

**ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 553/2006****z dnia 23 marca 2006 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Wietnamu**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (zwane dalej „rozporządzeniem podstawowym”) (1), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

**1. PROCEDURA****1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) W dniu 7 lipca 2005 r. Komisja ogłosiła w zawiadomieniu („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”), opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* (2), wszczęcie postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu do Wspólnoty niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) i Wietnamu.
- (2) Postępowanie antydumpingowe zostało wszczęte wskutek skargi złożonej w dniu 30 maja 2005 r. przez Europejską Konfederację Producentów Obuwia („CEC”) w imieniu producentów reprezentujących znaczną część, w tym przypadku powyżej 40 %, całkowitej wspólnotowej produkcji niektórych rodzajów obuwia ze skórzanymi cholewkami.

**1.2. Strony postępowania i wizyty weryfikacyjne**

- (3) Komisja oficjalnie poinformowała o wszczęciu postępowania producentów eksportujących w ChRL i Wietnamie oraz importerów/handlowców uważanych za zainteresowanych, przedstawicieli eksportujących krajów, których dotyczy postępowanie, skarżących producentów wspólnotowych oraz ich stowarzyszenia. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia swoich opinii na piśmie oraz wystąpienia z wnioskiem o przesłuchanie w terminach określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (4) Ze względu na dużą liczbę chińskich i wietnamskich producentów eksportujących oraz producentów wspólnotowych, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania przewidziano możliwość kontroli wyrywkowej celem określenia dumpingu i szkody, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Należy zwrócić uwagę na fakt, że w przypadku importerów oraz handlowców we Wspólnocie nie zastosowano kontroli wyrywkowej, a wszyscy oni zostali poproszeni o współpracę.

(1) Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 2117/2005 (Dz.U. L 340 z 23.12.2005, str. 17).

(2) Dz.U. C 166 z 7.7.2005, str. 14.

- (5) W celu umożliwienia producentom eksportującym z ChRL i Wietnamu złożenia wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) lub o indywidualne traktowanie („IT”), gdyby wyrazili takie życzenie, Komisja przesłała formularze tych wniosków producentom eksportującym uważanym za zainteresowanych oraz do władz tych dwóch krajów, których dotyczy postępowanie.
- (6) Komisja rozesłała kwestionariusze do dziesięciu producentów wspólnotowych wybranych do próby, do eksportujących producentów w próbach wybranych dla krajów, których dotyczy postępowanie, do wszystkich importerów uważanych za zainteresowanych oraz do wszystkich importerów, którzy zgłosili się w terminach określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Dodatkowo kwestionariusze rozesłano do krajowych stowarzyszeń obywatelskich w państwach członkowskich Wspólnoty, gdzie skoncentrowane są przedsiębiorstwa produkcyjne, w celu uzyskania ogólnych informacji o rozwoju ich sytuacji, a także do stowarzyszenia konsumenckiego.
- (7) Odpowiedzi na kwestionariusz nadeszły od dwunastu objętych próbą chińskich producentów eksportujących, przy czym jeden z chińskich producentów eksportujących zdecydował się nie współpracować dalej, od czterech chińskich producentów eksportujących wnioskujących o indywidualne badanie na mocy art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, od ośmiu objętych próbą wietnamskich producentów eksportujących oraz czterech innych wietnamskich producentów eksportujących wnoszących o indywidualne badanie na mocy art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Odpowiedzi otrzymano również od dziesięciu producentów wspólnotowych objętych próbą, 39 importerów niepowiązanych z eksportującym producentem. Odpowiedzi nadeszły również trzy stowarzyszenia importerów.
- (8) Komisja sprawdziła wszystkie informacje uznane za konieczne do celów wstępnego ustalenia dumpingu i wynikającej z niego szkody oraz interesu Wspólnoty. Przeprowadzono wizyty weryfikacyjne jak następuje:

a) Producenci wspólnotowi

Wizyty weryfikacyjne przeprowadzono w siedzibach dziesięciu producentów wspólnotowych objętych próbą, mających siedziby na terenie różnych Państw Członkowskich. Producenci wspólnotowi wybrani do próby, jak również pozostali współpracujący producenci wspólnotowi zwrócili się o nieujawnianie ich tożsamości zgodnie z postanowieniami art. 19 rozporządzenia podstawowego. Twierdzili oni, że ujawnienie ich tożsamości mogłoby wiązać się z ryzykiem powstania znaczących niekorzystnych skutków.

