v Spoločenstve si konkuruje na všetkých úrovniach trhu a nevzťahuje sa na ňu odlišné vnímanie spotrebiteľom. Aj keď medzi príslušným výrobkom a výrobou Spoločenstva môžu existovať určité menšie rozdiely, predpokladá sa, že tieto rozdiely neovplyvňujú podstatné hlavné vlastnosti, kvalitu a použitie výrobku.
- (51) Podobne sa nezistili žiadne významné rozdiely medzi príslušným výrobkom a obuvou so zvrškom z usne vyrábanou a predávanou vývozcami/výrobcami na ich domácom trhu a predávanou výrobkami v Brazílii, ktorá slúžila ako analogická krajina na účely stanovenia normálnej hodnoty pre tie spoločnosti, ktorým nebol udelený trhovohospodársky prístup.
- (52) Z hľadiska toho, čo sa už uviedlo, sa dospelo k predbežnému záveru, že podľa článku 1 ods. 4 základného nariadenia a na účely tohto prešetrovania sú všetky druhy obuvi so zvrškom z usne alebo kompozitnej kože vyrobené a predávané v príslušných krajinách a v Brazílii a obuvi vyrábanej a predávanej výrobným odvetvím Spoločenstva na trhu Spoločenstva podobné s druhmi obuvi vyvázanými z príslušných krajín do Spoločenstva.

### 3. VYTVORENIE VZORKY

#### 3.1. Vytvorenie vzorky vyvážajúcich výrobcov v ČĽR a vo Vietname

- (53) So zreteľom na veľký počet vyvážajúcich výrobcov v ČĽR a vo Vietname sa v oznámení o začatí konania predpokladalo vytvorenie vzorky na určenie dumpingu podľa článku 17 ods. 1 základného nariadenia.
- (54) Na to, aby Komisia mohla rozhodnúť, či bude vytvorenie vzorky potrebné, a ak áno, aby mohla vybrať vzorku, požiadala vyvážajúcich výrobcov, aby sa prihlásili do 15 dní od dátumu začatia prešetrovania a uviedli základné informácie o svojom vývoznom a domácom predaji, o svojich presných činnostiach vzhľadom na výrobu príslušného výrobku a názvy a činnosti všetkých svojich spriaznených spoločností zúčastnených na výrobe a/alebo predaji príslušného výrobku. Konzultovalo sa aj s orgánmi v ČĽR a vo Vietname.

##### 3.1.1. Predbežný výber spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov

- (55) Prihlásilo sa 163 spoločností v ČĽR a 86 spoločností vo Vietname a predložilo požadované informácie v stanovenej lehote, ktorá bola uvedená v oznámení o začatí konania. Iba 154 čínskych vyvážajúcich výrobcov a 81 vietnamských vyvážajúcich výrobcov však uviedlo vývoz do Spoločenstva počas obdobia prešetrovania. Vyvážajúci výrobcovia, ktorí vyvážali príslušný výrobok do Spoločenstva počas obdobia prešetrovania a vyjadrili želanie zúčastniť sa vo vzorke, sa spočiatku považovali za spolupracujúce spoločnosti a zohľadňovali sa pri výbere vzorky.
- (56) Vyvážajúci výrobcovia, ktorí sa neprihlásili v stanovenej lehote alebo nepredložili požadované informácie v stanovenom čase, sa považovali za vyvážajúcich výrobcov nespôpracujúcich na prešetrovaní.

## 3.1.2. Výber vzorky

- (57) V prípade ČER sa pôvodne uvažovalo so vzorkou štyroch najväčších vyvážajúcich výrobcov podľa článku 17 ods. 1 základného nariadenia. Tým by sa umožnilo obmedziť prešetrovanie a ešte stále dosahovať primeranú úroveň reprezentatívnosti. Počas procesu konzultácií so zainteresovanými stranami, ktoré boli zastúpené v tomto prípade čínskymi orgánmi a príslušným združením čínskych výrobcov, čínske orgány však trvali na tom, aby bolo do zoznamu zaradených viac spoločností, aby sa zvýšila úroveň reprezentatívnosti vzorky. V dôsledku toho sa vzorka významne rozšírila na 13 čínskych vyvážajúcich výrobcov, ktorí predstavovali vyše 20 % objemu čínskeho vývozu do Spoločenstva. Čínske orgány vyjadrili svoj plný súhlas s vybranou vzorkou.
- (58) V prípade Vietnamu sa pôvodne tiež uvažovalo so vzorkou štyroch najväčších vyvážajúcich výrobcov podľa článku 17 ods. 1 základného nariadenia. Ale z dôvodu žiadostí, ktorú podali čínske orgány na zvýšenie úrovne reprezentatívnosti vzorky čínskych vývozcov a aby neboli vzorky významne odlišné v zmysle reprezentatívnosti pre tieto dve príslušné krajiny, rozhodlo sa zvýšiť aj veľkosť vzorky vietnamských vývozcov na osem spoločností. Na konci procesu diskusie s vietnamskými orgánmi, ktoré boli v kontakte s vietnamským združením výrobcov, sa s týmito orgánmi dosiahla úplná dohoda o vzorke ôsmich spoločností vo Vietname.
- (59) Podľa článku 17 ods. 1 základného nariadenia boli pri výbere vzorky zohľadnené nasledujúce kritériá:
- veľkosť vyvážajúceho výrobcu vzhľadom na vývozný predaj do Spoločenstva,
  - veľkosť vyvážajúceho výrobcu vzhľadom na domáci predaj.
- (60) Pokiaľ ide o druhé kritérium, považovalo sa za dôležité zahrnúť do vzorky niektoré spoločnosti s domácim predajom, aby sa vo vzorkách dosiahol čo najreprezentatívnejší prierez odvetvia výroby obuvi. Bolo to potrebné hlavne na získanie informácií v prípade, že by niektorí alebo všetci vývozcovia vzorky plnili kritériá THP pre ceny a náklady súvisiace s výrobou a predajom príslušného výrobku na domácich trhoch príslušných krajín. Preto sa do vzorky zahrnuli iba hlavné vyvážajúce spoločnosti, ktoré tiež predstavovali hlavnú časť domáceho predaja.
- (61) Vybrané spoločnosti predstavovali v jednotlivých krajinách okolo 25 % a 22 % vyváženého množstva do Spoločenstva čínskych a vietnamských spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov a predstavovali okolo 42 % a 50 % domáceho predaja v ČER a vo Vietname, uvádzaného spolupracujúcimi vývozcami. Vylúčením obuvi STAF sa reprezentatívnosť vzoriek významne neovplyvnila.
- (62) Spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia, ktorí sa nakoniec neudržali vo vzorke, boli informovaní prostredníctvom čínskych a vietnamských orgánov, že každé antidumpingové clo na ich vývoz sa bude počítať podľa ustanovení článku 9 ods. 6 základného nariadenia.
- (63) Dotazníky boli odoslané všetkým spoločnostiam vzorky a všetky podniky okrem jedného v ČER zaslali vyplnené dotazníky v stanovenej lehote.

### 3.1.3. Individuálne preskúmanie

- (64) Štyria vyvážajúci výrobcovia v ČLR a štyria vyvážajúci výrobcovia vo Vietname, ktorí neboli zahrnutí do vzorky, požadovali individuálne dumpingové rozpätie a predložili relevantné informácie v stanovenej lehote so zreteľom na uplatnenie článku 9 ods. 6 a článku 17 ods. 3 základného nariadenia. Z dôvodu neobvyklej veľkosti vzoriek, ktorá mala 20 spoločností a veľa ďalších spriaznených strán, však Komisia podľa článku 17 ods. 3 základného nariadenia dospela k záveru, že vyvážajúcim výrobcom v ČLR ani vo Vietname nemožno udeliť žiadne individuálne preskúmanie, pretože by to bolo zbytočne namáhavé a bránilo by dokončeniu prešetrovania v stanovenej lehote.

### 3.2. Vytvorenie vzorky z výrobcov Spoločenstva

- (65) Pokiaľ ide o výrobcov Spoločenstva, Komisia vybrala vzorku založenú najmä na veľkosti relevantných výrobcov Spoločenstva podľa objemu výroby. Základom boli informácie, ktoré poskytli samotní výrobcovia a ich národné združenia. Na získanie vyváženého obrazu o odvetví výroby obuvi sa zohľadňovala aj zemepisná poloha výrobcov. Preto vzorka, ktorá odzrkadľuje najmä veľkosť a dôležitosť jednotlivých výrobných spoločností, odzrkadľuje aj zemepisné rozloženie tohto výrobného odvetvia v Spoločenstve. Vybraných desať výrobcov vo vzorke predstavuje okolo 10 % výroby sťažujúcich sa výrobcov Spoločenstva.

## 4. DUMPING

### 4.1. Trhovohospodársky prístup (THP)

- (66) Podľa článku 2 ods. 7 písm. b) základného nariadenia pri antidumpingových prešetrovaniach týkajúcich sa dovozu s pôvodom v ČLR a vo Vietname sa normálna hodnota stanoví podľa odsekov 1 až 6 spomenutého článku pre tých vyvážajúcich výrobcov, u ktorých sa zistilo, že spĺňajú kritériá uvedené v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia, t. j. ak sa zo strany takýchto vyvážajúcich výrobcov preukáže, že pri výrobe a predaji podobného výrobku prevládajú podmienky trhového hospodárstva. Stručne a len na zjednodušenie sú tieto kritériá uvedené v sumarizovanej forme:

1. obchodné rozhodnutia a rozhodnutia o nákladoch sa vykonávajú ako reakcia na trhové podmienky a bez významného zasahovania štátu;
2. audit účtovných záznamov sa vykonáva nezávisle podľa medzinárodných účtovných štandardov (IAS) a uplatňuje sa na všetky účely;
3. neexistujú žiadne významné deformácie prenášané z predchádzajúceho systému netrhového hospodárstva;
4. právna istota a stabilita je zabezpečená zákonmi o konkurze a majetku;
5. zámena peňazí sa vykonáva v trhových výmenných kurzoch.

- (67) Všetci čínski a vietnamskí výrobcovia, ktorí boli vybraní do vzorky, žiadali o THP podľa článku 2 ods. 7 písm. b) základného nariadenia a odpovedali na formulár so žiadosťou o THP vyvážajúcich výrobcov v stanovenej lehote. Jeden čínsky výrobca však neodovzdal formulár v dôsledku preskúmania svojej žiadosti o THP. Za takýchto okolností je potrebné stanoviť dumpingové rozpätie pre tohto výrobcu na základe dostupných skutočností. Preto je jeho žiadosť o THP neplatná a Komisia ďalej analyzovala iba 12 žiadostí o THP zo zostávajúcich čínskych vyvážajúcich výrobcov zo vzorky.

- (68) Pre spoločnosti vybrané do vzoriek sa Komisia snažila získať všetky informácie, ktoré pokladala za potrebné, a overila všetky informácie predložené v žiadosti o THP v priestoroch príslušných spoločností.

## 4.1.1. Stanovenie THP týkajúce sa vyvážajúcich výrobcov v ČLR

- (69) Nasledujúca tabuľka sumarizuje rozhodnutie pre každú spoločnosť podľa každého z piatich kritérií uvedených v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia.

Spoločnosť	1	2	3	4	5	Záver
	Obchodné rozhodnutia	Účtovníctvo	Aktíva a „prenos“	Právne prostredie	Výmena meny	
Spoločnosť 1	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 2	nie	áno	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 3	nie	áno	áno	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 4	nie	nie	nie	nie	nie	nie THP
Spoločnosť 5	nie	áno	áno	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 6	nie	nie	nie	nie	nie	nie THP
Spoločnosť 7	nie	nie	nie	nie	nie	nie THP
Spoločnosť 8	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 9	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 10	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 11	nie	áno	áno	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 12	nie	nie	nie	nie	nie	nie THP

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky spolupracujúcich čínskych vývozcov.

- (70) Príslušné spoločnosti dostali možnosť vyjadriť sa k uvedeným zisteniam. Žiadna z dvanástich spoločností nesúhlasila s vykonaným rozhodnutím a všetky tvrdili, že by sa im mal udeliť THP.
- (71) Po prvé sa uvádza, že štyria z čínskych vyvážajúcich výrobcov zo vzorky nespĺňajú ani jedno z piatich kritérií vyžadovaných na oprávnenie na udelenie THP. Bolo to spôsobené skutočnosťou, že informácie, ktoré poskytli, boli do veľkej miery neúplné, a preto sa nedali urobiť žiadne závery o tom, či títo vyvážajúci výrobcovia spĺňajú príslušné kritériá. V dôsledku toho sa tieto kritériá považujú za nesplnené.
- (72) Po druhé sa upozorňuje na to, že trvalou praxou Komisie je skúmať to, či skupina spriaznených spoločností ako celok spĺňa podmienky na udelenie THP. Preto v prípadoch, keď dcérska spoločnosť ktorejkoľvek inej spoločnosti spriaznenej so žiadateľom v ČLR je výrobcom a/alebo predajcom príslušného výrobku, musia formulár žiadosti o THP predložiť všetky takéto spriaznené spoločnosti. V dôsledku toho nesplnenie tejto podmienky všetkými štyrmi vyvážajúcimi výrobcami vzorky, uvedenými v odôvodnení 71, znamená, že sa nedalo stanoviť, či tieto skupiny ako celok spĺňajú podmienky udelenia THP.
- (73) Pokiaľ ide o kritérium 1 (obchodné rozhodnutia vykonávané ako reakcia na signály trhu bez významného zasahovania štátu a náklady odzrkadľujúce trhové ceny), dospelo sa k záveru, že ani jeden z 12 čínskych vyvážajúcich výrobcov zo vzorky nepreukázal, že spĺňa toto kritérium. Dôvody neplnenia kritéria 1 obsahovali predovšetkým existenciu obmedzenia predaja uvedenú v stanovách spoločnosti a/alebo v obchodných licenciách, resp., v jednom prípade *de facto* obmedzenia predaja u jednej zo spoločností vzorky, ktoré existuje v dôsledku zasahovania štátu. Spoločnosti zo vzorky po uverejnení výsledku tvrdili, že takéto obmedzenia sú irelevantné, pretože sú údajne zastarané a sú iba nezáväznými internými pravidlami spoločnosti. Takéto dokumenty však stanovujú okrem iného základ, podľa ktorého spoločnosť predáva svoje výrobky. V skutočnosti, a na rozdiel od uvádzaného, čínska štátna správa povoľuje spoločnosti vykonávať činnosť iba na základe stanov spoločnosti a jej obchodnej licencie, ktoré predstavujú špecifický právny rámec pre danú spoločnosť.

- (74) Pokiaľ ide o kritérium 2 (firmy majú jasnú sústavu účtovných záznamov, ktorá sa nezávisle audituje podľa medzinárodných účtovných štandardov a používa sa na všetky účely), sedem spoločností nepreukázalo, že spĺňa podmienku uvedenú v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia. Účty v týchto prípadoch v skutočnosti charakterizovali významné nedostatky. Napríklad u jedného vývozcu auditovaná bilančná suma neodzrkadľovala spravodlivú a vernú hodnotu aktív a pasív v každom čase, pretože sa neúčtovali v čase ich vzniku (v čase nákupu), ale až pri vykonaní platby. K takémuto porušeniu základného medzinárodného účtovného štandardu (IAS, International Accounting Standard), menovite zásady časového rozlíšenia, však nebola uvedená žiadna poznámka audítora. Účtovné záznamy teda neboli auditované podľa medzinárodných účtovných štandardov. V inom prípade boli účtovné záznamy nejasné, pretože dôležité dokumenty neboli úplné. Audítori to opäť neuviedli. Po uverejnení zistenia sa nepredložilo žiadne presvedčivé vysvetlenie takýchto nedostatkov. Okrem toho dvaja vyvážajúci výrobcovia zo vzorky nedodržiavali odporúčania svojich audítora o účtovaní časového rozlíšenia, prenájmu pozemkov, opravných položiek na zlé úvery, odpisovanie investičného majetku a zásob vo finančných rokoch po audite, aby si tak udržali prehľadné účtovníctvo.
- (75) Deväť spoločností nepreukázalo, že spĺňa kritérium 3 (výrobné náklady a finančná situácia nepodliehajú deformáciám prenášaným zo systému netrhového hospodárstva). V hodnotených prípadoch sa menovite zistilo, že práva na používanie pozemku alebo strojového zariadenia neboli odovzdané príslušným vývozcom podľa trhových podmienok, čo je skutočnosť, ktorá naozaj spôsobila skreslenie nákladov a finančnej situácie prenášanej zo systému netrhového hospodárstva. Po zverejnení výsledkov niektorí z čínskych vyvážajúcich výrobcov zo vzorky napadli tieto zistenia. Svoje tvrdenia, že tieto aktíva získali za trhových podmienok, však dostatočne nezdôvodnili.
- (76) Pokiaľ ide o kritérium 4 (na príslušné firmy sa vzťahujú zákony o konkurze a majetku, ktoré zaručujú právnu istotu a stabilitu pre činnosť firiem), v prípade štyroch výrobcov, ktorí nepredložili dostatočné informácie, sa pri takýchto chýbajúcich informáciách dospelo k záveru, že nepreukázali plnenie tohto kritéria.
- (77) Nakoniec tie isté štyri spoločnosti, keďže nepredložili dostatočné informácie, nepreukázali ani splnenie kritéria 5 (zámena peňazí sa vykonáva v trhových výmenných kurzoch).

#### 4.1.2. Stanovenie THP týkajúce sa vyvážajúcich výrobcov vo Vietname

- (78) V nasledujúcej tabuľke je zhrnuté určenie pre každú spoločnosť podľa každého z piatich kritérií, ako sa uvádzajú v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia.

Spoločnosť	1	2	3	4	5	Záver
	Obchodné rozhodnutia	Účtovníctvo	Aktíva a „prenos“	Právne prostredie	Výmena meny	
Spoločnosť 1	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 2	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 3	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 4	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 5	nie	áno	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 6	nie	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 7	áno	nie	nie	áno	áno	nie THP
Spoločnosť 8	áno	nie	nie	áno	áno	nie THP

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky spolupracujúcich vietnamských vývozcov.

