

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 553/2006**av den 23 mars 2006****om införande av en preliminär antidumpningstull på import av vissa skodon med överdelar av läder med ursprung i Folkrepubliken Kina och Socialistiska republiken Vietnam**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 384/96 av den 22 december 1995 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen ⁽¹⁾ (nedan kallad "grundförordningen"), särskilt artikel 7,

efter samråd med rådgivande kommittén, och

av följande skäl:

1. FÖRFARANDE**1.1 Inledande av förfarandet**

- (1) Den 7 juli 2005 meddelade kommissionen genom ett tillkännagivande (nedan kallat "tillkännagivandet om inledande") i *Europeiska unionens officiella tidning* ⁽²⁾ att den inledde ett antidumpningsförfarande beträffande import till gemenskapen av vissa skodon med överdelar av läder med ursprung i Kina och Vietnam.
- (2) Antidumpningsförfarandet inleddes som en följd av ett klagomål som hade ingivits den 30 maj 2005 av det europeiska skoindustriförbundet CEC (European Confederation of the Footwear Industry [nedan kallat "den klagande"]) såsom företrädare för tillverkare som svarar för en betydande del, i detta fall mer än 40 %, av gemenskapens sammanlagda produktion av vissa skodon med överdelar av läder.

1.2 Berörda parter och kontrollbesök

- (3) Kommissionen underrättade officiellt de exporterande tillverkare i Kina och Vietnam och de importörer och handlare som den visste var berörda, företrädarna för de berörda exportländerna samt de klagande gemenskapstillverkarna och deras intresseorganisationer om att förfarandet hade inletts. Berörda parter gavs tillfälle att lämna synpunkter skriftligen och begära att bli hörda inom den tidsfrist som angavs i tillkännagivandet om inledande.
- (4) Med tanke på det stora antalet kinesiska och vietnamesiska exporterande tillverkare och gemenskapstillverkare förutsågs i tillkännagivandet om inledande att det skulle tillämpas ett stickprovsförfarande för fastställande av dumpning och skada, enligt artikel 17 i grundförordningen. Det bör noteras att något stickprovsförfarande inte tillämpades för importörer och handlare i gemenskapen, som alla ombads att samarbeta i undersökningen.

⁽¹⁾ EGT L 56, 6.3.1996, s. 1. Förordningen senast ändrad genom förordning (EG) nr 2117/2005 (EUT L 340, 23.12.2005, s. 17).

⁽²⁾ EUT C 166, 7.7.2005, s. 14.

- (5) För att de exporterande tillverkare i Kina och Vietnam som så önskade skulle ha möjlighet att ansöka om att bli behandlade som företag som är verksamma under marknadsmässiga förhållanden (nedan kallat "marknadsekonomisk status") eller om individuell behandling, sände kommissionen ansökningsblanketter till de exporterande tillverkare som den visste var berörda och till myndigheterna i de båda länderna.
- (6) Kommissionen sände frågeformulär till de tio gemenskapstillverkare som valdes ut för att ingå i urvalet för stickprovsförfarandet, till de exporterande tillverkare som valdes ut för att ingå i stickprovsförfarandet för de berörda länderna, till alla importörer som den visste var berörda och till alla importörer som hade gett sig till känna inom de tidsfrister som angivits i tillkännagivandet om inledande. Frågeformulär sändes också till de nationella skobranschorganisationerna i de medlemsstater i gemenskapen där de flesta skotillverkande företagen finns, för att inhämta allmän information om hur deras situation hade utvecklats, samt till en konsumentorganisation.
- (7) Frågeformuläret besvarades av tolv av de kinesiska exporterande företag som ingick i urvalet (ett av företagen i urvalet valde att inte samarbeta ytterligare), fyra kinesiska exporterande tillverkare som ansökte om individuell behandling i enlighet med artikel 17.3 i grundförordningen, de åtta vietnamesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet och ytterligare fyra vietnamesiska exporterande tillverkare som ansökte om individuell behandling i enlighet med artikel 17.3 i grundförordningen. Vidare kom det in svar från de tio gemenskapstillverkare som ingick i urvalet och från 39 importörer som inte var närstående någon exporterande tillverkare. Tre intresseorganisationer för importörer lämnade också synpunkter.
- (8) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den bedömde vara nödvändiga för sina preliminära fastställanden om dumpning, därav följande skada och gemenskapens intresse. De kontrollbesök som genomfördes redovisas i det följande.

a) Tillverkare i gemenskapen

Kontrollbesök gjordes hos de tio gemenskapstillverkare som ingick i urvalet. Företagen var belägna i fem olika medlemsstater. Dessa tio gemenskapstillverkare och några andra samarbetsvilliga gemenskapstillverkare begärde, med stöd av artikel 19 i grundförordningen, att få vara anonyma. De hävdade att det var risk för att det skulle kunna leda till väsentlig skada om deras identitet röjdes.

Några av de klagande gemenskapstillverkarna levererade nämligen den berörda produkten till kunder i gemenskapen som också köpte produkten från Kina och Vietnam och alltså direkt gynnades av denna import. De befann sig därför i en känslig position: några av deras kunder kanske ogillade att de hade lämnat in eller stödde en framställning om påstådd skadevällande dumpning. De ansåg att det därför var risk för att en del av deras kunder skulle vidta motåtgärder och eventuellt dra sig ur affärsförbindelsen. Deras begäran om anonymitet tillmötesgicks eftersom den var tillräckligt väl underbyggd.

Företrädarna för vissa exporterande tillverkare och en icke-närstående importör gjorde gällande att de inte kunde utöva sin rätt att försvara sig på rätt sätt eftersom de klagandes identitet inte hade röjts. Under de omständigheterna, framhöll de, kunde de inte kontrollera de klagandes representativitet. Det bör emellertid noteras att de berörda parterna fick möjlighet att granska varje enskilt klagande företags produktionsvolym. Även om namnen på företagen utelämnades var det därför möjligt att kontrollera representativiteten. Argumentet avvisades därför.

b) Icke-närstående importörer i gemenskapen

- Adidas Salomon AG, Tyskland
- C&J Clark International Limited, Förenade kungariket
- George Clothing Ltd, Förenade kungariket
- Nike European Operations BV, Nederländerna
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Tyskland
- Timberland Europe BV, Nederländerna

c) Exporterande tillverkare i Kina

- 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) Exporterande tillverkare i Vietnam

- 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

Eftersom det måste fastställas ett normalvärde för de exporterande producenter i Kina och Vietnam som eventuellt inte skulle komma att beviljas marknadsekonomisk status, gjordes kontrollbesök hos följande företag i syfte att fastställa normalvärdet på grundval av uppgifter från ett jämförbart land, i detta fall Brasilien:

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

1.3 Undersökningsperiod

- (9) Undersökningen av dumpning och skada omfattade perioden från och med den 1 april 2004 till och med den 31 mars 2005 (nedan kallad "undersökningsperioden" eller, i tabeller, "UP"). Undersökningen av utvecklingstendenser som är av betydelse för bedömningen av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 2001 till och med slutet av undersökningsperioden (nedan kallad "skadeundersökningsperioden").

2. BERÖRD PRODUKT OCH LIKADAN PRODUKT

2.1 Allmänna anmärkningar

- (10) Den produkt som är föremål för undersökning är skodon med överdelar av läder eller konstläder (nedan kallade "skodon med överdelar av läder") med undantag av
- skodon för sport eller idrott i den mening som avses i anmärkning 1 till undernummer i kapitel 64 i Kombinerade nomenklaturen, dvs. i) skodon som är utformade för att användas vid sport- eller idrottsutövning och som är utrustade eller kan utrustas med broddar, stift, spikar, dubbar e.d. och ii) skor som är avsedda för montering på skridskor eller rullskridskor samt snowboardskor, skidskor, brottarskor, boxarskor och cykelskor,
 - tofflor och andra inneskor,
 - skodon med tåhätteförstärkning.
- (11) I produkttäckningen ingår alltså framför allt sandaler, kängor och stövlar och skor för stadsbruk (*urban footwear* och *city shoes*).
- i) Avancerade sportskor
- (12) Flera exporterande tillverkare och importörer gjorde gällande att vissa andra särskilda typer av skodon för sport eller idrott utom de ovan nämnda också borde uteslutas från produkttäckningen. Till stöd för sitt argument anförde de att de typerna av skodon inte kunde betraktas som samma produkt som andra typer av skodon med överdelar av läder, på grund av sina särskilda egenskaper.
- (13) Deras argument rör närmare bestämt skodon för sport- och idrottsutövning som är tillverkade med hjälp av särskild teknik och kallas *Special Technology Athletic Footwear* (nedan kallade "avancerade sportskor"). Med skodon som används för sport- och idrottsutövning avses i detta sammanhang tennisskor, basketbollskor, gymnastiskor, träningsskor och liknande. De berörda skodonen (dvs. avancerade sportskor) klassificeras för närvarande enligt KN-nummer ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96 och ex 6403 99 98. Argumenten beträffande avancerade sportskor har analyserats ingående. Det konstaterades, för det första, att avancerade sportskor är mycket sofistikerade skor som har utpräglade tekniska egenskaper och har utformats speciellt för att användas inom sport- och idrottsutövning. Till deras egenskaper hör framför allt att de har en komplex yttersula, som skyddar en del av sport- eller idrottsutövarens häl och framföt, och en extra mellansula med speciella fjädrande eller stabiliserande beståndsdelar som fungerar stötdämpande och underlättar rörelsekontrollen. Dessa egenskaper är nödvändiga för att öka skodonets prestanda och undvika att det uppstår skador i samband med sport- eller idrottsutövningen.

- (14) För att skorna skall få dessa egenskaper måste det satsas stora belopp på forskning och utveckling när det gäller design och speciella material och på praktiska provningar. På grund av de extra kostnader som detta innebär är importpriset på avancerade sportskor i regel högre än på andra typer av skodon.
- (15) Undersökningen visade, för det andra, att avancerade sportskor skiljer sig från andra typer av skodon därigenom att de i) normalt säljs genom andra försäljningskanaler, ii) i regel har en annan slutlig användning och uppfattas som annorlunda av konsumenterna och iii) importen utvecklats på ett annat sätt än för andra typer av skodon. Skillnaderna utvecklas närmare i det följande.
- (16) Vad distributionskanalerna beträffar säljs avancerade sportskor till övervägande del i affärer som är specialiserade på sportutrustning eller, om det är fråga om större detaljhandelskedjor eller varuhus, i speciella avdelningar för sportartiklar. Andra typer av skodon däremot säljs genom skohandelsföretag, som i en del fall är märkesaffärer, i andra inte, eller på stormarknader.
- (17) Det faktum att avancerade sportskor säljs genom andra försäljningskanaler visar också att konsumenternas uppfattning av avancerade sportskor skiljer sig från deras uppfattning av andra typer av skodon. Konsumenterna av sportartiklar bedöms alltså göra en klar åtskillnad mellan skodon som är särskilt avsedda för sport- och idrottsutövning och andra typer av skodon, inbegripet fritidsskor som ser ut som sportskor men som inte har den avancerade sportskons egenskaper. En avancerad sportsko kan användas för dagligt bruk i annat än sport- och idrottssammanhang, i likhet med andra typer av skodon, men dessa senare typer är avgjort inte lämpliga att använda för sport- och idrottsutövning. Avancerade sportskor och andra skodon är därför utbytbara i ganska begränsad utsträckning.
- (18) Det framgick också av undersökningen att importen av avancerade sportskor från de berörda länderna har utvecklats på ett annat sätt under senare år än importen av andra typer av skodon. Medan importen av avancerade sportskor till och med minskade med 5 % mellan 2003 och undersökningsperioden ökade importen av andra typer av skodon med mer än 50 % under samma period. Beträffande prisutvecklingen kan konstateras att nedgången i importpriset för avancerade sportskor från de berörda länderna var avgjort mindre uttalad än för andra typer av skodon. Mellan 2003 och undersökningsperioden minskade det genomsnittliga priset på avancerade sportskor med 6 % medan det genomsnittliga priset för andra typer av skodon minskade med 12 %. Det genomsnittliga importpriset för avancerade sportskor från de berörda länderna var under undersökningsperioden nästan 40 % högre än det genomsnittliga importpriset för andra typer av skodon.
- (19) Av dessa skäl, dvs. skillnaderna i grundläggande fysiska och tekniska egenskaper, försäljningskanaler, slutlig användning och konsumenternas uppfattning, dras preliminärt slutsatsen att avancerade sportskor bör uteslutas från definitionen av den berörda produkten och alltså inte omfattas av undersökningen.
- (20) Skoindustrin i gemenskapen hävdade att modetrender under senare år hade spelat en mycket viktig roll och lett till att sportskor hade fått steg på marknadssegmentet för fritidsskor. Den framhöll vidare att båda typerna av skodon såldes genom samma försäljningskanaler och att konsumenterna ofta köpte och använde avancerade sportskor för andra ändamål än sport. Avancerade sportskor borde därför inte uteslutas från definitionen av den berörda produkten.
- (21) Även om modetrenderna kan ha påverkat konsumenternas val och preferenser påverkar de absolut inte en produkts grundläggande fysiska och tekniska egenskaper och ändrar därför inte slutsatserna ovan.

- (22) Även om fritidsskor har blivit synnerligen populära under senare år görs vidare bedömningen att detta är en modetrend som gäller fritidsskor överlag, särskilt sådana skor som ser ut som sportskor samt sportskor som inte har den avancerade sportskons egenskaper. Även om avancerade sportskor kan användas för något annat ändamål än det ursprungligen avsedda, i det här fallet alltså som fritidssko, har detta skett i mycket begränsad omfattning och för övrigt inte varit grundat på de avancerade sportskornas specifika och unika egenskaper utan på att de liknar de skor som ser ut som sportskor.
- (23) Argumentet att modetrenderna skulle ha resulterat i en ökande konsumtion av avancerade sportskor på gemenskapsmarknaden har för övrigt inget stöd i importstatistiken. Som framgår av uppgifterna ovan har importen av avancerade sportskor i själva verket minskat under senare år och därmed förbrukningen i gemenskapen, eftersom denna typ av skodon i huvudsak tillverkas i de två berörda länderna och gemenskapen endast har en helt obetydlig tillverkning. Det bör också framhållas att gemenskapsindustrins argument avsåg alla typer av sportskor, inte specifikt avancerade sportskor, som, eftersom de liknar de skor som ser ut som sportskor, bara påverkades marginellt av den allmänna modetrenden.
- (24) Det erkänns emellertid att avancerade sportskor ibland säljs också av detaljister som inte är specialiserade på sportartiklar och att det kan förekomma ett visst mått av konkurrens mellan avancerade sportskor och andra sportskor. Eftersom det fortfarande rör sig om begränsade mängder anses emellertid detta inte ändra slutsatserna ovan.
- (25) En medlemsstat motsatte sig att avancerade sportskor skulle uteslutas från förfarandet med argumentet att detta skulle medföra en allvarlig risk för kringgående. Enligt denna medlemsstat var en enkel fysisk kontroll inte tillräcklig för att skilja mellan de olika typerna av skodon. Detta kunde, hävdade medlemsstaten, endast göras med hjälp av kemisk analys av de ingående materialen och tekniska tester av de mekaniska skodonskomponenterna.
- (26) Det kan i och för sig inte uteslutas att en enkel fysisk kontroll inte alltid är tillräcklig för att skilja mellan de olika typerna, men detta kan inte anses vara ett giltigt argument mot att utesluta avancerade sportskor. Det faktum att det ibland kan vara svårt att fysiskt skilja mellan olika typer av skodon ändrar inte slutsatsen att avancerade sportskor bör betraktas som en typ som skiljer sig från andra läderskodon. I flera andra fall har det för övrigt krävts mer än bara fysisk kontroll för att bestämma om en produkt skall omfattas av tillämpningsområdet för antidumpningsåtgärder eller inte, och detta har hittills aldrig ansetts som ett tillräckligt skäl för att inte utesluta en produkt. Skoindustrins begäran avvisades därför.
- (27) Slutligen ansåg några berörda parter att alla typer av sportskor, alltså inte bara avancerade sportskor, borde uteslutas från förfarandet. Deras ståndpunkt grundade sig på samma resonemang som det som fördes till stöd för att avancerade sportskor skall uteslutas. Undersökningen visade emellertid att slutsatserna beträffande avancerade sportskor inte i lika mån är tillämpliga på sportskor som inte har den avancerade sportskons egenskaper. I stället kom man fram till att de slutsatser som redovisats i de båda föregående skälen också gäller för de typerna av skodon. Det finns alltså inte någon klar och tydlig skiljelinje, och de typerna och de övriga typerna av skodon konkurrerar direkt med varandra. Begäran avvisades därför.

ii) Barnskor

- (28) För detta förfarande fastställs det preliminärt att man med barnskor avser skodon med längsta invändiga mått under 24 cm och med sammanlagd höjd av sula och klack av högst 3 cm. Dessa typer av skodon klassificeras för närvarande enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00. Det måste fastställas inom ramen för den fortsatta undersökningen huruvida denna definition behöver ändras inför det eventuella införandet av slutgiltiga åtgärder.
- (29) I ett förfarande som gällde skodon med överdelar av läder eller plast⁽³⁾ ansågs skodon med längsta invändiga mått under 24 cm inte omfattas av definitionen av den berörda produkten. Vid den tidpunkten ansågs nämligen barnskor och andra typer av skodon med överdelar av läder på grund av sina särdrag inte utgöra en och samma produkt. Kommissionen undersökte därför inom ramen för denna undersökning om barnskor bör omfattas av definitionen av den berörda produkten eller om de bör bli föremål för en separat undersökning.
- (30) För det första finns det onekligen vissa tekniska och fysiska skillnader mellan barnskor och andra typer av skodon. På grund av barnskornas ringa storlek skiljer sig processen för att tillverka dem avsevärt från processen för att tillverka andra typer av skodon. Det krävs särskilda färdigheter för att tillverka mindre skor som är anpassade till en barnfots särskilda fysiska egenskaper, särskilt under de första åren när muskler och skelett utvecklas.
- (31) För det andra säljs barnskor ofta genom andra försäljningskanaler än andra skodon, vilket även tyder på att konsumenterna kan uppfatta barnskor på ett annat sätt än andra typer av skodon. Det anses närmare bestämt att konsumenter av barnskor som regel gör en klar och tydlig åtskillnad mellan skodon som är speciellt utformade för barn och andra typer av skodon. Vidare förefaller marknaden för barnskor inte vara lika påverkad av modetrender eller andra liknande hänsyn. När det gäller barnskor lägger man i stället större vikt vid pris och kvalitet. En annan faktor som påverkar konsumenternas uppfattning är säkert den omständigheten att det är en mycket större omsättning av barnskor än andra skodon eftersom barn växer.

Det måste fastställas inom ramen för den fortsatta undersökningen huruvida denna definition behöver ändras inför det eventuella införandet av slutgiltiga åtgärder. Kommissionen beslöt därför att, i avvaktan på ytterligare undersökning och överväganden i det slutgiltiga skedet, preliminärt behandla barnskor som en del av den berörda produkten.

iii) Andra synpunkter

- (32) Det gjordes också gällande att produktdefinitionen var alltför bred för att produkten skall kunna betraktas som en enda produkt, eftersom den innefattade många olika modeller, material och kvaliteter, och att alla de olika typerna därför borde analyseras individuellt inom ramen för skilda förfaranden. Detta argument baserades på det faktum att produktdefinitionen omfattar 33 olika KN-nummer, vilket skulle tyda på att många olika produkter omfattades, och att de olika typerna av skodon hade olika egenskaper och slutliga användningar och tillverkades enligt olika tillverkningsprocesser samt såldes genom olika försäljningskanaler.

⁽³⁾ Rådets förordning (EG) nr 467/98 av den 23 februari 1998 (EGT L 60, 28.2.1998, s. 1).