W rzeczywistości niektórzy skarżący producenci wspólnotowi zaopatrują klientów we Wspólnocie, którzy również zaopatrują się w swoje produkty w ChRL i Wietnamie, bezpośrednio zyskując na tym przywozie. Skarżący ci znajdują się więc w delikatnej sytuacji, gdyż niektórzy spośród ich klientów mogą odczuwać niezadowolenie z faktu złożenia lub wspierania przez te podmioty skargi przeciwko szkodliwemu dumpingowi, którego dotyczy zarzut. Z tych przyczyn skarżący uznali, iż narażają się na ryzyko odwetu ze strony niektórych swoich klientów, w tym także potencjalne wypowiedzenie współpracy gospodarczej. Wniosek został rozpatrzony pozytywnie, gdyż był wystarczająco uzasadniony.

Przedstawiciele niektórych producentów eksportujących oraz jednego niepowiązanego importera twierdzili, że nie mogą właściwie egzekwować swoich praw do obrony, ponieważ tożsamość skarżących nie została ujawniona. Argumentowali oni, że w tych okolicznościach nie mogą zweryfikować, czy istniało uzasadnienie skargi ze strony skarżących. Należy jednak zauważyć, iż indywidualna wielkość produkcji poszczególnych skarżących została udostępniona do wglądu stron zainteresowanych, tak więc jeśli nawet nazwy tych skarżących zostały ukryte, uzasadnienie można było zweryfikować. W związku z tym wniosek został odrzucony.

## b) Niepowiązani importerzy we Wspólnocie

- Adidas Salomon AG, Niemcy;
- C&J Clark International Limited, Zjednoczone Królestwo;
- George Clothing Ltd., Zjednoczone Królestwo;
- Nike European Operations B.V., Niderlandy;
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Niemcy;
- Timberland Europe B.V., Niderlandy.

## c) Producenci eksportujący w ChRL

- 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) Producenci eksportujący w Wietnamie

- 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 No 32;
- Dona Biti's IMEX Corp; Pte. Ltd.;
- Binh Tien Imex Corp. Pte. Ltd.;
- Kai Nan Joint Venture Co. Ltd.

Ze względu na potrzebę ustalenia normalnej wartości dla producentów eksportujących w ChRL i Wietnamie, którzy mogą nie otrzymać traktowania według zasad gospodarki rynkowej, miała miejsce weryfikacja celem ustalenia normalnej wartości na podstawie danych z kraju analogicznego, w tym przypadku Brazylii, która odbyła się w siedzibie następujących firm:

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

### 1.3. Okres objęty dochodzeniem

- (9) Dochodzenie dotyczące dumpingu i szkody objęło okres od dnia 1 kwietnia 2004 r. do dnia 31 marca 2005 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Badanie trendów w kontekście oszacowania szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2001 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („rozpatrywany okres”).

## 2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

### 2.1. Wprowadzenie

- (10) Produktem objętym postępowaniem jest obuwie ze skórzanymi cholewkami lub ze sztucznej skóry („obuwie ze skórzanymi cholewkami”), inne niż:
- obuwie o przeznaczeniu sportowym w rozumieniu uwagi 1 do podpozycji do działu 64 nomenklatury celnej, tzn. i) obuwie o przeznaczeniu sportowym, które posiada lub w którym przewiduje się możliwość dodania kołców, kołków, korków, zacisków, sztabek lub podobnych, oraz ii) buty łyżwiarskie, buty narciarskie, buty do biegów narciarskich, buty snowboardowe, buty zapasnicze, buty bokserskie oraz buty kolarskie;
  - pantofle i obuwie domowe innego rodzaju;
  - obuwie z noskiem ochronnym.
- (11) Zakres produktu obejmuje zatem głównie sandały, buty z wyższą cholewą, obuwie miejskie i buty miejskie na różne okazje.
- i) Specjalistyczne obuwie sportowe
- (12) Różni producenci eksportujący oraz importerzy wystąpili z wnioskiem o wyłączenie pewnych rodzajów obuwia sportowego, innych niż wymienione powyżej, z zakresu produktu. Wniosek opiera się na zarzucie, że w świetle swoich właściwości taki rodzaj obuwia oraz inne rodzaje obuwia ze skórzanymi cholewkami nie mogą być traktowane jako jeden produkt.
- (13) W szczególności wniosek dotyczy obuwia o przeznaczeniu sportowym, które wymaga zastosowania szczególnej technologii o nazwie „STAF”, tzn. szczególnej technologii obuwia sportowego. W tym kontekście obuwie o przeznaczeniu sportowym powinno oznaczać tenisówki, buty koszykarskie, buty gimnastyczne, buty treningowe i podobne. Obuwie objęte postępowaniem (tzn. STAF) jest obecnie klasyfikowane w ramach następujących kodów CN: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98. Wnioski dotyczące STAF zostały szczegółowo przeanalizowane. Po pierwsze, ustalono, że STAF jest wysokiej klasy obuwem, które posiada charakterystyczne właściwości techniczne i jest przeznaczone specjalnie do użytku sportowego. Cechy te obejmują głównie złożoną wkładkę zewnętrzną przeznaczoną do ochrony części pięty i przedniej części stopy sportowca oraz dodatkową wkładkę wewnętrzną z elementami wyściełającymi lub stabilizującymi w celu amortyzacji wstrząsów oraz/lub kontroli ruchu. Cechy te są niezbędne dla podnoszenia wyników i uniknięcia urazów podczas uprawiania sportu.