- (79) Príslušné spoločnosti dostali možnosť vyjadriť sa k uvedeným zisteniam. Žiadna z ôsmich spoločností nesúhlasila s uskutočnenými rozhodnutiami a všetky spoločnosti tvrdili, že by sa im mal udeliť THP.
- (80) Pokiaľ ide o kritérium 1, šesť spoločností nepreukázalo, že ich obchodné rozhodnutia sa vykonávajú ako reakcia na signály trhu a bez významného zasahovania štátu.
- (81) Štyri z nich vykonávajú svoju činnosť so záväzkom, že budú vyvážať buď celú svoju výrobu, alebo jej významnú časť. Príslušné spoločnosti tvrdili, že dostali povolenie predávať na svojom domácom trhu. Ich odpovede však neposkytli žiadne relevantné protiargumenty. Spoločnosti iba tvrdili, že môžu žiadať zmenu svojej investičnej licencie, ak by chceli predávať na domácom trhu, a/alebo že obmedzenia množstiev predaja majú daňový dôvod. V tomto zmysle útvary Komisie musia konštatovať, že tieto spoločnosti zjavne majú možnosť odstrániť toto obmedzenie zo svojich investičných licencií, nepožiadali však o takúto zmenu počas OP ani neskôr. Na tieto spoločnosti sa tak vzťahoval koeficient predaja a potom neboli schopné vykonávať svoje obchodné rozhodnutia ako reakciu na signály trhu. Tieto požiadavky boli preto zamietnuté.
- (82) Pokiaľ ide o zvyšné dve spoločnosti, zistilo sa, že sú v úplnom vlastníctve štátu, s priamymi spojeniami manažmentu na štát. Obidve tieto spoločnosti popierali skutočnosť, že existujú významné zásahy štátu, nepredložili však ďalšie nové argumenty na zdôvodnenie svojho tvrdenia. Ich požiadavky boli preto zamietnuté.
- (83) Pokiaľ ide o kritérium 2, sedem spoločností nespĺnilo podmienku uvedenú v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia.
- (84) Tri spoločnosti nemali žiadne auditované účtovné závierky ani nezverejňovali finančné výkazy. Pre ďalšie tri spoločnosti sa nedalo zaručiť, že účtovné záznamy sú v súlade s IAS a uplatňované na všetky účely, pretože audítori špecificky uviedli vo zverejnených finančných výkazoch, že účtovné výkazy nemajú za cieľ uvádzať finančnú situáciu spoločnosti podľa účtovných zásad a postupov všeobecne prijatých v iných krajinách než Vietnam a v inej jurisdikcii než vietnamskej. To sa pokladalo za rozpor s normami IAS, ktoré stanovujú vo svojom „rámci na vypracovanie a predkladanie finančných výkazov“, že „cieľom finančných výkazov je poskytnúť informáciu o finančnej situácii, výkone a zmenách vo finančnej situácii každého subjektu, ktoré sú užitočné pre široký okruh užívateľov pri vykonávaní ich hospodárskych rozhodnutí“. Okrem toho IAS1 uvádza, že každý subjekt, ktorého finančné výkazy sú v súlade s IAS, vydá výslovné a bezvýhradné vyhlásenie o takomto súlade v poznámkach, čo zjavne nie je prípadom týchto spoločností.
- (85) V prípade dvoch z týchto spoločností audítori vzniesli významné námietky vo svojich správach a v jednej z nich sa overovanie vykonané zo strany audítorov pokladá za nedostatočné na to, aby zaručovalo spoľahlivosť účtov.
- (86) Rozhodnutia napadlo sedem príslušných vyvážajúcich výrobcov. Ale z dôvodu: i) neprítomnosti auditovaných účtov u troch z nich; ii) značných problémov, na ktoré upozornili samotní audítori vo svojich správach u dvoch ďalších a iii) významných upozornení vydaných audítormi posledných dvoch spoločností, ktoré jasne varujú používateľa ich účtov, že tieto nespĺňajú všeobecne prijaté účtovné zásady, predloženia týchto siedmich spoločností neobsahujú žiadne nové prvky, ktoré by umožňovali útvaram Komisie opraviť svoje rozhodnutie, a preto boli tieto požiadavky zamietnuté.

- (87) Pokiaľ ide o kritérium 3, z dôvodu situácie s užívateľskými právami na pozemok, ktoré nezodpovedajú podmienkam trhového hospodárstva, ale ešte stále sa centrálné stanovujú orgánmi, najmä čo sa týka stanovovania cien a úpravy cien, žiadna spoločnosť nepreukázala, že neexistujú žiadne deformácie prenášané zo systému netrhového hospodárstva. Okrem toho sa u týchto troch spoločností zistili aj deformácie prenášané zo systému netrhového hospodárstva týkajúce sa viac oceňovania aktív. Spoločnosti napadli rozhodnutia, ale nepredložili žiadne nové prvky na odôvodnenie svojich požiadaviek, ktoré boli preto zamietnuté.
- (88) Pri kritériách 4 a 5 sa zistilo, že všetkých osem spoločností ich spĺňa.
- (89) Pripomína sa tiež, že je trvalou praxou Komisie skúmať, či skupina spriaznených spoločností ako celok spĺňa podmienky pre THP, a preto v prípadoch, ak dcérska spoločnosť alebo akákoľvek iná spoločnosť spriaznená so žiadateľom vo Vietname je výrobcom a/alebo predajcom príslušného výrobku, spoločnosť sa separátne vyzýva na vyplnenie formulára žiadosti o THP. V tomto zmysle dve spoločnosti nepredložili formulár žiadosti o THP za jedného z prepojených výrobcov vo Vietname, takže sa nedalo určiť, či skupina ako celok spĺňa všetky podmienky na udelenie THP.
- (90) Následne sa dospelo k záveru, že žiadna zo spoločností nespĺňa podmienky uvedené v článku 2 ods. 7 písm. c) základného ustanovenia.

#### 4.2. Individuálny prístup (IP)

- (91) Podľa článku 2 ods. 7 písm. a) základného nariadenia sa pre krajiny patriace pod tento článok stanoví clo pre celú krajinu, ak existuje, s výnimkou prípadov, ak sú spoločnosti schopné preukázať, že spĺňajú všetky kritériá uvedené v článku 9 ods. 5 základného nariadenia.
- (92) Pokiaľ ide o ČĽR, vyvážajúci výrobcovia, ktorí žiadali o THP, žiadali aj o IP pre prípad, že sa im THP neudelí.
- (93) Na základe dostupných informácií sa zistilo, že tieto spoločnosti nepreukázali, že kumulatívne spĺňajú všetky požiadavky na udelenie IP, ako sú uvedené v článku 9 ods. 5 základného ustanovenia.
- (94) Predovšetkým sa zistilo, že keďže žiadny výrobca nepreukázal, že spĺňa kritérium 1 podľa analýzy THP z dôvodu existencie požiadavky *de iure* alebo *de facto* vyvážať celé vyrábané množstvá alebo významnú časť výroby, vyvážané množstvá a obchodné podmienky predaja výrobcu sa neurčovali voľne, ale na základe procesu administratívneho povolenia uvedeného v stanovách spoločnosti a/alebo obchodnej licencie čínskych vyvážajúcich výrobcov zo vzorky. V dôsledku toho všetci čínski vyvážajúci výrobcovia zo vzorky nepreukázali, že spĺňajú požiadavky uvedené v článku 9 ods. 5 písm. b) základného nariadenia, ktorý vyžaduje *de iure* a *de facto* voľné určenie vývozného predaja. Okrem toho štyri spoločnosti, ktoré nespĺňajú kritérium 5 podľa analýzy THP, sa považovali za spoločnosti nespĺňajúce ani kritérium uvedené v článku 9 ods. 5 písm. d) základného nariadenia, t. j. zámenu peňazí trhovým výmenným kurzom.
- (95) Pokiaľ ide o Vietnam, vyvážajúci výrobcovia, ktorí žiadali o THP, žiadali aj o IP pre prípad, že sa im THP neudelí.



- (96) Na základe dostupných informácií sa zistilo, že tieto spoločnosti nespĺňajú všetky požiadavky na udelenie IP, ako sa uvádzajú v článku 9 ods. 5 základného nariadenia.
- (97) Predovšetkým sa zistilo, ako sa uvádza v analýze THP, že pre štyri spoločnosti sa množstvá vývozného predaja neurčovali voľne spoločnosťou, ale boli stanovené podľa obchodnej licencie spoločnosti. Pre dve 100 % štátom vlastnené spoločnosti sa dospelo k záveru, že nedokázali preukázať, že sa prijali primerané opatrenia na to, aby sa zabránilo zasahovaniu zo strany štátu. Pre dve zvyšné spoločnosti sa zistilo, že sú spriaznené s tretou spoločnosťou, ktorá nespĺňa požiadavky na udelenie IP, ako sú uvedené v článku 9 ods. 5 základného nariadenia z dôvodov obmedzení vývozného predaja a štátnej účasti v internej štruktúre a v procesoch výkonu rozhodnutí. Z dôvodu, že ak by sa na tieto tri prepojené spoločnosti mali uplatňovať odlišné colné sadzby, existovalo by riziko obchádzania týchto opatrení, nemohol sa udeliť IP ani prvým dvom z týchto spoločností.

### 4.3. Normálna hodnota

#### 4.3.1. Analogická krajina

- (98) Podľa článku 2 ods. 7 základného nariadenia v prípade dovozu z krajín s netrhovým hospodárstvom a z dôvodu, že THP nebolo možné udeliť, pre krajiny špecifikované v článku 2 ods. 7 písm. b) základného nariadenia treba normálnu hodnotu stanoviť na základe ceny alebo zostavenej hodnoty v niektorej analogickej krajine.
- (99) V oznámení o začatí konania Komisia uviedla svoj úmysel použiť Brazíliu ako vhodnú analogickú krajinu na účely stanovenia normálnej hodnoty pre ČLR a Vietnam a vyzvala zainteresované strany, aby k tomu uviedli svoje vyjadrenie.
- (100) Pripomienky zaslali traja spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia, ktorí navrhovali Thajsko, Indiu alebo Indonéziu ako vhodnejšiu analogickú krajinu než Brazíliu. Hlavné argumenty uplatňované proti Brazílii boli, že Brazília nemá podobnosti s ČLR a Vietnamom v zmysle sociálno-ekonomického a kultúrneho vývoja, resp. hrubého národného produktu na hlavu, že Brazília takmer nevyrába obuv STAF a že Brazília sa tiež odlišuje od Číny a Vietnamu v zmysle nákladov na prácu a podmienok prístupu k surovine.
- (101) Niektoré zo zainteresovaných strán navrhujúcich iné analogické krajiny než Brazíliu tvrdili, že v predchádzajúcom prešetrovaní týkajúcom sa dovozu určitej obuvi so zvrškom z usne alebo z plastu s pôvodom v ČLR, Indonézii a Thajsku<sup>(4)</sup> bola za analogickú krajinu vybraná Indonézia, a preto by sa mala vybrať aj pre toto prešetrovanie.
- (102) Komisia sa snažila o spoluprácu s vývozcami v Brazílii a ostatných potenciálnych analogických krajinách, ako je India, Indonézia a Thajsko. Poslala listy viac než 50 spoločnostiam v Brazílii, ako aj v Indii, a viac než 20 spoločnostiam v Indonézii. Okrem toho útvary Komisie kontaktovali thajské združenie pre obuv a dosiahli spoluprácu so šiestimi thajskými vyvážajúcimi výrobcami. Zo všetkých spoločností, ktoré kontaktovali v ostatných krajinách, súhlasil so spoluprácou na prešetrovaní iba jeden indický vyvážajúci výrobca, dvaja indonézski vyvážajúci výrobcovia a osem brazílski vyvážajúci výrobcovia.

<sup>(4)</sup> Pozri poznámku pod čiarou č. 3.

**Reprezentatívnosť domáceho predaja**

- (103) Jedným z najdôležitejších kritérií výberu analogickej krajiny je reprezentatívnosť domáceho predaja v analogickej krajine v porovnaní s vývozmí príslušného výrobku s pôvodom v krajine alebo krajinách s netrhovým hospodárstvom, ktorých sa týka konanie. Preto podľa článku 2 ods. 2 základného nariadenia, ktorý sa uplatňuje aj na analogickú krajinu, sa domáce ceny analogickej krajiny zvyčajne budú považovať za reprezentatívne, ak je ich objem najmenej 5 % množstiev vyvážaných do EÚ krajinou s netrhovým hospodárstvom.
- (104) Pokiaľ ide o Indonéziu, treba pripomenúť, že dvaja spolupracujúci indonézski vyvážajúci výrobcovia nahlásili domáci predaj, ktorý nebol dostatočne reprezentatívny v porovnaní s vývozmí s pôvodom v príslušných krajinách.
- (105) Pokiaľ ide o Indiu, prihlásil sa iba jeden spolupracujúci vývozca. Jeho domáci predaj však predstavoval menej než 5 % vietnamských vývozov, a preto nebol dostatočne reprezentatívny vzhľadom na celkové vývozy z príslušných krajín.
- (106) Pokiaľ ide o Thajsko, prihlásilo sa šesť vyvážajúcich výrobcov a spolupracovalo formou vyplnených dotazníkov. Nemali domáci predaj predstavujúci 5 % alebo viac vývozov ČĽR alebo Vietnamu, a preto neboli dostatočne reprezentatívni vzhľadom na celkové vývozy z príslušných krajín. V dôsledku toho sa Thajsko nepovažovalo za vhodnú analogickú krajinu.
- (107) Na druhej strane traja hlavní brazílski vyvážajúci výrobcovia spomedzi ôsmich, ktorí spolupracovali, nahlásili domáci predaj, ktorý predstavoval v jednotlivých prípadoch viac než 50 % ich vlastných vývozov, a o ich celkovom domácom predaji sa tiež zistilo, že predstavuje 5 % alebo viac v porovnaní s vývozom z dvoch príslušných krajín.
- (108) Na základe uvedeného sa Brazília zdala byť najrozumnejšou voľbou z hľadiska reprezentatívnosti svojho domáceho predaja, čo umožnilo zabráneniu zostavovaniu normálnej hodnoty a možným mnohým úpravám.

**Konkurencia v referenčnej krajine**

- (109) Pokiaľ ide o hospodársku súťaž, voľba Brazílie ako analogickej krajiny sa zdala rozumnou aj z dôvodu, že v roku 2004 mala viac než 7 000 výrobcov s celkovou výrobou viac než 700 miliónov párov topánok a domácu spotrebu viac než 500 miliónov párov. Vývozy predstavovali okolo 200 miliónov párov topánok v roku 2004, z toho bolo viac než 50 % obuvi so zvrškom z usne. Brazília vyváža hlavne do Severnej Ameriky (Spojené štáty a Kanada), Južnej Ameriky a Európy. Dovoz predstavoval okolo 9 miliónov párov topánok v roku 2004, z toho okolo 80 % pochádzalo z príslušných krajín.
- (110) Na základe údajov z roku 2003 sa Brazília pokladala aj za krajinu s najväčšou domácou spotrebou topánok na hlavu (2,7) pred Thajskom (2,3), Indonéziou (1,7) a Indiou (0,6) (zahrnuté sú všetky druhy topánok).

**Atletická obuv vyrábaná špeciálnou technológiou**

- (111) Pokiaľ ide o skutočnosť, že Brazília takmer nevyrába obuv STAF, tento argument sa považoval za irelevantný z hľadiska rozhodnutia vylúčiť tento druh topánok z rozsahu prešetrovania, ako sa uvádza v odôvodnení 19.

**Sociálno-ekonomický a kultúrny vývoj**

- (112) Niektoré strany tvrdili, že Brazília je príliš odlišná od ČLR a Vietnamu v zmysle sociálno-ekonomického a kultúrneho vývoja, resp. hrubého národného produktu na obyvateľa.
- (113) Najprv treba poznamenať, že rozdiely v zmysle kultúrneho vývoja sa považujú za irelevantné pre výber analogickej krajiny, pretože analogická krajina sa vyberá s cieľom zohľadnenia podmienok trhového hospodárstva, a nie porovnateľnej úrovne kultúrneho vývoja.
- (114) Pokiaľ ide o použitie krajiny s odlišným hospodárskym vývojom, treba uviesť, že podľa definície krajina s netrhovým hospodárstvom alebo hospodárstvom v prechodnom stave nemá rovnaké hospodárske vlastnosti ako krajina s trhovým hospodárstvom. Nie je nezvyčajné, že takýto rozdiel v hospodárskom vývoji existuje medzi analogickou krajinou a krajinou s netrhovým hospodárstvom alebo hospodárstvom v prechodnom období. To však nebráni, aby sa Brazília vybrala za analogickú krajinu, ak sa považuje za vhodnejšiu vzhľadom na ostatné zohľadňované faktory.
- (115) K rovnakému záveru možno dospieť aj vzhľadom na rozdiel v dôchodku na obyvateľa, ktorý je tiež ukazovateľom hospodárskeho rozvoja. Okrem toho stojí za zmienku, že na základe kritérií Svetovej banky pre klasifikovanie hospodárstiev je podľa hrubého národného dôchodku na obyvateľa Brazília zaradená do tej istej kategórie ako ČLR, Thajsko a Indonézia.

**Náklady na prácu**

- (116) Niekoľko zainteresovaných strán zdôraznilo skutočnosť, že náklady na prácu sú v Brazílii vyššie než vo Vietname a v Číne a že vhodnejšími analogickými krajinami by boli India, Indonézia alebo Thajsko, ktorých náklady na prácu sú porovnateľnejšie.
- (117) V tomto smere sa pripomína, že analogická krajina by sa nemala nevyhnutne vyberať spomedzi krajín, ktoré majú rovnaké alebo čo najbližšie náklady na prácu k príslušným krajinám, pretože práve tieto náklady sa považujú za skreslené z dôvodu, že príslušné krajiny nemajú trhové hospodárstvo alebo sa ich hospodárstvo nachádza v prechodnom období. Ako sa uvádza v odôvodnení 114, krajina s odlišnou úrovňou hospodárskeho vývoja môže byť vybraná ako analogická krajina pre krajinu s netrhovým hospodárstvom alebo hospodárstvom v prechodnom období. Podobne sa náklady na prácu, ktoré odzrkadľujú stav hospodárskeho rozvoja krajiny, nehodnotia izolovane ako relevantné kritérium.
- (118) V každom prípade, ako sa už uviedlo, úroveň spolupráce zo strany indických, thajských a indonézskych vyvážajúcich výrobcov nebola taká, aby poskytovala dostatočnú reprezentatívnosť ich domáceho predaja. Výber niektorej z nich za referenčnú krajinu by viedol k zbytočnému použitiu zostavovanej normálnej hodnoty a mnohým úpravám.

**Rozdiel v nákladoch na výrobné štruktúry**

- (119) Zainteresované strany tiež tvrdili, že štruktúra nákladov medzi Brazíliou a príslušnými krajinami je odlišná, pretože niektoré náklady (výskum a vývoj, dizajn atď.) podporované zákazníkmi čínskych a vietnamských vývozcov znášajú brazílski výrobcovia a sú tak zahrnuté do ich výrobných nákladov.