- (33) Antalet olika KN-nummer som omfattas av produktdefinitionen är i sig också irrelevant för frågan om produktdefinitionen är bred eller snäv. De relevanta kriterierna för att fastställa om den produkt som omfattas av en undersökning kan betraktas som en enda produkt eller inte, dvs. dess grundläggande fysiska och tekniska egenskaper, har redovisats närmare i det föregående.
- (34) Även om de olika typerna av skodon kan ha olika specifika egenskaper visade emellertid undersökningen dessutom att de, avancerade sportskor undantagna, ändå har exakt samma grundläggande egenskaper. Det faktum att den berörda produkten kan tillverkas med hjälp av olika processer ska inte i sig läggas till grund för slutsatsen att det rör sig om två eller flera skilda produkter. Det framgick slutligen av undersökningen att de olika typerna av den berörda produkten i regel säljs via samma försäljningskanaler. En del specialaffärer inriktar sig kanske på vissa specifika typer, men de allra flesta distributionsföretagen (detaljhandlare, varuhus, stormarknader) väljer att föra alla de olika typerna av skodon så att de kan erbjuda sina kunder ett brett produktsortiment.
- (35) Några importörer, slutligen, hävdade att produkttäckningen enligt definitionen i tillkännagivandet om inledande till och med var bredare än den produktdefinition som de klagande själva hade angett och som, hävdade importörerna, bara gällde tre typer av skodon.
- (36) Det bör påpekas att definitionen av den likadana produkten i tillkännagivandet om inledande exakt avspeglar definitionen i klagomålet. De tre typer av skodon som importörerna hänvisar till nämndes i belysande syfte endast. Det anges klart och tydligt i klagomålet att dessa tre typer representerar den helt övervägande delen av importen från de berörda länderna (mer än 50 %). Detta kan avgjort inte tolkas som att förfarandet bara skulle omfatta dessa tre typer.
- (37) Med hänsyn till det ovanstående avvisades argumenten om att produktdefinitionen skulle vara för bred.
- iv) Slutsats
- (38) Alla de andra typerna av skodon, dvs. alla skodon med överdelar av läder med undantag av avancerade sportskor, har i grunden samma huvudsakliga egenskaper och användningsområden och uppfattas på samma sätt av konsumenterna, även om de omfattar många olika modeller och typer.
- (39) Förutom att de har samma grundläggande fysiska och tekniska egenskaper konkurrerar alla dessa olika modeller och typer direkt med varandra och är i mycket stor utsträckning sinsemellan utbytbara. Detta belyses tydligt av att det inte finns några klara skiljelinjer mellan de olika typerna. Det finns alltså en hel del överlappning och konkurrens mellan snarlika typer.
- (40) För detta förfarande och i enlighet med gällande gemenskapspraxis görs därför bedömningen att alla typer av den produkt som beskrivits ovan, med undantag av avancerade sportskor, bör betraktas som en och samma produkt.

2.2 Berörd produkt

- (41) Den produkt som berörs av förfarandet är skodon med överdelar av läder eller konstläder enligt beskrivningen ovan, med ursprung i Kina och Vietnam.

- (42) Som nämndes ovan har undersökningen visat att alla typer av skodon med överdelar av läder, trots skillnader i fråga om typ och modell, har samma grundläggande fysiska och tekniska egenskaper: det rör sig om skodon för utebruk med överdelar av läder, skodonen används på det hela taget för samma ändamål och de kan betraktas som olika typer av en och samma produkt.
- (43) Den berörda produkten i denna undersökning är därför skodon med överdelar av läder, enligt beskrivningen i avsnittet "Allmänna anmärkningar" ovan, med ursprung i Kina och Vietnam (nedan kallad "den berörda produkten"). Produkten klassificeras för närvarande enligt följande KN-nummer: 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 och ex 6405 10 00.
- (44) Fram till den 1 januari 2005 omfattades produkter enligt dessa KN-nummer med ursprung i Kina av en mängdkvot, med undantag av produkter enligt KN-nummer 6403 20 00 och ex 6403 30 00 samt sådana skodon för sport- och idrottsutövning som är tillverkade med hjälp av särskild teknik.
- (45) Slutsatsen är därför att alla typer av den berörda produkten bör betraktas som en och samma produkt i detta antidumpningsförfarande.

2.3 Likadan produkt

- (46) Undersökningen visade att den berörda produkten, de skodon med överdelar av läder som tillverkades och såldes på hemmamarknaden i Kina och Vietnam och de skodon med överdelar av läder som tillverkades och såldes i gemenskapen av gemenskapsindustrin var likadana när det gäller grundläggande fysiska och tekniska egenskaper och användningsområden och att användarna uppfattade dem som sinsemellan utbytbara.
- (47) Några berörda parter gjorde gällande att de skodon med överdelar av läder som gemenskapsindustrin tillverkade och sålde på gemenskapsmarknaden inte var likadana som den berörda produkten. Detta visades, ansåg de, särskilt av att produkterna skilde sig åt när det gäller kvalitet, konsumenternas uppfattning om produkten, försäljningskanaler och marknadssegmentering. De påstod vidare att konsumenterna i gemenskapen normalt uppfattade den berörda produkten som en billigare produkt och att priset på produkten inte inbegrep ett påslag för varumärke.
- (48) Undersökningen visade att importörerna hade lämnat motstridiga uppgifter i detta avseende. Medan några av dem gjorde gällande att den berörda produkten normalt var av lägre kvalitet och återfanns i ett annat prissegment än de produkter som tillverkades i gemenskapen, hävdade andra att märkesskor som tillverkats i de berörda länderna importerades till högre priser än den mycket billiga importen från samma länder av produkter av förmodligen låg kvalitet. Å andra sidan bekräftade undersökningen att det tillverkas skodon både i de högre och i de lägre prissegmenten i gemenskapen och att dessa skodon säljs via samma försäljningskanaler som den berörda produkten, dvs. via oberoende detaljhandlare, icke-specialiserade stormarknader, varuhus osv.
- (49) Vidare finns det inte alltid någon uppgift om ursprungsland på skodonen, och därför är det ofta mycket svårt för konsumenten att skilja mellan skodon som tillverkats i de berörda länderna och skodon som tillverkats i gemenskapen.

- (50) De skodon som tillverkats i de berörda länderna och de skodon som tillverkats i gemenskapen anses därför konkurrera på alla nivåer av marknaden och inte uppfattas olika av konsumenterna. Även om det kan finnas vissa smärre skillnader mellan den berörda produkten och den produkt som tillverkats i gemenskapen, anses skillnaderna inte påverka produktens viktigaste grundläggande särdrag, egenskaper eller användningar.
- (51) Inga större skillnader kunde heller konstateras mellan den berörda produkten och de skodon med överdelar av läder som tillverkades och såldes på hemmamarknaden av tillverkarna i Brasilien, det land som användes som jämförbart land för att fastställa normalvärdet för de företag som inte beviljades marknadsekonomisk status.
- (52) Med hänsyn till ovanstående dras, i enlighet med artikel 1.4 i grundförordningen och för denna undersöknings syften, preliminärt slutsatsen att alla de typer av skodon med överdelar av läder eller konstläder som tillverkas och säljs i de berörda länderna och i Brasilien och de som tillverkas och säljs av gemenskapsindustrin på gemenskapsmarknaden är likadana som de som exporteras från de berörda länderna till gemenskapen.

3. STICKPROVSFÖRFARANDE

3.1 Stickprovsförfarande avseende exporterande tillverkare i Kina och Taiwan

- (53) Med tanke på det stora antalet exporterande tillverkare i Kina och Vietnam förutsågs det i tillkännagivandet om inledande att ett stickprovsförfarande enligt artikel 17 i grundförordningen skulle komma att tillämpas för fastställandet av dumpning.
- (54) För att kommissionen skulle kunna besluta om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval ombads de exporterande tillverkarna att ge sig till känna inom 15 dagar efter det att undersökningen hade inletts och att lämna grundläggande uppgifter om sin exportförsäljning och inhemska försäljning, en noggrann beskrivning av företagets verksamhet när det gäller tillverkning av den berörda produkten samt uppgifter om namnen på alla närstående företag som var inbegripna i tillverkning eller försäljning av den berörda produkten och om dessa företags verksamhet. Samråd ägde också rum med de kinesiska och vietnamesiska myndigheterna.

3.1.1 Första urval av samarbetsvilliga exporterande tillverkare

- (55) 163 företag i Kina och 86 företag i Vietnam gav sig till känna och lämnade de begärda uppgifterna inom den tidsfrist som hade angivits i tillkännagivandet om inledande. Endast 154 kinesiska exporterande tillverkare och 81 vietnamesiska exporterande tillverkare uppgav emellertid att de hade haft någon export till gemenskapen under undersökningsperioden. De exporterande tillverkare som hade exporterat den berörda produkten till gemenskapen under undersökningsperioden och som förklarade sig villiga att ingå i urvalet betraktades inledningsvis som samarbetsvilliga företag och beaktades när urvalet skulle göras.
- (56) De exporterande företag som inte gav sig till känna inom tidsfristen eller inte tillhandahöll de begärda uppgifterna i tid betraktades som icke samarbetsvilliga i undersökningen.

3.1.2 Urvalet för stickprovsförfarandet

- (57) För Kinas del övervägdes inledningsvis ett urval omfattande de fyra största exporterande tillverkarna, i enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen. På så sätt skulle undersökningarna ha kunnat begränsas, men ändå bli rimligt representativa. Vid samrådet med de berörda parterna, som i det här fallet representerades av de kinesiska myndigheterna och respektive producentorganisation i Kina, yrkade emellertid de kinesiska myndigheterna bestämt på att fler företag skulle läggas till i förteckningen så att urvalet skulle bli mera representativt. Urvalet utvidgades därför avsevärt till att omfatta 13 kinesiska exporterande tillverkare, som stod för mer än 20 % av exporten (i volym) från Kina till gemenskapen. De kinesiska myndigheterna tillstyrkte till fullo det urval som gjordes.
- (58) Även för Vietnams del övervägdes inledningsvis ett urval omfattande de fyra största exporterande tillverkarna, i enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen. Mot bakgrund av de kinesiska myndigheternas begäran om ett mera representativt urval av kinesiska exportörer och för att urvalen för de båda länderna inte skulle skilja sig avsevärt i fråga om representativitet beslöt man att också öka urvalet av vietnamesiska exportörer till åtta företag. Diskussionerna med de vietnamesiska myndigheterna, som stod i kontakt med den vietnamesiska producentorganisationen, utmynnade i fullständig enlighet med myndigheterna om ett urval omfattande åtta företag i Vietnam.
- (59) I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen beaktades följande kriterier vid urvalet:
- Omfattningen av den exporterande tillverkarens export till gemenskapen.
 - Omfattningen av den exporterande tillverkarens försäljning på hemmamarknaden.
- (60) Beträffande det andra kriteriet ovan ansågs det nödvändigt att i urvalet ta med några företag som sålde produkten på hemmamarknaden, så att detta skulle omfatta ett så representativt tvärsnitt av skoindustrin som möjligt. I synnerhet var detta nödvändigt för att man, om några av de exportörer som ingick i urvalet, eller samtliga, skulle uppfylla kriterierna för marknadsekonomisk status, skulle ha tillgång till priser och kostnader för tillverkning och försäljning av den berörda produkten på den inhemska marknaden i de berörda länderna. Urvalet omfattade därför endast de större exporterande tillverkare som också stod för en betydande del av försäljningen på den inhemska marknaden.
- (61) De företag som ingick i urvalet svarade för ca 25 % respektive ca 22 % av de kvantiteter som de kinesiska och vietnamesiska samarbetsvilliga exporterande tillverkarna exporterade till gemenskapen och för ca 42 % respektive ca 50 % av den försäljning på hemmamarknaden som de samarbetsvilliga exportörerna i Kina och Vietnam hade redovisat. Uteslutandet av avancerade sportskor påverkade inte nämnvärt urvalens representativitet.
- (62) De samarbetsvilliga exporterande tillverkare som inte ingick i det slutliga urvalet underrättades via de kinesiska eller vietnamesiska myndigheterna om att en eventuell antidumpningstull på deras export skulle komma att beräknas i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen.
- (63) Ett frågeformulär sändes till alla företag som ingick i urvalen och besvarades inom de fastställda tidsfristerna av alla företagen utom ett i Kina.

3.1.3 Individuell undersökning

- (64) Fyra exporterande tillverkare i Kina och fyra exporterande tillverkare i Vietnam som inte ingick i urvalet ansökte om individuell dumpningsmarginal och lämnade de nödvändiga uppgifterna inom den fastställda tidsfristen, för tillämpning av artiklarna 9.6 och 17.3 i grundförordningen. Med tanke på att det ingick fler företag än någonsin tidigare i urvalen (de omfattade 20 företag och berörde dessutom många andra närstående parter), drog kommissionen i enlighet med artikel 17.3 i grundförordningen slutsatsen att någon individuell undersökning av exporterande tillverkare i Kina eller Vietnam inte kunde beviljas, eftersom detta skulle bli orimligt betungande och skulle förhindra att undersökningen avslutades i rätt tid.

3.2 Stickprovsförfarande avseende tillverkare i gemenskapen

- (65) Kommissionens urval av tillverkare i gemenskapen baserades främst på företagets storlek sett till tillverkningsvolym. Detta baserades i sin tur på uppgifter från företagen själva eller från deras nationella intresseorganisationer. För att man skulle få en balanserad bild av skoindustrin beaktades också tillverkarnas geografiska belägenhet. Urvalet, som först och främst speglar de olika tillverkande företagens storlek och betydelse, avspeglar alltså också industrins geografiska utbredning i gemenskapen. De tio tillverkare som ingick i urvalet svarar för ca 10 % av de klagande gemenskapstillverkarnas produktion.

4. DUMPNING

4.1 Marknadsekonomisk status

- (66) Vid antidumpningsundersökningar som rör import med ursprung i Kina och Vietnam skall enligt artikel 2.7 b i grundförordningen normalvärdet fastställas i enlighet med artikel 2.1–2.6 i samma förordning för de exporterande tillverkare som konstaterats uppfylla kriterierna i artikel 2.7 c i förordningen, dvs. i de fall de exporterande tillverkarna har visat att marknadsekonomiska förhållanden råder i samband med deras tillverkning och försäljning av den likadana produkten. Nedan ges, enbart för att underlätta för läsaren, en sammanfattning av kriterierna:
1. Företagens beslut rörande verksamheten och kostnader fattas som svar på marknadssignaler och utan något större statligt inflytande.
 2. Företagens räkenskaper är föremål för en självständig revision i överensstämmelse med internationella redovisningsstandarder (IAS) och tillämpas för alla ändamål.
 3. Det förekommer inga betydande snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet.
 4. Rättssäkerhet och stabila villkor garanteras genom lagar om konkurser och ägandeförhållanden.
 5. Valutaomräkning sker till marknadskurser.
- (67) Alla kinesiska och vietnamesiska tillverkare som ingick i urvalen ansökte om marknadsekonomisk status enligt artikel 2.7 b i grundförordningen och lämnade inom de fastställda tidsfristerna in blanketten för exporterande tillverkare som ansöker om sådan status. En kinesisk tillverkare lämnade emellertid inte in något svar på frågeformuläret efter det att dess begäran om marknadsekonomisk status hade undersökts. Under dessa omständigheter måste det fastställas en dumpningsmarginal för den tillverkaren på grundval av tillgängliga uppgifter. Företagets begäran om marknadsekonomisk status är följaktligen ogiltig. Endast de tolv ansökningarna om marknadsekonomisk status från de andra kinesiska exporterande tillverkarna i urvalet granskades alltså vidare av kommissionen.
- (68) För de företag som ingick i urvalet inhämtade kommissionen alla uppgifter som den ansåg nödvändiga och kontrollerade på plats hos företagen alla uppgifter som de hade lämnat i sin ansökan om marknadsekonomisk status.

4.1.1 Beslut om marknadsekonomisk status avseende exporterande tillverkare i Kina

- (69) Tabellen i det följande sammanfattar vad som fastställdes för vart och ett av företagen vid prövningen enligt de fem kriterierna i artikel 2.7 c i grundförordningen.

Företag	1	2	3	4	5	Slutsats
	Verksamhetsbeslut	Räkenskaper	Tillgångar och "överföringar" från det tidigare systemet	Rättslig miljö	Valutaomräkning	
Företag 1	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 2	nej	ja	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 3	nej	ja	ja	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 4	nej	nej	nej	nej	nej	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 5	nej	ja	ja	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 6	nej	nej	nej	nej	nej	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 7	nej	nej	nej	nej	nej	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 8	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 9	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 10	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 11	nej	ja	ja	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 12	nej	nej	nej	nej	nej	marknadsekonomisk status ej beviljad

Källa: Kontrollerade uppgifter i svaren på frågeformuläret från samarbetsvilliga kinesiska exportörer.

- (70) De berörda företagen gavs tillfälle att lämna synpunkter på kommissionens slutsatser enligt ovan. Samtliga tolv företag invände mot slutsatserna och hävdade att de borde beviljas marknadsekonomisk status.
- (71) Det kan, för det första, noteras att fyra av de kinesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet inte uppfyllde något av de fem kriterier som måste vara uppfyllda för att företaget skall beviljas marknadsekonomisk status. De uppgifter de hade lämnat var till stor del ofullständiga, och det kunde därför inte dras några slutsatser i frågan om de uppfyllde det berörda kriteriet. Kriterierna anses alltså inte vara uppfyllda.
- (72) Det erinras, för det andra, om att kommissionen har som praxis att när det gäller en grupp närstående företag alltid undersöka om gruppen som helhet uppfyller villkoren för att beviljas marknadsekonomisk status. Om ett dotterbolag till det företag som ansöker om marknadsekonomisk status eller något annat företag som är närstående det företaget tillverkar eller säljer den berörda produkten, måste också dotterbolaget eller det närstående företaget lämna in en blankett med ansökan om marknadsekonomisk status. Ingen av de fyra exporterande tillverkare som nämns i skäl 71 gjorde detta. Därför var det inte möjligt att fastställa att grupperna som helhet uppfyllde samtliga villkor för att beviljas marknadsekonomisk status.
- (73) Beträffande kriterium nr 1 (företagens beslut fattas som svar på marknadssignaler och utan något större statligt inflytande och kostnaderna återspeglar marknadsvärden) konstaterades att inget av de tolv kinesiska företagen i urvalet kunde visa att de uppfyllde kriteriet. Ett av skälen till att de inte ansågs uppfylla kriterium nr 1 var särskilt att de som en följd av statligt inflytande var bundna av försäljningsrestriktioner, som antingen var inskrivna i bolagsordningen eller företagets verksamhetstillstånd eller, i ett fall, ändå förekom i praktiken. När företagen hade meddelats de fakta och omständigheter som låg till grund för kommissionens planerade förslag om antidumpningstullar (nedan kallat "meddelandet av uppgifter") hävdade de att dessa försäljningsrestriktioner var irrelevanta, eftersom de var inaktuella och endast hade karaktär av icke bindande interna regler. Stadgarna och verksamhetstillstånden utgör emellertid en del av grundvalen för företagets försäljning av sina varor. I själva verket förhåller det sig tvärtom så att den kinesiska administrationen tillåter företagen att vara verksamma endast på grundval av sina stadgar och sitt verksamhetstillstånd. Dessa dokument utgör den specifika rättsliga ramen för det enskilda företaget.