- (14) Aby nadać obuwiu te cechy, poniesiono znaczne koszty badań i rozwoju, obejmujące wzornictwo, zastosowanie specjalistycznych materiałów, a także testowanie w warunkach eksploatacji. Takie koszty dodatkowo skutkują zwykle wyższą ceną importową obuwia STAF w porównaniu do innych rodzajów obuwia.
- (15) Po drugie, dochodzenie wykazało, że STAF różni się od pozostałych rodzajów obuwia, ponieważ i) zwykle jest sprzedawane poprzez inne kanały sprzedaży, ii) zazwyczaj charakteryzuje się innym przeznaczeniem końcowym i odmienną percepcją ze strony konsumentów, a iii) trendy przywozowe STAF ukształtowały się w sposób odmienny niż w przypadku innych rodzajów obuwia. Różnice te zostały szczegółowo określone niżej.
- (16) Jeśli chodzi o kanały dystrybucji, STAF jest sprzedawane głównie w sklepach specjalizujących się w sprzedaży wyłącznie sprzętu sportowego lub – w przypadku dużych markowych sieci sprzedaży detalicznej i domów towarowych – w specjalnych ekspozycjach/działach przeznaczonych dla artykułów sportowych. Z drugiej strony dystrybucja pozostałych rodzajów obuwia odbywa się głównie za pośrednictwem detalicznych sklepów obuwniczych, markowych bądź nie, lub nawet supermarketów.
- (17) Fakt, że dystrybucja STAF odbywa się poprzez inne kanały sprzedaży, wskazuje również, że konsument postrzega je inaczej niż pozostałe rodzaje obuwia. Precyzując, bierze się pod uwagę również to, że konsumenci nabywający sprzęt sportowy wyraźnie dokonują rozróżnienia pomiędzy obuwem o przeznaczeniu sportowym a innymi rodzajami obuwia, w tym rodzajami obuwia niewizytowego, które wyglądają jak buty sportowe („obuwie niewizytowe”), pomimo że nie posiada cech STAF. Ponadto, podczas gdy STAF może być stosowane do użytku codziennego – niezwiązanego ze sportem – podobnie jak inne rodzaje obuwia, te inne rodzaje obuwia z pewnością nie są odpowiednie do użytku sportowego. Stąd też stopień wymienności pomiędzy STAF a obuwem innym niż STAF jest dość ograniczony.
- (18) Ponadto dochodzenie wykazało, że przywóz w celu sprzedaży STAF z krajów, których dotyczy postępowanie, rozwinął się w ostatnich latach w sposób odmienny w porównaniu do innych rodzajów obuwia. W rzeczywistości, podczas gdy wielkość przywozu STAF zmniejszyła się o 5 % pomiędzy 2003 r. a OD, przywóz innych niż STAF rodzajów obuwia wzrósł w tym samym okresie o ponad 50 %. Pod względem tendencji kształtowania cen, spadek cen importowych STAF z krajów, których dotyczy postępowanie, był wyraźnie mniejszy niż innych rodzajów obuwia: pomiędzy 2003 r. a OD średnia cena STAF zmniejszyła się o 6 %, natomiast średnia cena innych niż STAF typów obuwia zmniejszyła się o 12 %. Wreszcie, średnia cena importowa STAF z krajów, których dotyczy postępowanie, była w OD o prawie 40 % wyższa niż średnia cena importowa innych niż STAF rodzajów obuwia.
- (19) Uwzględniając powyższe przyczyny, tzn. różnice podstawowych właściwości fizycznych i technicznych, kanałów sprzedaży, końcowe przeznaczenie i postrzeganie przez konsumentów, tymczasowo uznano, że STAF powinno zostać wykluczone z definicji produktu objętego postępowaniem, a tym samym z zakresu niniejszego dochodzenia.
- (20) Przedstawiciele wspólnotowego przemysłu obuwniczego stwierdzili, że trendy w modzie w ostatnich latach odegrały decydującą rolę, gdyż buty sportowe weszły do segmentu rynkowego obuwia niewizytowego. Twierdzili oni również, że obydwa rodzaje obuwia są sprzedawane poprzez te same kanały sprzedaży oraz że konsumenci często kupują i wykorzystują STAF do celów innych niż uprawianie sportu. Stąd też, w opinii wspólnotowego przemysłu obuwniczego, STAF nie powinno być wyłączone z zakresu produktu objętego postępowaniem.
- (21) W tym zakresie, nawet jeżeli trendy mody wywierały wpływ na wybór i preferencje konsumentów, to z pewnością nie wpływają na istotne podstawowe fizyczne i techniczne właściwości produktu, a tym samym nie zmieniają powyższych wniosków.