- (120) Zistilo sa, že v niektorých prípadoch vývozcovia v príslušných krajinách skutočne predali príslušný výrobok bývalým výrobcom Spoločenstva v ES, ktorí ešte podporujú uvedené zložky výrobných nákladov a predávajú výrobok pod vlastným názvom značky. To však nie je dôvodom odmietnuť Brazíliu ako vhodnú analogickú krajinu, pretože pri stanovovaní normálnej hodnoty možno urobiť úpravy na zohľadnenie takýchto nákladov.
- (121) Zainteresované strany tiež poukazovali na rozdiel v prístupe k surovinám, predovšetkým ku koži, medzi Brazíliou na jednej strane a ČLR a Vietnamom na strane druhej. Ukázalo sa však, že tvrdenia si odporujú a neposkytujú žiadny odôvodnený dôkaz o tom, prečo by iné krajiny mali byť vhodnejšie. Niektoré zainteresované strany napríklad tvrdili, že v príslušných krajinách existuje neobmedzený prístup k surovinám, zatiaľ čo v Brazílii je k dispozícii iba základná surovina. Ostatné zainteresované strany, naopak, tvrdili, že príslušné krajiny musia hovädziu kožu dovážať a nemusia mať rovnaký prístup k surovinám ako Brazília, ktorá má veľkú a dobre zavedenú výrobu surovej kože.
- (122) Niektoré strany však potvrdili, že Brazília má lepší prístup ku koži než príslušné krajiny. Brazília má predovšetkým jednu z najväčších komerčných stád hovädzieho dobytku na svete, ako aj stovky spoločností špecializovaných na garbiarstvo a spracovanie kože. Brazílsky garbiarsky priemysel vyrába ročne viac než 30 miliónov koží, z ktorých iba 40 % absorbuje brazílsky trh spotrebúvajúci kožu (obuv, kožené výrobky, nábytok). Takéto know-how v zmysle spracovania a dostupnosti suroviny môže mať na brazílske výrobné náklady iba znižujúci účinok. Preto bolo tvrdenie, že Brazília nie je rozumnou voľbou na základe prístupu k surovine, zamietnuté.
- (123) Tie isté strany potom tvrdili, že príslušné krajiny používajú kožu nižšej kvality, než je kvalita kože používanej brazílskymi výrobcami. V tomto smere treba poznamenať, že prešetrovanie čínskych a vietnamských vyvážajúcich výrobcov tvoriacich časť vzoriek ukázalo, že kvalita nimi používanej kože bola vyššia než kvalita kože používanej brazílskymi výrobcami. To však nie je dôvodom na odmietnutie Brazílie ako vhodnej analogickej krajiny, pretože možno urobiť úpravu na zohľadnenie rozdielu vo fyzických vlastnostiach, aby sa zohľadnil rozdiel kvality kože.
- (124) Na základe uvedeného sa dospelo k záveru, že Brazília je vhodnou analogickou krajinou.

#### 4.3.2. Určenie normálnej hodnoty v analogickej krajine

- (125) Po výbere Brazílie za analogickú krajinu sa normálna hodnota vyrátala na základe údajov, ktoré sa overili v priestoroch troch hlavných spolupracujúcich brazílskych výrobcov.
- (126) Zistilo sa, že domáci predaj troch brazílskych výrobcov podobného výrobku je reprezentatívny v porovnaní s príslušným výrobkom vyvázaným do Spoločenstva vyvážajúcimi výrobcami v ČLR a vo Vietname.
- (127) Uskutočnilo sa aj preskúmanie, či domáci predaj možno považovať za predaj vykonaný v bežnom obchodnom vzťahu zistením podielu ziskového predaja nezávislým zákazníkom. Overovanie vykonané u troch hlavných výrobcov ukázalo, že ich objem predaja za netto ceny, ktoré sa rovnali jednotkovým nákladom alebo boli vyššie, predstavoval viac než 80 % celkového objemu predaja každého výrobcu. Preto bola normálna hodnota založená na aktuálnej domácej cene vyrátanej ako vážený priemer cien všetkých domácich predajov výrobku vyrábaného počas OP, bez ohľadu na to, či tieto predaje boli ziskové, alebo nie.

#### 4.4. Vývozná cena

- (128) Vyvážajúci výrobcovia vykonávali vývozný predaj do Spoločenstva buď priamo nezávislým zákazníkom, alebo prostredníctvom nespriaznených obchodných spoločností, ktoré sa nachádzali mimo Spoločenstva.
- (129) Ak sa vývozný predaj do Spoločenstva vykonával priamo nezávislým zákazníkom, vývozné ceny sa stanovovali na základe cien, ktoré boli skutočne zaplatené alebo splatné za príslušný výrobok podľa článku 2 ods. 8 základného nariadenia.
- (130) Ak sa vývozné ceny do Spoločenstva určovali prostredníctvom nespriaznených obchodných spoločností, vývozné ceny sa stanovovali na základe cien výrobku, keď sa predával na vývoz obchodným spoločnostiam, t. j. neprepojenému kupujúcemu príslušnými výrobcami podľa článku 2 ods. 8 základného nariadenia.

#### 4.5. Porovnanie

- (131) Porovnanie medzi normálnou hodnotou a vývoznou cenou sa vykonalo na základe dodacej podmienky zo závodu.
- (132) V snahe zabezpečiť spravodlivé porovnanie medzi normálnou hodnotou a vývoznou cenou sa vykonalo príslušné zvýšenie vo forme úprav o rozdiely ovplyvňujúce ceny a porovnateľnosť cien podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia. Pre všetkých prešetrovaných vyvážajúcich výrobcov sa zvýšenia vykonali o rozdiely v nákladoch na prepravu, nákladoch na námornú dopravu a poistenie, manipulácii, nakladaní a vedľajších nákladoch, nákladoch na balenie, na úver, záruku a garančné náklady a na provízie, ak boli oprávnené a spravodlivé. Vykonala sa aj úprava podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia zohľadňujúca množstvo kože a podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia o náklady na výskum a vývoj a o náklady na návrh.
- (133) Pre vyvážené druhy výrobku, ktoré sa nepredávajú na domácom trhu Brazílie, sa na stanovenie normálnych hodnôt použili domáce predajné ceny podobných druhov výrobku, ktoré sa príslušne upravili, ak to bolo odôvodnené.

#### 4.6. Dumpingové rozpätie

##### 4.6.1. Všeobecná metodika

- (134) Podľa článku 2 ods. 11 a 12 základného nariadenia sa dumpingové rozpätie stanovilo na základe porovnania váženého priemeru normálnej hodnoty podľa druhu výrobku s váženým priemerom vývozných cien podľa druhu výrobku, ako sa už stanovilo. Z dôvodu, že žiadny z vyvážajúcich výrobcov vo vzorkách nespĺnil ani kritériá na udelenie THP, ani kritériá na udelenie IP, vyrátal sa jeden vážený priemer dumpingového rozpätia pre všetky spoločnosti vo vzorke vývozcov v ČĽR a ďalší pre spoločnosti vo vzorke vývozcov vo Vietname.
- (135) Dumpingové rozpätie pre spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov, ktorí sa prihlásili v lehote uvedenej v oznámení o začatí konania, ktorí však neboli súčasťou vzoriek ani neboli skúmaní individuálne, sa stanovilo na základe váženého priemeru dumpingových rozpätí spoločností vo vzorke podľa článku 9 ods. 6 základného nariadenia.

- (136) Pre tých vyvážajúcich výrobcov, ktorí ani nezaslali vyplnený dotazník Komisie, ani nedali inak o sebe vedieť, sa dumpingové rozpätie stanovilo na základe skutočností, ktoré boli k dispozícii podľa článku 18 ods. 1 základného nariadenia.
- (137) Na stanovenie dumpingového rozpätia pre nespolpracujúcich vyvážajúcich výrobcov sa najprv určila úroveň nespolpráce. Na tento účel sa objem vývozu do Spoločenstva vykazovaný vyvážajúcimi výrobcami porovnal s ekvivalentnými štatistikami dovozu organizácie Eurostat.
- (138) Ak bola úroveň spolupráce príliš nízka, t. j. menej než 80 % celkového vývozu príslušného výrobku zohľadňovaného spolupracujúcimi vývozcami, považovalo sa za primerané stanoviť dumpingové rozpätie pre nespolpracujúcich vyvážajúcich výrobcov na úrovni vyššej, ako je najvyššie dumpingové rozpätie stanovené pre spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov. V takýchto prípadoch sa preto dumpingové rozpätie stanovilo na úrovni, ktorá zodpovedá váženému priemeru dumpingového rozpätia najpredávanejších druhov výrobku spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov s najvyššími dumpingovými rozpätiami.
- (139) Ak bola úroveň spolupráce vysoká, t. j. celkový vývoz príslušného výrobku spolupracujúcimi vývozcami predstavoval 80 % alebo viac, považovalo sa za primerané stanoviť dumpingové rozpätie pre každého nespolpracujúceho vyvážajúceho výrobcu na úrovni váženého priemerného dumpingového rozpätia stanoveného pre spolupracujúcich výrobcov v príslušnej krajine.
- (140) Trvalým postupom Komisie je považovať spriaznených vyvážajúcich výrobcov alebo vyvážajúcich výrobcov patriacich do tej istej skupiny za jeden jediný subjekt na určenie dumpingového rozpätia a stanoviť pre nich jedno dumpingové rozpätie. Je to tak najmä z dôvodu, že výpočet individuálnych dumpingových rozpätí by mohol povzbudiť obchádzanie antidumpingových opatrení, čo by spôsobilo ich neúčinnosť tým, že by sa vyvážajúcim výrobcom umožnilo presmerovať svoj vývoz do Spoločenstva na spoločnosť s najnižším individuálnym dumpingovým rozpätím.
- (141) V súlade s touto praxou sa zistilo, že traja nespriaznení vyvážajúci výrobcovia vo Vietname boli jednotlivo spriaznení s tromi inými vyvážajúcimi výrobcami. Pre týchto vyvážajúcich výrobcov sa rozhodlo najprv vypočítať dumpingové rozpätie pre každú z týchto šiestich spoločností. Potom sa určil vážený priemer dumpingového rozpätia pre každú z troch skupín spriaznených spoločností na základe dumpingového rozpätia pre príslušné dve spoločnosti v každej skupine.
- (142) Porovnanie údajov o vývoze do Spoločenstva poskytnutých vyvážajúcimi výrobcami v každej vyvážajúcej krajine a o celkovom objeme dovozu s pôvodom v každej vyvážajúcej krajine naznačilo, že úroveň spolupráce je vysoká, pretože tieto vývozy predstavovali viac než 90 % celkového dovozu Spoločenstva z každej vyvážajúcej krajiny počas OP.
- (143) Preto sa určilo priemerné dumpingové rozpätie pre každú vyvážajúcu krajinu na základe váženého priemerného dumpingového rozpätia týchto spolupracujúcich vývozcov zahrnutých do vzorky, ktorých informácie o vývozných cenách sa dali považovať za spoľahlivé. Treba poznamenať, že údaje o vývozných cenách od štyroch čínskych vyvážajúcich výrobcov zo vzorky nebolo možné použiť, pretože predložili nespoľahlivé zoznamy transakcií, ktoré napríklad obsahovali iné výrobky než príslušný výrobok, alebo sa nezhodovali so zdrojovou dokumentáciou. Preto sa všetkým ostatným vyvážajúcim výrobcom v príslušnej vyvážajúcej krajine určili dumpingové rozpätia pre celú krajinu vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF hranica Spoločenstva bez zaplatenia cla. Z tohto dôvodu, ako sa uvádza v odôvodnení 134, sa určilo jedno dumpingové rozpätie pre vývozcov v ČLR zo vzorky a jedno pre vývozcov vo Vietname. Tieto dumpingové rozpätia treba tiež určiť pre všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov v príslušných krajinách.

#### 4.6.2. Dumpingové rozpätia

##### a) Čínska ľudová republika

Predbežné dumpingové rozpätie pre celú krajinu, vyjadrené ako percentuálny podiel z dovoznej ceny CIF hranica Spoločenstva, je 21,4 %.

##### b) Vietnam

Predbežné dumpingové rozpätie pre celú krajinu, vyjadrené ako percentuálny podiel z dovoznej ceny CIF hranica Spoločenstva, je 64,0 %.

### 5. UJMA

#### 5.1. Všeobecné informácie

- (144) Na základe uvedených predbežných rozhodnutí týkajúcich sa rozsahu výrobku treba poznamenať, že všetky údaje, ktoré sa vzťahujú na obuv STAF, boli z uvedenej analýzy údajov vylúčené.
- (145) Bola vykonaná úplná predbežná analýza ujmy v prípade príslušného výrobku vrátane detskej obuvi. Keďže sa však dočasné zistenie značnej ujmy musí vzťahovať na dovoz, na ktorý sú uložené dočasné opatrenia, nasledujúca podrobná analýza sa týka dovozu obuvi bez detskej obuvi, keďže sa dočasne stanovilo, že detská obuv sa vylučuje z pôsobnosti opatrení na základe záujmu Spoločenstva. Považuje sa to za potrebné, keďže sa analýza vzťahuje na opatrenia, ktoré musia vychádzať z úrovni odstránenia ujmy, ktoré sa rôznia, keď sa vylúči detská obuv. Bolo by potrebné poznamenať, že vylúčenie detskej obuvi však neovplyvňuje celkové predbežné závery týkajúce sa ujmy. V skutočnosti trend všetkých príslušných faktorov ujmy, či už sa začlení aj detská obuv, alebo nie, zostáva podobný.

#### 5.2. Výroba Spoločenstva

- (146) V rámci Spoločenstva vyrába príslušný výrobok viac než osemtisíc výrobcov. Okolo 80 % výroby Spoločenstva je sústredenej v Taliansku, Portugalsku a Španielsku. Obuv sa vyrába, ale v menšom rozsahu, takmer vo všetkých členských štátoch.
- (147) Niektoré strany tvrdili, že aj keď nevyrábajú príslušný výrobok v Spoločenstve, treba ich aj tak považovať za výrobcov Spoločenstva, pretože v Spoločenstve vykonávajú činnosť v oblasti dizajnu, značkovania, výskumu a vývoja, manažmentu a maloobchodných činností.
- (148) Trvalým postupom v tomto smere je, že za výrobcov Spoločenstva sa môžu označiť iba spoločnosti aktívne vo výrobe v Spoločenstve. V prípade tradičných výrobcov Spoločenstva sa akýkoľvek vývoj, návrh dizajnu a výrobné činnosti vykonávajú v Spoločenstve. Iní výrobcovia Spoločenstva môžu kúpiť časť obuvi, zvyčajne zvršky, zo zdrojov mimo Spoločenstva, ale výroba samotnej obuvi zostáva v Spoločenstve a finálny výrobok sa ešte môže označovať, že má pôvod v ES. Je to z dôvodu, že hlavná časť operácií pridávajúcich hodnotu sa vykonáva v Spoločenstve. To nenapadla žiadna zainteresovaná strana. Situácia podnikateľov uvádzaných v predchádzajúcom odôvodnení je odlišná v tom zmysle, že aj keď sa časť návrhu dizajnu a vývoj uskutočňujú v Spoločenstve, výrobné operácie a vývoj výrobkov na úrovni závodu sa nevykonávajú v Spoločenstve. Vznikajúce výrobky nemožno označovať ako výrobky s pôvodom v EÚ a títo podnikatelia v Spoločenstve sa preto nemôžu považovať za výrobcov Spoločenstva. Táto požiadavka bola preto zamietnutá.

- (149) Dospelo sa k záveru, že celkovú výrobu Spoločenstva v zmysle článku 4 ods. 1 základného nariadenia predstavujú výrobcovia uvedení v odôvodnení 146.

### 5.3. Definícia výrobného odvetvia Spoločenstva

- (150) Sťažnosť podali výrobcovia a/alebo v mene výrobcov Spoločenstva predstavujúcich celkove 814 spoločností. Zistilo sa, že títo sťažovatelia predstavujú významnú časť celkovej výroby Spoločenstva príslušného výrobku, t. j. v tomto prípade okolo 42 %.
- (151) Na účely analýzy ujmy a z dôvodu významného počtu sťažujúcich sa výrobcov Spoločenstva bolo treba uplatniť ustanovenia článku 17 základného nariadenia. Preto sa vybrala vzorka desiatich výrobcov. Týchto desať spoločností, ktoré predstavovali o málo viac než 10 % výroby sťažujúcich sa výrobcov Spoločenstva, plne spolupracovalo v prešetrovaní.
- (152) Na základe toho, čo sa už uviedlo, sa rozhodlo, že za výrobcov predstavujúcich výrobné odvetvie Spoločenstva v zmysle článku 4 ods. 1 a článku 5 ods. 4 základného nariadenia sa pokladá 814 sťažujúcich sa výrobcov Spoločenstva, t. j. výrobcov Spoločenstva zo vzorky a výrobcov Spoločenstva mimo vzorky. Preto sa títo výrobcovia budú v ďalšom texte označovať ako „výrobné odvetvie Spoločenstva“.

### 5.4. Spotreba Spoločenstva

- (153) Spotreba Spoločenstva sa stanovila na základe nasledujúcich informácií:

- objem výroby všetkých výrobcov Spoločenstva,
- vývozy uskutočnené výrobcami Spoločenstva,
- celkový objem dovozu Spoločenstva.

- (154) Na tomto základe sa spotreba Spoločenstva vyvíjala nasledujúcim spôsobom:

	2001	2002	2003	2004	OP
Spotreba (tis. párov)	586 280	530 130	550 028	577 573	591 053
Index: 2001 = 100	100	90	94	99	101

Zdroj: Eurostat, informácie obsiahnuté v sťažnosti.

- (155) Spotreba obuvi v Spoločenstve sa prvý raz znížila v roku 2002 o 10 %, potom však vzrástla. Celkove spotreba Spoločenstva vzrástla o 1 %. Spotreba obuvi na osobu v Spoločenstve zostala počas uvažovaného obdobia pomerne stabilná.