- (74) När det gäller kriterium nr 2 (företagen har en enda uppsättning räkenskaper som är föremål för en självständig revision i överensstämmelse med internationella redovisningsstandarder och som tillämpas för alla ändamål) kunde sju företag inte visa att de uppfyllde villkoren i artikel 2.7 c i grundförordningen. Det fanns i själva verket betydande brister i räkenskaperna hos dessa sju företag. Hos en av exportörerna, exempelvis, avspeglade den reviderade balansräkningen inte tillgångarnas och skuldernas rätta värde vid varje tidpunkt, eftersom de inte bokfördes den månad när de uppkommit (tidpunkten för förvärvet) utan när betalningen gjordes. Denna överträdelse av en grundläggande internationell redovisningsstandard (IAS), nämligen principen om periodiserad redovisning, hade emellertid inte kommenterats av revisorerna. Räkenskaperna reviderades alltså inte i enlighet med internationella redovisningsstandarder. I ett annat fall var räkenskaperna svåröverskådliga, eftersom viktiga verifikationer var ofullständiga. Inte heller detta hade påtalats av revisorerna. Någon övertygande förklaring till bristerna lämnades inte efter meddelandet av uppgifter. Vidare underlät två av de exporterande tillverkare som ingick i urvalet att följa sina revisorers rekommendationer beträffande redovisningen av upplupna kostnader och intäkter, arrenden, avsättningar för osäkra fordringar samt avskrivning av anläggningstillgångar och lager under räkenskapsåret efter det år som reviderats, för att redovisningen skulle bli överskådlig.
- (75) Nio företag kunde inte visa att de uppfyllde kriterium nr 3 (företagets tillverkningskostnader och ekonomiska situation är inte föremål för betydande snedvridningar till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet). För dessa företag konstaterades det särskilt att marktnyttjanderättigheter eller maskinutrustning inte hade överlåtits till de berörda exportörerna på marknadsmässiga villkor, vilket betydde att företagets kostnader och ekonomiska situation var föremål för snedvridningar till följd av det icke-marknadsekonomiska systemet. Efter meddelandet av uppgifter ifrågasattes dessa slutsatser av några av de kinesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet. De kunde emellertid inte tillräckligt väl underbygga sina påståenden om att de hade fått överta tillgångarna på marknadsmässiga villkor.
- (76) Vad så kriterium 4 beträffar (de berörda företagen omfattas av lagar om konkurser och ägandeförhållanden som garanterar rättssäkerhet och stabila villkor för företag) konstaterades för de fyra tillverkare som inte hade lämnat tillräckliga uppgifter att de, i avsaknad av uppgifter, inte kunnat visa att de uppfyllde kriteriet.
- (77) Eftersom de inte lämnat tillräckliga uppgifter kunde dessa fyra företag inte heller visa att de uppfyllde kriterium nr 5 (valutaomräkning sker till marknadskonkurser).

4.1.2 Fastställande av marknadsekonomisk status för exporterande tillverkare i Vietnam

- (78) Tabellen i det följande sammanfattar vad som fastställdes för vart och ett av företagen vid prövningen enligt de fem kriterierna i artikel 2.7 c i grundförordningen.

Företag	1 Verksamhetsbeslut	2 Räkenskaper	3 Tillgångar och "överföringar" från det tidigare systemet	4 Rättslig miljö	5 Valutaomräkning	Slutsats
Företag 1	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 2	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 3	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 4	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 5	nej	ja	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 6	nej	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 7	ja	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad
Företag 8	ja	nej	nej	ja	ja	marknadsekonomisk status ej beviljad

Källa: Kontrollerade uppgifter i svaren på frågeformuläret från samarbetsvilliga vietnamesiska exportörer.

- (79) De berörda företagen gavs tillfälle att lämna synpunkter på kommissionens slutsatser enligt ovan. Samtliga åtta företag invände mot slutsatserna och hävdade att de borde beviljas marknadsekonomisk status.
- (80) När det gäller kriterium nr 1 kunde sex företag inte visa att de fattade sina verksamhetsbeslut som svar på marknadssignaler och utan något större statligt inflytande.
- (81) Fyra av företagen är skyldiga att exportera hela sin produktion eller en betydande del av den. Företagen påstod att de hade rätt att sälja sina produkter på hemmamarknaden. De lyckades emellertid inte framföra några relevanta argument till stöd för sitt påstående. Företagen anförde bara att de kunde begära att investeringstillståndet ändrades för att de skulle kunna sälja på hemmamarknaden eller att försäljningsrestriktionerna hade ett skattesyfte. Kommissionen kan bara konstatera att företagen uppenbarligen har möjlighet att få denna restriktion avlägsnad från investeringstillståndet, men att de inte har begärt att tillståndet skall ändras, vare sig under undersökningsperioden eller senare. Företagen omfattades alltså fortfarande av ett visst försäljningstvång och kunde därför inte fatta sina verksamhetsbeslut som ett svar på marknadssignaler. Deras påståenden avvisades därför.
- (82) De två andra företagen konstaterades vara helt statsägda med direkta länkar till staten när det gäller företagets ledning. Bägge bestred att det skulle förekomma ett betydande statligt inflytande, men anförde inga nya argument för att underbygga sitt påstående. Deras argument avvisades därför.
- (83) När det gäller kriterium nr 2 uppfyllde sju företag inte villkoren i artikel 2.7 c i grundförordningen.
- (84) Tre företag hade inga reviderade räkenskaper och inte heller några offentliggjorda finansiella rapporter. För tre andra företag kunde det inte garanteras att räkenskaperna upprättades i överensstämmelse med IAS och att de tillämpades för alla ändamål, eftersom revisorerna uttryckligen framhållit i de offentliggjorda finansiella rapporterna att räkenskaperna inte syftade till att redovisa företagets ekonomiska ställning i enlighet med de redovisningsprinciper och den redovisningspraxis som var allmänt accepterade i andra länder och rättskipningsområden än Vietnam. Detta konstaterades strida mot IAS standarder, där det under rubriken *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter* anges att de finansiella rapporternas syfte är att tillhandahålla information om ett företags finansiella ställning och resultat samt om förändringar i den ekonomiska ställningen och att informationen är användbar för olika användare som underlag för deras beslut i ekonomiska frågor. Vidare skall enligt IAS1 ett företag vars finansiella rapporter uppfyller IAS standarder uttryckligen och utan förbehåll ange detta i noterna, vilket det är uppenbart att dessa företag inte har gjort.
- (85) För två av dessa företag hade betydande problem påtalats i revisorernas rapporter och för ett av dem konstaterades att revisorernas granskning var klart otillräcklig för att garantera räkenskapernas tillförlitlighet.
- (86) De sju berörda exporterande tillverkarna ifrågasatte dessa slutsatser. Med hänsyn emellertid till i) avsaknaden av reviderade räkenskaper för tre av företagen, ii) de väsentliga problem som revisorerna själva hade påtalat i sin rapport för två andra och iii) den viktiga anmärkning som revisorerna hade gjort beträffande ytterligare två och som innebär en tydlig varning till den som använder räkenskaperna att dessa inte överensstämmer med allmänt accepterade redovisningsprinciper, innehöll synpunkterna från dessa sju företag inget nytt som kunde föranleda kommissionen att ändra sina slutsatser och därför avvisades påståendena.

- (87) I fråga om markanvändningsrättigheter speglades inte marknadsvillkoren, utan villkoren fastställdes centralt av myndigheterna, särskilt i fråga om prissättning och prisrevideringar. När det gäller kriterium nr 3 kunde därför inget av företagen visa att inga snedvridningar förekom till följd av det tidigare icke-marknadsekonomiska systemet. För tre av företagen konstaterades det dessutom att särskilt tillgångsvärderingen var föremål för snedvridningar till följd av det icke-marknadsekonomiska systemet. Dessa slutsatser ifrågasattes av företagen. De kunde emellertid inte tillföra något nytt för att underbygga sina argument. Dessa avvisades därför.
- (88) Det konstaterades att kriterierna nr 4 och nr 5 uppfylldes av alla de åtta företagen.
- (89) Det erinras också om kommissionens praxis att när det gäller en grupp av närstående företag alltid undersöka om gruppen som helhet uppfyller villkoren för att beviljas marknadsekonomisk status. Om ett dotterbolag till ett företag i Vietnam som ansöker om marknadsekonomisk status eller något annat företag som är närstående det företaget tillverkar eller säljer den berörda produkten, uppmanas också dotterbolaget eller det närstående företaget att separat fylla i en blankett med ansökan om marknadsekonomisk status. Två företag lämnade inte in någon sådan ansökningsblankett för en av sina närstående tillverkare i Vietnam, och därför kunde det inte fastställas att gruppen som helhet uppfyllde alla villkoren för marknadsekonomisk status.
- (90) Därför drogs slutsatsen att inget av företagen uppfyllde samtliga villkor i artikel 2.7 c i grundförordningen.

4.2 Individuell behandling

- (91) Enligt artikel 2.7 a i grundförordningen bör en landsomfattande tull fastställas för de länder som omfattas av den artikeln, utom i de fall där företagen kan visa att de uppfyller alla kriterierna i artikel 9.5 i samma förordning.
- (92) De kinesiska exporterande tillverkare som hade ansökt om marknadsekonomisk status ansökte också om individuell behandling för den händelse de inte skulle beviljas marknadsekonomisk status.
- (93) På grundval av tillgängliga uppgifter konstaterades att företagen inte lyckades visa att de kumulativt uppfyllde alla kraven för individuell behandling i artikel 9.5 i grundförordningen.
- (94) Vid undersökningen beträffande marknadsekonomisk status kunde ingen av tillverkarna visa att företaget uppfyllde kriterium nr 1, eftersom de alla, rättsligt eller i praktiken, var skyldiga att exportera hela sin tillverkning eller en betydande del av den. Därför fastställdes det i synnerhet att exportkvantiteter och försäljningsvillkor inte bestämdes fritt av de kinesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet, utan på grundval av regler i bolagsordningen eller företagets verksamhetstillstånd. Ingen av de kinesiska exporterande tillverkarna i urvalet kunde följaktligen visa att företaget uppfyllde kraven i artikel 9.5 b i grundförordningen, som innebär att företaget rättsligt och i praktiken skall få bestämma fritt över sin exportförsäljning. De fyra företag som inte uppfyllde kriterium nr 5 vid undersökningen beträffande marknadsekonomisk status bedömdes inte heller uppfylla kriteriet i artikel 9.5 d i grundförordningen, dvs. kravet på att valutaomräkning skall ske till marknadskurser.
- (95) Även de vietnamesiska exporterande tillverkare som hade ansökt om marknadsekonomisk status ansökte om individuell behandling för den händelse de inte skulle beviljas marknadsekonomisk status.

- (96) På grundval av tillgängliga uppgifter konstaterades att företagen inte uppfyllde alla kraven för individuell behandling i artikel 9.5 i grundförordningen.
- (97) För fyra företag fastställdes det i synnerhet, som nämnts redan i analysen ovan beträffande marknads-ekonomisk status, att exportvolymerna inte bestämdes fritt av företagen utan styrdes av regler i företagets verksamhetstillstånd. När det gäller de två helt statsägda företagen ansågs det att de inte kunde visa att de hade vidtagit lämpliga åtgärder för att förhindra statligt inflytande. För de två återstående företagen konstaterades att de hade anknytning till ett tredje företag, som inte uppfyllde kraven för individuell behandling i artikel 9.5 i grundförordningen, eftersom det omfattades av exportrestriktioner och statlig inblandning i dess interna struktur och beslutsprocess. Om olika tullsatser skulle gälla för dessa tre varandra närstående företag är det risk för att åtgärderna skulle komma att kringgås, och därför kunde de två förstnämnda företagen inte beviljas individuell behandling.

4.3 Normalvärde

4.3.1 Jämförbart land

- (98) Enligt artikel 2.7 i grundförordningen skall normalvärdet för import från länder som inte är en marknadsekonomi och, i den mån marknadsekonomisk status inte beviljats, från de länder som avses i artikel 2.7 b fastställas på grundval av priset eller det konstruerade värdet i ett jämförbart land.
- (99) I tillkännagivandet om inledande nämnde kommissionen att den hade för avsikt att använda Brasilien som lämpligt jämförbart land för fastställande av normalvärdet för Kina och Vietnam och uppmanade berörda parter att lämna synpunkter på detta val.
- (100) De samarbetsvilliga exporterande tillverkarna lämnade synpunkter på detta och ansåg att Thailand, Indien eller Indonesien skulle vara ett mera lämpligt val än Brasilien. Huvudargumentet mot Brasilien var att landet inte uppvisade några likheter med Kina eller Vietnam när det gäller socio-ekonomisk och kulturell utveckling eller BNP per capita, att det nästan inte alls fanns någon tillverkning av avancerade sportskor i Brasilien, och vidare att Brasilien skilde sig från Kina och Vietnam med avseende på arbetskostnad och tillgång på råmaterial.
- (101) Några av de berörda parter som föreslog något annat land än Brasilien som jämförbart land anförde att man i en tidigare undersökning, som hade gällt import av vissa skodon med överdelar av läder eller plast med ursprung i Kina, Indonesien och Thailand⁽⁴⁾, hade valt Indonesien som jämförbart land och att Indonesien därför borde väljas också för den här undersökningen.
- (102) Kommissionen bad exportörer i Brasilien och i andra möjliga jämförbara länder, bl.a. Indien, Indonesien och Thailand, att de skulle samarbeta i undersökningen. Mer än 50 företag i Brasilien och i Indien och mer än 20 företag i Indonesien kontaktades per brev. Dessutom kontaktade kommissionen *Thai Footwear Association* och fick därigenom kontakt med sex thailändska exporterande tillverkare som vara villiga att samarbeta. Av alla de företag som kontaktades i de andra länderna var det bara en exporterande tillverkare i Indien, två exporterande tillverkare i Indonesien och åtta exporterande tillverkare i Brasilien som gick med på att samarbeta i undersökningen.

⁽⁴⁾ Se fotnot 3.

Representativiteten hos försäljningen på hemmamarknaden

- (103) Ett av de viktigaste kriterierna för valet av jämförbart land är om försäljningen på hemmamarknaden i det jämförbara landet är representativ i förhållande till exporten av den berörda produkten med ursprung i det land som inte är en marknadsekonomi eller i de länder som berörs av förfarandet. Enligt artikel 2.2 i grundförordningen, som också är tillämplig på det jämförbara landet, anses normalt att priserna på det jämförbara landets inhemska marknad är representativa om försäljningsvolymen på den marknaden motsvarar minst 5 % av försäljningsvolymen till gemenskapen från det land som inte är en marknadsekonomi.
- (104) Vad Indonesien beträffar bör noteras att den försäljning på hemmamarknaden som de två samarbetsvilliga indonesiska exporterande tillverkarna redovisade inte var tillräckligt representativ i förhållande till exporten från de berörda länderna.
- (105) I Indien anmälde sig bara en samarbetsvillig exportör. Företagets försäljning på hemmamarknaden motsvarade emellertid mindre än 5 % av exporten från Vietnam och var därför inte tillräckligt representativ i förhållande till den totala exporten från de berörda länderna.
- (106) Vad så gäller Thailand förklarade sig sex exporterande tillverkare villiga att samarbeta och besvarade frågeformuläret. Deras försäljning på hemmamarknaden motsvarade emellertid inte minst 5 % av exporten från Kina eller Vietnam och var därför inte tillräckligt representativ i förhållande till den totala exporten från de berörda länderna. Det konstaterades därför att Thailand inte var ett lämpligt jämförbart land.
- (107) Däremot redovisade de tre största av de åtta exporterande tillverkare i Brasilien som samarbetade i undersökningen en försäljning på hemmamarknaden som motsvarade mer än 50 % av vars och ens export, och deras sammanlagda försäljning på hemmamarknaden konstaterades motsvara minst 5 % av exporten från de båda berörda länderna.
- (108) På denna grundval framstod Brasilien som det mest rimliga valet eftersom försäljningen på hemmamarknaden där var representativ, vilket innebar att man inte skulle behöva konstruera något normalvärde och sedan eventuellt behöva göra många justeringar av detta.

Konkurrensen i det jämförbara landet

- (109) Valet av Brasilien som jämförbart land framstod som rimligt också från konkurrenssynpunkt, eftersom det finns mer än 7 000 tillverkare i landet med en sammanlagd produktion på mer än 700 miljoner par skor 2004 och en inhemsk förbrukning på mer än 500 miljoner par 2004. Omkring 200 miljoner par skor exporterades 2004, varav mer än 50 % utgjordes av skodon med överdelar av läder. Den brasilianska exporten går i huvudsak till Nordamerika (USA och Kanada), Sydamerika och Europa. Importen omfattade omkring 9 miljoner par 2004, varav ca 80 % hade ursprung i de berörda länderna.
- (110) På grundval av uppgifterna för 2003 konstaterades det att Brasilien också hade den största inhemska konsumtionen per capita av skor (2,7), följt av Thailand (2,3), Indonesien (1,7) och Indien (0,6) – alla typer av skor är då inräknade.

Avancerade sportskor

- (111) Den omständigheten att det praktiskt taget inte finns någon tillverkning av avancerade sportskor i Brasilien ansågs, med tanke på beslutet att utesluta denna skodonstyp från undersökningen (se skäl 19), sakna betydelse.

Socio-ekonomisk och kulturell utveckling

- (112) Några parter gjorde gällande att Brasilien skilde sig alltför mycket från Kina och Vietnam när det gäller socio-ekonomisk och kulturell utveckling eller BNP per capita.
- (113) Först och främst bör det noteras att skillnader i kulturell utveckling anses sakna betydelse för valet av jämförbart land, eftersom ett jämförbart land används för att avspegla marknadsekonomiska förhållanden, inte jämförbara kulturella utvecklingsnivåer.
- (114) När det gäller användningen av ett land med en annan ekonomisk utveckling bör det nämnas att det i länder som inte är marknadsekonomier och i övergångsekonomier per definition inte råder samma ekonomiska förhållanden som i länder med marknadsekonomi. Det är inte ovanligt att det finns sådana skillnader i ekonomisk utveckling mellan det jämförbara landet och det land som inte är en marknadsekonomi eller som är en övergångsekonomi. Detta hindrar emellertid inte att Brasilien väljs som jämförbart land så länge som detta val anses mera lämpligt med hänsyn till de andra faktorer som skall tas med i övervägandena.
- (115) Samma slutsats kan dras när det gäller skillnaden i inkomst per capita, som likaså är en indikator för ekonomisk utveckling. Dessutom är det värt att nämna att Brasilien faller i samma grupp som Kina, Thailand och Indonesien enligt Världsbankens huvudkriterium för klassificeringen av länder (bruttonationalinkomst per capita).

Arbetskostnader

- (116) Flera berörda parter underströk att arbetskostnaderna var högre i Brasilien än i Vietnam och Kina och att Indien, Indonesien eller Thailand, vars arbetskostnader var mer jämförbara med Vietnams och Kinas, därför skulle vara mera lämpligt som jämförbart land.
- (117) Det erinras om att valet av jämförbart land inte nödvändigtvis skall göras bland länder som har samma kostnader som eller så lika kostnader som möjligt som de berörda länderna, eftersom de ländernas kostnader anses vara snedvridna på grund av att länderna inte är marknadsekonomier eller att deras ekonomi befinner sig i en övergångsprocess. Som framgår av skäl 114 kan ett land med en annan ekonomisk utvecklingsnivå väljas som jämförbart land för ett land som inte är en marknadsekonomi eller som är en övergångsekonomi. Arbetskostnader som avspeglar ett lands ekonomiska utvecklingsnivå anses vidare inte i sig vara ett relevant kriterium.
- (118) I alla händelser var, som nämnts ovan, samarbetet från de indiska, thailändska och indonesiska exporterande tillverkarnas sida inte omfattande nog för att deras försäljning på hemmamarknaden skulle anses vara tillräckligt representativ. Om något av de länderna valdes som jämförbart land skulle det betyda att man i måste använda ett konstruerat normalvärde och göra många justeringar av det.

Kostnadsskillnader när det gäller produktionsstrukturen

- (119) Berörda parter hävdade också att Brasilien och de berörda länderna hade olika kostnadsstruktur. Vissa kostnader (för forskning och utveckling, design, m.m.) bars nämligen av de kinesiska och vietnamesiska exportörernas kunder, men när det gäller Brasilien av de brasilianska tillverkarna själva och var därför inkluderade i de sistnämndas produktionskostnad.