- (22) Uznaje się również, że choć w ostatnich latach niezwykle popularne stało się obuwie niewizytowe, o tyle taki trend w modzie dotyczy obuwia niewizytowego w ogóle, a w szczególności rodzajów wyglądających jak kopie butów sportowych lub nawet butów sportowych nieposiadających cech STAF. Nawet jeżeli w kontekście mody na obuwie turystyczne STAF może być stosowane także w innym celu niż ten, do jakiego jest przeznaczone, jest to nadal zjawisko bardzo ograniczone, które ponadto nie opiera się na specyficznych i unikalnych cechach STAF, lecz na prostym fakcie, iż STAF wygląda podobnie do kopii butów sportowych.
- (23) W rzeczywistości twierdzenie, że trendy mody spowodowały zwiększenie zużycia STAF na wspólnotowym rynku, nie jest poparte danymi o przywozie. W rzeczywistości, jak wykazano powyżej, przywóz STAF – a co za tym idzie również jego zużycie, gdyż tego typu obuwie jest produkowane głównie w dwóch krajach, których dotyczy postępowanie, przy niewielkiej tylko wielkości produkcji wewnątrz Wspólnoty – zmniejszyły się w ostatnich latach. Zwrócono też uwagę na fakt, że wniosek ze strony wspólnotowego przemysłu obuwniczego odnosił się do wszystkich rodzajów butów sportowych, a nie tylko konkretnie do STAF, na które – jak powiedziano powyżej – ze względu na jego podobieństwo do kopii butów sportowych ogólny trend mody miał tylko marginalny wpływ.
- (24) Uznano jednak, że czasami STAF może być również dystrybuowane poprzez sklepy inne niż wyspecjalizowane sklepy z artykułami sportowymi oraz że w pewnym stopniu może zachodzić konkurencyjność pomiędzy STAF a innym niż STAF rodzajem obuwia. Ponieważ jednak zjawisko to ma niewielką skalę, nie jest to wystarczający argument do zmiany powyższych wniosków.
- (25) Jedno Państwo Członkowskie sprzeciwiło się wyłączeniu STAF z zakresu postępowania, uzasadniając, że pociągnęłoby to za sobą poważne ryzyko obchodzenia środków. Sprzeciw opiera się na twierdzeniu, że prosta kontrola fizyczna jest niewystarczająca do rozróżnienia poszczególnych rodzajów obuwia i że takiego rozróżnienia można dokonać jedynie poprzez chemiczną analizę materiałów oraz testy techniczne na mechanicznych komponentach zastosowanych w produkcji obuwia.
- (26) O ile nie wyklucza się, że kontrola fizyczna istotnie nie zawsze jest wystarczająca do odróżnienia pomiędzy typami, nie można tego uznać za słuszny argument przemawiający za niewykluczeniem STAF. W rzeczywistości fakt, że fizyczne rozróżnienie poszczególnych rodzajów bywa trudne, nie zmienia powyższych wniosków mówiących o tym, że STAF należy uznać za rodzaj odmienny od innych rodzajów obuwia skórzanego. Ponadto w wielu innych przykładach do określenia, czy dany produkt powinien lub nie powinien zostać objęty zakresem właściwych środków antidumpingowych wymaga się więcej niż tylko kontroli fizycznej, lecz nigdy nie zostało to uznane za argument wystarczający do niewykluczenia takiego produktu z zakresu tychże środków. W związku z powyższym wniosek został odrzucony.
- (27) Wreszcie, niektóre zainteresowane strony twierdziły, że wszystkie rodzaje obuwia sportowego, a więc nie tylko STAF, powinny zostać wykluczone z postępowania. Tezy te opierają się na takich samych twierdzeniach, jakie zgłoszono wobec wykluczenia STAF. Dochodzenie ujawniło jednak, że konkluzje w odniesieniu do STAF nie stosowały się w równym stopniu do obuwia, które nie posiadało cech STAF. Odkryto raczej, że wnioski przedstawione w dwóch poprzednich motywach mają także zastosowanie do tamtych rodzajów obuwia, tzn. nie ma wyraźnej linii podziału oraz istnieje konkurencja pomiędzy tamtymi oraz pozostałymi rodzajami obuwia. Z uwagi na to wniosek został odrzucony.