## 5.5. Dovoz z príslušných krajín

### 5.5.1. Súhrnné hodnotenie vplyvov príslušného dumpingového dovozu

- (156) Komisia uvažovala, či účinky dumpingového dovozu z príslušných krajín treba hodnotiť kumulatívne, na základe kritérií uvedených v článku 3 ods. 4 základného nariadenia. Tento článok stanovuje, že účinky dovozu z dvoch alebo viacerých krajín, ktoré sú súčasne predmetom antidumpingového prešetrovania, sa budú hodnotiť kumulatívne, iba ak sa rozhodne, že: a) rozpätie dumpingu stanovené vo vzťahu k dovozu z každej krajiny je vyššie než *de minimis*, ako sa uvádza v článku 9 ods. 3 základného nariadenia, a že objem dovozu každej krajiny nie je zanedbateľný a b) súhrnné hodnotenie vplyvov dovozu je primerané z hľadiska podmienok hospodárskej súťaže medzi dovážanými výrobkami a podmienok hospodárskej súťaže medzi dovážanými výrobkami a podobným výrobkom Spoločenstva.
- (157) V tomto smere sa najprv zistilo, že dumpingové rozpätia stanovené pre každú z príslušných krajín boli vyššie než *de minimis*. Okrem toho objem dumpingového dovozu z týchto krajín nebol zanedbateľný v zmysle článku 5 ods. 7 základného nariadenia. Objem dovozu skutočne predstavoval pre ČLR a Vietnam okolo 9 %, resp. 14 % spotreby Spoločenstva počas OP.
- (158) Prešetrovanie ďalej ukázalo, že podmienky konkurencie tak medzi dumpingovým dovozom, ako aj medzi dumpingovým dovozom a podobným výrobkom Spoločenstva boli podobné. Zistilo sa, že bez ohľadu na ich pôvod si obuv so zvrškom z usne vyrábaná/predávaná príslušnými krajinami a obuv vyrábaná/predávaná výrobným odvetvím Spoločenstva navzájom konkurujú, pretože sú si podobné v zmysle svojich základných vlastností, sú zameniteľné z pohľadu spotrebiteľa a distribuujú sa tými istými distribučnými kanálmi. Prešetrovanie okrem toho odhalilo, že pre obidve krajiny sa objem dovozu vyvíjal paralelne: obidve krajiny zvýšili od roku 2001 do OP svoj dovoz približne o 40 miliónov párov. Dovozné ceny týchto dvoch krajín mali aj podobný klesajúci trend, klesli o 39 % v prípade ČLR a o 22 % v prípade Vietnamu. Okrem toho sa zistilo, že tieto ceny sa stanovovali na nižšej úrovni než ceny výrobného odvetvia Spoločenstva pri porovnateľnej úrovni obchodu.
- (159) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že v tomto prípade nie sú splnené podmienky na kumulatívne hodnotenie, pretože trhové podiely príslušných krajín sa vyvíjali odlišne a ich cenová úroveň nie je porovnateľná.
- (160) Podľa tabuľky sa objemy dovozu, trhové podiely a priemerné jednotkové ceny obidvoch krajín počas uvažovaného obdobia vyvíjali podobne:

Objem dovozu a trhový podiel					
	2001	2002	2003	2004	OP
ČLR (tis. párov)	12 772	11 942	21 340	26 763	53 470
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	94	167	210	419
Trhový podiel	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,6 %	9,0 %
Vietnam (v tis. párov)	41 241	47 542	64 666	81 042	81 477
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	115	157	197	198
Trhový podiel	7,0 %	9,0 %	11,8 %	14,0 %	13,8 %

Priemerné ceny					
	2001	2002	2003	2004	OP
ČĽR (EUR/pár)	12,4	12,2	9,1	7,5	7,5
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	98	74	61	61
Vietnam (EUR/pár)	12,5	11,8	10,5	9,8	9,7
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	95	84	79	78

- (161) Poznamenáva sa, že náhly nárast čínskeho dovozu počas OP, ktorý sa významne prekrýva s rokom 2004, súvisí viac než pravdepodobne so zrušením kvót k januáru 2005. Poznamenáva sa však, že je trvalou praxou skúmať trendy objemu dovozu a ceny v príslušných krajinách počas viacerých rokov, v tomto prípade od 1. januára 2001 do konca OP. V tejto súvislosti čínsky a vietnamský dovoz mal jasne rovnaký trend. Okrem toho absolútny rozdiel v úrovni cien medzi týmito dvoma krajinami nie je relevantný v kontexte kumulatívneho hodnotenia. Možno to skutočne vysvetliť rôznymi faktormi, napr. rôznym mixom výrobkov. Relevantné sú trendy cien počas uvažovaného obdobia a tieto sú pre tieto dve krajiny skutočne porovnateľné. Z týchto dôvodov požiadavka nemohla byť prijatá.
- (162) Na tomto základe sa dospelo k záveru, že všetky podmienky *kumulácie* sú splnené a že preto by sa účinok dumpingového dovozu s pôvodom v príslušných krajinách mal na účely analýzy ujmy hodnotiť spoločne.

#### 5.5.2. Objem a trhový podiel príslušného dumpingového dovozu

	2001	2002	2003	2004	OP
Dovoz (tis. párov)	54 013	59 484	86 006	107 805	134 947
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	110	159	200	250
Trhový podiel	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %

Zdroj: Eurostat.

- (163) Uvedená tabuľka naznačuje, že dovoz príslušného výrobku s pôvodom v príslušných krajinách do Spoločenstva sa počas uvažovaného obdobia viac než zdvojnásobil.
- (164) Trhový podiel príslušných krajín počas uvažovaného obdobia prudko rástol, pričom sa zvyšoval z hodnoty 9,2 % v roku 2001 na 22,8 % počas OP. Toto treba vidieť v súvislosti s pomerne stabilnou spotrebou Spoločenstva.

- (165) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že vývoj objemu dovozu príslušných krajín je skreslený v dôsledku vplyvu zrušenia dovozných kvót od 1. januára 2005. Je to údajne v dôsledku skutočnosti, že v roku 2004 niektoré spoločnosti odložili na začiatok roku 2005 svoj vývoz, ktorý by sa za normálnych okolností uskutočnil na konci roka 2004. V tomto zmysle treba v prvom rade uviesť, že hoci koniec systému kvót skutočne mohol mať vplyv na objem dovozu počas prvého štvrťroka 2005, týka sa to len jednej alebo dvoch príslušných krajín, a nie všetkých výrobkov, na ktoré sa vzťahuje toto prešetrovanie. Okrem toho vývoj dovozu počas celého uvažovaného obdobia ukazuje stabilne rastúci trend. Preto sa dospelo k záveru, že vplyv zrušenia kvót nemá významný skresľujúci účinok a určite nemení záver, že dumpingový dovoz sa od roku 2001 do konca OP významne zvýšil.

### 5.5.3. Cenový vývoj dumpingového dovozu

	2001	2002	2003	2004	OP
EUR/pár	12,4	11,9	10,2	9,2	8,9
Index: 2001 = 100	100	96	82	74	71

Zdroj: Eurostat.

- (166) Dovozné ceny dramaticky klesli z hodnoty 12,4 EUR za pár v roku 2001 na 8,9 EUR za pár počas obdobia prešetrovania. To predstavuje celkový pokles počas uvažovaného obdobia o takmer 30 %.

### 5.5.4. Stanovovanie nižších cien

- (167) Na účely analyzovania stanovovania nižších cien sa dovozné ceny vyvážajúcich výrobcov zo vzorky porovnali s cenami výrobného odvetvia Spoločenstva na základe vážených priemerov pre porovnateľné druhy výrobkov počas OP. Ceny výrobného odvetvia Spoločenstva sa upravili na úroveň ceny ex-works a porovnali sa s dovoznými cenami CIF hranica Spoločenstva plus colné poplatky. Toto porovnanie cien sa vykonalo pre transakcie na rovnakej úrovni obchodu, v prípade potreby riadne upravené a po odrátaní zliav a zrážok. Aby sa urobilo spravodlivé porovnanie, vykonali sa úpravy na zohľadnenie nákladov, ktoré vznikli v Spoločenstve na strane dovozcov, ako napríklad návrh dizajnu, voľba suroviny atď., a ktoré by sa inak nezohľadnili v dovoznej cene. Skutočne, aj keď sa obuv vyrába na objednávku, teda na základe špecifikácií (surovina, návrh dizajnu atď.) zadávaných samotnými dovozcami, tieto náklady treba tiež zohľadniť v cenách dovážanej obuvi, aby sa umožnilo spravodlivé porovnanie s cenami výrobného odvetvia Spoločenstva, ktoré tiež obsahujú tieto prvky.
- (168) Na základe cien spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov zistené rozpätia stanovovania nižšej ceny podľa krajín a vyjadrené ako percentuálny podiel cien výrobného odvetvia Spoločenstva sú takéto:

Krajina	Stanovenie nižšej ceny
ČLR	12,8 %
Vietnam	11,3 %

### 5.6. Osobitosti sektora výroby obuvi v Spoločenstve

- (169) Sektor výroby obuvi v Spoločenstve charakterizuje sieť mikropodnikov (zamestnávajúcich menej než 10 osôb) a malých podnikov. Veľké spoločnosti s viac než 500 zamestnancami zamestnávajú iba obmedzenú časť celkového počtu pracovných síl v sektore. Mikropodniky a malé podniky majú výhodu, že sú pružnejšie a ľahšie sa prispôbujú zmenám dopytu trhu, na druhej strane sú však finančne zraniteľnejšie vonkajšími otrasmi.
- (170) Pod tlakom medzinárodnej konkurencie väčšie spoločnosti mali tendenciu vymiznúť, zatiaľ čo pružnejšie malé spoločnosti a mikrospoločnosti, ktoré sú organizované v menších skupinách, sú schopnejšie udržať si svoju konkurenčnú pozíciu. Počet podnikov v sektore v posledných rokoch postupne klesal, a preto sa na antidumpingovej sťažnosti mohli zúčastniť iba „tie podniky, ktoré prežili“. Tiež je pravdepodobné, že mnohé „mikro“ spoločnosti nemali dostatočné zdroje na podporu antidumpingovej sťažnosti. Z týchto dôvodov sa dospelo k záveru, že analyzovanie iba situácie sťažujúcich sa podnikov, ktoré prežili, by možno mohlo podhodnotiť úroveň ujmy týkajúcej sa celkovej výroby prešetrovaného výrobku Spoločenstva.
- (171) Nižšie sú preto uvedené určité makroukazovatele, ktoré poskytli národné federácie tých členských štátov, ktorých výrobcovia sa sťažovali, t. j. Taliansko, Španielsko, Portugalsko, Francúzsko, Poľsko a Grécko. Týkajú sa vývoja výroby, počtu zamestnancov a počtu spoločností aktívnych vo výrobe príslušného výrobku počas skúmaného obdobia. Tieto údaje boli overené v maximálnom možnom rozsahu.

	2001	2002	2003	2004	OP
Výroba (tis. párov)	538 910	446 917	408 559	370 143	349 222
<i>Index 2001 = 100</i>	100	83	76	69	65
Zamestnanosť	238 018	226 126	215 426	201 174	194 579
<i>Index 2001 = 100</i>	100	95	91	85	82
Počet spoločností	10 728	10 684	10 447	10 044	9 579
<i>Index 2001 = 100</i>	100	100	97	94	89

- (172) Výroba obuvi so zvrškom z usne v uvedených členských štátoch sa počas uvažovaného obdobia znížila o 35 %. Počas toho istého obdobia bolo viac než 1 000 spoločností nútených skončiť činnosť. To predstavovalo viac než 43 000 zrušených pracovných miest, čo je pokles o 20 % voči počtu zamestnancov v roku 2001. Pokles počtu spoločností bol obzvlášť výrazný počas OP, obdobia, ktoré sa, pripomíname, prekrýva s rokom 2004. Naznačuje to zvýšenie bankrotov počas prvého štvrťroka 2005.
- (173) Uvedené hodnoty jasne ukazujú, že odvetvie v posledných rokoch čelilo vážnemu negatívnemu vývoju a v súčasnosti sa nachádza v kritickej situácii.

## 5.7. Situácia výrobného odvetvia Spoločenstva

### 5.7.1. Úvodné poznámky

- (174) Podľa článku 3 ods. 5 základného nariadenia Komisia preskúmala všetky hospodárske faktory a ukazovatele, ktoré mali vplyv na stav výrobného odvetvia Spoločenstva. Poukazuje sa však na skutočnosť, že sa zistilo, že nie všetky faktory uvedené v základnom nariadení majú vplyv na stav výrobného odvetvia obuvi Spoločenstva pri určení ujmy. Napríklad z dôvodu, že výroba sa vykonáva na objednávku, zásoby sa zvyčajne buď nedržia, alebo sú zložené iba z dokončených objednávok, ktoré ešte nie sú dodané/faktúrované, a preto sa zistilo, že pri analýze ujmy majú veľmi malý význam. Podobne z dôvodu, že výrobné odvetvia je stále pomerne náročné na prácu, výrobná kapacita nie je technicky obmedzená a bude závisieť hlavne od počtu pracovníkov zamestnávaných výrobcami.
- (175) Ako sa už uviedlo, so zreteľom na veľký počet sťažujúcich sa výrobcov Spoločenstva bolo potrebné použiť ustanovenia o vytvorení vzorky. Na účely analýzy ujmy sa stanovili ukazovatele ujmy na týchto dvoch úrovniach:
- makroekonomické prvky (výroba, objem predaja, trhoví podiel, počet zamestnancov, produktivita, rast, veľkosť dumpingových rozpätí a zotavenie sa z účinkov posledného dumpingu) sa stanovili na úrovni celého výrobného odvetvia Spoločenstva podľa informácií získaných od jednotlivých výrobcov v štádiu sťažnosti. Tieto faktory sa krížovo kontrolovali, ak to bolo možné, so súhrnnými informáciami poskytnutými relevantnými združeniami v celom Spoločenstve,
  - vykonala sa analýza mikroekonomických prvkov (zásoby, predajné ceny, peňažný tok, ziskovosť, návratnosť investícií, schopnosť získavať kapitál, investície, zamestnanosť a mzdy) v jednotlivých spoločnostiach, t. j. na úrovni výrobcov Spoločenstva zahrnutých do vzorky.

### 5.7.2. Makroekonomické ukazovatele

#### Výroba, výrobná kapacita a využitie tejto kapacity

	2001	2002	2003	2004	OP
Výroba (tis. párov)	223 047	182 576	172 339	158 213	146 868
Index: 2001 = 100	100	82	77	71	66

Zdroj: Informácie zozbierané v štádiu podnetu.

- (176) Objem výroby celého výrobného odvetvia Spoločenstva klesol z 223 miliónov párov v roku 2001 na 146,9 milióna párov počas obdobia prešetrovania. To predstavuje pokles o viac než 30 %.
- (177) Hoci závod je teoreticky riešený tak, aby dosahoval určitú úroveň výroby, táto úroveň bude silne závisieť od počtu pracovníkov zamestnaných v tomto závode. Ako sa už uviedlo, väčšina výrobného procesu obuvi je skutočne náročná na prácu. Za takýchto okolností je pre stabilný počet spoločností najlepším spôsobom merania kapacity skúmanie úrovne počtu zamestnancov týchto spoločností. Preto sa odkazuje na uvedenú tabuľku uvádzajúcu počet pracovníkov výrobného odvetvia Spoločenstva. Druhou možnosťou odzrkadlenia vývoja počtu spoločností aktívnych vo výrobnom procese je celková výrobná kapacita. Tento vývoj sa už skúmal a pripomína sa, že počas uvažovaného obdobia zaniklo viac než 1 000 spoločností.

**Objem predaja a trhový podiel**

	2001	2002	2003	2004	OP
Predaj (tis. párov)	158 913	125 665	121 234	111 240	105 749
Index: 2001 = 100	100	79	76	70	67
Trhový podiel	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

Zdroj: Informácie zozbierané v štádiu podnetu.

- (178) Keďže výroba sa vykonáva na objednávku, objem predaja výrobného odvetvia Spoločenstva mal klesajúci trend podobne ako výroba. Počet párov predaných na trhu Spoločenstva klesol od roku 2001 do OP o viac než 50 miliónov, t. j. o 33 %.
- (179) Vo vyjadrení v trhových podieloch to predstavuje stratu viac než 9 percentuálnych bodov. Výrobné odvetvie Spoločenstva kleslo z podielu 27,1 % v roku 2001 na 17,9 % počas OP.

**Zamestnanosť**

	2001	2002	2003	2004	OP
Celkový počet zamestnancov	83 238	69 361	66 425	61 640	57 047
Index: 2001 = 100	100	83	80	74	69

Zdroj: Informácie zozbierané v štádiu podnetu.

- (180) Počas celého uvažovaného obdobia zamestnanosť dramaticky klesla. Vo výrobnom odvetví Spoločenstva sa stratilo viac než 26 000 pracovných miest, čo predstavuje pokles o 31 % počas OP v porovnaní s úrovňou v roku 2001.
- (181) Upozorňujeme aj na uvedenú tabuľku, v ktorej sa uvádza za celé výrobné odvetvie koženej obuvi pokles počtu zamestnancov v celom sektore o viac než 43 000 pracovných miest. Relevantnosť tohto údaju zdôrazňuje skutočnosť, že v období rokov 2001 – 2004 muselo ukončiť činnosť približne 700 spoločností (porovnajte s uvedenými údajmi), t. j. pred podaním antidumpingovej sťažnosti, a nemohlo sa tak zúčastniť na tomto prešetrovaní.

**Produktivita**

	2001	2002	2003	2004	OP
Produktivita	2 680	2 632	2 594	2 567	2 575
Index 2001 = 100	100	98	97	96	96

Zdroj: Informácie zozbierané v štádiu podnetu.

- (182) Produktivita sa určila vydelením objemu výroby počtom pracovných síl výrobného odvetvia Spoločenstva, ako sa uvádza v uvedených tabuľkách. Na tomto základe zostala produktivita výrobného odvetvia Spoločenstva počas uvažovaného obdobia relatívne stabilná.

**Rast**

- (183) Od roku 2001 do OP zostala celková spotreba Spoločenstva pomerne stabilná, pričom objem predaja výrobného odvetvia Spoločenstva významne klesol asi o 30 %. Za takýchto okolností čelilo výrobné odvetvie Spoločenstva poklesu trhového podielu asi o 9 percentuálnych bodov. Poznáva sa, že počas toho istého obdobia sa príslušným krajinám podarilo viac než zdvojnásobiť svoj dovoz a získali okolo 14 percentuálnych bodov trhového podielu na trhu Spoločenstva.

**Velkosť dumpingového rozpätia**

- (184) Pokiaľ ide o vplyv veľkosti skutočného rozpätia dumpingu na výrobné odvetvie Spoločenstva z hľadiska objemu a cien dovozu z príslušných krajín, tento vplyv sa nedá považovať za zanedbateľný.

**Zotavenie sa z účinkov po dumpingu alebo podpore**

- (185) Antidumpingové opatrenia proti dovozu určitej obuvi so zvrškom z usne pochádzajúcej z ČLR, Indonézie a Thajska boli zavedené vo februári 1998. Tieto opatrenia sa rozsahom prekrývali s výrobkami, na ktoré sa vzťahuje súčasné prešetrovanie. Po uverejnení oznámení o nadchádzajúcom vypršaní týchto opatrení nebola zaznamenaná žiadna žiadosť o revidovanie, a preto opatrenia stratili platnosť v marci 2003. Pri chýbajúcej žiadosti o revidovanie sa predpokladá, že výrobné odvetvie Spoločenstva sa počas tohto obdobia zotavilo z účinkov posledného dumpingu.

**5.7.3. Mikroekonomické ukazovatele****Výroba a výrobný objem**

- (186) Aj keď sa samotná výroba a objem predaja nepovažujú za mikroekonomické ukazovatele, uvádzajú sa tu zodpovedajúce hodnoty vzorky výrobcov Spoločenstva. Majú ukázať, ako sa vyvíjala situácia vzorky výrobcov Spoločenstva v porovnaní s celkovým výrobným odvetvím Spoločenstva.