- (120) Det konstaterades att det i några fall faktiskt förhöll sig så att exportörer i de berörda länderna sålde den berörda produkten till f.d. tillverkare i gemenskapen som fortfarande finansiellt stöder de delar av produktionskostnaden som avses i det föregående skälet och säljer produkten under eget varumärke. Detta är emellertid inte ett skäl till att avvisa Brasilien som lämpligt jämförbart land, eftersom det kan göras justeringar för sådana kostnader när normalvärdet fastställs.
- (121) Berörda parter hävdade också att det fanns en skillnad mellan Brasilien, å ena sidan, och Kina och Vietnam, å andra sidan, när det gäller tillgången på råmaterial, särskilt läder. Påståendena konstaterades emellertid vara motsägelsefulla och parterna lämnade ingen underbyggd bevisning om varför andra länder skulle vara mera lämpliga. Så exempelvis påstod några av dem att tillgången på råmaterial var obegränsad i de berörda länderna, medan endast de grundläggande råmaterialen fanns att tillgå i Brasilien. Andra hävdade tvärtom att de berörda länderna måste importera läder av nötkreatur och inte hade samma tillgång till råmaterial som Brasilien, som hade en omfattande och väl etablerad produktion av obearbetat läder.
- (122) Några parter bekräftade emellertid att Brasilien har en större tillgång till läder än de berörda länderna. I synnerhet har Brasilien en av de största kommersiella nötkreaturstammarna i världen och dessutom hundratals företag som specialiserat sig på garvning och beredning av läder. De brasilianska garverierna producerar årligen mer än 30 miljoner hudar, varav endast 40 % avsätts på den brasilianska marknaden för lädervaror (skodon, läderartiklar, möbler). Det processkunnande som detta representerar och denna tillgång på råmaterial kan endast påverka den brasilianska produktionskostnaden i nedåtgående riktning. Påståendet om att Brasilien inte skulle vara ett rimligt val på grundval av råmaterialtillgången avvisades därför.
- (123) De ovannämnda parterna gjorde sedan gällande att de berörda länderna använde läder som var av lägre kvalitet än det läder som de brasilianska tillverkarna använde. I detta avseende bör det noteras att undersökningen avseende de kinesiska och vietnamesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalen visade att kvaliteten på det läder de använde var högre än kvaliteten på det läder som de brasilianska tillverkarna använde. Detta är emellertid inte något skäl till att avvisa Brasilien som ett lämpligt jämförbart land, eftersom man kan ta hänsyn till eventuella skillnader i lädrets kvalitet genom en justering för skillnader i fysiska egenskaper.
- (124) Mot bakgrund av det ovanstående drogs slutsatsen att Brasilien var ett lämpligt jämförbart land.

4.3.2 Normalvärde i det jämförbara landet

- (125) Efter det att Brasilien valts till jämförbart land beräknades normalvärdet på grundval av uppgifter som hade kontrollerats på platsen hos de tre största samarbetsvilliga brasilianska tillverkarna.
- (126) De tre brasilianska tillverkarna av den likadana produkten hade en försäljning på hemmamarknaden som konstaterades vara representativ i förhållande till de kinesiska och vietnamesiska exporterande tillverkarnas export av den berörda produkten till gemenskapen.
- (127) Kommissionen undersökte också om försäljningen på hemmamarknaden kunde anses ha ägt rum vid normal handel och fastställde för det ändamålet hur stor andel av försäljningen som utgjordes av lönsam försäljning till oberoende kunder. Det framgick av kontrollerna hos de tre största tillverkarna att den del av deras försäljning som avsattes till ett nettoförsäljningspris som minst motsvarade styckkostnaden utgjorde mer än 80 % av deras respektive totala försäljningsvolym. Normalvärdet baserades därför på det faktiska priset på hemmamarknaden, beräknat som ett vägt genomsnitt av priserna för all försäljning på hemmamarknaden av den berörda produkttypen under undersökningsperioden, oavsett om försäljningen var lönsam eller inte.

4.4 Exportpris

- (128) De exporterande tillverkarnas export till gemenskapen gick antingen direkt till oberoende importörer eller ägde rum via icke-närstående handelsföretag belägna utanför gemenskapen.
- (129) I de fall där exportförsäljningen till gemenskapen ägde rum direkt till oberoende kunder fastställdes exportpriserna, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen, på grundval av de priser som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten.
- (130) I de fall där exportförsäljningen till gemenskapen ägde rum genom icke-närstående handelsföretag fastställdes exportpriserna, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen, på grundval av priserna för den berörda produkten när den såldes av de berörda producenterna till handelsföretagen, dvs. till en oberoende köpare, för export.

4.5 Jämförelse

- (131) Jämförelsen mellan normalvärdet och exportpriset gjordes på nivån fritt fabrik.
- (132) För att jämförelsen mellan normalvärdet och exportpriset skulle bli rättvis togs det i enlighet med artikel 2.10 i grundförordningen hänsyn i form av justeringar till olikheter som påverkade priserna och prisernas jämförbarhet. För samtliga undersökta exporterande tillverkare beviljades i tillämpliga och motiverade fall justeringar för olikheter i fråga om transportkostnader, sjöfrakts- och försäkringskostnader, hanterings- och lastningskostnader samt därmed sammanhängande kostnader, förpackningskostnader, kreditkostnader, säkerhets- och garantikostnader och provisioner. Det gjordes också en justering enligt artikel 2.10 a i grundförordningen för olikheter i kvaliteten på lädret och en justering enligt artikel 2.10 k i grundförordningen för olikheter i kostnader för forskning och utveckling och design.
- (133) För fastställande av normalvärdet för exporterade produkttyper som inte såldes på den inhemska marknaden i Brasilien användes försäljningspriserna på den marknaden för liknande produkttyper, efter justering där så var motiverat.

4.6 Dumpningsmarginaler

4.6.1 Allmän metod

- (134) I enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen fastställdes dumpningsmarginalerna på grundval av en jämförelse mellan det vägda genomsnittliga normalvärdet per produkttyp och det vägda genomsnittliga exportpriset per produkttyp fastställt enligt ovan. Eftersom ingen av de exporterande tillverkare som ingick i urvalen uppfyllde vare sig kriterierna för marknadsekonomisk status eller kriterierna för individuell behandling, beräknades en enda vägd genomsnittlig dumpningsmarginal för samtliga företag i urvalet av exportörer i Kina och en enda för alla företagen i urvalet av exportörer i Vietnam.
- (135) Dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande företag som gav sig till känna inom tidsfristerna i tillkännagivandet om inledande men som varken ingick i urvalen eller blev föremål för en individuell undersökning, fastställdes på grundval av det vägda genomsnittet av dumpningsmarginalerna för de företag som ingick i urvalen, i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen.

- (136) För exporterande tillverkare som varken besvarade kommissionens frågeformulär eller på annat sätt gav sig till känna fastställdes dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter, i enlighet med artikel 18.1 i grundförordningen.
- (137) I syfte att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande tillverkare fastställdes först hur omfattande den bristande samarbetsviljan var. För detta ändamål jämfördes de uppgifter om sin exportvolym till gemenskapen som de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna hade lämnat med motsvarande uppgifter från Eurostats importstatistik.
- (138) I de fall där samarbetsnivån var låg, dvs. när de samarbetsvilliga exportörerna svarade för mindre än 80 % av den totala exporten av den berörda produkten, ansågs det att dumpningsmarginalen för de icke-samarbetsvilliga exporterande tillverkarna borde fastställas på en högre nivå än nivån för den högsta dumpningsmarginal som faststälts för de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna. I de fallen fastställdes dumpningsmarginalen därför till en nivå motsvarande den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen för de mest sålda produkttyperna hos de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som hade de högsta dumpningsmarginalerna.
- (139) I de fall där samarbetsnivån var hög, dvs. när de samarbetsvilliga exportörerna svarade för minst 80 % av den totala exporten av den berörda produkten, ansågs det att dumpningsmarginalen för eventuella icke-samarbetsvilliga exporterande tillverkare borde fastställas på nivån för den vägda genomsnittliga dumpningsmarginal som hade fastställts för de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna i det berörda landet.
- (140) När dumpningsmarginalen fastställs har kommissionen som praxis att betrakta närliggande exporterande tillverkare och exporterande tillverkare som tillhör samma företagsgrupp som en och samma enhet och att fastställa en enda dumpningsmarginal för gruppen. Anledningen är framför allt att individuella dumpningsmarginaler skulle kunna uppmuntra till kringgående av antidumpningsåtgärderna genom att närliggande exporterande tillverkare får möjlighet att kanalisera sin export till gemenskapen via det företag som har den lägsta individuella dumpningsmarginalen. Ett sådant kringgående skulle göra åtgärderna verkningslösa.
- (141) I enlighet med denna praxis konstaterades det att var och en av tre icke-närliggande exporterande tillverkare i Vietnam var närliggande en annan exporterande tillverkare. För dessa tre exporterande tillverkare bestämdes det att man först skulle beräkna en dumpningsmarginal för vart och ett av de sex företagen. En vägd genomsnittlig dumpningsmarginal fastställdes sedan för var och en av de tre grupperna av närliggande företag på grundval av dumpningsmarginalen för de två företagen i varje grupp.
- (142) Jämförelsen mellan de uppgifter om sin export till gemenskapen som de exporterande tillverkarna i varje exportland hade lämnat och den totala importvolymen med ursprung i varje exportland visade att samarbetsnivån var hög, eftersom denna export motsvarade mer än 90 % av den totala importen till gemenskapen från vart och ett av exportländerna under undersökningsperioden.
- (143) Den landsomfattande genomsnittliga dumpningsmarginalen för varje exportland fastställdes därför på grundval av den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande tillverkare som ingick i urvalet och vars uppgifter beträffande exportpriser kunde anses vara tillförlitliga. Det bör noteras att exportprisuppgifterna från fyra av de kinesiska exporterande tillverkare som ingick i urvalet inte kunde användas, eftersom företagen hade lämnat in otillförlitliga transaktionsförteckningar som, till exempel, inkluderade andra produkter än den berörda produkten eller inte stämde med källdokumentationen. Alla andra exporterande tillverkare i respektive exportland tilldelades därför en landsomfattande dumpningsmarginal, uttryckt i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns, före tull. Eftersom det faststälts en enda dumpningsmarginal för de kinesiska exportörer som ingick i urvalet och en enda för de vietnamesiska exportörerna (se avsnitt 4.6.1), bör alla andra exporterande tillverkare i de berörda länderna också få dessa dumpningsmarginaler.

4.6.2 Dumpningsmarginaler

a) Kina

Den preliminära landsomfattande dumpningsmarginalen, uttryckt i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns, är 21,4 %.

b) Vietnam

Den preliminära landsomfattande dumpningsmarginalen, uttryckt i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns, är 64,0 %.

5. SKADA

5.1 Allmänna anmärkningar

(144) Med hänsyn till de preliminära slutsatserna beträffande produkttäckningen har alla uppgifter som gäller avancerade sportskor uteslutits från de uppgifter som analyseras nedan.

(145) En fullständig preliminär skadeanalys har gjorts för den berörda produkten, inbegripet barnskor. Eftersom det måste dras en preliminär slutsats om att väsentlig skada har vållats av den import för vilken det införs provisoriska åtgärder, avser den detaljerade analysen i det följande emellertid importen exklusive barnskor, då barnskor preliminärt inte avses komma att omfattas av åtgärderna. Det bedöms som nödvändigt att gå tillväga på detta sätt i analysen, eftersom den är kopplad till åtgärder som skall baseras på nivåerna för undanröjande av skadan och dessa nivåer ändras när barnskor utesluts. Det bör emellertid noteras att uteslutandet av barnskor inte påverkar de övergripande preliminära slutsatserna om skada. Utvecklingstendensen förblir likartad för alla de relevanta skadefaktorerna, oavsett om barnskor omfattas av åtgärderna eller inte.

5.2 Produktion i gemenskapen

(146) Den berörda produkten tillverkas i gemenskapen av mer än 8 000 tillverkare. Omkring 80 % av produktionen i gemenskapen är koncentrerad till Italien, Portugal och Spanien. Tillverkning av skodon förekommer dessutom, men i mindre omfattning, i nästan alla de andra medlemsstaterna.

(147) Några parter hävdade att de borde betraktas som gemenskapstillverkare även om de inte tillverkade den berörda produkten i gemenskapen, eftersom de bedrev design-, varumärkes-, forsknings- och utvecklings-, lednings- och detaljistverksamhet i gemenskapen.

(148) Praxis i detta avseende är att endast företag med tillverkning i gemenskapen kan betecknas som gemenskapstillverkare. De traditionella gemenskapstillverkarna har all sin utvecklings-, design- och tillverkningsverksamhet i gemenskapen. Andra tillverkare i gemenskapen köper kanske någon del av skodonet, i regel överdelarna, utanför gemenskapen, men själva skotillverkningen ligger i gemenskapen och slutprodukten har ändå rätt att få gemenskapsursprung. Det beror på att de processer som tillför det största mervärdet äger rum i gemenskapen. Detta har heller inte ifrågasatts av någon av de berörda parterna. De företag som avses i det föregående skälet befinner sig i en annan situation i så måtto att tillverkningen och produktutvecklingen på fabriksnivå inte äger rum i gemenskapen, även om en del av design- och utvecklingsverksamheten sker där. Slutprodukterna kan inte få gemenskapsursprung, och dessa företag i gemenskapen kan därför inte betraktas som gemenskapstillverkare. Detta argument avvisades därför.

- (149) Slutsatsen blev att de tillverkare som nämns i skäl 146 står för den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen i den mening som avses i artikel 4.1 i grundförordningen.

5.3 Definition av gemenskapsindustrin

- (150) Klagomålet ingavs av tillverkare i gemenskapen eller företrädare för sådana tillverkare, totalt 814 företag. Det konstaterades att dessa klagande står för en betydande del av den sammanlagda produktionen i gemenskapen av den berörda produkten, i detta fall omkring 42 %.
- (151) Med tanke på det stora antalet klagande tillverkare i gemenskapen blev det nödvändigt att tillämpa artikel 17 i grundförordningen för skadeanalysen. Det gjordes därför ett urval omfattande tio tillverkare. Dessa tio företag, som står för något mer än 10 % av de klagande gemenskapstillverkarnas produktion, samarbetade till fullo i undersökningen.
- (152) På denna grundval anses de 814 klagande tillverkarna i gemenskapen, dvs. de tillverkare som ingick i urvalet och övriga tillverkare, som inte ingick i urvalet, utgöra gemenskapsindustrin i den mening som avses i artiklarna 4.1 och 5.4 i grundförordningen. De kallas nedan "gemenskapsindustrin".

5.4 Konsumtion i gemenskapen

- (153) Konsumtionen i gemenskapen fastställdes på grundval av uppgifter om

- samtliga gemenskapstillverkares produktionsvolym,
- gemenskapstillverkarnas export,
- total importvolym till gemenskapen,

- (154) På denna grundval utvecklades konsumtionen i gemenskapen på följande sätt:

	2001	2002	2003	2004	UP
Konsumtion (i tusen par)	586 280	530 130	550 028	577 573	591 053
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	90	94	99	101

Källa: Eurostat samt uppgifter i klagomålet.

- (155) Konsumtionen av skodon i gemenskapen minskade först med 10 % 2002, men ökade därefter. Totalt sett ökade konsumtionen i gemenskapen med 1 %. Per capita-konsumtionen i gemenskapen var i stort sett oförändrad under skadeundersökningsperioden.

5.5 Import från de berörda länderna

5.5.1 Sammantagen bedömning av den dumpade importens verkningar

- (156) Kommissionen övervägde huruvida verkningarna av den dumpade importen från de berörda länderna borde bedömas sammantaget, på grundval av kriterierna i artikel 3.4 i grundförordningen. Där fastställs att om en antidumpningsundersökning samtidigt inbegriper import från mer än ett land, skall verkningarna av denna import slås samman endast om det fastställs att a) varje lands dumpningsmarginal är högre än miniminivån enligt artikel 9.3 i grundförordningen och omfattningen av importen från varje enskilt land inte är försumbar samt b) det är lämpligt att slå samman verkan av importen vid skadebedömningen med hänsyn till konkurrensvillkoren mellan de olika importerade produkterna och konkurrensvillkoren mellan de importerade produkterna och den likadana gemenskapsprodukten.
- (157) Det konstaterades för det första att de fastställda dumpningsmarginalerna för vart och ett av de berörda länderna var högre än miniminivån. Volymen dumpad import från vart och ett av länderna var vidare inte försumbar i den mening som avses i artikel 5.7 i grundförordningen. Importen från Kina och Vietnam motsvarade i själva verket omkring 9 % respektive 14 % av konsumtionen i gemenskapen under undersökningsperioden.
- (158) Undersökningen visade dessutom att villkoren för konkurrensen mellan dumpad import från de bägge länderna och för konkurrensen mellan den dumpade importen och den likadana gemenskapsprodukten var likartade. Det konstaterades att, oavsett ursprung, skodon med överdelar av läder som tillverkades och såldes av de berörda länderna och skodon som tillverkades och såldes av gemenskapsindustrin konkurrerar med varandra, eftersom de är likadana med avseende på grundläggande egenskaper, är utbytbara från konsumentens synpunkt och säljs genom samma försäljningskanaler. Det framgick vidare av undersökningen att importen från de båda länderna utvecklades parallellt: importen ökade från båda med omkring 40 miljoner par mellan 2001 och undersökningsperioden. Priserna på importen från de bägge länderna följde också en likartad utvecklingstrend i nedåtgående riktning, med en prisminskning på 39 % för importen från Kina och med 22 % för importen från Vietnam. Det konstaterades att dessa priser underskred gemenskapsindustrins priser i ett jämförbart handelsled.
- (159) Några berörda parter ansåg att villkoren för en sammantagen bedömning inte var uppfyllda i detta fall, eftersom de berörda ländernas marknadsandel utvecklades på olika sätt och priserna på deras produkter inte var jämförbara.
- (160) Det framgår emellertid av följande tabell att importvolym, marknadsandelar och genomsnittliga styckpriser utvecklades på ett likartat sätt för de båda länderna under skadeundersökningsperioden.

Importvolym och marknadsandel					
	2001	2002	2003	2004	UP
Kina (i tusen par)	12 772	11 942	21 340	26 763	53 470
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	94	167	210	419
Marknadsandel	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,6 %	9,0 %
Vietnam (i tusen par)	41 241	47 542	64 666	81 042	81 477
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	115	157	197	198
Marknadsandel	7,0 %	9,0 %	11,8 %	14,0 %	13,8 %

Genomsnittliga priser					
	2001	2002	2003	2004	UP
Kina (euro/par)	12,4	12,2	9,1	7,5	7,5
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	98	74	61	61
Vietnam (euro/par)	12,5	11,8	10,5	9,8	9,7
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	95	84	79	78

- (161) Den plötsliga uppgången i importen från Kina under undersökningsperioden, som omfattade en stor del av 2004, hänger högst sannolikt samman med att kvoterna för importen från Kina upphörde att gälla den 1 januari 2005. Det bör emellertid observeras att kommissionen alltid brukar undersöka hur importen från de berörda länderna har utvecklats i volym- och prishänseende under flera år, i detta fall från och med den 1 januari 2001 till och med undersökningsperiodens slut. Det kan konstateras att importen från Kina och från Vietnam klart och tydligt följde samma trender. Den absoluta skillnaden mellan de båda ländernas priser är vidare inte relevant för den sammantagna bedömningen. Skillnaden kan ju förklaras av flera olika faktorer, t.ex. olika produktsammansättning. Det är prisutvecklingen under skadeundersökningsperioden som är relevant, och den är alltså jämförbar för de båda länderna. Parternas argument kunde av dessa skäl inte godtas.
- (162) På denna grundval dras slutsatsen att samtliga villkor för en sammantagen bedömning är uppfyllda, och att verkningarna av den dumpade importen med ursprung i de berörda länderna alltså bör bedömas sammantaget vid skadeanalysen.