## ii) Obuwie dziecięce

- (28) Do celów niniejszego postępowania tymczasowo uznaje się, że obuwem dziecięcym jest obuwie o długości podeszwy wewnętrznej mniejszej niż 24 cm, w którym wysokość podeszwy razem z obcasem wynosi 3 cm lub jest mniejsza. Te rodzaje obuwia są obecnie objęte następującymi kodami CN: 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 i ex 6405 10 00. W toku postępowania konieczne będzie dalsze zbadanie, czy tę definicję należy zmienić na potrzeby ewentualnych ostatecznych środków.
- (29) Przypomina się, że w postępowaniu dotyczącym obuwia z cholewkami skózanymi lub z tworzywa<sup>(3)</sup>, obuwie o długości podeszwy wewnętrznej mniejszej niż 24 cm nie było uważane za wchodzące w zakres definicji produktu objętego postępowaniem. Postanowiono tak, ponieważ – ze względu na specyficzność obuwia dziecięcego – obuwie to oraz inne typy obuwia ze skózanymi cholewkami nie były wówczas uważane za jeden produkt. W związku z tym Komisja badała w ramach niniejszego postępowania, czy takie obuwie wchodzi w zakres definicji produktu objętego postępowaniem, czy też powinno być przedmiotem osobnego postępowania.
- (30) Po pierwsze faktycznie istnieją pewne techniczne i fizyczne różnice pomiędzy butami dziecięcymi a innymi rodzajami obuwia. Ze względu na mały rozmiar obuwia dziecięcego, proces produkcji znacznie się różni; do wytworzenia mniejszego obuwia są wymagane specyficzne umiejętności, które muszą uwzględniać specjalne cechy charakterystyczne stóp dziecięcych, w szczególności w okresie rozwoju aparatu mięśniowo-szkieletowego w pierwszych latach życia.
- (31) Po drugie buty dziecięce często są sprzedawane przez odmienne kanały sprzedaży niż pozostałe obuwie, co wskazuje również, że konsument może postrzegać je inaczej niż pozostałe rodzaje obuwia. Precyzując, uważa się, że konsumenci obuwia dziecięcego z reguły wyraźnie dokonują rozróżnienia pomiędzy obuwem przeznaczonym konkretnie dla dzieci a innymi rodzajami obuwia. Ponadto wydaje się, że rynek obuwia dziecięcego w porównaniu z rynkiem obuwia dla dorosłych jest mniej zależny od trendów w modzie lub innych podobnych zjawisk, a większe znaczenie wydaje się mieć cena i jakość. Innym elementem mającym wpływ na percepcję konsumenta jest z pewnością fakt, że buty dziecięce muszą być częściej zmieniane niż inne obuwie z powodu rozwoju fizycznego dziecka.

Na tym etapie postępowania badanie argumentów za i przeciw nie umożliwia jeszcze podjęcia ostatecznej decyzji co do ewentualnego włączenia obuwia dziecięcego do zakresu definicji produktu objętego postępowaniem. Dlatego Komisja zdecydowała o tymczasowym potraktowaniu butów dziecięcych jako należących do zakresu produktu objętego postępowaniem, z zastrzeżeniem dalszych dochodzeń i rozważań na ostatecznym etapie postępowania.

## iii) Inne twierdzenia

- (32) Twierdzono również, że definicja produktu jest zbyt szeroka, aby można było go uznać za jeden produkt, ponieważ obejmuje wiele różnych modeli, materiałów i poziomów jakości, oraz że wszystkie te różne rodzaje powinny być analizowane indywidualnie w odrębnych postępowaniach. Twierdzenie to opiera się na fakcie, że definicja produktu obejmuje 33 różne kody CN, co miałyby wskazywać, iż obejmuje ona różne produkty oraz że różne rodzaje obuwia posiadają odmienne właściwości, przeznaczenie końcowe, procesy produkcyjne i są sprzedawane poprzez różne kanały sprzedaży.