	2001	2002	2003	2004	OP
Výroba (tis. párov)	17 743	18 828	16 507	12 902	12 129
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	106	93	73	68
Objem predaja v EÚ (tis. párov)	15 130	15 877	14 544	13 652	13 422
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	105	96	90	89

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

- (187) Po tom, čo sme boli svedkami nárastu výroby a predaja v roku 2002 v porovnaní s rokom 2001, sa výroba a objem predaja v Spoločenstve spoločností zahrnutých do vzorky vyvíjala podobne ako výrobné odvetvie Spoločenstva celkovo. Počas uvažovaného obdobia klesol objem výroby o viac než 30 % a objem predaja o viac než 10 %. Pripomína sa, že celkové výrobné odvetvie Spoločenstva čelilo počas toho istého obdobia poklesu objemu výroby (– 34 %) a predaja (– 33 %).

**Zásoby**

	2001	2002	2003	2004	OP
Tis. párov	2 118	2 375	2 544	2 705	2 470
Index: 2001 = 100	100	112	120	128	117

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

- (188) Ako sa už uviedlo, predpokladá sa, že zásoby majú malý súvis so stavom výrobného odvetvia obuvi Spoločenstva pri určovaní ujemy, pretože výroba sa vykonáva na objednávku. Teoreticky sa preto zásoby nevytvárajú a vyplývajú iba zo spracovania objednávok, ktoré ešte nie sú dodané a/alebo faktúrované. Výška zásob teda najprv vzrástla od roku 2001 do roku 2004 o 28 % a potom klesala na konci OP. Tento pokles počas OP treba vidieť aj v súvislosti so sezónnosťou sektora. Skutočne sa očakáva, že úroveň zásob je vyššia v decembri než na konci prvého štvrťroka príslušného roku, t. j. v tomto prípade na konci OP.

**Predajné ceny**

	2001	2002	2003	2004	OP
EUR/pár	20,9	20,5	20,0	19,8	19,4
Index: 2001 = 100	100	98	96	95	93

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

- (189) Počas uvažovaného obdobia priemerná jednotková predajná cena nepretržite klesala. Celkove klesla o 7,2 %. Pokles cien výrobného odvetvia Spoločenstva sa môže zdať obmedzený najmä v porovnaní s 30 % dumpingovým poklesom dovozných cien počas uvažovaného obdobia. Treba to však vidieť v súvislosti s tým, že obuv sa vyrába na objednávku, a preto sú nové objednávky zvyčajne zabezpečené iba vtedy, ak zodpovedajúca cenová úroveň umožní prinajmenšom pokrytie vlastných nákladov. V tomto zmysle upozorňujeme na uvedenú tabuľku, ktorá ukazuje, že počas OP výrobné odvetvie Spoločenstva nemohlo ďalej znižovať svoje ceny bez toho, aby vytváralo straty.

**Peňažné toky, ziskovosť a návratnosť investícií**

	2001	2002	2003	2004	OP
Peňažné toky (tis. EUR)	13 497	10 991	8 147	10 754	5 706
Index: 2001 = 100	100	81	60	80	42
% zisku z čistého obratu	1,6 %	2,1 %	0,1 %	2,3 %	1,1 %
Návratnosť investícií	5,7 %	8,0 %	0,4 %	10,0 %	4,8 %

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

- (190) Uvedené ukazovatele návratnosti ukazujú jasné oživenie finančnej situácie spoločností počas uvažovaného obdobia. Poznáva sa, že ziskovosť za rok 2003 negatívne ovplyvňujú reštrukturalizačné náklady vynaložené jedným zo vzorky výrobcov Spoločenstva. Celkové zhoršovanie bolo obzvlášť výrazné počas OP a naznačuje mimoriadne nepriaznivý vývoj počas prvého štvrťroka 2005, t. j. počas posledného štvrťroka OP.



- (191) Mimoriadne bol ovplyvnený peňažný tok. Od roku 2001 do OP klesol takmer o 60 %. Úroveň finančného toku je mimoriadne významná v prípade malých a stredných podnikov, ktoré nemajú vždy jednoduchý prístup k externému financovaniu, na rozdiel od väčších spoločností, ktoré môžu ľahšie predložiť bankové záruky. Malé a stredné podniky sa musia pri financovaní svojich činností spoliehať na vlastné zdroje. Úroveň ziskovosti vo vzťahu k obratu zostáva od roku 2001 do roku 2004 pomerne stabilná na úrovni 1,5 %, avšak s výnimkou roka 2003, počas OP však klesla na hranicu rentability. Ten istý trend vykazovala návratnosť investícií.
- (192) Počas celého uvažovaného obdobia zostala celková úroveň zisku na nízkej úrovni a zdôrazňuje finančnú zraniteľnosť tých malých a stredných podnikov, ktoré sú podľa svojej povahy obzvlášť silne vystavené riziku vonkajších otrasov.

### **Schopnosť získať kapitál**

- (193) Prešetrovanie ukázalo, že požiadavky na kapitál niekoľkých výrobcov Spoločenstva nepriaznivo ovplyvňuje ich ťažká finančná situácia. Je to zdôraznené vývojom ich úrovne zisku a obzvlášť zhoršovaním ich peňažného toku. Ako sa už uviedlo, malé a stredné podniky nie sú v súčasnosti schopné predložiť dostatočné bankové garancie a môžu mať ťažkosti zvládnuť významné finančné náklady, ktoré by vyplývali z nejstej finančnej situácie.

### **Investície**

	2001	2002	2003	2004	OP
Tis. EUR	8 026	10 428	6 039	4 119	3 744
Index: 2001 = 100	100	130	75	51	47

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

- (194) Investície odsúhlasené spoločnosťami klesli od roku 2001 do OP o viac než 50 %. Pokles investícií treba vidieť v súvislosti so zhoršovaním finančnej situácie výrobcov Spoločenstva vo vzorke.

### **Počet zamestnancov a mzdy**

	2001	2002	2003	2004	OP
Celkový počet zamestnancov	4 705	4 088	3 470	2 861	2 754
Index: 2001 = 100	100	87	74	61	59

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

	2001	2002	2003	2004	OP
Platy a mzdy (tis. EUR)	66 636	63 955	61 335	50 068	48 485
Index: 2001 = 100	100	96	92	75	73
Priemerné platy a mzdy na osobu (EUR)	14 163	15 645	17 676	17 500	17 605
Index: 2001=100	100	110	125	124	124

Zdroj: Overené vyplnené dotazníky.

(195) Úroveň počtu zamestnancov vzorky výrobcov Spoločenstva sa počas obdobia prešetrovania významne zhoršila. Počas tohto obdobia sa zrušilo okolo 20 000 pracovných miest. Keďže obuv sa vyrába na objednávku, každý pokles objemu predaja sa okamžite prejaví do poklesu výroby, ktorý zasa znamená pokles počtu zamestnancov v tomto sektore, ktorý je veľmi náročný na pracovnú silu.

(196) Nárast priemerných plátov a miezd na zamestnanú osobu vyplýva zo značného poklesu počtu pracovníkov – s pomerne nízkou úrovňou miezd –, zatiaľ čo úroveň administratívnych pracovníkov a manažmentu – s vyšším priemerným platom – zostala pomerne stabilná. Straty pracovných miest sa skutočne prejavovali na úrovni výroby. Hoci táto tiež klesla, úroveň administratívnych pracovníkov závisí zvyčajne menej od úrovne činnosti spoločností. Vývoj priemerných plátov a miezd skresľuje aj skutočnosť, že niekedy treba platiť odhodné osobám, ktoré už nie sú zahrnuté do počtu pracovníkov spoločností.

### 5.8. Záver o ujme

(197) Analýza makroekonomických ukazovateľov, t. j. ukazovateľov na úrovni celkového výrobného odvetvia Spoločenstva, odhalila, že ujma sa prejavila hlavne v zmysle poklesu objemu predaja a trhového podielu. Keďže obuv sa vyrába na objednávku, má to aj priamy negatívny vplyv na úroveň výroby a počet zamestnancov v Spoločenstve. Počas uvažovaného obdobia klesol objem predaja výrobného odvetvia Spoločenstva na trhu Spoločenstva o viac než 30 %, trhový podiel klesol o 9 percentuálnych bodov, výroba sa znížila o 34 % a zamestnanosť sa znížila o 31 %, t. j. stratilo sa 26 000 pracovných miest.

(198) Štruktúra nákladov odvetvia výroby obuvi je taká, že jednotlivé spoločnosti sú buď ziskové, alebo musia skončiť činnosť. Pri priamych nákladoch, predovšetkým na prácu a materiál, predstavujúcich až 80 % výrobných nákladov sa obuv skutočne vyrába na objednávku iba po tom, čo sa ukáže, že priame náklady zabezpečujú dostatočnú úroveň zisku pre každú objednávku.

(199) Analýza mikroekonomických prvkov ukázala, že jednotlivé spoločnosti dosiahli počas obdobia prešetrovania najnižšiu možnú úroveň zisku. Ich úroveň zisku počas OP sa blížila k hranici rentability a peňažný tok mal nebezpečne klesajúci trend. Analýza situácie vzorky spoločností ukázala, že počas OP spoločnosti už neboli schopné ďalej znižovať svoju cenovú úroveň bez toho, aby vytvárali stratu, ktorá sa v prípade malých a stredných podnikov nedá vydržať viac než niekoľko mesiacov bez toho, aby boli nútené ukončiť činnosť.

(200) V tejto súvislosti je obzvlášť dôležitá informácia, ktorú poskytli národné federácie o počte zatvorených spoločností. Od roku 2001 do obdobia prešetrovania tieto federácie hlásili viac než 1 000 zatvorených spoločností.

(201) Z hľadiska toho, čo bolo uvedené, sa dospelo k záveru, že výrobné odvetvie Spoločenstva utrpelo vážnu ujmu v zmysle článku 3 ods. 5 základného nariadenia.

## 6. PRÍČINNÉ SÚVISLOSTI

### 6.1. Úvod

- (202) Podľa článku 3 ods. 6 a 7 základného nariadenia Komisia skúmala, či vážna ujma, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Spoločenstva, bola spôsobená dovozom príslušného výrobku s pôvodom v príslušných krajinách. Okrem dumpingového dovozu sa skúmali aj iné známe faktory, ktoré mohli súčasne poškodzovať výrobné odvetvie Spoločenstva, aby sa vylúčila možnosť, že ujma spôsobená inými faktormi sa pripíše dumpingovému dovozu.

### 6.2. Účinky dumpingového dovozu

- (203) V prvom rade sa upozorňuje na to, že prešetrovanie odhalilo, že obuv dovezená z príslušných krajín konkuruje na všetkých úrovniach, t. j. celý rozsah a všetky druhy obuvi vyrábanej a predávanej výrobným odvetvím Spoločenstva, a že ich predajné kanály sú vcelku totožné.
- (204) Významný nárast objemu dumpingového dovozu, ktorý sa počas prešetrovaného obdobia viac než zdvojnásobil, prebiehal súčasne so zhoršovaním hospodárskej situácie výrobného odvetvia Spoločenstva. Toto zhoršovanie sa prejavilo okrem iného poklesom objemu výroby a predaja počas toho istého obdobia približne o 30 %.
- (205) Vzostup dumpingového dovozu nastal súčasne s významným poklesom zodpovedajúcich priemerných cien. Skutočne, počas obdobia prešetrovania priemerná cena dumpingového dovozu klesla o 30 %.
- (206) Na pomerne transparentnom a cenovo veľmi citlivom trhu, na ktorom sa obuv vyrába na objednávku, to malo na situáciu výrobného odvetvia Spoločenstva dvojnásobne negatívny vplyv. Po prvé vyplývalo to z poklesu cien výrobného odvetvia Spoločenstva, ktoré klesli počas príslušného obdobia približne o 8 %. Po druhé, čo je dôležitejšie, dovoz s nízkou cenou z príslušných krajín vážne ovplyvnil počty objednávok výrobného odvetvia Spoločenstva, čím spôsobil negatívny účinok na objem výroby, predaja a na počet zamestnancov.
- (207) Veľmi názorný je v tomto smere vývoj trhového podielu výrobného odvetvia Spoločenstva a výrobného odvetvia príslušných krajín. Ich situácia sa vyvíjala takto:

	2001	2002	2003	2004	OP
Príslušné krajiny	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %
Výrobné odvetvie Spoločenstva	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

- (208) Zatiaľ čo výrobné odvetvie Spoločenstva stratilo od roku 2001 do OP okolo 9 percentuálnych bodov trhového podielu, príslušné krajiny vzrástli približne o 14 percentuálnych bodov, a to počas obdobia pomerne stabilnej spotreby.

- (209) So zreteľom na jasne preukázanú časovú zhodu medzi nárastom dumpingového dovozu pri nepretržite klesajúcich cenách na jednej strane a stratou objemu predaja a výroby, poklesu trhových podielov a zamestnanosti a poklesu cien výrobného odvetvia Spoločenstva na druhej strane sa dospelo k záveru, že dumpingový dovoz zohrával určujúcu úlohu pri škodlivej situácii pre výrobné odvetvie Spoločenstva.

### 6.3. Vplyv ostatných faktorov

#### 6.3.1. Výkon ostatných výrobcov Spoločenstva

	2000	2001	2002	2003	OP
Objem predaja (tis. párov)	223 471	184 702	166 978	152 201	149 345
Index: 2001 = 100	100	83	75	68	67
Trhový podiel	38,1 %	34,8 %	30,4 %	26,4 %	25,3 %

Zdroj: Vyplnené dotazníky, sťažnosť, Eurostat.

- (210) Tabuľka ukazuje, že predaj ostatných výrobcov Spoločenstva na trhu Spoločenstva klesol počas uvažovaného obdobia o viac než 70 miliónov párov, čo je pokles o viac než 30 %. Zodpovedajúci trhový podiel tiež klesol z 38,1 % v roku 2000 na 25,3 % počas OP. Na základe dostupných informácií sa preto dospelo k záveru, že ostatní výrobcovia Spoločenstva sú v situácii podobnej so situáciou výrobného odvetvia Spoločenstva a nespôsobili výrobnému odvetviu Spoločenstva žiadnu ujmu.

#### 6.3.2. Exportná výkonnosť výrobného odvetvia Spoločenstva

- (211) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že zlá hospodárska situácia odvetvia výroby obuvi Spoločenstva je spôsobená zhoršením jeho exportnej výkonnosti. Toto tvrdenie je založené na skutočnosti, že v správe vydané výrobným odvetvím obuvi Spoločenstva sa tvrdí, že hlavným problémom pre tento sektor na vývozných trhoch je prístup na trh a že široký rozsah tarifných a netarifných bariér ešte stále bráni výrobcom Spoločenstva využiť svoj vývozný potenciál.
- (212) V tejto súvislosti treba najprv poznamenať, že analýza ujmy sa zameriava na situáciu výrobného odvetvia Spoločenstva na trhu Spoločenstva. Preto zhoršenie vývozného výkonu, ak vôbec existuje, nemá žiadny vplyv na väčšinu analyzovaných indikátorov, ako napríklad objem predaja, trhový podiel a cenu. Pokiaľ ide o celkový objem výroby, ak nemožno rozlíšiť medzi trhom Spoločenstva a trhom mimo Spoločenstva, pretože obuv sa vyrába na objednávku, pokles predaja na trhu Spoločenstva sa nevyhnutne premietne do poklesu výroby. Keďže obrovská väčšina výroby sa plánuje predať na trhu Spoločenstva a vývozné ceny tiež klesli počas uvažovaného obdobia, dospelo sa k záveru, že hlavná časť poklesu výroby súvisí s ujmu spôsobenou na trhu Spoločenstva, a nie s klesajúcim vývozom. Nakoniec tvrdenie výrobcov Spoločenstva skutočne iba uvádza bránenie využitiu ich vývozného potenciálu, a preto by sa malo považovať za neschopnosť kompenzovať znižujúci sa predaj na trhu Spoločenstva, t. j. ak sa utrpí ujma, zvýšením vývozov.
- (213) Tvrdenie sa preto zamietlo a dospelo sa k záveru, že vývozná výkonnosť výrobného odvetvia Spoločenstva nespôsobilá žiadnu vážnu ujmu.

## 6.3.3. Dovoz z tretích krajín

- (214) Skúmal sa aj dovoz z tretích krajín. Nasledujúca tabuľka ukazuje vývoj trhového podielu a priemerné ceny jednotlivých krajín, pričom každá krajina predstavuje viac než 2 % celkového dovozu Spoločenstva počas OP:

Trhový podiel	2001	2002	2003	2004	OP	Zmena 2001/OP (% bodov)
Rumunsko	6,4 %	8,0 %	8,4 %	7,8 %	7,7 %	+ 1,3 %
India	3,9 %	5,0 %	5,4 %	6,4 %	6,2 %	+ 2,3 %
Indonézia	2,0 %	1,9 %	1,6 %	1,6 %	1,6 %	- 0,4 %
Brazília	1,4 %	1,6 %	1,9 %	2,5 %	2,9 %	+ 1,5 %
Macao	1,4 %	1,9 %	2,4 %	3,3 %	2,5 %	+ 1,1 %
Thajsko	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	+ 0,3 %

Priemerná cena (EUR/pár)	2001	2002	2003	2004	OP	Zmena 2001/OP
Rumunsko	14,0	14,9	15,1	15,3	15,3	9 %
India	11,7	11,6	10,5	10,4	10,5	- 10 %
Indonézia	12,4	11,6	11,2	9,6	9,6	- 23 %
Brazília	16,9	15,8	13,7	13,2	12,6	- 25 %
Macao	13,1	11,7	11,0	10,9	11,0	- 16 %
Thajsko	15,4	14,0	13,2	12,3	12,2	- 21 %

- (215) Žiadna z uvedených krajín individuálne počas uvažovaného obdobia nezvýšila významne svoj trhový podiel. Absolútna úroveň ich trhového podielu zostala výrazne nižšia než v prípade príslušných krajín a tiež sa vyvíjala odlišne. Treba pripomenúť, že kumulovaný trhový podiel príslušných krajín sa podstatne zvýšil z hodnoty 9,2 % v roku 2001 na 22,8 % počas OP.
- (216) Okrem jednej krajiny priemerné jednotkové ceny ostatných tretích krajín počas uvažovaného obdobia klesli. V porovnaní s príslušnými krajinami však klesli menej, ich absolútna cenová úroveň počas celkového uvažovaného obdobia však zostala, s jednou výnimkou, v priemere vysoko nad cenovou úrovňou dumpingového dovozu. V prípade dovozu z Indonézie boli ceny počas OP nižšie než ceny z Vietnamu, treba to však vidieť v súvislosti s klesajúcim trhovým podielom Indonézie na rozdiel od rastúceho trhového podielu Vietnamu. Počas OP boli dovozné ceny z uvedených krajín v priemere o 30 % vyššie než dovozné ceny z príslušných krajín. Okrem toho jednotlivé trhové podiely tretích krajín sa nezvýšili tak ako trhové podiely príslušných krajín. Preto možno dokonca dospieť k záveru, že ostatné tretie krajiny museli dodržiavať klesajúci trend cien príslušných krajín, aby udržali ich úroveň trhového podielu.
- (217) Z uvedených dôvodov sa dospelo k záveru, že dovoz z iných tretích krajín neovplyvnil závažne situáciu výrobného odvetvia Spoločenstva.