5.5.2 Den dumpade importens volym och marknadsandel

	2001	2002	2003	2004	UP
Import (i tusen par)	54 013	59 484	86 006	107 805	134 947
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	110	159	200	250
Marknadsandel	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %

Källa: Eurostat.

- (163) Tabellen visar att importen till gemenskapen av den berörda produkten med ursprung i de berörda länderna mer än fördubblades under skadeundersökningsperioden.
- (164) De berörda ländernas marknadsandel ökade mycket kraftigt under skadeundersökningsperioden, från 9,2 % 2001 till 22,8 % under undersökningsperioden. Detta skall ses mot bakgrund av att konsumtionen i gemenskapen var relativt konstant.

- (165) Några berörda parter hävdade att utvecklingen av importen från de berörda länderna var snedvriden på grund av att importkvoterna avskaffades per den 1 januari 2005. Under 2004 hade nämligen vissa företag, anförde de, valt att skjuta upp den export som de normalt skulle ha haft i slutet av det året till början av 2005. Det är mycket möjligt att kvotsystemets upphörande har påverkat importvolymen under första kvartalet 2005, men det bör för det första påpekas att detta endast gäller ett av de berörda länderna och dessutom inte alla de produkter som omfattas av undersökningen. Om man ser till hela skadeundersökningsperioden uppvisade vidare importen hela tiden en ökande tendens. Den omständigheten att kvoterna upphörde att gälla anses därför inte ha haft någon större snedvridande effekt och ändrar helt klart inte slutsatsen att den dumpade importen ökade kraftigt mellan 2001 och undersökningsperiodens slut.

5.5.3 Prisutveckling för den dumpade importen

	2001	2002	2003	2004	UP
euro/par	12,4	11,9	10,2	9,2	8,9
Index: 2001 = 100	100	96	82	74	71

Källa: Eurostat.

- (166) Importpriset sjönk mycket kraftigt, från 12,4 euro/par 2001 till 8,9 euro/par under undersökningsperioden. Detta motsvarar en minskning totalt sett med närmare 30 % under skadeundersökningsperioden.

5.5.4 Prisunderskridande

- (167) Vid analysen av prisunderskridandet jämfördes priserna på importen från de exporterande tillverkare som ingick i urvalet med gemenskapsindustrins priser, på grundval av vägda genomsnitt för jämförbara produkttyper under undersökningsperioden. Gemenskapsindustrins priser justerades till nivån fritt fabrik och jämfördes med importpriserna cif vid gemenskapens gräns, efter tull. Prisjämförelsen gjordes för transaktioner i samma handelsled, efter justering av priserna där så var nödvändigt och efter avräkning av rabatter och avdrag. För att jämförelsen skulle bli rättvis gjordes justeringar med hänsyn till kostnader som bärs av importörerna i gemenskapen, t.ex. kostnader för design och materialval, och som annars inte skulle avspeglas i importpriset. Eftersom skodonen tillverkas på beställning och därmed enligt de specifikationer (i fråga om t.ex. råmaterial och design) som importörerna själva anger, bör de kostnader som avses ovan avspeglas i priset på de importerade skodonen så att jämförelsen med gemenskapsindustrins priser, som inbegriper även sådana kostnader, skall bli rättvis.
- (168) På grundval av de samarbetsvilliga exporterande tillverkarnas priser uppgår de konstaterade prisunderskridandemarginalerna för respektive land, uttryckta i procent av gemenskapsindustrins priser, till följande:

Land	Prisunderskridande
Kina	12,8 %
Vietnam	11,3 %

5.6 Särdrag inom skobranschen i gemenskapen

- (169) Skobranschen i gemenskapen utmärks av nätverk av mikroföretag (som sysselsätter färre än tio personer) samt små företag. Större företag med mer än 500 anställda sysselsätter bara en mindre del av branschens totala arbetsstyrka. Mikroföretagen och de små företagen har fördelen av att vara mera flexibla och lättare kunna anpassa sig till marknadsefterfrågan, men de är också ekonomiskt mera sårbara inför externa påfrestningar.
- (170) Under pressen från den internationella konkurrensen har de större företagen tenderat att försvinna, medan de mera flexibla små företagen och mikroföretagen, organiserade i små grupper, lättare kunnat fortsätta att konkurrera. Antalet företag i branschen har undan för undan minskat under senare år, och bara de överlevande företagen har därför kunnat delta i klagomålet mot dumpningen. Det är också sannolikt att många mikroföretag inte har resurser nog att stödja klagomålet. Att bara analysera de klagande överlevande företagens situation skulle därför kunna innebära att omfattningen av skadan för den samlade tillverkningen i gemenskapen av den berörda produkten underskattas.
- (171) Nedan redovisas därför vissa makroindikatorer som tillhandahållits av de nationella intresseorganisationerna i de medlemsstater där de klagande tillverkarna i gemenskapen är belägna, dvs. Italien, Spanien, Portugal, Frankrike, Polen och Grekland. Indikatorerna gäller utvecklingen av produktion, sysselsättning och antal företag som tillverkade den berörda produkten under undersökningsperioden. Uppgifterna har kontrollerats så långt det varit möjligt.

	2001	2002	2003	2004	UP
Produktion (i tusen par)	538 910	446 917	408 559	370 143	349 222
<i>Index 2001 = 100</i>	100	83	76	69	65
Sysselsättning	238 018	226 126	215 426	201 174	194 579
<i>Index 2001 = 100</i>	100	95	91	85	82
Antal företag	10 728	10 684	10 447	10 044	9 579
<i>Index 2001 = 100</i>	100	100	97	94	89

- (172) Produktionen av skodon med överdelar av läder i de nämnda medlemsstaterna minskade med 35 % under skadeundersökningsperioden. Mer än 1 000 företag blev under samma period tvungna att lägga ned verksamheten. Det betyder att mer än 43 000 arbetstillfällen försvann och att sysselsättningsnivån minskade med 20 % i förhållande till 2001. Nedgången i antalet företag var särskilt uttalad under undersökningsperioden, en period som alltså omfattade en stor del av 2004. Detta tyder på ett ökat antal konkurser under första kvartalet 2005.
- (173) Uppgifterna ovan visar klart och tydligt att branschen har fått vidkännas en mycket negativ utveckling under de senaste åren och för närvarande befinner sig i en kritisk situation.

5.7 Gemenskapsindustrins situation

5.7.1 Inledande anmärkningar

- (174) I enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen undersökte kommissionen alla ekonomiska faktorer och förhållanden som har betydelse för gemenskapsindustrins tillstånd. Påpekas bör emellertid att inte alla i grundförordningen angivna faktorer befanns vara av betydelse för gemenskapsindustrins tillstånd när det gäller att fastställa skada. Så exempelvis har företagen normalt inga lager, eftersom tillverkningen äger rum på beställning, och i den mån de har några lager utgörs de av order som utförts men ännu inte levererats eller fakturerats. Lagernivån konstaterades därför vara av mycket liten betydelse för analysen av skada. Eftersom branschen fortfarande är ganska arbetsintensiv är vidare produktionskapaciteten tekniskt sett inte begränsad, utan i huvudsak beroende av det antal arbetare som tillverkarna anställer.
- (175) Med tanke på det stora antalet klagande tillverkare i gemenskapen blev det, som förklarats ovan, nödvändigt att tillämpa bestämmelserna om stickprovsförfarande. Vid skadeanalysen fastställdes skadeindikatorerna på följande två nivåer:
- De makroekonomiska delarna (produktion, försäljning, marknadsandel, sysselsättning, produktivitet, tillväxt, dumpningsmarginaler och återhämtning från verkningarna av tidigare dumpning) bedömdes för gemenskapsindustrin som helhet, på grundval av de uppgifter som inhämtades från de enskilda tillverkarna när klagomålet hade ingivits. Där så var möjligt dubbelkontrollerades dessa faktorer mot de uppgifter för hela gemenskapen som de berörda intresseorganisationerna runt om i gemenskapen hade lämnat.
 - Analysen av de mikroekonomiska delarna (lager, försäljningspriser, kassaflöde, lönsamhet, räntabilitet, kapitalanskaffningsförmåga, investeringar, sysselsättning och löner) gjordes på företagsnivå, dvs. för de enskilda gemenskapstillverkare som ingick i urvalet.

5.7.2 Makroekonomiska indikatorer

Produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

	2001	2002	2003	2004	UP
Produktion (i tusen par)	223 047	182 576	172 339	158 213	146 868
Index: 2001 = 100	100	82	77	71	66

Källa: Uppgifter som inhämtades i klagomålsfasen.

- (176) Produktionsvolymen för hela gemenskapsindustrin minskade från 223 miljoner par 2001 till 146,9 miljoner par under undersökningsperioden. Detta innebär att den minskade med mer än 30 %.
- (177) Även om en viss tillverkningsanläggning teoretiskt sett är utformad för en viss produktionsnivå, är den faktiska nivån i hög grad beroende av det antal arbetstagare som anställs vid anläggningen. Som förklarats i det föregående är skotillverkningsprocessen till största delen arbetsintensiv. Kapaciteten för ett och samma antal företag mäts därför bäst genom att undersöka sysselsättningsnivån. I detta avseende hänvisas till tabellen nedan som visar sysselsättningen inom gemenskapsindustrin. Den samlade produktionskapaciteten avspeglas också väl av hur antalet företag som är verksamma i branschen har utvecklats. Den utvecklingen har redovisats ovan, och det kan erinras om att mer än 1 000 företag blev tvungna att lägga ned verksamheten under skadeundersökningsperioden.

Försäljningsvolym och marknadsandel

	2001	2002	2003	2004	UP
Försäljning (i tusen par)	158 913	125 665	121 234	111 240	105 749
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	79	76	70	67
Marknadsandel	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

Källa: Uppgifter som inhämtades i klagomålsfasen.

- (178) Eftersom tillverkningen äger rum på beställning, följde gemenskapsindustrins försäljningsvolym en nedåtgående trend liknande den för produktionen. Antalet sålda par skodon på gemenskapsmarknaden sjönk med mer än 50 miljoner mellan 2001 och undersökningsperioden eller med 33 %.
- (179) Uttryckt i marknadsandel motsvarar detta en förlust av mer än 9 procentenheter. Gemenskapsindustrins marknadsandel minskade från 27,1 % 2001 till 17,9 % under undersökningsperioden.

Sysselsättning

	2001	2002	2003	2004	UP
Totalt antal anställda	83 238	69 361	66 425	61 640	57 047
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	83	80	74	69

Källa: Uppgifter som inhämtades i klagomålsfasen.

- (180) Sysselsättningen minskade dramatiskt under hela skadeundersökningsperioden. Mer än 26 000 arbetstillfällen försvann inom gemenskapsindustrin, vilket är liktydigt med en sysselsättningsminskning med 31 % mellan 2001 och undersökningsperioden.
- (181) Sysselsättningen i den samlade läderskobranchen minskade med mer än 43 000 arbetstillfällen (se tabellen i skäl 171). Det är viktigt att nämna detta också med hänsyn till att omkring 700 företag (se tabellen i skäl 171) blev tvungna att lägga ned verksamheten under perioden 2001–2004, dvs. innan dumpningsklagomålet gavs in, och därför inte kunde delta i denna undersökning.

Produktivitet

	2001	2002	2003	2004	UP
Produktivitet	2 680	2 632	2 594	2 567	2 575
<i>Index 2001 = 100</i>	100	98	97	96	96

Källa: Uppgifter som inhämtades i klagomålsfasen.

- (182) Produktiviteten fastställdes genom att produktionsvolymen dividerades med antalet anställda i gemenskapsindustrin enligt tabellerna ovan. Beräknad på denna grundval var produktiviteten inom gemenskapsindustrin i stort sett oförändrad under skadeundersökningsperioden.

Tillväxt

- (183) Mellan 2001 och undersökningsperioden minskade gemenskapsindustrins försäljningsvolym avsevärt, med omkring 30 %, medan förbrukningen i gemenskapen var relativt konstant. Gemenskapsindustrin fick därför vidkännas en förlust av marknadsandelar på omkring 9 procentenheter. Under samma period lyckades de berörda länderna mer än fördubbla sin export till gemenskapen och ökade därigenom sin marknadsandel på gemenskapsmarknaden med omkring 14 procentenheter.

Dumpningsmarginalens storlek

- (184) Med hänsyn till volymen av och priserna på importen från de berörda länderna kan verkningarna för gemenskapsindustrin av den faktiska dumpningsmarginalens nivå inte anses vara försumbara.

Återhämtning från verkningarna av tidigare dumpning eller subventionering

- (185) Antidumpningsåtgärder infördes i februari 1998 för import av vissa skodon med överdelar av läder eller plast och med ursprung i Kina, Indonesien och Thailand. Till en del omfattade åtgärderna samma produkter som de som är föremål för den här undersökningen. Någon begäran om översyn inkom inte efter offentliggörandet av ett tillkännagivande om att åtgärderna inom kort skulle löpa ut, och åtgärderna upphörde därför att gälla i mars 2003. Eftersom ingen översyn begärdes anses gemenskapsindustrin vid den tidpunkten ha återhämtat sig från verkningarna av den tidigare dumpningen.

5.7.3 Mikroekonomiska indikatorer**Produktion och försäljning**

- (186) Även om produktions- och försäljningsvolymerna inte i sig betraktas som mikroekonomiska indikatorer redovisas uppgifter i dessa avseenden för de tillverkare i gemenskapen som ingick i urvalet. Det görs för att visa hur deras situation utvecklades jämfört med den samlade gemenskapsindustrin.

	2001	2002	2003	2004	UP
Produktion (i tusen par)	17 743	18 828	16 507	12 902	12 129
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	106	93	73	68
Försäljning i gemenskapen (i tusen par)	15 130	15 877	14 544	13 652	13 422
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	105	96	90	89

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

- (187) Efter att ha ökat 2002 i förhållande till 2001 utvecklades produktions- och försäljningsvolymerna i gemenskapen för de företag som ingick i urvalet på ungefär samma sätt som för den samlade gemenskapsindustrin. Under skadeundersökningsperioden minskade produktionen med mer än 30 % och försäljningen med mer än 10 %. Det erinras om att den samlade gemenskapsindustrin fick vidkännas en produktionsnedgång med 34 % och försäljningsnedgång med 33 % under samma period.

Lager

	2001	2002	2003	2004	UP
I tusen par	2 118	2 375	2 544	2 705	2 470
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	112	120	128	117

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

- (188) När det gäller fastställandet av skada anses, som tidigare framhållits, lagernivån ha mycket begränsad betydelse för situationen för gemenskapens skoindustri, eftersom tillverkningen äger rum på beställning. Teoretiskt sett har företagen därför inte några lager, och i den mån de har några lager utgörs dessa av order som utförts men ännu inte levererats eller fakturerats. Lagernivån ökade först mellan 2001 och 2004 (med 28 %) för att sedan minska i slutet av undersökningsperioden. Lagerminskningen under undersökningsperioden skall också ses mot bakgrund av branschens säsongsbundenhet. Lagernivån väntas sålunda vara högre i december än i slutet av årets första kvartal, dvs. i det här fallet slutet av undersökningsperioden.

Försäljningspriser

	2001	2002	2003	2004	UP
euro/par	20,9	20,5	20,0	19,8	19,4
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	98	96	95	93

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

- (189) Det genomsnittliga styckpriset sjönk kontinuerligt under skadeundersökningsperioden. Totalt minskade det med 7,2 %. Det prisfall som gemenskapsindustrin fick vidkännas kan framstå som måttligt, särskilt i jämförelse med prisnedgången på 30 % för den dumpade importen under skadeundersökningsperioden. Det skall emellertid ses mot bakgrund av att skodon tillverkas på beställning, och att nya order därför normalt inte accepteras annat än om prisnivån medger åtminstone kostnadstäckningsnivå. I detta avseende hänvisas till följande tabell, som visar att gemenskapsindustrin under undersökningsperioden inte kunde sänka sina priser ytterligare utan att göra förluster.

Kassaflöde, lönsamhet och räntabilitet

	2001	2002	2003	2004	UP
Kassaflöde (i tusen euro)	13 497	10 991	8 147	10 754	5 706
<i>Index: 2001 = 100</i>	100	81	60	80	42
Vinst i procent av nettoomsättningen	1,6 %	2,1 %	0,1 %	2,3 %	1,1 %
Räntabilitet	5,7 %	8,0 %	0,4 %	10,0 %	4,8 %

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

- (190) Avkastningsindikatorerna i tabellen visar att företagens ekonomiska situation klart och tydligt försvagades under skadeundersökningsperioden. Det bör noteras att lönsamhetstalet för år 2003 påverkades negativt av omstruktureringskostnader för en av de gemenskapstillverkare som ingick i urvalet. Försämringen totalt sett var särskilt uttalad under undersökningsperioden och tyder på att utvecklingen var mycket negativ under första kvartalet 2005, dvs. undersökningsperiodens sista tre månader.

- (191) Kassaflödet var särskilt påverkat. Det försämrades med nästan 60 % mellan 2001 och undersökningsperioden. Kassaflödet är av särskild betydelse för små och medelstora företag, som inte alltid har så lätt att få tillgång till extern finansiering, till skillnad mot större företag, som lättare kan lämna garanti för bankkrediter. Små och medelstora företag är för det mesta hänvisade till sina egna tillgångar när det gäller att finansiera verksamheten. Lönsamhetsnivån (vinst i procent av omsättningen) höll sig relativt konstant på nivån 1,5 % mellan 2001 och 2004, med undantag av år 2003, men sjönk sedan till den kritiska punkten under undersökningsperioden. Räntabiliteten följde samma trend.
- (192) Den samlade vinstnivån förblev låg under hela skadeundersökningsperioden, vilket understryker den ekonomiska sårbarheten hos de små och medelstora företagen, som av naturliga skäl är särskilt känsliga för externa påfrestningar.

Förmåga att anskaffa kapital

- (193) Undersökningen visade att många gemenskapstillverkares kapitalbehov påverkades negativt av deras besvärliga ekonomiska situation. Detta understryks av de enskilda företagens vinstutveckling och särskilt av deras försämrade kassaflöde. Som nämnts i det föregående kan små och medelstora företag inte alltid lämna tillräckliga garantier för bankkrediter, liksom de kan ha svårt att klara av de stora utgifter som de skulle ställas inför om de hamnade i finansiellt trångmål.

Investeringar

	2001	2002	2003	2004	UP
I tusen euro	8 026	10 428	6 039	4 119	3 744
Index: 2001 = 100	100	130	75	51	47

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

- (194) Företagens godkända investeringar minskade med mer än 50 % mellan 2001 och undersökningsperioden. Investeringsminskningen skall ses mot bakgrund av den försämrade ekonomiska situationen för de gemenskapstillverkare som ingick i urvalet.

Sysselsättning och löner

	2001	2002	2003	2004	UP
Totalt antal anställda	4 705	4 088	3 470	2 861	2 754
Index: 2001 = 100	100	87	74	61	59

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

	2001	2002	2003	2004	UP
Löner (i tusen euro)	66 636	63 955	61 335	50 068	48 485
Index: 2001 = 100	100	96	92	75	73
Genomsnittlig lön per anställd (euro)	14 163	15 645	17 676	17 500	17 605
Index: 2001 = 100	100	110	125	124	124

Källa: Kontrollerade uppgifter i svar på frågeformuläret.

(195) Sysselsättningen hos dessa gemenskapstillverkare minskade kraftigt under skadeundersökningsperioden. Omkring 20 000 arbetstillfällen försvann under den perioden. Eftersom skodon tillverkas på beställning, betyder varje nedgång i försäljningen en omedelbar nedgång i produktionen, vilket i sin tur leder till minskad sysselsättning inom denna arbetsintensiva bransch.