<sup>(3)</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 467/98 z dnia 23 lutego 1998 r., (Dz.U. L 60 z 28.2.1998, str. 1).

- (33) Liczba różnych kodów CN objęta definicją produktu jest sama w sobie także nieistotna dla kwestii, czy definicja produktu jest szeroka czy wąska. Istotne kryteria stosowane w celu ustalenia, czy produkt podlegający dochodzeniu można uznać za jeden produkt, tzn. jego podstawowe właściwości fizyczne i techniczne, zostały szczegółowo określone powyżej.
- (34) Ponadto, nawet jeżeli różne rodzaje obuwia rzeczywiście mogą mieć różne specyficzne właściwości, dochodzenie wykazało, że – z wyjątkiem STAF – ich podstawowe właściwości pozostają identyczne. Dodatkowo fakt, iż produkt objęty postępowaniem może być produkowany przy zastosowaniu różnych procesów, nie stanowi sam w sobie kryterium, które może spowodować wyróżnienie dwóch lub więcej odmiennych produktów. I wreszcie dochodzenie wykazało także, iż różne typy produktu objętego postępowaniem były na ogół sprzedawane poprzez te same kanały sprzedaży. Niektóre sklepy specjalistyczne skupiają się na pewnych specyficznych typach, natomiast zdecydowana większość dystrybutorów (sklepy detaliczne, wielobranżowe domy handlowe, supermarkety) sprzedaje wszystkie różne rodzaje obuwia, aby zaoferować swoim klientom szeroki asortyment.
- (35) Wreszcie niektórzy importerzy argumentowali, że zakres produktu, zgodnie z definicją w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, jest nawet szerszy niż definicja produktu podana przez samych skarżących, a ta rzekomo ograniczała się do jedynie trzech typów obuwia.
- (36) W tym zakresie zwraca się uwagę na fakt, że definicja produktu podobnego ustalona w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania dokładnie odzwierciedla definicję podaną w skardze. Trzy rodzaje obuwia, do których się ona odnosi, zostały wymienione jedynie w celach ilustracyjnych. Skarga istotnie jasno wskazuje, że wspomniane trzy rodzaje obuwia stanowią znaczną większość przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie (ponad 50 %). Z pewnością nie należy tego rozumieć jako ograniczenia zakresu postępowania jedynie do tamtych trzech rodzajów.
- (37) Wobec powyższych danych twierdzenia mówiące o tym, iż definicja produktu jest zbyt szeroka, zostały odrzucone.

#### iv) Wniosek

- (38) Wszystkie pozostałe rodzaje obuwia, tzn. wszystkie rodzaje obuwia ze skórzanymi cholewkami z wyjątkiem STAF, mimo iż obejmują szeroki asortyment modeli i typów, pozostają zasadniczo takie same pod względem istotnych właściwości, zastosowań i percepcji wśród konsumentów.
- (39) Oprócz faktu, iż posiadają one jednakowe podstawowe właściwości fizyczne i techniczne, wszystkie te różne modele i typy są bezpośrednią konkurencją dla siebie nawzajem i są bardzo dużym zakresie wymienne. Jasno ilustruje to fakt, iż nie istnieją wyraźne linie podziału pomiędzy różnymi typami, tzn. cechy najbardziej zbliżonych typów w znacznym stopniu pokrywają się i są wobec siebie konkurencyjne.
- (40) Podsumowując, do celów niniejszego postępowania i w zgodzie ze stałą praktyką Wspólnoty uznaje się niniejszym, że wszystkie rodzaje obuwia w ramach produktu opisanego powyżej, z wyjątkiem STAF, powinny być uznawane za jeden produkt.

## 2.2. Produkt objęty postępowaniem

- (41) Produktem objętym postępowaniem jest obuwie z cholewkami skórzanymi lub ze sztucznej skóry – zgodnie z powyższym opisem – pochodzące z ChRL i Wietnamu.