#### 6.3.4. Zmena vzorcov spotreby a pokles dopytu

- (218) Dovozcovia tvrdili, že ujma, ktorú utrpeli výrobcovia obuvi Spoločenstva, je spôsobená znížením dopytu po segmente obuvi, na ktorý sa špecializovali tradiční výrobcovia Spoločenstva. Podobne niektorí vyvážajúci vývozcovia tvrdili, že v dôsledku meniacej sa módy spotrebiteľia v súčasnosti hľadajú nízku kvalitu, obuv určenú na jedno použitie a masovo predávanú obuv.
- (219) V tomto smere upozorňujeme na časť 2, kde sa dospelo k záveru, že sa predpokladá, že všetky druhy príslušného výrobku a podobného výrobku tvoria jeden jediný výrobok a že obuv vyrábaná v príslušných krajinách a v Spoločenstve si na trhu konkuruje na všetkých úrovniach. Každá žiadosť týkajúca sa určitých druhov preto nie je relevantná a treba vykonať analýzu na úrovni príslušného výrobku a podobného výrobku, t. j. všetky druhy obuvi so zvrškom z usne, ako sa opisuje v príslušnom odseku vyššie. Pokiaľ ide o celkovú spotrebu Spoločenstva obuvi so zvrškom z usne, počas uvažovaného obdobia bola pomerne stabilná. Preto boli požiadavky zamietnuté a dospelo sa k rozhodnutiu, že ujmu nespôsobil žiadny pokles dopytu.

#### 6.3.5. Kolísanie výmenného kurzu

- (220) Rôzni vyvážajúci výrobcovia a dovozcovia tvrdili, že ujma, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Spoločenstva, bola spôsobená zhodnocovaním eura voči americkému doláru, čo viedlo k značnému poklesu dovoznej ceny, pretože údajne sa väčšina čínskej a vietnamskej obuvi obchoduje v USD.
- (221) Upozorňujeme na to, že prešetrovanie musí stanoviť, či dumpingový dovoz (v zmysle cien a objemov) spôsobil závažnú ujmu výrobnému odvetviu Spoločenstva, alebo či takáto závažná ujma vznikla v dôsledku iných faktorov. V tomto smere článok 3 ods. 6 základného nariadenia poukazuje na preukázanie toho, že cenová úroveň dumpingového dovozu spôsobila ujmu. Preto iba uvádza rozdiel medzi cenovými úrovňami, a teda neexistuje žiadna požiadavka analyzovať faktory ovplyvňujúce úroveň týchto cien.
- (222) Účinok dumpingového dovozu na ceny výrobného odvetvia Spoločenstva sa prakticky skúma zisťovaním stanovovania nižších cien, tmením cien a stláčaním cien. Na tento účel sa na výpočet ujmy porovnali ceny dumpingového vývozu a predajné ceny výrobného odvetvia Spoločenstva a vývozná cena použité na výpočet ujmy si niekedy vyžadujú prevod na inú menu, aby sa nachádzali na porovnateľnom základe. Teda použitie výmenných kurzov v tejto súvislosti zabezpečuje iba to, aby sa cenový rozdiel stanovil na porovnateľnom základe. Z toho jasne vyplýva, že výmenný kurz v zásade nemôže byť ďalším faktorom ujmy.
- (223) Uvedené je tiež potvrdené znením článku 3 ods. 7 základného nariadenia, ktoré poukazuje na iné známe faktory než dumpingový dovoz. Zoznam ostatných známych faktorov v tomto článku skutočne neuvádza žiadny iný faktor ovplyvňujúci úroveň dumpingového dovozu. To znamená, že ak sú vývozy dumpingové a dokonca ak mali výhodu z priaznivého vývoja výmenných kurzov, je ťažké zistiť, ako by vývoj výmenného kurzu mohol byť ďalším faktorom spôsobujúcim ujmu.
- (224) Analýza faktorov ovplyvňujúcich úroveň cien dumpingového dovozu, či to sú kolísania výmenného kurzu, alebo niečo iné, teda nemôže byť presvedčivá a takáto analýza by išla nad rámec požiadaviek základného nariadenia.

- (225) V každom prípade a bez ohľadu na to, čo sa už uviedlo, aj keď kolísania výmenného kurzu mali účinok na dovozné ceny, nebolo by možné oddeliť a rozlíšiť ich vplyv, pretože nie je presne známe, do akého rozsahu sa dovoz z príslušných krajín obchoduje v USD. Okrem toho najväčší dovozcovia hedžujú svoje finančné transakcie vykonávané v USD, a preto je veľmi ťažké stanoviť, čo by bolo relevantným výmenným kurzom, ktorý sa má skúmať.

#### 6.3.6. Zrušenie kvóty

- (226) Niektoré strany tvrdili, že príčinou ujmy výrobnému odvetviu Spoločenstva bolo aj zrušenie dovozných kvót na začiatku roka 2005. V tomto smere sa pripomína, že kvóty sa týkali jednej z dvoch príslušných krajín a nie všetkých výrobkov, na ktoré sa vzťahuje toto konanie. Okrem toho sa vykonala analýza ujmy počas dlhšieho obdobia, v tomto prípade od roku 2001 do konca OP, a preto sa nevzťahuje na obdobie po kvóte, t. j. na prvý štvrťrok 2005. Požiadavka bola preto zamietnutá.

#### 6.3.7. *Stážovatelia nedokázali modernizovať, sú veľmi rozdrobení a majú vysoké pracovné náklady*

- (227) Niektoré strany tvrdili, že zlá hospodárska situácia stážovateľov súvisí so skutočnosťou, že nemodernizovali svoje výrobné zariadenia a metódy, a že ujmu spôsobila skutočnosť, že sektor je veľmi rozdrobený a nie je konkurencieschopný v porovnaní s dovozom z krajín s nízkymi pracovnými nákladmi.
- (228) Sektor výroby obuvi Spoločenstva je skutočne veľmi rozdrobený a pracovné náklady v Spoločenstve sú vyššie než v príslušných krajinách. Stupeň rozdrobenosti výrobného odvetvia a pracovné náklady v Spoločenstve sa však počas uvažovaného obdobia nezvyšovali. Za takýchto okolností nemožno stanoviť, že existuje príčinná súvislosť medzi týmito faktormi a zhoršením situácie výrobného odvetvia Spoločenstva počas uvažovaného obdobia.

- (229) Tieto tvrdenia sa preto zamietli.

#### 6.3.8. *Premiestnenie výroby výrobného odvetvia obuvi ES*

- (230) Združenie dovozcov tvrdilo, že k ujme utrpenej obuvníckym priemyslom Spoločenstva prispelo preloženie výrobcov ES do krajín s nízkymi mzdami. To údajne malo za následok zníženie výroby a predaja v Spoločenstve a znamenalo významné reštrukturalizačné náklady, čo ovplyvnilo finančnú situáciu týchto spoločností.
- (231) Treba však poukázať na to, že analýza ujmy sa zameriava na vývoj hospodárskej situácie výrobného odvetvia Spoločenstva. Keďže výrobcovia, ktorí premiestnili výrobu, sa nepovažujú, ako sa už uviedlo, za výrobcov Spoločenstva na účely tohto prešetrovania, teda nie sú súčasťou výrobného odvetvia Spoločenstva, ich situácia sa nezohľadňovala pri analýze výrobného odvetvia. Dovoz spoločností, ktoré premiestnili svoju výrobu, sa však zohľadnil pri skúmaní dovozu z príslušných krajín alebo z iných tretích krajín.

#### 6.4. Záver k zdôvodneniu

- (232) Na záver sa potvrdzuje, že závažná ujma utrpená výrobným odvetvím Spoločenstva, ktorá je charakterizovaná hlavne poklesom objemu predaja, trhového podielu a jednotkových predajných cien, čo malo za následok zhoršenie ukazovateľov ziskovosti, bola spôsobená príslušným dumpingovým dovozom. Účinok ostatných skúmaných faktorov skutočne prakticky neexistoval, a preto nebol taký, aby vyvrátil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a škodlivou situáciou výrobného odvetvia Spoločenstva.
- (233) Na základe uvedenej analýzy, ktorá dôkladne odlišila a oddelila účinky všetkých známych faktorov na situáciu výrobného odvetvia Spoločenstva od ostatných škodlivých účinkov dumpingového dovozu, sa týmto potvrdzuje, že tieto ostatné faktory ako také nevyvracajú skutočnosť, že zistenú ujmu treba pripísať dumpingovému dovozu.
- (234) Preto sa dospelo k záveru, že dumpingový dovoz s pôvodom v príslušných krajinách spôsobil závažnú ujmu výrobnému odvetviu Spoločenstva v zmysle článku 3 ods. 6 základného nariadenia.

#### 7. ZÁUJEM SPOLOČENSTVA

- (235) Preskúmalo sa, či si záujem Spoločenstva vyžaduje intervenciu na predchádzanie škodlivému dumpingu, ktorý bol stanovený.

##### 7.1. Záujem výrobného odvetvia Spoločenstva

- (236) Uvedená analýza jasne preukázala, že dumpingový dovoz spôsobil ujmu obuvníckemu priemyslu Spoločenstva. Prudké zvýšenie množstva dumpingového dovozu počas posledných rokov vyvolalo silné zníženie cien na trhu obuvi Spoločenstva na úrovni veľkoobchodu, t. j. tam, kde prebieha konkurenčný boj medzi dovážanou obuvou a obuvou vyrábanou Spoločenstvom. Výrobné odvetvie Spoločenstva vo všeobecnosti už nie je v situácii, aby si zabezpečilo objednávky na uspokojivej cenovej úrovni, ako dokazuje situácia vzorky výrobcov Spoločenstva, ktorí boli počas OP sotva ziskoví. Okrem toho v mnohých prípadoch je výrobné odvetvie Spoločenstva v situácii, že si nedokáže zabezpečiť nové objednávky, pretože pri súčasných cenových úrovniach by si to vyžadovalo stanovovať ceny nižšie než výrobné náklady. Výrobné odvetvie Spoločenstva preto stojí pred problémami súvisiacimi tak s predajnými cenami, ako aj s objemom predaja.
- (237) V tejto súvislosti by sa bez zavedenia opatrení pozícia výrobného odvetvia Spoločenstva jasne ďalej zhoršovala, čo bude mať za následok ďalšie zatváranie závodov a stratu pracovných miest. Aj keď v niektorých členských štátoch výrobcovia majú tendenciu sa geograficky zoskupovať s objednávkami, niekedy zadávanými menším miestnym závodom, zánik jedného výrobcu môže spôsobiť významný dominový efekt účinku na ostatné miestne spoločnosti. Platilo by to tiež pre miestnych dodávateľov surovín, teda by to výrazne ovplyvnilo celkové činnosti. Zavedenie opatrení by malo niekoľko pozitívnych účinkov na výrobné odvetvie Spoločenstva. Opatreniami by sa obmedzil ďalší podstatný nárast dumpingového dovozu z príslušných krajín, čo by umožnilo výrobnému odvetviu Spoločenstva minimálne si udržať svoju súčasnú pozíciu na trhu. Údaje o dovoze skutočne ukazujú, že každé zvýšenie trhového podielu príslušných krajín sa získava na úkor obuvníckeho priemyslu Spoločenstva.



- (238) Okrem toho veľkoobchodníci a dovozcovia, keď stoja pred zavedením antidumpingových ciel na dovoz obuvi z príslušných krajín, môžu sa rozhodnúť zmeniť svoje zdroje dodávok, prinajmenšom čiastočne, na výrobcov zo Spoločenstva. Ak sa zavedú opatrenia, t. j. ak sa obnoví úroveň dovozných cien na nedumpingové úrovne, výrobné odvetvie Spoločenstva by bolo schopné konkurovať za spravodlivých obchodných podmienok na základe riadnej komparatívnej výhody. Ak by to tak bolo, potom by bolo výrobné odvetvie Spoločenstva opäť v pozícii, že by si zabezpečilo uspokojivejší objem nových objednávok za ceny zaistujúce normálnu úroveň zisku. Na odstránenie ujmy sa skutočne vyžaduje určité zvýšenie cien.
- (239) Zavedenie opatrení je preto jasne v záujme výrobného odvetvia Spoločenstva, t. j. tých výrobcov, ktorí aktívne podporujú sťažnosť, ale aj v záujme ostatných výrobcov Spoločenstva, ktorí sa nezúčastnili, resp. sa nemohli tejto sťažnosti aktívne zúčastniť.
- (240) Určité zainteresované strany tvrdili, že zavedením opatrení sa neobnoví situácia výrobného odvetvia Spoločenstva, pretože dovozcovia jednoducho presunú svoje dodávky do krajín, na ktoré sa opatrenia nevzťahujú. Na tomto základe tvrdia, že akékoľvek opatrenia preto nebudú v záujme výrobného odvetvia Spoločenstva.
- (241) Toto tvrdenie sa však zamietlo. Skutočnosť, že sa dovozcovia môžu presunúť do iných dodávateľských krajín, určite nie je v tomto prípade dobrým dôvodom na neprijatie opatrení voči škodlivému dumpingu. Je to tak preto, lebo nemožno dopredu predpokladať, do akého rozsahu by sa takýto presun uskutočnil, ale takisto by mohol byť tento dovoz dumpingový, čím by bolo možné podniknúť antidumpingové opatrenie proti nim.
- (242) Na záver, akékoľvek zavedenie antidumpingových opatrení by umožnilo výrobnému odvetviu Spoločenstva zotaviť sa zo zistených účinkov škodlivého dumpingu.

## 7.2. Záujem iných hospodárskych subjektov

### 7.2.1. Záujem spotrebiteľov

- (243) Po uverejnení oznámenia o začatí konania neboli od spotrebiteľských organizácií prijaté žiadne výhrady. Niektoré strany však tvrdili, že zavedenie opatrení na dovoz príslušného výrobku bude proti záujmu spotrebiteľov. Tvrdili, že spotrebiteľom by zostal veľmi zredukovaný výber, ak by sa prístup na trh Spoločenstva zredukoval o čínske a vietnamské výrobky, predovšetkým v rýchlom módnom segmente, ktorý je zásobovaný hlavne čínskou a vietnamskou obuvou. Po druhé sa predpokladalo, že opatrenia zvýšia náklady pre priemerných spotrebiteľov, t. j. cenu, a nakoniec, že výrobné odvetvie Spoločenstva nebude schopné pokryť celkový dopyt po obuvi.
- (244) Tvrdenia týkajúce sa negatívneho vplyvu akýchkoľvek opatrení na spotrebiteľov sa podrobne analyzovalo. Na posúdenie tohto vplyvu sa brali do úvahy nasledujúce prvky:
- asi na dve tretiny z celkového sektora výroby obuvi nemajú vplyv opatrenia zavedené na základe tohto nariadenia. V skutočnosti obuv so zvrškom z usne, na ktorú sa vzťahuje toto konanie, predstavuje viac než 35 %, pričom v roku 2001 predstavovala 46 %,

- navrhované opatrenia sa nevzťahujú na všetky druhy obuvi so zvrškom z usne. Prešetrovanie skutočne dospelo k záveru, že pre určité druhy obuvi by opatrenia nemali platiť – pozri záver o obuvi STAF. To ďalej znižuje rozsah platnosti opatrení vo vzťahu k celkovému trhu obuvi Spoločenstva. V tomto smere sa pripomína, že počas OP obuv STAF predstavovala takmer 20 % dovozu obuvi so zvrškom z usne z príslušných krajín,
  - významný podiel trhu Spoločenstva obuvi so zvrškom z usne je stále zásobovaný dodávkami z iných zdrojov než Čína a Vietnam, t. j. zo zdrojov dodávok, na ktoré sa nebudú vzťahovať žiadne opatrenia. V skutočnosti iné tretie krajiny, predstavujúce okolo 30 % dovozu, budú stále konkurovať bez toho, aby podliehali opatreniam. Podobne sa antidumpingové opatrenia nebudú uplatňovať na predaj výrobkov EÚ, ktorý stále predstavoval asi polovicu dodávok koženej obuvi,
  - dovozovia/velkoobchodníci a distribútori/maloobchodníci sa bežne zúčastňujú na distribúcii spotrebiteľom. Každý z nich uplatňuje určité zvýšenie ceny alebo rozpätie, aby pokryl vlastné náklady a zabezpečil si určitý zisk. Úroveň tohto rozpätia sa môže medzi jednotlivými subjektmi významne odlišovať, v priemere však je pomerne významné. Napríklad cenová prirážka uplatňovaná počas OP zo strany spolupracujúcich dovozcov na ich predajné ceny voči maloobchodníkom bola v priemere 125 % a siahala od 20 % do 200 %. Preto je medzi dovoznými cenami a cenami opätovného predaja značný rozdiel. Vzhľadom na tvrdenie, že opatrenia by mohli viesť k obmedzeniu výberu obuvi, je potrebné uviesť, že antidumpingovými opatreniami by sa len zabezpečilo odstránenie nespravodlivého stanovovania cien. Preto nebude existovať žiadne obmedzenie v zmysle objemu dovozu, keďže väčšina trhu Spoločenstva bude stále zásobovaná zdrojmi, ktoré nebudú priamo postihnuté opatreniami.
- (245) V každom prípade pokles objemu dovozu z príslušných krajín by mohol byť v strednodobom horizonte nahradený zvýšením dodávky obuvi výrobným odvetvím Spoločenstva a krajín, na ktoré sa opatrenia nevzťahujú, hoci na to bude potrebná krátka lehota.
- (246) Z hľadiska palety výrobkov sa pripomína, že v príslušných krajinách sa nevyrába iba rýchla móda a/alebo obuv na nižšom okraji spektra výrobkov. V Číne a vo Vietname sa skutočne vyrába aj obuv strednej a vyššej triedy. Okrem toho prešetrovanie ukázalo, že výrobné odvetvie Spoločenstva vyrába všetky druhy obuvi, nie iba vyššiu triedu a štýlovú mestskú obuv, ako sa často tvrdí. Na tomto základe na odôvodnenie tvrdenia, že opatrenia by mali za následok znížený výber obuvi celkovo a pre určité špecifické módné druhy, budú potrebné ďalšie dôkazy.
- (247) Čo sa týka spotrebiteľských cien, je potrebné zohľadniť skutočnosť, že existuje veľmi významný rozdiel medzi dovoznými cenami, na ktoré sa opatrenia uplatňujú, a spotrebiteľskými cenami. Dovozné ceny sú oveľa nižšie, takže dosah na oveľa vyššie spotrebiteľské ceny bude nevyhnutne oveľa nižší. Skutočnosť, že medzi dovoznou a spotrebiteľskou úrovňou existujú aspoň dva hospodárske subjekty, obmedzí vplyv na spotrebiteľov.
- (248) Napokon predbežne dostupné údaje o spotrebiteľských cenách naznačujú, že spotrebiteľia v Spoločenstve vo všeobecnosti nemali žiadnu výhodu zo zníženia cien obuvi na úrovni veľkoobchodu. Skutočne priemerné dovozné ceny všetkej obuvi vo všeobecnosti klesli v období od roku 2001 do OP o viac než 20 %, zatiaľ čo spotrebné ceny sa za to isté obdobie mierne zvýšili. Túto skutočnosť bude potrebné osobitne prešetriť na konečných zisteniach pre príslušný výrobok.
- (249) Nepovažuje sa za pravdepodobné, že spotrebiteľia budú znášať celú záťaž všetkých opatrení vzhľadom na silnú konkurencieschopnosť, ktorá existuje na tejto úrovni. Zistilo sa, že ak by sa náklady opatrení rovnako delili medzi tri hlavné kategórie hospodárskych subjektov, náklady spotrebiteľov sa priemerne odhadujú na 2 % alebo 1,00 EUR za pár.