(196) Uppgången i genomsnittlig lön per anställd beror på att antalet arbetare – med en förhållandevis låg lönenivå – minskade väsentligt, medan antalet personer i administrativa eller arbetsledande befattningar – med högre genomsnittliga löner – var relativt oförändrat. Förlusten av arbetstillfällen var i själva verket särskilt omfattande inom produktionen. Antalet anställda i administrativa befattningar minskade visserligen också, men är normalt mindre beroende av företagets verksamhetsnivå. Uppgifterna om hur genomsnittslönerna utvecklades förvrängs också av att företagen ibland behövt betala avgångsersättningar till personer som inte längre fanns på personalförteckningarna.

5.8 Slutsats om skada

(197) Analysen av de makroekonomiska indikatorerna, dvs. analysen för den samlade gemenskapsindustrin, visade att skadan i huvudsak tagit sig uttryck i minskad försäljning och marknadsandel. Eftersom skodon tillverkas på beställning, fick detta också direkta negativa effekter på produktionen och sysselsättningen i gemenskapen. Under skadeundersökningsperioden minskade gemenskapsindustrins försäljningsvolym på gemenskapsmarknaden med mer än 30 %, marknadsandelen föll med 9 procentenheter, produktionen gick ned med 34 % och sysselsättningen sjönk med 31 %, motsvarande en förlust av 26 000 arbetstillfällen.

(198) Kostnadsstrukturen inom skoindustrin är sådan att de enskilda företagen antingen är lönsamma eller, om de går med förlust, måste lägga ned verksamheten. Eftersom de direkta utgifterna, huvudsakligen för arbetskraft och råmaterial, utgör upp till 80 % av produktionskostnaden, tillverkas skodon på beställning och bara om en direkt kostnadsberäkning utvisar en tillräcklighet lönsamhet för varje order.

(199) Analysen av de mikroekonomiska indikatorerna visade att de enskilda företagen i urvalet hamnade på lägsta möjliga lönsamhetsnivå under undersökningsperioden. Lönsamheten låg under den perioden kring den kritiska punkten, och kassaflödet visade en oroväckande tendens att minska. Analysen av dessa företags situation visade att de under undersökningsperioden inte kunde sänka sina priser ytterligare utan att göra förluster, och förluster kan, när det rör sig om ett litet eller medelstort företag, inte bäras mer än några få månader utan att företaget tvingas lägga ned verksamheten.

(200) Uppgifterna från de nationella branschorganisationerna om antalet nedlagda företag är i detta sammanhang särskilt betydelsefulla. Mellan 2001 och undersökningsperioden redovisar branschorganisationerna mer än 1 000 företagsnedläggningar.

(201) Mot denna bakgrund dras slutsatsen att gemenskapsindustrin har lidit väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3.5 i grundförordningen.

6. ORSAKSSAMBAND

6.1 Inledning

- (202) I enlighet med artikel 3.6 och 3.7 i grundförordningen undersökte kommissionen om den väsentliga skada som gemenskapsindustrin lidit hade vållats av den dumpade importen av den berörda produkten med ursprung i de berörda länderna. Andra kända faktorer utöver den dumpade importen som samtidigt med denna kunde ha vållat gemenskapsindustrin skada undersöktes också, i syfte att säkerställa att den eventuella skada som dessa andra faktorer hade vållat inte tillskrevs den dumpade importen.

6.2 Verknningar av den dumpade importen

- (203) Det erinras först om att undersökningen visade att de skodon som importeras från de berörda länderna konkurrerar på alla nivåer, dvs. i fråga om alla produktsortiment och alla typer, med de skodorna som tillverkas och säljs av gemenskapsindustrin och att försäljningskanalerna överlag är identiska.
- (204) Den kraftiga ökningen av den dumpade importen, som mer än fördubblades under skadeundersökningsperioden, sammanföll med försämringen av gemenskapsindustrins ekonomiska situation. Försämringen tog sig bland annat uttryck i en produktions- och försäljningsnedgång på omkring 30 % under samma period.
- (205) Parallellt med den plötsliga ökningen av den dumpade importen minskade det genomsnittliga priset på den importen. Under skadeundersökningsperioden sjönk genomsnittspriset för den dumpade importen med 30 %.
- (206) På en relativt öppen och mycket priskänslig marknad, där skodonen tillverkas på beställning, fick detta i dubbla avseenden negativa effekter för gemenskapsindustrins situation. För det första ledde det till en nedgång i gemenskapsindustrins priser, som föll med omkring 8 % under skadeundersökningsperioden. För det andra, och än viktigare, fick lågprisimporten från de berörda länderna allvarliga återverkningar för gemenskapsindustrins orderböcker och påverkade därigenom tillverkning, försäljning och sysselsättning negativt.
- (207) Utvecklingen av gemenskapsindustrins och de berörda ländernas marknadsandelar är mycket betydande i detta avseende. Marknadsandelarna utvecklades på följande sätt:

	2001	2002	2003	2004	UP
De berörda länderna	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %
Gemenskapsindustrin	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

- (208) Medan gemenskapsindustrin förlorade omkring 9 procentenheter i marknadsandelar mellan 2001 och undersökningsperioden ökade de berörda länderna sin marknadsandel omkring 14 procentenheter, och detta under en period när konsumtionen var relativt konstant.

- (209) Mot bakgrund av det klart fastställda tidsmässiga sambandet mellan å ena sidan den plötsliga ökningen av den dumpade importen till ständigt minskande priser, å andra sidan gemenskapsindustrins minskade försäljning och produktion, förlust av marknadsandelar samt sänkta priser, dras slutsatsen att den dumpade importen spelade en avgörande roll för den skada som gemenskapsindustrin lidit.

6.3 Verkningar av andra faktorer

6.3.1 Andra gemenskapstillverkares resultat

	2000	2001	2002	2003	UP
Försäljning (i tusen par)	223 471	184 702	166 978	152 201	149 345
Index: 2001 = 100	100	83	75	68	67
Marknadsandel	38,1 %	34,8 %	30,4 %	26,4 %	25,3 %

Källa: Svar på frågeformuläret samt uppgifter i klagomålet och från Eurostat.

- (210) Tabellen ovan visar att de andra gemenskapstillverkarnas försäljning på gemenskapsmarknaden sjönk med mer än 70 miljoner par under skadeundersökningsperioden, motsvarande en minskning med mer än 30 %. Marknadsandelen minskade också, från 38,1 % 2000 till 25,3 % under undersökningsperioden. På grundval av tillgängliga uppgifter dras därför slutsatsen att de andra gemenskapstillverkarna befann sig i en liknande situation som gemenskapsindustrin och att de inte vållade gemenskapsindustrin någon skada.

6.3.2 Gemenskapsindustrins exportresultat

- (211) Några berörda parter gjorde gällande att den otillfredsställande ekonomiska situationen för gemenskapens skoindustri berodde på försämrat exportresultat. Påståendet grundades på att det i en rapport från gemenskapens skoindustri hävdades att marknadstillträde var ett stort problem för branschen på exportmarknaderna, och att en uppsjö av tariffära och icke-tariffära hinder fortfarande hindrade gemenskapstillverkarna från att till fullo utnyttja sin exportpotential.

- (212) Det bör för det första noteras att skadeanalysen främst är inriktad på gemenskapsindustrins situation på gemenskapsmarknaden. Ett eventuellt försämrat exportresultat påverkar därför inte flertalet av de indikatorer som analyseras ovan, t.ex. försäljning, marknadsandel och priser. När det gäller den samlade produktionsvolymen, där det inte går att göra någon skillnad mellan gemenskapsmarknaden och andra marknader eftersom skodonen tillverkas på beställning, leder minskad försäljning på gemenskapsmarknaden med nödvändighet till sjunkande produktion. Eftersom den helt övervägande delen av produktionen är avsedd att avsättas på gemenskapsmarknaden, och även om exportförsäljningen också minskade under skadeundersökningsperioden, dras slutsatsen att produktionsminskningen till största delen är relaterad till den skada som lidits på gemenskapsmarknaden och inte till sjunkande export. Gemenskapstillverkarnas uttalande i den ovan nämnda rapporten hänvisar i själva verket endast till att det finns hinder för dem att utnyttja sin exportpotential och bör därför snarast ses som ett uttryck för att de saknar möjlighet att kompensera den minskande försäljningen på gemenskapsmarknaden, dvs. den marknad där de lider skada, genom ökad export.

- (213) Påståendet avvisades därför, och slutsatsen blev att gemenskapsindustrins exportresultat inte hade vållat någon väsentlig skada.

6.3.3 Import från andra tredjeländer

- (214) Importen från andra tredjeländer granskades också. I tabellerna nedan visas hur marknadsandel och genomsnittliga priser för vart och ett av de länder som svarade för mer än 2 % av den totala importen till gemenskapen under undersökningsperioden har utvecklats.

Marknadsandel	2001	2002	2003	2004	UP	Förändring 2001–UP (procentenheter)
Rumänien	6,4 %	8,0 %	8,4 %	7,8 %	7,7 %	+ 1,3 %
Indien	3,9 %	5,0 %	5,4 %	6,4 %	6,2 %	+ 2,3 %
Indonesien	2,0 %	1,9 %	1,6 %	1,6 %	1,6 %	– 0,4 %
Brasilien	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 %
Thailand	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	+ 0,3 %

Genomsnittligt pris (euro/par)	2001	2002	2003	2004	UP	Förändring 2001–UP
Rumänien	14,0	14,9	15,1	15,3	15,3	+ 9 %
Indien	11,7	11,6	10,5	10,4	10,5	– 10 %
Indonesien	12,4	11,6	11,2	9,6	9,6	– 23 %
Brasilien	16,9	15,8	13,7	13,2	12,6	– 25 %
Macao	13,1	11,7	11,0	10,9	11,0	– 16 %
Thailand	15,4	14,0	13,2	12,3	12,2	– 21 %

- (215) Inget av länderna ökade sin marknadsandel i någon större mån under skadeundersökningsperioden. Deras individuella marknadsandel fortsatte att ligga långt under de berörda ländernas och utvecklades också på ett annat sätt. Det bör erinras om att de berörda ländernas sammanlagda marknadsandel ökade väsentligt, från 9,2 % 2001 till 22,8 % under undersökningsperioden.
- (216) De genomsnittliga priserna på importen från andra tredjeländer (med ett undantag) minskade under skadeundersökningsperioden. De minskade emellertid mindre än priserna på importen från de berörda länderna. Framför allt låg priserna i absoluta tal, med ett undantag, under hela skadeundersökningsperioden långt över priserna på den dumpade importen. När det gäller importen från Indonesien var priserna under undersökningsperioden lägre än priserna på importen från Vietnam, men detta skall ses mot bakgrund av en minskande marknadsandel för Indonesien och en kraftigt ökande marknadsandel för Vietnam. Priserna på importen från de ovannämnda länderna var genomsnittligt 30 % högre än priserna på importen från de berörda länderna. Marknadsandelen för de enskilda tredjeländerna ökade vidare inte på samma sätt som de berörda ländernas marknadsandel. Man kan därför till och med anta att andra tredjeländer blev tvungna att följa prissänkningstrenden för importen från de berörda länderna för att kunna behålla sina marknadsandelar.
- (217) Av dessa skäl dras slutsatsen att importen från andra tredjeländer inte väsentligt påverkade gemenskapsindustrins situation.

6.3.4 Förändringar i konsumtionsmönster och minskad efterfrågan

- (218) Några importörer hävdade att den skada som skotillverkarna i gemenskapen lidit hade vållats av minskad efterfrågan i det segment av skomarknaden som de traditionella gemenskapstillverkarna hade specialiserat sig på. Vidare gjorde några exporterande tillverkare gällande att modet hade förändrats och att konsumenterna inte längre efterfrågade kvalitet i samma utsträckning som tidigare utan hellre ville kunna byta skor ofta och därför i ökad utsträckning köpte massproducerade skor.
- (219) I detta avseende hänvisas till avsnitt 2, där det konstaterades att alla typer av den berörda produkten och den likadana produkten betraktades som en och samma produkt och att de skodon som tillverkades i de berörda länderna och de som tillverkades i gemenskapen konkurrerade på alla nivåer av marknaden. Eventuella påståenden beträffande endast vissa typer av skodon saknar därför relevans. Skadeanalysen bör göras för den berörda produkten och den likadana produkten, dvs. för alla typer av skodon med överdelar av läder enligt beskrivningen i det relevanta avsnittet ovan. Beträffande den samlade konsumtionen i gemenskapen av skodon med överdelar av läder kan konstateras att den var relativt konstant under skadeundersökningsperioden. Påståendena avvisades därför, och slutsatsen blir att skadan inte hade vållats av minskad efterfrågan.

6.3.5 Växelkursfluktuationer

- (220) Flera exporterande tillverkare och importörer hävdade att den skada som gemenskapsindustrin lidit hade vållats av eurons värdestegring gentemot US-dollarn. Detta hade, menade de, lett till väsentligt lägre importpriser, eftersom de flesta kinesiska och vietnamesiska skodon handlades i dollar.
- (221) Det måste fastställas inom ramen för undersökningen huruvida den dumpade importen (med avseende på priser eller omfattning) har vållat gemenskapsindustrin väsentlig skada eller om den väsentliga skadan har berott på andra faktorer. I artikel 3.6 i grundförordningen nämns att det skall kunna påvisas att prisnivån för den dumpade importen vållar skada. Det är endast en skillnad i prisnivåer som avses i artikeln, och en analys av de faktorer som påverkar prisernas nivå behöver alltså inte göras.
- (222) Den dumpade importens effekter på gemenskapsindustrins priser undersöks i huvudsak genom att man fastställer prisunderskridande, prisnedgång och pristryck (dvs. om prisökningar som annars skulle ha ägt rum förhindras). För det ändamålet jämförs de dumpade exportpriserna med gemenskapsindustrins försäljningspriser. Ibland kan det bli nödvändigt att räkna om de exportpriser som används för skadeberäkningarna till en annan valuta så att siffrorna blir jämförbara. Genom användningen av växelkurser i detta sammanhang säkerställs alltså endast att prisskillnaden fastställts på jämförbar grundval. Det är alltså uppenbart att växelkursen i princip inte kan vara ännu en skadefaktor.
- (223) Detta bekräftas också av artikel 3.7 i grundförordningen, som rör andra kända faktorer än dumpad import. I uppräkningsdelen i denna artikel av andra kända faktorer nämns inte någon enda faktor som påverkar priset på den dumpade importen. Sammanfattningsvis kan konstateras att det, om exporten dumpas – och även om den gynnas av en förmånlig utveckling av växelkursen – är svårt att förstå hur utvecklingen av växelkursen skulle kunna utgöra ännu en skadevällande faktor.
- (224) Analysen av de faktorer – växelkursfluktuationer eller andra faktorer – som påverkar priset på den dumpade importen kan därför inte vara avgörande. En sådan analys skulle gå utöver grundförordningens krav.

- (225) Utan att det påverkar ovanstående skulle det i alla händelser, även om växelkursfluktuationer skulle ha påverkat importpriserna, vara omöjligt att klarlägga och särskilja deras effekter, eftersom det inte är närmare känt i vilken utsträckning importen från de berörda länderna handlas i US-dollar. De största importörerna valutasäkrar för övrigt sina dollartransaktioner, och det är därför mycket svårt att fastställa vilken växelkurs som behöver undersökas.

6.3.6 Upphävandet av kvoterna

- (226) Några parter gjorde gällande att även det faktum att importkvoterna upphörde att gälla i början av 2005 skulle vara en anledning till att gemenskapsindustrin hade vållats skada. I detta avseende bör erinras om att kvoterna bara gällde det ena av de båda berörda länderna och inte alla de produkter som förarbetet omfattar. Analysen av skada omfattade vidare en längre period, i detta fall mellan 2001 och undersökningsperiodens slut, och inte bara den period som följde på kvoternas upphävande, dvs. första kvartalet 2005. Argumentet avvisades därför.

6.3.7 Bristande modernisering, splittring och höga arbetskostnader

- (227) Några parter gjorde gällande att de klagandes svaga ekonomiska situation berodde på att de inte hade moderniserat sina produktionsanläggningar och tillverkningsmetoder. De hävdade vidare att skadan hade vållats av att branschen var mycket splittrad och inte konkurrenskraftig i förhållande till import från länder med låga arbetskostnader.

- (228) Det stämmer att skobranschen i gemenskapen är mycket splittrad och att arbetskostnaderna i gemenskapen är högre än i de berörda länderna. Graden av branschsplittring eller arbetskostnaderna i gemenskapen ökade emellertid inte under skadeundersökningsperioden. Därför kan det inte fastställas något orsakssamband mellan dessa faktorer och gemenskapsindustrins försämrade situation under skadeundersökningsperioden.

- (229) Dessa argument avvisades därför.

6.3.8 Utflyttning av skotillverkning från gemenskapen

- (230) En intresseorganisation för importörer gjorde gällande att det faktum att en del tillverkare i gemenskapen hade flyttat ut sin verksamhet till låglöneländer hade bidragit till den skada som gemenskapens skoindustri hade lidit. Detta hade, påstod organisationen, resulterat i lägre produktion och försäljning i gemenskapen och medfört betydande omstruktureringskostnader, vilket hade påverkat de berörda företagens ekonomiska situation.

- (231) Det bör emellertid erinras om att analysen av skada särskilt inriktas på utvecklingen av gemenskapsindustrins ekonomiska situation. Eftersom de tillverkare som har flyttat ut sin tillverkning inte ens betraktas som tillverkare i gemenskapen i undersökningen (se ovan), har deras situation inte beaktats i skadeanalysen. Den import som de företag som har flyttat ut sin produktion svarade för har emellertid beaktats vid undersökningen av importen från de berörda länderna eller från andra tredjeländer.

6.4 Slutsats om orsakssamband

- (232) Det bekräftas avslutningsvis att den väsentliga skada som gemenskapsindustrin har lidit och som framför allt utmärks av en nedgång i försäljning, marknadsandel och styckförsäljningspris som i sin tur gett utslag i försämrade lönsamhetsindikatorer, vållades av den berörda dumpade importen. De andra undersökta faktorernas inverkan var praktiskt taget obefintlig och därför inte sådan att den kunde bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och skadan för gemenskapsindustrin.
- (233) Med hänsyn till analysen ovan, som tydligt klarlagt och gjort en åtskillnad mellan verkningarna av alla andra kända faktorer för gemenskapsindustrins situation och de skadliga verkningarna av den dumpade importen, bekräftas det att dessa andra faktorer inte i sig ändrar slutsatsen att den skada som konstaterats måste tillskrivas den dumpade importen.
- (234) Därför dras slutsatsen att den dumpade importen med ursprung i de berörda länderna har vållat gemenskapsindustrin väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3.6 i grundförordningen.

7. GEMENSKAPENS INTRESSE

- (235) Det har prövats om det med hänsyn till gemenskapens intresse är nödvändigt att ingripa för att sätta stopp för den skadevällande dumpningen.

7.1 Gemenskapsindustrins intresse

- (236) Analysen i det föregående har tydligt visat att den dumpade importen vållade gemenskapens skoindustri skada. De kraftigt ökade volymerna av dumpad import under senare år har förorsakat ett kraftigt prisfall på gemenskapens skomarknad i grossistledet, dvs. det led där konkurrensen mellan importerade skodon och skodon som tillverkats i gemenskapen äger rum. Gemenskapsindustrin kan i regel inte längre få några order på en tillfredsställande prisnivå, vilket visas av situationen för gemenskapstillverkarna i urvalet, som bara nått och jämnt var lönsamma under undersökningsperioden. Dessutom är gemenskapsindustrin i många fall inte längre i stånd att tillförsäkra sig några nya order, eftersom den med de priser som för närvarande gäller skulle behöva sälja under produktionskostnadsnivå. Gemenskapsindustrin konfronteras alltså med problem när det gäller både försäljningspris och försäljningsvolym.
- (237) Det är under dessa omständigheter tydligt att gemenskapsindustrins ställning skulle försämrats än mer om det inte infördes åtgärder, med ytterligare fabriksnedläggningar och fortsatt förlust av arbetstillfällen som följd. Eftersom tillverkarna brukar vara grupperade tillsammans geografiskt i vissa medlemsstater och beställningar ibland läggs ut på entreprenad hos andra lokala företag, kan bortfallet av en tillverkare få en betydande dominoeffekt på andra lokala företag. Detsamma skulle gälla i fråga om lokala råmaterialleverantörer. Den samlade verksamheten skulle alltså påverkas betydligt. Mot denna bakgrund skulle införandet av åtgärder få åtskilliga positiva effekter för gemenskapsindustrin. Åtgärderna skulle förhindra en fortsatt, kraftig ökning av inflödet av dumpad import från de berörda länderna, vilket skulle göra det möjligt för gemenskapsindustrin att åtminstone upprätthålla sin nuvarande ställning på marknaden. Importuppgifterna visar ju att varje ökning av de berörda ländernas marknadsandel sker på bekostnad av gemenskapens skoindustri.