- (42) Jak zaznaczono powyżej, dochodzenie wykazało, że wszystkie rodzaje obuwia ze skórzanymi cholewkami, pomimo różnic pod względem typów i modeli, posiadają te same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne – tzn. obuwie ze skórzanymi cholewkami przeznaczone do noszenia na zewnątrz – i są zasadniczo stosowane w tych samych celach oraz mogą być uznawane za różne typy tego samego produktu.
- (43) Stąd też do celów niniejszego dochodzenia produktem objętym postępowaniem, jak opisano powyżej w części „Wprowadzenie”, jest obuwie ze skórzanymi cholewkami pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej i z Wietnamu („produkt objęty postępowaniem”). Produkt ten jest aktualnie klasyfikowany w ramach następujących kodów CN: 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 oraz ex 6405 10 00.
- (44) Należy zwrócić uwagę, że do dnia 1 stycznia 2005 r. produkty pochodzące z ChRL i wchodzące w zakres wymienionych powyżej kodów CN podlegały kontyngentom ilościowym, z wyjątkiem produktów objętych kodami CN 6403 20 00 i ex 6403 30 00, oraz obuwia o przeznaczeniu sportowym i obuwia wymagającego zastosowania szczególnej technologii.
- (45) Stąd też przyjęto konkluzję, że do celu obecnego postępowania antydumpingowego wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem są traktowane są jako jeden produkt.

### 2.3. Produkt podobny

- (46) Dochodzenie wykazało, że produkt objęty postępowaniem i obuwie ze skórzanymi cholewkami wytwarzane i sprzedawane na rynkach krajowych ChRL i Wietnamu oraz obuwie ze skórzanymi cholewkami produkowane i sprzedawane we Wspólnocie są podobne pod względem podstawowych właściwości fizycznych i technicznych oraz zastosowania, oraz że są postrzegane przez użytkowników jako wymienne.
- (47) Niektóre zainteresowane strony uzasadniały, że obuwie ze skórzanymi cholewkami produkowane i sprzedawane przez przemysł wspólnotowy i sprzedawane na rynku wspólnotowym nie jest podobne do produktu objętego postępowaniem. Strony utrzymywały, że jest to udowodnione w szczególności przez różnice pomiędzy tymi produktami pod względem jakości, percepcji konsumentów, kanałów sprzedaży i segmentacji. Ponadto utrzymywano, że konsumenci we Wspólnocie zwykle postrzegają produkt objęty postępowaniem jako produkt tańszy oraz że produkty te nie odnoszą żadnej dodatkowej korzyści wynikającej ze sprzedaży pod określoną marką.
- (48) Dochodzenie wykazało pod tym względem sprzeczne twierdzenia ze strony importerów. Podczas gdy niektóre strony twierdziły, że produkt objęty postępowaniem jest zwykle niższej jakości i mieści się w innym segmencie cenowym w porównaniu z produktami wytworzonymi we Wspólnocie, inni z kolei twierdzili, że markowe obuwie wytworzone w krajach, których dotyczy postępowanie, jest przywożone po cenach wyższych od wyjątkowo niskich cen produktów o przypuszczalnie niskiej jakości przywożonych z tychże krajów, których dotyczy postępowanie. Z drugiej strony dochodzenie potwierdziło, że we Wspólnocie obuwie najtańsze i najdroższe jest wytwarzane i sprzedawane poprzez te same kanały sprzedaży, co produkt objęty postępowaniem, tzn. niezależne sklepy detaliczne, niewyspecjalizowane supermarkety, wielobranżowe domy towarowe itp.
- (49) Ponadto na obuwiu niekoniecznie wskazany jest kraj pochodzenia, stąd też często konsumentowi trudno jest odróżnić obuwie wytworzone w krajach, których dotyczy postępowanie od produktów wytworzonych we Wspólnocie.

- (50) Z powyższych względów uznaje się, że niezależnie od swojego pochodzenia obuwie wytwarzane w krajach, których dotyczy postępowanie, oraz we Wspólnocie konkuruje na wszystkich poziomach rynku i nie podlega różnej percepcji wśród konsumentów. O ile mogą istnieć pewne niewielkie różnice pomiędzy produktami objętymi postępowaniem a produkcją wspólnotową, o tyle uznaje się, że różnice te nie wpływają na zasadnicze podstawowe cechy, właściwości i zastosowanie produktu.
- (51) Podobnie nie stwierdzono zasadniczych różnic pomiędzy produktem objętym postępowaniem i obuwem ze skórzanymi cholewkami produkowanym i sprzedawanym przez eksporterów/producentów na ich rynkach krajowych a obuwem sprzedawanym przez producentów w Brazylii, która posłużyła za kraj analogiczny w celu ustalenia wartości normalnej dla tych przedsiębiorstw, którym nie przyznano traktowania na zasadach MET.
- (52) W świetle powyższego postanawia się tymczasowo, że zgodnie z art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego oraz do celu niniejszego dochodzenia wszystkie typy obuwia z cholewkami skórzanymi lub ze sztucznej skóry produkowane i sprzedawane w krajach, których dotyczy postępowanie, i w Brazylii, a także te produkowane i sprzedawane przez przemysł wspólnotowy na rynku wspólnotowym są podobne do obuwia wywożonego do Wspólnoty z krajów, których dotyczy postępowanie.