**Detská obuv**

- (250) Zainteresované strany tvrdili, že náklady uložených opatrení na detské topánky sú výrazne vyššie ako na iné topánky, ktoré sú predmetom prešetrovania. Je to predovšetkým dôsledkom toho, že detské topánky treba vymieňať častejšie než topánky pre dospelých. Účinok antidumpingových opatrení na detské topánky by bol teda výrazne vyšší (tri- až štyrikrát) než účinok na normálne topánky, keďže spotrebiteľia by museli zaplatiť výrazne viac, relatívne a kumulatívne, za nákup detských topánok než za nákup topánok pre dospelých. Dodatočné náklady spôsobené uložením opatrení na spotrebiteľov detských topánok by mohli tiež do značnej miery negatívne ovplyvniť finančnú situáciu priemerných európskych rodín a ohroziť motiváciu rodičov na nákup kvalitnej obuvi pre svoje deti v pravidelných intervaloch.
- (251) Keďže na základe predbežných zistení sa detské topánky musia vymieňať tri- až štyrikrát častejšie než iné topánky, je spravodlivé uvažovať o tom, že absolútne náklady na spotrebiteľov budú takisto výrazne vyššie pre tieto topánky než pre iné topánky v tomto konaní. Dočasné opatrenia by teda mohli predstavovať veľmi významnú záťaž pre rodiny s malými deťmi. Riziko by bolo v tom, že uložením dočasných opatrení na tieto topánky by sa mohla prekročiť hranica medzi prínosom týchto opatrení a ich možnou cenou.
- (252) Na základe týchto skutočností a v tejto dočasnej fáze sa dospelo k záveru, že prínos, ktorý by sa získal na základe predchádzania ujmy počas zostávajúcej časti tohto prešetrovania prostredníctvom zavedenia dočasných opatrení na dovoz detských topánok, by prevážil potenciálny negatívny účinok na spotrebiteľov. Preto sa dospelo k predbežnému záveru, že zavedenie opatrení na detskú obuv by nebolo v záujme Spoločenstva. Preto by sa mali dočasne vylúčiť aplikácie dočasných antidumpingových opatrení. Táto skutočnosť sa opätovne podrobne preskúma pred zavedením akýchkoľvek konečných opatrení.

**7.2.2. Záujem distribútorov/maloobchodníkov**

- (253) V stanovenej lehote bol doručený iba obmedzený počet výhrad od distribútorov/maloobchodníkov alebo organizácií distribútorov/maloobchodníkov. V skutočnosti prišlo iba jedno podanie od konzorcia maloobchodníkov z jedného členského štátu a vyplnené dotazníky zaslali traja dovozcovia z rovnakého členského štátu, ktorí majú aj vlastnú distribučnú sieť vrátane dvoch reťazcov supermarketov. Tieto spoločnosti dovážali počas OP okolo 15 % príslušného výrobku pochádzajúceho z Číny a Vietnamu.
- (254) Tieto strany tvrdili, že sektor maloobchodu je významným zamestnávateľom, ktorý by bol negatívne ovplyvnený akýmkoľvek zavedením ciel. Tvrdilo sa, že maloobchodníci budú skutočne v pozícii, že prenesú na spotrebiteľov iba časť zvyšujúcich sa nákladov vyplývajúcich z antidumpingových ciel, a že preto sa ich finančná situácia, ktorá je už v súčasnosti negatívne ovplyvnená zlou hospodárskou situáciou, ešte zhorší, čo môže viesť k strate pracovných miest.
- (255) Hoci pripomienky získané z maloobchodného sektora v rámci právneho rámca prešetrovania boli pomerne obmedzené a týkali sa jedného členského štátu, Komisia sa rozhodla vykonať podrobnú analýzu na celkovej úrovni Spoločenstva. Zistilo sa nasledujúce.
- (256) Po prvé treba poznamenať, že maloobchodného sektora výroby obuvi sa týka predaj všetkých druhov obuvi, teda výrazne viacerých druhov než iba tých, na ktoré sa vzťahuje toto konanie. Okrem toho distribútori/maloobchodníci sa často zúčastňujú aj na predaji iných výrobkov. Typickým príkladom je prípad nešpecializovaných supermarketov, pre ktoré predaj obuvi predstavuje iba málo významnú časť celkového predaja. Preto údaj o počte zamestnancov v maloobchode sa nemôže jednoducho porovnávať s počtom osôb zamestnaných v činnostiach výroby obuvi.

- (257) Po druhé sa predpokladá, že maloobchodný sektor bude skutočne negatívne ovplyvnený, iba ak zavedenie antidumpingových opatrení spôsobí zníženie spotreby obuvi Spoločenstva, t. j. ak maloobchodníci zistia, že ich obrat významne klesá. Aj keď ich nákupná cena môže v dôsledku zavedenia opatrení skutočne vzrásť, maloobchodníci by boli stále schopní preniesť, aspoň čiastočne, toto zvýšenie na spotrebiteľov, aby si udržali primeranú úroveň zisku. Maloobchodníci skutočne pripúšťajú vo svojich odpovediach, že budú schopní čiastočne absorbovať každý nárast nákladov. Maloobchodníci utrpia v dôsledku toho negatívny účinok iba vtedy, ak takéto zvýšenie ceny spôsobí pokles počtu párov nakúpených spotrebiteľmi. Vzhľadom na uvedené závery týkajúce sa cien sa nepokladá za pravdepodobné, že spotreba výrazne klesne.
- (258) Názor, že vplyv opatrení na distribútorov/maloobchodníkov bude obmedzený, podporuje skutočnosť, že tieto subjekty zvyčajne predávajú všetky druhy obuvi, a nie iba príslušné druhy s čínskym alebo vietnamským pôvodom. Preto by zavedenie antidumpingových opatrení ovplyvnilo iba obmedzenú časť ich nákupných cien, ktorá by zostala pomerne malá v pomere k ich celkovým nákladom.
- (259) Okrem toho obuv sa v Spoločenstve distribuuje hlavne nasledujúcimi tromi kanálmi predaja: cez nezávislých maloobchodníkov, cez značkové maloobchodné reťazce a prostredníctvom nešpecializovaných supermarketov. Existujú aj iné kanály predaja (napr. spoločnosti zásielkového predaja), tieto však zostávajú pomerne obmedzené.
- (260) Tradičnejší distribučný kanál predstavujú nezávislí maloobchodníci. Týchto maloobchodníkov zvyčajne zásobujú veľkoobchodníci v Spoločenstve a z dôvodu štruktúry svojich vysokých prevádzkových nákladov (nájom, mzdy predavačov atď.) si zvyčajne uplatňujú významné rozpätia. Nezávislí maloobchodníci predávajú všetky druhy obuvi, t. j. s koženým a nekoženým zvrškom každého pôvodu, a preto sa očakáva, že ich dodávky príslušného výrobku budú pomerne malé z dôvodu podielu príslušného výrobku na celkovom predaji obuvi. V dôsledku toho budú títo maloobchodníci zavedením opatrení ovplyvnení iba vo veľmi obmedzenom rozsahu, ak vôbec. Keďže ich zvyčajne zásobujú veľkoobchodníci, dá sa tiež predpokladať, že časť vplyvu z ciel sa bude absorbovať na tejto úrovni.
- (261) Značkové maloobchodné reťazce nakupujú svoju obuv centrálnou a predávajú ju prostredníctvom svojich maloobchodných skladov nachádzajúcich sa v rôznych mestách a niekedy v rôznych krajinách. Pri prešetrovaní nespolicoval žiadny z týchto reťazcov, čo samotné môže byť náznakom, že ich postavenie neovplyvnia negatívne žiadne opatrenia. Treba však zohľadniť nasledujúce skutočnosti. Z dôvodu, že kupujú vo veľkých množstvách a majú obmedzené prevádzkové náklady, niekedy dovážajú priamo samotné, značkové maloobchodné reťazce si môžu zvyčajne dovoliť predávať výrobok za znížené ceny. Skutočne, často vykonávajú činnosť ako diskontné sklady nachádzajúce sa mimo mesta, s obmedzeným počtom zamestnancov. Keďže sú zamerané na ponuku obuvi za pomerne nízku cenu, ich dodávky z príslušných krajín môžu byť významnejšie než v prípade nezávislých maloobchodníkov. Predávajú však aj všetky druhy obuvi, t. j. nie iba tú, na ktorú sa vzťahuje prešetrovanie, a časť ich obratu sa skladá aj z predaja iných výrobkov, než je obuv. Okrem toho, menovite z dôvodu ich významnej kúpnej sily, sa očakáva, že budú schopní presmerovať svoje zdroje dodávok, prinajmenšom v určitom rozsahu a iba čiastočne preniesť na zákazníkov akékoľvek zvýšenie nákladov. Preto ako v prípade nezávislých maloobchodníkov by boli v skutočnosti vážne postihnutí iba v prípade, ak by ich objem predaja bol po zavedení ciel významne znížený, čo je nepravdepodobné, ako sa už uviedlo.
- (262) Nešpecializované supermarketky sú významným kanálom predaja v zmysle objemu, menej však v zmysle hodnoty. Zameriavajú sa skutočne viac na lacnejšiu časť trhu s cieľom predat významné objemy. Nešpecializované supermarketky niekedy dovážajú obuv samotnú, ale túto činnosť vykonávajú predovšetkým prostredníctvom agentov v Spoločenstve alebo v krajine pôvodu výrobkov. Obuv zvyčajne predstavuje iba menej významnú časť celkového obratu supermarketov a supermarketky sú určite veľmi pružné vo svojom výbere dodávateľov, takže pomerne ľahko zmenia svoj zdroj dodávok alebo dokonca zvýšia svoje dodávky obuvi vyrábanej v Spoločenstve. Z týchto dôvodov sa očakáva, že opatrenia nebudú mať významný negatívny účinok na finančnú situáciu týchto kanálov predaja.

- (263) Vo všeobecnosti treba poznamenať, že na základe údajov predložených spolupracujúcimi dovozcami distribútormi/maloobchodníkmi tiež nemali prospech z klesajúcich dovozných cien počas posledných rokov. Zatiaľ čo spolupracujúci dovozcovia boli svedkami poklesu svojich dovozných cien v priemere približne o 30 % počas obdobia od roku 2001 do OP, úroveň ich cien ďalšieho predaja zostala v priemere pomerne stabilná.
- (264) Na základe uvedených zistení sa dospelo k záveru, že vplyv navrhovaných opatrení na maloobchodníkov a distribútorov pravdepodobne zostane obmedzený. Treba tiež uviesť, že z dôvodu, že väčšinu predanej obuvi so zvrškom z usne stále dodávajú výrobcovia Spoločenstva, ktorí sú stále schopní ponúknuť širokú paletu druhov obuvi v pomerne krátkych dodacích lehotách v porovnaní s dovážanými výrobkami, je aj v záujme maloobchodníkov a distribútorov, aby výroba Spoločenstva zostala zachovaná.

### 7.2.3. Záujem nespriaznených dovozcov v Spoločenstve

- (265) Vyplnené dotazníky zaslali 33 dovozcovia predstavujúci počas OP približne 25 % dovozu Spoločenstva príslušného výrobku. Analýza situácie dovozcov sa preto zakladá na situácii týchto dovozcov, ktorí poskytli dôveryhodné údaje v daných lehotách.
- (266) Celkove čerpali spolupracujúci dovozcovia okolo 70 % svojich dodávok z príslušných krajín. Počas obdobia prešetrovania bola ich priemerná dovozná cena 9 EUR/pár. Treba poznamenať, že zatiaľ čo priemerná dovozná cena klesla počas obdobia od roku 2001 do OP v súlade s trendom uvedeným v údajoch Eurostatu, t. j. približne o 30 %, ich priemerné ceny ďalšieho predaja zostali počas toho istého obdobia pomerne stabilné.
- (267) Tieto spolupracujúce spoločnosti vykazovali čistý zisk (vážený priemer) 12 % zo svojho obratu a predložené údaje ukázali, že uplatňujú cenovú prirážku 125 %. Výška tejto cenovej prirážky sa medzi rôznymi spoločnosťami výrazne odlišovala a pohybovala sa v rozmedzí od 20 % do viac než 200 %.
- (268) Okrem toho možno medzi spolupracujúcimi subjektmi identifikovať dve kategórie dovozcov: tí, ktorí sú prítomní v strednej/hornej časti cenovej palety trhu, a tí, ktorí vykonávajú činnosť v nižšej časti trhu.
- (269) Prvá kategória dovozcov sa skladá hlavne z bývalých výrobcov Spoločenstva, ktorí preložili výrobu do tretích krajín, menovite do príslušných krajín. Tieto spoločnosti si zvyčajne ešte udržiujú významnú časť svojich činností v Spoločenstve, napr. návrh dizajnu, výskum a vývoj, zabezpečovanie surovín, a niekedy majú dokonca vlastnú distribučnú reťaz. Z týchto dôvodov zvyčajne zamestnávajú pomerne veľký počet osôb najmä v porovnaní s druhou kategóriou. Títo dovozcovia zvyčajne predávajú značkovú obuv v značne vyššej cenovej úrovni, než je úroveň cien druhej kategórie dovozcov. Ich obuv sa distribuuje hlavne prostredníctvom nezávislých maloobchodníkov, ale niekedy tiež prostredníctvom značkových maloobchodných reťazí alebo dokonca prostredníctvom ich vlastných spriaznených distribútorov.
- (270) Keďže tieto spoločnosti sú prítomné v strednej/vyššej cenovej časti trhu, ich dovozná cena je tiež vyššia než cena dovozcov v nižšej časti trhu. Spolupracujúci dovozcovia, ktorí sú aktívni v strednej/vyššej časti trhu, vykazovali priemernú kúpnu cenu okolo 11 EUR/pár. Treba poznamenať, že cenová prirážka, ktorú používajú, je veľmi významná a v priemere tvorila okolo 200 %. Inými slovami, ich ceny ďalšieho predaja boli v priemere vyššie než 30 EUR/pár. Takáto úroveň cenovej prirážky sa vysvetľuje pridanou hodnotou, ktorú vytvárajú v Spoločenstve (špecifické náklady týkajúce sa návrhu dizajnu, zabezpečenia zdrojov, výskumu a vývoja atď.), ale aj ich významnými nákladmi súvisiacimi s marketingom a značkovaním. V priemere vykazovali rozpätie zisku okolo 10 % svojho obratu.

- (271) Druhá kategória dovozcov sa zameriava na objem a väčšinou pozostáva z veľkoobchodníkov alebo niekedy dokonca nešpecializovaných supermarketov. Preskúmanie odpovedí týchto dovozcov nižšej časti ukázalo, že ich dovozná cena je v priemere 6 EUR/pár. Skúmanie odhalilo, že si počas OP uplatňovali cenovú prirážku 75 % a vykazovali v priemere rozpätie zisku 17 % svojho obratu. Vysvetľuje sa to skutočnosťou, že majú nízke štrukturálne náklady a nízku pridanú hodnotu v Spoločenstve, majú však aj nižšie náklady na predaj. Tieto spoločnosti tiež zamestnávajú menší počet pracovníkov, t. j. v priemere menej než 10 na spoločnosť podľa spolupracujúcich subjektov.
- (272) V dôsledku svojej odlišnej situácie sa očakáva, že opatrenia vo forme ciel podľa hodnoty ovplyvnia jednotlivé kategórie dovozcov odlišne. V prípade prvej kategórie, keďže clo sa uplatňuje na vyššiu dovoznú cenu, bude absolútna hodnota opatrení v súlade s tým skutočne vyššia. Na tento vplyv by sa však malo pozerieť z hľadiska úrovne cien ďalšieho predaja. Pripomíname, že títo dovozovia skutočne používajú cenovú prirážku v priemere 200 %. Ak by sa aj celkový nárast dovoznej ceny úplne presunul na ich zákazníkov, t. j. väčšinou maloobchodníkov a distribútorov, predstavovala by iba – v absolútnom vyjadrení – obmedzený nárast cien ďalšieho predaja. To by pravdepodobne významne neovplyvnilo objem ich predaja, pretože títo dovozovia sa zameriavajú na strednú až vyššiu triedu výrobkov. Je však pravdepodobné, že časť zvýšenia dovoznej ceny budú musieť absorbovať tieto spoločnosti, ktoré budú musieť buď znížiť svoje náklady na predaj, alebo znížiť svoje rozpätie zisku. V krátkodobom výhlade preto môžu mať určité nepriaznivé účinky, najmä so zreteľom na objednávky za ceny dohodnuté ešte pred nadobudnutím účinnosti dočasných opatrení. Podrobne sa to uvádza v odôvodneniach 286 až 290.
- (273) V prípade druhej kategórie dovozcov by clo podľa hodnoty znamenalo mierny absolútny nárast ceny, pretože ich dovozná cena je pomerne nízka. Pri pomerne dostatočnej výške zisku, t. j. vo (váženom) priemere 17 % počas OP u spolupracujúcich dovozcov, sa očakáva, že opatrenia vážne neovplyvnia finančnú situáciu týchto spoločností. Treba poznamenať, že keďže sa táto kategória dovozcov zameriava na objem, je pravdepodobné, že dovozovia, ktorí nespolupracovali, tiež patria do tejto kategórie, a tento nedostatok spolupráce môže pravdepodobne vysvetliť neprítomnosť akéhokoľvek očakávaného negatívneho vplyvu na ich finančnú situáciu. Rovnako ako pri prvej kategórii dovozcov a ako sa uviedlo v odôvodneniach 286 až 290, vplyv dočasných opatrení však môže byť výrazný najmä vzhľadom na zameranie tejto kategórie dovozcov na objem.
- (274) Treba však zdôrazniť skutočnosť, že uvedená analýza je založená na priemerných údajoch poskytnutých spolupracujúcimi dovozcami. Preto v závislosti od toho, ako dovozovia jednotlivito vykonávajú činnosť v porovnaní s priemerom, môžu byť, prirodzene, ovplyvnení týmito opatreniami odlišne. Okrem toho treba poznamenať, že dovozovia si zvyčajne vytvárajú dlhodobé vzťahy so svojimi dodávateľmi, niekedy dokonca partnerstvá, a často sú viazaní dlhodobými zmluvami, podľa ktorých sa objednávky zadávajú niekoľko mesiacov pred skutočným termínom dodávky. Zmena dodávateľov alebo dokonca krajiny pôvodu preto nielenže trvá určitý čas, ale znamená aj dodatočné náklady. Okrem toho sa dovozovia môžu ocitnúť v situácii, že sa už zaviazali na ceny ďalšieho predaja pre objednávky, ktoré zadali v príslušných krajinách a ktoré budú dodané až v budúcnosti. Títo dovozovia sa následne môžu nachádzať v situácii, že nebudú môcť presunúť, dokonca ani čiastočne, žiadne ďalšie clo, čo by v tomto prípade pravdepodobne malo za následok negatívny finančný vplyv. Nemožno vylúčiť, že niektorí dovozovia nebudú schopní jednoducho absorbovať tento finančný otras.
- (275) Z uvedených dôvodov možno dospieť k záveru, že zavedenie opatrení môže skutočne mať prípadný negatívny účinok na finančnú situáciu niektorých dovozcov. V priemere sa však neočakáva, že tento negatívny účinok bude mať významný vplyv na celkovú situáciu dovozcov. To je určite prípadom kategórie dovozcov aktívnych v nižšej oblasti trhu, ktorí v súčasnosti využívajú výhody svojej pružnejšej finančnej situácie. Títo dovozovia pravdepodobne dovážajú významnú časť obuvi so zvrškom z usne s pôvodom v príslušných krajinách.