- (238) Om det införs antidumpningstullar på import av skodon från de berörda länderna är det vidare mycket mera sannolikt att grossisterna och importörerna skulle komma att åtminstone delvis göra sina inköp från tillverkare i gemenskapen i stället. Om det införs åtgärder och importpriserna därigenom återställs på en icke dumpad nivå, skulle gemenskapsindustrin kunna konkurrera på rättvisa villkor och på grundval av sina egna konkurrensfördelar. Den skulle då kunna få en tillfredsställande ordervolym till priser som skulle ge en normal vinst. En viss prisökning är verkligen nödvändig för att skadan skall undanröjas.
- (239) Införandet av åtgärder ligger därför klart och tydligt i gemenskapsindustrins, dvs. i de tillverkares som aktivt stödde klagomålet, intresse men också i de gemenskapstillverkares intresse som inte aktivt stödde klagomålet eller inte kunde aktivt stödja det.
- (240) Några berörda parter gjorde gällande att gemenskapsindustrins situation inte skulle återställas genom införandet av åtgärder, eftersom importörerna bara skulle komma att vända sig till leverantörer i andra länder som inte omfattades av åtgärderna. Åtgärder skulle enligt deras mening därför inte ligga i gemenskapsindustrins intresse.
- (241) Detta argument avvisades emellertid. Den omständigheten att importörerna kan komma att byta till andra leverantörländer är avgjort inget giltigt skäl till att inte vidta åtgärder mot den skadevållande dumpningen i detta fall. För det första är det omöjligt att förutse i vilken utsträckning sådana byten av leverantörländer skulle komma att äga rum, för det andra är det möjligt att också importen från de länderna skulle komma att dumpas och i så fall skulle ett antidumpningsförfarande kunna inledas också beträffande den importen.
- (242) Slutsatsen är att införandet av antidumpningsåtgärder skulle göra det möjligt för gemenskapsindustrin att återhämta sig från verkningarna av den fastställda skadevållande dumpningen.

7.2 Övriga ekonomiska aktörers intresse

7.2.1 Konsumenternas intresse

- (243) Från konsumentorganisationerna inlämnades inga synpunkter efter offentliggörandet av tillkännagivandet om inledande. Några parter hävdade emellertid att det skulle strida mot konsumenternas intresse att det infördes åtgärder beträffande import av den berörda produkten. De påstod att konsumenterna skulle få ett mycket mindre urval om de kinesiska och vietnamesiska produkterna fick ett minskat tillträde till gemenskapsmarknaden, särskilt inom det av snabba modeväxlingar präglade marknadssegment som kinesiska och vietnamesiska skodon inriktas på. De hävdade också att kostnaderna, dvs. inköpspriset, för genomsnittskonsumenten skulle stiga genom åtgärderna och slutligen att gemenskapsindustrin inte hade kapacitet nog att tillgodose hela efterfrågan på skodon.
- (244) Påståendena om att de eventuella åtgärderna skulle få negativa verkningar för konsumenterna har noga undersökts. Vid bedömningen av verkningarna för konsumenterna beaktades följande faktorer:
- Omkring två tredjedelar av skobranchen påverkas inte av de åtgärder som införs genom denna förordning. De skodon med överdelar av läder som omfattas av förfarandet har en andel av mindre än 35 %, vilket är en minskning i förhållande till 2001 års nivå på 46 %.

- De föreslagna åtgärderna omfattar inte alla typer av skodon med överdelar av läder. Man fann nämligen i undersökningen att vissa typer av skodon inte bör omfattas av åtgärderna (se slutsatserna ovan för avancerade sportskor). Detta minskar ytterligare åtgärdernas tillämpningsområde i förhållande till gemenskapens totala skomarknad. Det kan erinras om att nästan 20 % av importen under undersökningsperioden av skodon med överdelar av läder från de berörda länderna utgjordes av avancerade sportskor.
 - En betydande del av gemenskapsmarknadens behov av skodon med överdelar av läder tillgodoses fortfarande från andra inköpskällor än Kina och Vietnam, dvs. källor som inte kommer att omfattas av några åtgärder. De andra tredjeländerna, från vilka omkring 30 % av importen härrör, kommer fortfarande att kunna konkurrera utan att omfattas av åtgärder. Antidumpningsåtgärderna kommer inte heller att vara tillämpliga på gemenskapstillverkarnas försäljning, som fortfarande representerar omkring hälften av utbudet av skodon med överdelar av läder.
 - Importörer/grossister och distributionsföretag/detaljister är normalt inbegripna i distributionen till konsumenterna. I båda dessa led tillämpas ett prispåslag, eller en marginal, för att täcka de egna kostnaderna och ge utrymme för viss vinst. Marginalens storlek kan variera betydligt från det ena företaget till det andra, men är genomsnittligt ganska hög. De samarbetsvilliga importörernas påslag på försäljningspriset till detaljisterna var genomsnittligt 125 % under undersökningsperioden, men varierade mellan 20 % och 200 %. Det är alltså en avsevärd skillnad mellan importpris och återförsäljningspris. Beträffande påståendet att åtgärderna skulle kunna leda till ett minskat urval av skodon bör det noteras att antidumpningsåtgärderna endast skulle säkerställa att prisdumpningen undanröjs. Det är därför inte fråga om någon begränsning av importvolymerna, eftersom större delen av gemenskapsmarknaden fortfarande kommer att täckas från källor som inte kommer att vara direkt berörda av åtgärderna.
- (245) I alla händelser skulle en eventuell nedgång i importen från de berörda länderna åtminstone på medellång sikt kunna kompenseras genom ett ökat utbud av skodon från gemenskapsindustrin och de länder som inte omfattas av åtgärderna, även om det kan dröja viss tid.
- (246) Beträffande produktsortimentet erinras det om att inte bara skodon som omfattas av snabba modeväxlingar eller skodon i de lägre prissegmenten tillverkas i de berörda länderna. Också märkesskor i de högre prissegmenten eller mellanprissegmenten tillverkas där. Undersökningen visade dessutom att också gemenskapsindustrin täcker hela produktsortimentet och inte bara tillverkar dyrare och elegantare skor för stadsbruk, vilket ofta hävdas. Argumentet att åtgärderna skulle resultera i ett minskat urval av skodon, totalt och för vissa specifika modeartiklar, skulle därför åtminstone behöva beläggas ytterligare.
- (247) När det gäller effekterna på konsumentpriserna måste man beakta den stora skillnaden mellan de importpriser som åtgärderna tillämpas på och konsumentpriserna. Importpriserna är så mycket lägre att effekten på de mycket högre konsumentpriserna måste bli mycket mindre. Det förhållandet att det finns åtminstone två mellanhänder mellan importnivån och konsumentnivån kommer att begränsa verkningarna för konsumenterna.
- (248) Slutligen tyder de preliminära tillgängliga konsumentprisuppgifterna på att prisnedgången på skodon i grossistledet i regel inte kom gemenskapens konsumenter till godo. Det genomsnittliga importpriset för skodon generellt sjönk nämligen med mer än 20 % under perioden 2001 till och med undersökningsperioden, medan konsumentpriserna ökade något under samma period. Denna aspekt måste undersökas närmare för den berörda produkten innan de slutgiltiga undersökningsresultaten fastställs.
- (249) Med tanke på den kraftiga konkurrensen på konsumentnivån bedöms det inte som sannolikt att konsumenterna skulle komma att behöva bära den fulla bördan av eventuella åtgärder. Om den kostnad som åtgärderna representerar skulle delas lika mellan de tre huvudkategorierna av ekonomiska aktörer skulle kostnaden för konsumenterna genomsnittligt bli omkring 2 % eller 1 euro per par.

Barnskor

- (250) Berörda parter hävdade att införandet av åtgärder för barnskor skulle representera väsentligt högre kostnader än för de andra skodon som undersökningen omfattar. Anledningen, anförde de, var framför allt att barnskor måste bytas ut mycket oftare än skor för vuxna – tre till fyra gånger oftare när det gäller små barn. Effekten av antidumpningsåtgärderna skulle därför bli betydligt högre (tre till fyra gånger högre) på barnskor än på vanliga skor, eftersom konsumenterna skulle behöva betala mycket mer, relativt sett och i absoluta tal, när de köper barnskor än när de köper skor för vuxna. De merkostnader för konsumenterna av barnskor som antidumpningsåtgärderna skulle leda till kan också komma att innebära en kraftig ekonomisk belastning för den europeiska genomsnittsfamiljen och minska föräldrarnas incitament att regelbundet köpa kvalitetsskor till sina barn.
- (251) Med tanke på att de preliminära undersökningsresultaten tyder på att barnskor måste bytas ut tre till fyra gånger oftare än andra skor är det rimligt att anta att kostnaden i absoluta tal för konsumenterna också kommer att bli väsentligt högre för de skorna än för de andra skor som berörs av förfarandet. Provisoriska åtgärder skulle därför kunna bli en tung belastning för familjer med små barn. Det är risk för att nackdelarna med att införa provisoriska åtgärder för barnskor skulle bli större än fördelarna.
- (252) Av dessa skäl dras i detta preliminära skede slutsatsen att de fördelar som skulle vinnas genom att man inför provisoriska åtgärder för barnskor och därmed förhindrar skada under återstoden av denna undersökning skulle vara mindre än nackdelarna i form av möjliga negativa effekter av åtgärderna för konsumenterna. Därför dras preliminärt slutsatsen att det inte skulle ligga i gemenskapens intresse att åtgärder införs. Barnskor bör därför preliminärt uteslutas från de provisoriska antidumpningsåtgärdernas tillämpningsområde. Denna fråga kommer att ingående prövas igen innan eventuella slutgiltiga åtgärder införs.

7.2.2 Distributionsföretagens och detaljisternas intresse

- (253) Endast ett begränsat antal synpunkter inkom inom de angivna tidsfristerna från distributionsföretag och handlare eller deras intresseorganisationer. Det kom i själva verket bara in en skrivelse med synpunkter, från ett konsortium av detaljister i en medlemsstat. Dessutom besvarades frågeformuläret av tre importörer i en medlemsstat, som också hade ett eget distributionsnät omfattande bland annat två stormarknadskedjor. Dessa företag stod för omkring 15 % av importen av den berörda produkten med ursprung i Kina och Vietnam under undersökningsperioden.
- (254) Dessa parter framhöll att detaljhandelssektorn var en viktig arbetsgivare som skulle påverkas negativt om det infördes åtgärder. De ansåg att detaljisterna bara skulle kunna föra över en del av de ökade kostnader som antidumpningstillarna skulle resultera i på konsumenterna, och att deras ekonomiska situation, som redan var negativt påverkad av den svaga konjunkturen, skulle komma att försämrats ytterligare, med en eventuell förlust av arbetstillfällen som följd.
- (255) Även om de synpunkter som inkom från detaljhandeln inom den rättsliga ramen för undersökningen var ganska begränsade och endast gällde en medlemsstat, beslöts att man skulle göra en grundlig analys för gemenskapen som helhet. Resultatet av analysen redovisas i det följande.
- (256) Det bör för det första framhållas att skohandlare i detaljistledet säljer alla typer av skodon, alltså väsentligt fler än bara de typer av skodon som omfattas av detta förfarande. Distributionsföretag och detaljister säljer dessutom ofta också andra produkter. Detta är utmärkande exempelvis för icke-specialiserade stormarknader, vars försäljning av skodon bara utgör en mindre del av deras totala försäljning. Därför kan man inte direkt jämföra sysselsättningstalet inom detaljhandeln med antalet anställda inom skotillverkningen.

- (257) För det andra görs bedömningen att detaljhandelssektorn bara skulle komma att påverkas negativt om antidumpningsåtgärderna leder till minskad konsumtion av skodon i gemenskapen, dvs. om detaljisternas omsättning skulle minska kraftigt. Även om deras inköpspris kan komma att öka på grund av åtgärderna skulle de ha möjlighet att, åtminstone delvis, överföra ökningen på konsumenterna i syfte att upprätthålla en rimlig vinstnivå. Det framgår av detaljisternas synpunkter att de anser sig delvis kunna absorbera en eventuell kostnadsökning. De skulle alltså drabbas negativt endast om de högre priserna resulterar i att konsumenterna köper färre par skor. Med hänsyn till slutsatserna ovan beträffande priserna anses det emellertid inte sannolikt att konsumtionen kommer att minska i någon större utsträckning.
- (258) Övertygelsen om att åtgärderna skulle få begränsade effekter för distributionsföretagen och detaljisterna stärks av att dessa företag normalt säljer alla slags skodon och inte bara de typer som berörs av undersökningen och som har kinesiskt eller vietnamesiskt ursprung. Införandet av antidumpningsåtgärder skulle därför endast påverka en begränsad andel av deras inköpspriser och få relativt små effekter i förhållande till deras totala utgifter.
- (259) Försäljningen av skodon i gemenskapen äger i huvudsak rum genom följande tre kanaler: oberoende detaljister, märkeskedjor och icke-specialiserade stormarknader. Det finns också andra försäljningskanaler (t.ex. postorderföretag), men de är fortfarande av ganska begränsad betydelse.
- (260) De oberoende detaljisterna representerar den mera traditionella distributionskanalen. De köper normalt sina varor från grossister i gemenskapen, och eftersom de har höga driftskostnader (för t.ex. lokalhyra och löner till försäljarna) tillämpar de i regel höga marginaler. De oberoende detaljisterna säljer alla slags skodon, dvs. både skor med överdelar av läder och andra skor, från alla ursprung, och deras inköp av den berörda produkten är, med tanke på den berörda produktens andel av den totala försäljningen av skodon, förmodligen relativt begränsade. De skulle därför påverkas mycket lite, om ens alls, av att det införs åtgärder. Eftersom de normalt får sina leveranser från grossister, kan man vidare anta att en del av tullen skulle komma att absorberas på den nivån.
- (261) Märkeskedjorna köper sina skodon centralt och säljer dem via sina försäljningsställen i olika städer, ibland olika länder. Ingen av märkeskedjorna samarbetade i undersökningen, vilket redan det kan vara ett tecken på att deras situation inte skulle komma att påverkas negativt av eventuella åtgärder. I det följande redovisas emellertid några faktorer som bör beaktas. Eftersom märkeskedjorna köper in stora kvantiteter och inte har så höga driftskostnader och ibland också har en egen direktimport, har de i regel råd att sälja till reducerade priser. Ofta etablerar de sig som lågprisbutiker utanför stadskärnorna och har ett begränsat antal anställda. Eftersom de vill kunna erbjuda skodon till relativt låga priser är det möjligt att de i större utsträckning än de oberoende detaljisterna gör sina inköp från de berörda länderna. De säljer emellertid alla typer av skodon, dvs. inte bara de skodon som omfattas av undersökningen, och en del av omsättningen utgörs dessutom av försäljning av andra produkter än skodon. Med tanke på deras betydande köpkraft väntas de vidare kunna byta till andra inköpskällor, åtminstone till viss del, och endast delvis komma att överföra en eventuell kostnadsökning på konsumenterna. De skulle därför, i likhet med de oberoende detaljisterna, i själva verket påverkas allvarligt endast om deras försäljningsvolym skulle sjunka väsentligt som en följd av att det införs tullar. En sådan utveckling är, enligt vad som konstaterats ovan, osannolik.
- (262) Icke-specialiserade stormarknader är en viktig försäljningskanal volymmässigt, mindre så värdemässigt. De inriktar sig mest på de lägre prissegmenten av marknaden, med sikte på att sälja stora kvantiteter. Ibland svarar de själva för importen av skodonen, men utnyttjar normalt agenter i gemenskapen eller i produkternas ursprungsland. Skodon svarar i regel bara för en mindre del av deras totala omsättning. Stormarknaderna är därför avgjort mycket flexibla i sitt val av leverantörer och skulle alltså relativt lätt kunna byta inköpskälla och även öka sina inköp av skodon som tillverkats i gemenskapen. Av dessa skäl väntas åtgärderna inte komma att få några större negativa verkningar för den försäljningskanalens ekonomiska situation.

- (263) Mer allmänt bör det noteras att, av uppgifterna från de samarbetsvilliga importörerna att döma, distributionsföretagen och detaljisterna inte fick någon fördel av de sjunkande importpriserna under senare år. Medan de samarbetsvilliga importörernas importpriser minskade med i genomsnitt omkring 30 % under perioden 2001 till och med undersökningsperioden låg deras genomsnittliga återförsäljningspriser på en i stort sett oförändrad nivå.
- (264) På grundval av undersökningsresultaten ovan dras slutsatsen att de föreslagna åtgärderna sannolikt kommer att få begränsade verkningar för detaljisterna och distributionsföretagen. Det bör vidare noteras att det också ligger i detaljisternas och distributionsföretagens intresse att tillverkningen i gemenskapen upprätthålls, eftersom merparten av försäljningen av skodon med överdelar av läder fortfarande utgörs av produkter som inköpts från tillverkare i gemenskapen (som alltså kan erbjuda ett stort antal olika typer av skodon och detta med relativt korta leveranstider i förhållande till importerade produkter).

7.2.3 Icke-närstående importörer i gemenskapen

- (265) Frågeformuläret besvarades av 33 importörer, som under undersökningsperioden stod för omkring 25 % av importen till gemenskapen av den berörda produkten. Analysen av importörernas situation har därför baserats på situationen för de importörer som lämnade in tillförlitliga uppgifter inom de angivna tidsfristerna.
- (266) De samarbetsvilliga importörerna tillgodosåg sitt behov av varor till omkring 70 % från de berörda länderna. Deras genomsnittliga importpris var under undersökningsperioden 9 euro/par. Det bör noteras att medan detta genomsnittliga importpris sjönk under perioden 2001 till och med undersökningsperioden, i linje med den trend som uppgifterna från Eurostat utvisar, dvs. med omkring 30 %, låg deras genomsnittliga återförsäljningspriser på en i stort sett oförändrad nivå under samma period.
- (267) De samarbetsvilliga importörerna uppgav att de hade en (vägd genomsnittlig) vinst på 12 % av omsättningen, och av deras uppgifter framgick att de tillämpade ett påslag på i genomsnitt 125 %. Påslagsnivån varierade emellertid avsevärt bland företagen, i ett intervall från 20 % till mer än 200 %.
- (268) Två olika kategorier kunder urskiljas bland de samarbetsvilliga importörerna: importörer som är verksamma inom mellanpris- och högprissegmenten av marknaden och importörer som är verksamma inom lågprissegmentet av marknaden.
- (269) Den första kategorin omfattar i huvudsak f.d. tillverkare i gemenskapen som har flyttat ut sin tillverkning till tredjeländer, särskilt till de berörda länderna. Företagen har i regel kvar en betydande del av sin verksamhet i gemenskapen, t.ex. design, forskning och utveckling och inköp av råmaterial, och har ibland till och med en egen distributionskedja. De har därför i regel relativt många anställda, särskilt jämfört med den andra kategorin. De säljer vanligtvis märkesskor till priser som ligger klart över den andra importörskategoriens priser. Deras skodon säljs i huvudsak av oberoende detaljister, men ibland också av märkeskedjor eller till och med av deras egna närstående distributionsföretag.
- (270) Eftersom dessa företag är verksamma i mellanpris- och högprissegmenten av marknaden har de också ett högre importpris än de importörer som är verksamma inom lågprissegmentet av marknaden. De samarbetsvilliga importörerna i mellanpris- och högprissegmenten av marknaden uppgav ett genomsnittligt inköpspris på omkring 11 euro/par. Det bör noteras att deras prispåslag är mycket högt, genomsnittligt omkring 200 %. Återförsäljningspriset var med andra ord drygt 30 euro/par i genomsnitt. Det höga påslaget förklaras av det mervärde som de tillför i gemenskapen (genom sina specifika kostnader för t.ex. design, råmaterialinköp och forskning och utveckling), men också av deras stora utgifter för att marknadsföra sina varor och för att bygga upp och vårda varumärken. De uppgav att de hade en vinstmarginal på i genomsnitt ca 10 % av omsättningen.