### 7.3. Záver o záujme Spoločenstva

- (276) Uvedená analýza ukázala, že je v záujme výrobného odvetvia Spoločenstva zaviesť opatrenia, pretože sa očakáva, že tieto opatrenia prinajmenšom obmedzia vysokú úroveň dovozu za dumpingové ceny, o ktorom sa ukázalo, že má významný negatívny účinok na finančnú situáciu výrobného odvetvia Spoločenstva. Očakáva sa, že prospech z takýchto opatrení budú mať aj ostatní výrobcovia Spoločenstva.
- (277) Analýza tiež preukázala, že účinok antidumpingových opatrení nepostihne spotrebiteľov, alebo ak postihne, tak len v nepatrnom rozsahu.
- (278) Distribútori a maloobchodníci môžu pociťiť, že ich nákupné ceny príslušného výrobku budú rásť, ale v porovnaní s ich celkovými nákladmi a situáciou pravdepodobne nebudú opatreniami významne postihnutí.
- (279) V priemere sa dovozcovia budú nachádzať v situácii, že prekonajú zavedenie opatrení, hoci to závisí od ich špecifickej situácie, niektorí môžu skutočne čeliť určitým nepriaznivým účinkom. To sa týka najmä skutočností, že sa často angažujú v dlhodobých zmluvách so svojimi dovozcami a niekedy sú dokonca viazaní cenami ďalšieho predaja.
- (280) Po zvážení uvedeného sa predpokladá, že zavedenie opatrení, t. j. odstránenie škodlivého dumpingu, by umožnilo výrobnému odvetviu Spoločenstva udržať si svoju činnosť a ukončiť postupné zatváranie podnikov a straty pracovných miest, pred ktorými stálo v priebehu posledných rokov, a že nepriaznivé účinky, ktoré môžu opatrenia mať na niektoré iné hospodárske subjekty v Spoločenstve, nebudú neúmerne v porovnaní s priaznivými účinkami na výrobné odvetvie Spoločenstva.
- (281) To však neplatí pre detské topánky, ktoré by sa preto mali predbežne vylúčiť z rozsahu opatrení. Táto skutočnosť sa podrobne preskúma pred zavedením konečných opatrení.

## 8. PREDBEŽNÉ ANTIDUMPINGOVÉ OPATRENIA

- (282) So zreteľom na závery prijaté vzhľadom na dumping, vzniknutú ujmu a záujem Spoločenstva by sa mali zaviesť predbežné opatrenia na dovoz príslušného výrobku z ČLR a z Vietnamu.

### 8.1. Úroveň odstránenia ujmy

- (283) Úroveň definitívnych antidumpingových opatrení by mala byť dostatočná na odstránenie ujmy výrobnému odvetviu Spoločenstva spôsobenej dumpingovým dovozom bez toho, aby sa prekročilo zistené dumpingové rozpätie. Pri výpočte výšky cla potrebného na odstránenie účinkov škodlivého dumpingu sa zohľadnilo, že všetky opatrenia by mali umožniť výrobnému odvetviu Spoločenstva pokryť svoje náklady a získať zisk pred zdanením, ktorý by sa primerane dosiahol za normálnych okolností konkurenčného boja, t. j. počas neprítomnosti dumpingového dovozu.

(284) Na základe dostupných informácií sa zistilo, že za primeranú úroveň možno považovať rozpätie zisku 2 % z obratu, že možno očakávať, že ho výrobné odvetvie Spoločenstva získa počas neprítomnosti škodlivého dumpingu. To zodpovedá najvyššej úrovni zisku dosiahnutého výrobným odvetvím Spoločenstva počas skúmaného obdobia, menovite počas roka 2002, keď boli trhové podiely príslušných krajín pomerne nízke v porovnaní s ich úrovňou počas OP.

(285) Potrebné zvýšenie cien sa potom určilo na základe porovnania pri rovnakej úrovni obchodu, vážneho priemeru dovozných cien, ako je stanovené pre výpočty stanovovania nižších cien, pri nepoškodzujúcej cene výrobkov vyrábaných výrobným odvetvím Spoločenstva na trhu Spoločenstva. Nepoškodzujúca cena sa získala upravením predajnej ceny každej spoločnosti tvoriacej výrobné odvetvie Spoločenstva na bod rentability a prirátaním uvedeného rozpätia zisku. Každý rozdiel vyplývajúci z tohto porovnania sa potom vyjadril ako percentuálny podiel celkovej dovozných cien CIF.

## 8.2. Predbežné clá

(286) Na základe uvedeného a podľa článku 9 ods. 4 základného nariadenia sa dospelo k názoru, že na dovoz s pôvodom v ČLR a vo Vietname treba zaviesť predbežné antidumpingové opatrenia na najnižšej úrovni dumpingu a rozpätia ujmy podľa pravidiel nižšej dane.

(287) Na základe uvedeného úroveň predbežných ciel je na základe rozpätia ujmy takáto:

Krajina	Spoločnosť	Antidumpingové clo
ČLR	všetky spoločnosti	19,4 %
Vietnam	všetky spoločnosti	16,8 %

(288) Pre výnimočné okolnosti súčasného konania, najmä čo sa týka základného výrobku krátkodobej spotreby, ktorý je citlivý na módné trendy, a obchodovanie, s ktorým má osobitné znaky, sa považuje za primerané postupne zavádzať dočasné antidumpingové opatrenia. Ako sa uvádza v odôvodnení 176, pred poškodzujúcimi dumpingovými praktikami, ktoré sú predmetom prešetrovania, boli úrovne výroby výrobného odvetvia Spoločenstva vyššie. Postupným uložením dumpingového cla sa umožní výrobnému odvetviu Spoločenstva krátky čas odkladu, aby sa mohlo vrátiť na pôvodné úrovne výroby. Okrem toho tým, že sa výrobnému odvetviu Spoločenstva poskytne dostatočný čas na zvýšenie svojich úrovni výroby, dostupnosť príslušného výrobku zostane na primeraných úrovniach, aby sa uspokojil spotrebiteľský dopyt.

(289) Okrem toho je príslušný výrobok tovarom, ktorý sa riadi módou, obvyčajne zakúpeným dovozcami a maloobchodníkmi na základe strednodobých zmlúv, ktorého ceny sú často stanovené už v čase, keď sa tovar objednáva. Preto zmena dodávateľov alebo dokonca krajiny pôvodu si nielen vyžaduje čas, ale takisto prináša dodatočné výdavky. Navyše dovozcovia môžu čeliť situácii, keď sa už rozhodli pre ceny opätovného predaja za objednávky z príslušných krajín, ktoré sa budú dodatočne dodávať. Zároveň v prípade týchto zmlúv, kde je dodávka tovaru bezprostredná alebo veľmi blízka, nebude možné získať alternatívne zdroje dodávky jednoducho pre čas na realizáciu.



- (290) Tieto dlhé lehoty na realizáciu sa osobitne týkajú skutočnosti, že obuv sa nielen riadi módou, ale takisto podlieha vplyvu sezóny. Skutočne pred začatím špecifickej sezóny sa obuv musí navrhnuť, surovina sa musí vybrať, vhodní dodávatelia sa vyberú a určité výrobné nástroje (formy) a prototypy sa musia dopredu vyrobiť. Tieto obchodné osobitosti v sektore výroby obuvi znamenajú, že medzi objednávkou a dodávkou je dlhá lehota na realizáciu, čo znamená, že dovozcovia musia plánovať dopredu a že zmena v ich obchodných podmienkach môže byť veľmi rušivá. Preto sa predpokladá, že je celkovo v záujme obchodu zabrániť situáciám, pri ktorých by obchodníci čelili dodatočným clám na kupované výrobky a podieľali sa na ňom mesiace dopredu.
- (291) Celkovo možný prínos pre výrobné odvetvie Spoločenstva zo zavedenia úplnej úrovne opatrení by v takej situácii bol okamžite prevážený negatívnym vplyvom na obchod.
- (292) Preto sa predpokladá, že je v záujme Spoločenstva, aby sa plná výška cla zaviedla postupne, v štyroch fázach, aby sa zabezpečilo odstránenie nespravodlivých obchodných postupov spôsobených škodlivým dumpingom a aby sa strany mohli prispôsobiť novej situácii, zatiaľ čo trh Spoločenstva zostáva otvorený, tradičný obchod sa zachováva a je zaručená dostupnosť ponuky na splnenie dopytu. Clá sa uložia v prírastkoch 25 %. Keďže je fáza prispôbovania nevyhnutne krátka, šesť mesiacov sa považovalo za primeraných, aby bolo obdobie na uloženie plnej výšky cla čo najbližšie ku koncu dočasných opatrení, s celkovou sumou dočasných antidumpingových ciel uložených v čo najneskoršej fáze, aby sa plné clo mohlo uložiť čo najhladšie. Zdôrazňuje sa, že takýto prístup sa tu zaviedol z dôvodu výnimočného charakteru obuvníckeho priemyslu a že toto zavedenie by malo byť zreteľne obmedzené na dočasné závery tohto prešetrovania.
- (293) Predbežné antidumpingové clá by sa preto mali zaviesť takto:

- i) od nadobudnutia účinnosti tohto nariadenia do 1. júna 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	4,8 %
Vietnam	4,2 %

- ii) od 2. júna do 13. júla 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	9,7 %
Vietnam	8,4 %

- iii) od 14. júla do 14. septembra 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	14,5 %
Vietnam	12,6 %

iv) od 15. septembra 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	19,4 %
Vietnam	16,8 %

(294) S cieľom minimalizovať riziko nesprávnych vyhlásení alebo obchádzania opatrení zintenzívnený správny systém dohľadu na základe článku 308 písm. d) nariadenia Komisie (ES) č. 2454/1993 <sup>(5)</sup> poskytne skoršie informácie o príslušných trendoch dovozu. Ak sa nájdu dôkazy o tom, že sa trendy tohto dovozu významne zmenili, Komisia ich urgentne prešetří.

## 9. ZÁVEREČNÉ USTANOVENIE

(295) V záujme správnej administratívy by sa malo stanoviť obdobie, počas ktorého zainteresované strany, ktoré sa prihlásili v rámci časového limitu špecifikovaného v oznámení o začatí konania, mohli vyjadriť svoje názory písomne a podať žiadosť o vypočutie. Okrem toho treba uviesť, že zistenia týkajúce sa zavedenia ciel, vykonané na účely tohto nariadenia, sú predbežné a možno sa budú musieť prehodnotiť počas stanovenia definitívneho cla,

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

### Článok 1

1. Týmto sa ukladá antidumpingové clo na dovoz určitej obuvi so zvrškom z usne alebo kompozitnej kože, okrem obuvi vyžadujúcej špeciálnu technológiu, detskej obuvi a obuvi s ochrannou špičkou, s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a vo Vietname, zatriedenej do kódov KN: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 a ex 6405 10 00 <sup>(6)</sup> (kódy TARIC: 6403 20 00 90, 6403 30 00 29, 6403 30 00 99, 6403 51 15 90, 6403 51 19 90, 6403 51 95 90, 6403 51 99 90, 6403 59 11 90, 6403 59 35 90, 6403 59 39 90, 6403 59 95 90, 6403 59 99 90, 6403 91 13 99, 6403 91 16 99, 6403 91 18 99, 6403 91 93 99, 6403 91 96 99, 6403 91 98 99, 6403 99 11 90, 6403 99 33 90, 6403 99 36 90, 6403 99 38 90, 6403 99 93 29, 6403 99 93 99, 6403 99 96 29, 6403 99 96 99, 6403 99 98 29, 6403 99 98 99 a 6405 10 00 90).

2. Na účely tohto nariadenia sa uplatňujú nasledujúce definície:

a) „obuv vyžadujúca špeciálnu technológiu“ je obuv s cenou CIF za pár vyššou než 9 EUR, ktorá sa používa pri športových činnostiach, s jednoduchou alebo viacvrstvovou tvárnenou stielkou, nie vstrekovanou, vyrobenou zo syntetických materiálov zvlášť určených na absorbovanie nárazu zvislých alebo bočných pohybov, a obuv s technickými vlastnosťami, ako napríklad hermetické vložky obsahujúce plyn alebo kvapalinu, mechanické komponenty, ktoré absorbujú alebo neutralizujú náraz, alebo materiály, ako napríklad polyméry s nízkou hustotou, ktoré patria do kódov KN ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 (kódy TARIC: 6403 91 13 10, 6403 91 16 10, 6403 91 18 10, 6403 91 93 10, 6403 91 96 10, 6403 91 98 10, 6403 99 93 11, 6403 99 96 11, 6403 99 98 11);

<sup>(5)</sup> Nariadenie Komisie (EHS) č. 2454/93 z 2. júla 1993, zavádzajúce ustanovenia pre vykonávanie nariadenia Rady (EHS) č. 2913/92 ustanovujúceho Colný kódex Spoločenstva (Ú. v. ES L 253, 11.10.1993, s. 1). Nariadenie naposledy zmenené a doplnené nariadením (ES) č. 2286/2003 (Ú. v. EÚ L 343, 31.12.2003, s. 1).

<sup>(6)</sup> Ako sa stanovuje v nariadení Komisie (ES) č. 1719/2005 z 27. októbra 2005, ktorým sa mení príloha I k nariadeniu Rady (EHS) č. 2658/87 o colnej a štatistickej nomenklatúre a o Spoločnom colnom sadzobníku (Ú. v. EÚ L 286, 28.10.2005, s. 1). Zahŕnutie výrobku sa určuje spolu na základe opisu výrobku v článku 1 ods. 1 aj opisu výrobku korešpondujúcich kódov KN.

b) „detská obuv“ je obuv s kombinovanou podrážkou a podpätkom s výškou 3 cm alebo menej

— so stielkou s dĺžkou menej ako 24 cm,

— bez stielky a s vnútornou dĺžkou menej než 24 cm pri meraní od podrážky k podpätku

— a zatriedená do kódov KN: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6405 10 00 (kódy TARIC: 6403 20 00 10, 6403 30 00 21, 6403 30 00 91 a 6405 10 00 10);

c) „obuv s ochrannou špičkou“ je obuv obsahujúca ochrannú špičku a odolnosť voči nárazu najmenej 100 joulov (7) a zatriedená do kódov KN: ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 a ex 6405 10 00 (kódy TARIC: 6403 30 00 21, 6403 30 00 91, 6403 51 15 10, 6403 51 19 10, 6403 51 95 10, 6403 51 99 10, 6403 59 11 10, 6403 59 35 10, 6403 59 39 10, 6403 59 95 10, 6403 59 99 10, 6403 91 13 91, 6403 91 16 91, 6403 91 18 91, 6403 91 93 91, 6403 91 96 91, 6403 91 98 91, 6403 99 11 10, 6403 99 33 10, 6403 99 36 10, 6403 99 38 10, 6403 99 93 21, 6403 99 93 91, 6403 99 96 21, 6403 99 96 91, 6403 99 98 21, 6403 99 98 91 a 6405 10 00 10).

3. Výška dočasného antidumpingového cla uplatniteľného na čistú franko cenu na hranici Spoločenstva pred preclením výrobku opísaného v odseku 1 je takáto:

i) od nadobudnutia účinnosti tohto nariadenia, t. j. 7. apríla až 1. júna 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	4,8 %
Vietnam	4,2 %

ii) od 2. júna do 13. júla 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	9,7 %
Vietnam	8,4 %

iii) od 14. júla do 14. septembra 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	14,5 %
Vietnam	12,6 %

(7) Odolnosť voči nárazu sa meria podľa európskych noriem EN345 alebo EN346.

iv) od 15. septembra 2006:

Krajina	Antidumpingové clo
Čínska ľudová republika	19,4 %
Vietnam	16,8 %

4. Uvoľnenie výrobku uvedeného v odseku 1 do voľného obehu v Spoločenstve je predmetom ustanovenia o bezpečnosti, ekvivalentu výšky dočasného cla.

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

6. Členské štáty a Komisia úzko spolupracujú na zabezpečení súladu s týmto nariadením okrem iného v súvislosti so systémom dohľadu.

#### Článok 2

Bez ohľadu na článok 20 nariadenia Rady (ES) č. 384/96 zainteresované strany môžu žiadať o odhalenie podstatných skutočností a stanovísk, na základe ktorých bolo prijaté toto nariadenie, oznámiť svoje názory písomne a požiadať o ústne vypočutie Komisiou do jedného mesiaca od dátumu nadobudnutia účinnosti tohto nariadenia.

Podľa článku 21 ods. 4 nariadenia (ES) č. 384/96 príslušné strany môžu pripomienkovať uplatňovanie tohto nariadenia do jedného mesiaca od dátumu jeho nadobudnutia účinnosti.

#### Článok 3

1. Toto nariadenie nadobúda účinnosť 7. apríla 2006.
2. Články 1 a 2 tohto nariadenia budú platiť šesť mesiacov.

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

V Bruseli 23. marca 2006

Za Komisiu  
Peter MANDELSON  
člen Komisie