- (271) Den andra kategorin importörer inriktar sig mera på volym och utgörs i huvudsak av grossister men även av icke-specialiserade stormarknader. Undersökningen av svaren från de importörer som är verksamma inom lågprissegmentet av marknaden visade att deras importpris genomsnittligt var 6 euro/par. Det framgick vidare av undersökningen att de tillämpade ett prispåslag på 75 % under undersökningsperioden och att de redovisade en vinstmarginal på 17 % av omsättningen. Detta förklaras av att de har låga strukturkostnader och tillför ett lågt mervärde i gemenskapen, men också av att de har lägre försäljningskostnader. Dessa företag har också färre anställda, genomsnittligt färre än tio anställda per företag enligt de samarbetsvilliga företagen.
- (272) Eftersom deras situation skiljer sig åt väntas åtgärder i form av värdetullar påverka de båda kategorierna av importörer på olika sätt. För den första kategorin skulle det handla om större tullbelopp i absoluta tal, eftersom tullen skulle tillämpas på ett högre pris. Effekten bör emellertid ses mot bakgrund av nivån på deras återförsäljningspriser. Det erinras om att dessa importörer tillämpar ett prispåslag på i genomsnitt 200 %. Även om hela importprisökningen skulle överföras på dessa importörers kunder, dvs. mestadels detaljister och distributionsföretag, skulle detta – i absoluta tal – endast innebära en begränsad ökning av återförsäljningspriset. Importörernas försäljningsvolym skulle sannolikt inte påverkas i någon större utsträckning, eftersom de inriktar sig på produkter i mellanpris- och högprissegmenten av marknaden. Sannolikt kommer emellertid dessa företag att behöva bära en del av importprisökningen och måste därför antingen minska sina försäljningskostnader eller acceptera en lägre vinstmarginal. De kan alltså komma att drabbas av vissa negativa effekter i det korta perspektivet, särskilt när det gäller order som de redan ingått till ett överenskommet pris innan de provisoriska åtgärderna träder i kraft. Detta diskuteras mera ingående i skälen 286–290.
- (273) För den andra kategorin importörer skulle en värdetull resultera i måttlig prisökning i absoluta tal, eftersom deras importpris är ganska lågt. Dessa företag har relativt hög vinstnivå, genomsnittligt (på vägd basis) 17 % under undersökningsperioden för de samarbetsvilliga importörerna, och därför väntas åtgärderna inte komma att allvarligt påverka deras ekonomiska situation. Det bör emellertid noteras att eftersom denna kategori importörer är inriktad på volym, är det troligt att de importörer som inte samarbetade i undersökningen också tillhör denna kategori. Avsaknaden av samarbete förklaras sannolikt av att deras ekonomiska situation inte väntas komma att påverkas negativt i någon större utsträckning. Liksom när det gäller den första kategorin importörer kan emellertid, som diskuteras i skälen 286–290, de provisoriska åtgärderna komma att få betydande verkningar, särskilt med tanke på att denna andra importörskategori är inriktad på volym.
- (274) Det är emellertid viktigt att understryka att analysen ovan är baserad på genomsnittsuppgifter från de samarbetsvilliga importörerna. Beroende på de enskilda importörernas resultat jämfört med genomsnittet kan de naturligtvis komma att påverkas på ett annat sätt av åtgärderna. Det bör vidare noteras att importörerna i regel upprättar långsiktiga affärsförbindelser med sina leverantörer, ibland till och med partnerskap, och att de ofta är bundna av långtidskontrakt som innebär att beställningarna görs flera månader innan den faktiska leveransen äger rum. Att byta leverantör eller kanske till och med ursprungsland tar därför inte bara tid utan innebär också extra kostnader. Vidare kan det vara så att importörerna redan har bundit upp sig beträffande återförsäljningspriset för beställningar som gjorts i de berörda länderna och som kommer att levereras först senare. Därför har de kanske inte möjlighet att ens delvis överföra en extratull på sina kunder, och tullen skulle i sådana fall sannolikt få negativa ekonomiska verkningar. Det kan inte uteslutas att några importörer kan få vissa problem med att absorbera denna ekonomiska påfrestning.
- (275) Av dessa skäl kan man dra slutsatsen att införandet av åtgärder faktiskt skulle kunna få negativa effekter på vissa importörers ekonomiska situation. De negativa effekterna väntas emellertid genomsnittligt sett inte påverka importörernas samlade ekonomiska situation i någon större utsträckning. Detta gäller avgjort i fråga om den kategori importörer som är verksam inom lågprissegmentet av marknaden och som för närvarande har ett större ekonomiskt rörelseutrymme än den andra kategorin. Dessa importörer svarar sannolikt för en betydande del av importen av skodon med överdelar av läder med ursprung i de berörda länderna.

7.3 Slutsats om gemenskapens intresse

- (276) Analysen i det föregående har visat att det ligger i gemenskapsindustrins intresse att åtgärder införs, eftersom åtgärderna väntas åtminstone hålla tillbaka den omfattande importen till dumpade priser, som visat sig ha avsevärda negativa verkningar för gemenskapsindustrins ekonomiska situation. Övriga tillverkare i gemenskapen väntas också komma att gagnas av åtgärderna.
- (277) Analysen visade också att åtgärderna kommer att påverka konsumenterna mycket marginellt, om ens alls.
- (278) Distributionsföretagen och detaljisterna kan komma att drabbas av högre inköpspriser, men om man ställer detta i relation till deras samlade kostnader och situation är slutsatsen att de sannolikt inte kommer att påverkas i någon större utsträckning av åtgärderna.
- (279) Genomsnittligt sett skulle importörerna kunna hantera effekterna av åtgärderna, men beroende på deras specifika situation kan några av dem komma att drabbas negativt. Detta sammanhänger framför allt med att de ofta har ingått långtidskontrakt med sina leverantörer och att de ibland också har bundit upp sig ifråga om återförsäljningspriser.
- (280) Sammantaget görs dock bedömningen att införandet av åtgärder, dvs. undanröjandet av skadevällande dumpning, skulle göra det möjligt för gemenskapsindustrin att fortsätta sin verksamhet och att det skulle hejda de nedläggningar, den ena efter den andra, och den förlust av arbetstillfällen som präglat industrin under de senaste åren, och att de negativa verkningar som åtgärderna kan få för vissa andra ekonomiska aktörer i gemenskapen inte är oproportionella jämfört med de positiva effekterna för gemenskapsindustrin.
- (281) Detta gäller emellertid inte barnskor, som därför preliminärt bör uteslutas från tillämpningsområdet för åtgärderna. Denna fråga kommer att ingående prövas på nytt innan eventuella slutgiltiga åtgärder införs.

8. PROVISORISKA ANTIDUMPINGSÅTGÄRDER

- (282) Mot bakgrund av slutsatserna beträffande dumpning, därav vållad skada och gemenskapens intresse bör provisoriska åtgärder införas beträffande import av den berörda produkten från Kina och Vietnam.

8.1 Nivå för undanröjande av skada

- (283) Nivån på de provisoriska antidumpningsåtgärderna bör vara tillräckligt hög för att undanröja den skada som gemenskapsindustrin vållats genom den dumpade importen, utan att överstiga de konstaterade dumpningsmarginalerna. Vid beräkningen av det tullbelopp som är nödvändigt för att undanröja verkningarna av den skadevällande dumpningen ansågs det att eventuella åtgärder borde göra det möjligt för gemenskapsindustrin att täcka sina kostnader och uppnå en sådan vinst före skatt som rimligen skulle kunna uppnås under normala konkurrensförhållanden, dvs. om det inte förekom någon dumpad import.

(284) På grundval av tillgängliga uppgifter konstaterades det att en vinstmarginal på 2 % av omsättningen kunde betraktas som den nivå som gemenskapsindustrin kunde förväntas uppnå om det inte förekom någon skadevällande dumpning. Detta motsvarar den högsta vinstnivå som gemenskapsindustrin uppnådde under skadeundersökningsperioden, nämligen under 2002, när de berörda ländernas marknadsandel var förhållandevis låg jämfört med nivån under undersökningsperioden.

(285) Den nödvändiga prisökningen fastställdes därefter på grundval av en jämförelse i samma handelsled mellan det vägda genomsnittliga importpriset, sådant detta fastställts för beräkningen av prisunderskridandet, och det icke-skadevällande priset på de produkter som såldes av gemenskapsindustrin på gemenskapens marknad. Det icke-skadevällande priset beräknades genom att försäljningspriset för vart och ett av de företag som ingick i gemenskapsindustrin först justerades till den kritiska punkten och sedan räknades upp med den ovan nämnda vinstmarginalen. Den eventuella skillnad som jämförelsen resulterade i uttrycktes sedan i procent av det totala importvärdet cif.

8.2 Preliminära tullar

(286) Mot bakgrund av ovanstående och i enlighet med artikel 9.4 i grundförordningen görs bedömningen att provisoriska antidumpningsåtgärder bör införas beträffande import med ursprung i Kina och Vietnam på nivån för den lägsta av dumpnings- och skademarginalerna, i enlighet med regeln om lägsta tull.

(287) På grundval av ovanstående uppgår nivån för de preliminära tullarna, baserat på skademarginalerna, till följande:

Land	Företag	Antidumpningstull
Kina	Alla företag	19,4 %
Vietnam	Alla företag	16,8 %

(288) Med hänsyn till de exceptionella omständigheterna i detta förfarande, särskilt att det avser en grundläggande konsumtionsvara som är utsatt för mod växlingar och föremål för en handel med unika särdrag, bör de provisoriska antidumpningsåtgärderna införas stegvis. Eftersom gemenskapsindustrin särskilt led skada på grund av de berörda ländernas illojala handelsmetoder under den senare delen av undersökningsperioden, har dess produktionskapacitet minskat betydligt och gemenskapstillverkarna kan därför inte omedelbart leverera de nödvändiga kvantiteterna om åtgärderna skulle leda till att importen minskar. Gemenskapsindustrins produktionsnivåer var väsentligt högre innan den skadevällande dumpning som undersökningen gäller började tillämpas (se skäl 176). Om tullen införs stegvis får gemenskapsindustrin viss tid på sig för att se till att den kan återgå till tidigare produktionsnivåer. Genom att gemenskapsindustrin får tillräckligt med tid på sig att öka sin produktion kommer det att finnas tillgång till den berörda produkten på skäliga nivåer för att tillgodose konsumenternas efterfrågan.

(289) Den berörda produkten är vidare en modestyrd konsumtionsvara, som i regel köps in av importörer och detaljister inom ramen för medelfristiga kontrakt och vars återförsäljningspris ofta redan är uppgjort när varorna beställs. Att byta leverantör eller kanske till och med ursprungsland tar därför inte bara tid, utan innebär också extra kostnader. Vidare kan importörerna redan ha bundit upp sig beträffande återförsäljningspriset för beställningar som gjorts i de berörda länderna och som kommer att levereras först senare. För kontrakt där leveransen av varorna är omedelbart förestående eller kommer att inträffa inom kort är det vidare, på grund av ledderna, inte möjligt att skaffa några alternativa leverantörer.

- (290) De långa ledtiderna beror särskilt på att skodon inte bara är modestyrda utan också säsongspräglade. Innan en bestämd säsong tar sin början måste skodonen utformas, råmaterial väljas, råmaterialleverantörer utses och vissa produktionshjälpmedel (skoformar) och prototyper tillverkas i förväg. Dessa särdrag när det gäller handeln inom skobranschen innebär att det är långa ledtider mellan order och leverans, vilket betyder att importörerna måste planera i förväg och att förändringar i handelsvillkoren kan vara mycket omstörtande. Det anses därför ligga i den samlade handelns intresse att man undviker att skapa en situation där handlarna ställs inför extratullar på produkter som de köpt och redovisat flera månader dessförinnan.
- (291) Sammanfattningsvis skulle de sannolika fördelarna för gemenskapsindustrin av att åtgärderna omedelbart införs på sin fulla nivå i en sådan situation vara mindre än nackdelarna i form av negativa verkningar för handeln.
- (292) Det anses därför ligga i gemenskapens intresse att tullen införs stegvis i fyra omgångar. Därigenom säkerställs att de illojala handelsmetoderna i form av skadevällande dumpning undanröjs, samtidigt som parterna får möjlighet att anpassa sig till den nya situationen och gemenskapsmarknaden förblir öppen, de traditionella handelsflödena upprätthålls och en varutillgång som tillgodoser efterfrågan säkerställs. Tullen kommer att införas etappvis med en fjärdedel per gång. Eftersom anpassningsperioden med nödvändighet blir ganska kort, sex månader, ansågs det att tullen bör införas till sitt fulla belopp så nära utgången av de provisoriska åtgärdernas giltighetsperiod som möjligt, så att införandet sker så smidigt som möjligt. Understrykas bör att detta tillvägagångssätt föreslås bli tillämpligt i det här fallet, på grund av skoindustrins exceptionella natur, men att denna åtgärd klart och tydligt bör begränsas till de preliminära resultaten av i denna undersökning.
- (293) De preliminära antidumpningstullarna bör därför införas enligt följande:

- i) Från och med förordningens ikraftträdande till och med den 1 juni 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	4,8 %
Vietnam	4,2 %

- ii) Från och med den 2 februari 2006 till och med den 13 juli 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	9,7 %
Vietnam	8,4 %

- iii) Från och med den 14 juli 2006 till och med den 14 september 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	14,5 %
Vietnam	12,6 %

iv) Från och med den 15 september 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	19,4 %
Vietnam	16,8 %

(294) För att minimera den eventuella risken för falskdeklarerationer eller kringgående av åtgärderna kommer det att tillämpas ett förstärkt administrativt system för importövervakning, på grundval av artikel 308 d i kommissionens förordning (EEG) nr 2454/1993⁽⁵⁾, som kan ge information redan på ett tidigt stadium om relevanta importtrender. Om det skulle finnas tecken på att dessa importtrender håller på att förändras väsentligt, kommer kommissionen att omgående undersöka detta.

9. SLUTBESTÄMMELSE

(295) Enligt god förvaltningspraxis bör det fastställas en viss tid inom vilken de berörda parter som gav sig till känna inom den tidsfrist som angavs i tillkännagivandet om inledande får lämna skriftliga synpunkter och begära att bli hörda. Vidare bör det anges att de undersökningsresultat när det gäller införandet av tullar som redovisas i denna förordning är preliminära och kan komma att behöva omprövas i samband med fastställandet av en eventuell slutgiltig tull.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En preliminär antidumpningstull skall införas på import av vissa skodon med överdelar av läder eller konstläder, med undantag av skodon som är tillverkade med hjälp av särskild teknik, barnskor och skodon med tåhåttförstärkning, som har ursprung i Kina och Vietnam och klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00⁽⁶⁾ (Taric-nummer 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 och 6405 10 00 90).

2. I denna förordning gäller följande definitioner:

a) skodon som är tillverkade med hjälp av särskild teknik: skodon med ett cif-pris per par på minst 9 euro avsedda för sport- eller idrottsutövning, med en enkel eller flerskiktig formgjuten sula, utan insprutning, tillverkad av syntetmaterial speciellt framtagna för att absorbera effekten av vertikala eller horisontella rörelser och försedd med tekniska detaljer såsom hermetiskt tillslutna kuddar innehållande gas eller vätska, mekaniska komponenter som absorberar eller neutraliserar stötar eller material såsom polymerer med låg densitet, som klassificeras enligt KN-nummer ex 6403 91 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 och ex 6403 99 98 (Taric-nummer 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 och 6403 99 98 11).

⁽⁵⁾ Kommissionens förordning (EEG) nr 2454/93 av den 2 juli 1993 om tillämpningsföreskrifter för rådets förordning (EEG) nr 2913/92 om inrättandet av en tullkodex för gemenskapen (EGT L 253, 11.10.1993, s. 1). Förordningen senast ändrad genom förordning (EG) nr 2286/2003 (EUT L 343, 31.12.2003, s. 1).

⁽⁶⁾ Enligt definitionen i kommissionens förordning (EG) nr 1719/2005 av den 27 oktober 2005 om ändring av bilaga I till rådets förordning (EEG) nr 2658/87 om tulltaxe- och statistiknomenklaturen och om Gemensamma tulltaxan (EUT L 286, 28.10.2005, s. 1). Produkttäckningen bestäms genom att produktbeskrivningen i artikel 1.1 och varubeskrivningen för motsvarande KN-nummer kombineras och läses sammantagna.

b) *barnskor*: skodon med sammanlagd höjd av sula och klack av högst 3 cm och

— med en innersula vars längd understiger 24 cm, eller

— utan innersula och med längsta invändiga mått understigande 24 cm mätt från tå till häl,

— som klassificeras enligt KN-nummer ex 6403 20 00, ex 6403 30 00 och ex 6405 10 00 (Taric-nummer 6403 20 00 10, 6403 30 00 21, 6403 30 00 91 och 6405 10 00 10).

c) *skodon med tåhätteförstärkning*: skodon försedda med tåhätteförstärkning och med en slaghållfasthet på minst 100 joule ⁽⁷⁾, som klassificeras enligt KN-nummer 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 och ex 6405 10 00 (Taric-nummer 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 och 6405 10 00 10).

3. Följande preliminära antidumpningstullar skall tillämpas på nettopriset fritt gemenskapens gräns, före tull, för de produkter som avses i punkt 1:

i) Från och med förordningens ikraftträdande, dvs. den 7 april 2006, till och med den 1 juni 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	4,8 %
Vietnam	4,2 %

ii) Från och med den 2 juni 2006 till och med den 13 juli 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	9,7 %
Vietnam	8,4 %

iii) Från och med den 14 juli 2006 till och med den 14 september 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	14,5 %
Vietnam	12,6 %

⁽⁷⁾ Slaghållfastheten skall mätas enligt europeisk standard EN345 eller EN346.

iv) Från och med den 15 september 2006:

Land	Antidumpningstull
Kina	19,4 %
Vietnam	16,8 %

4. För att den produkt som avses i punkt 1 skall få övergå till fri omsättning i gemenskapen skall det ställas en säkerhet som motsvarar den preliminära tullens belopp.

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

6. Medlemsstaterna och kommissionen skall nära samarbeta för att säkerställa att denna förordning följs, bland annat när det gäller ett övervakningssystem.

Artikel 2

Utan att det påverkar tillämpningen av artikel 20 i rådets förordning (EG) nr 384/96 får berörda parter inom en månad efter den här förordningens ikraftträdande begära att bli underrättade om de viktigaste omständigheter och överväganden som ligger till grund för förordningens antagande, lämna skriftliga synpunkter och begära att bli hörda av kommissionen.

I enlighet med artikel 21.4 i förordning (EG) nr 384/96 får berörda parter inom en månad efter den här förordningens ikraftträdande lämna synpunkter på dess tillämpning.

Artikel 3

1. Denna förordning träder i kraft den 7 april 2006.
2. Artiklarna 1 och 2 skall tillämpas under sex månader.

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

Utfärdad i Bryssel den 23 mars 2006.

På kommissionens vägnar
Peter MANDELSON
Ledamot av kommissionen