### 3. KONTROLA WYRYWKOWA

#### 3.1. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w ChRL i w Wietnamie

- (53) Biorąc pod uwagę dużą liczbę producentów eksportujących w ChRL i w Wietnamie, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania w celu określenia występowania dumpingu przewidziano kontrolę wyrywkową, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (54) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji o konieczności dokonania kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, umożliwić dobór próby, poproszono producentów eksportujących o zgłoszenie się do Komisji w terminie 15 dni od wszczęcia dochodzenia i dostarczenie podstawowych informacji na temat swojej sprzedaży eksportowej i sprzedaży na rynku krajowym, o dokładne określenie rodzaju działalności w odniesieniu do wytwarzania produktu objętego postępowaniem, a także nazw i działalności wszystkich przedsiębiorstw powiązanych zaangażowanych w produkcję oraz/lub sprzedaż produktu objętego postępowaniem. Skontaktowano się także z władzami w ChRL i w Wietnamie.

##### 3.1.1. Wstępna selekcja współpracujących producentów eksportujących

- (55) W ustalonym terminie, określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania otrzymano zgłoszenia oraz wymagane informacje od 163 przedsiębiorstw z ChRL i 86 przedsiębiorstw z Wietnamu. Jednakże tylko 154 chińskich producentów eksportujących i 81 wietnamskich producentów eksportujących produkt objęty postępowaniem zgłosiło wywóz do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem. Producenci eksportujący, którzy dokonywali przywozu produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem i wyrazili chęć uczestnictwa w próbie, zostali wstępnie uznani za przedsiębiorstwa współpracujące i zostali uwzględnieni przy doborze próby.
- (56) Producentów eksportujących, którzy nie zgłosili się w wyżej określonym terminie lub nie dostarczyli we właściwym czasie wymaganych informacji, uznano za podmioty niewspółpracujące w dochodzeniu.

### 3.1.2. Dobór próby

- (57) W przypadku ChRL, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, pierwotnie rozważano próbę składającą się z czterech największych przedsiębiorstw producentów eksportujących. Pozwoliłoby to ograniczyć liczbę dochodzeń, a równocześnie dawałoby odpowiedni poziom reprezentatywności. Jednakże w trakcie procesu konsultacji z zainteresowanymi stronami, reprezentowanymi przez władze chińskie i odpowiednie zrzeczenie chińskich producentów, władze chińskie nalegały, aby do listy dodać większą liczbę przedsiębiorstw w celu zwiększenia reprezentatywności próby. W efekcie próba została znacznie rozszerzona i objęła liczbę 13 chińskich producentów eksportujących, reprezentujących ponad 20 % wielkości chińskiego wywozu do Wspólnoty. Władze chińskie udzieliły swej pełnej zgody na wybraną próbę.
- (58) W przypadku Wietnamu, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, pierwotnie również rozważano próbę składającą się z czterech największych producentów eksportujących. Jednakże biorąc pod uwagę prośbę władz chińskich o zwiększenie reprezentatywności próby chińskich eksporterów oraz to, aby próby dla obydwu krajów, których dotyczy postępowanie, nie różniły się zbyt od siebie pod względem reprezentatywności, także i w tym przypadku zdecydowano o rozszerzeniu próby eksporterów wietnamskich do ośmiu przedsiębiorstw. Pod koniec procesu rozmów z władzami wietnamskimi, które pozostawały w kontakcie z wietnamskim zrzeczeniem producentów, osiągnięto pełne porozumienie z tymi władzami w zakresie próby złożonej z ośmiu przedsiębiorstw w Wietnamie.
- (59) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego w doborze próby uwzględniono następujące kryteria:
- wielkość producenta eksportującego w odniesieniu do wielkości wywozu do Wspólnoty w celu sprzedaży,
  - wielkość producenta eksportującego w odniesieniu do sprzedaży na rynku krajowym.
- (60) W odniesieniu do drugiego kryterium przedstawionego powyżej uznano za istotne włączenie do próby niektórych przedsiębiorstw dokonujących sprzedaży na rynku krajowym, aby w próbach uzyskać możliwie najbardziej reprezentatywny przekrój branży obuwniczej. W szczególności było to niezbędne dla uzyskania dostępnych informacji w przypadku, gdyby pewne lub wszystkie przedsiębiorstwa objęte próbą spełniały kryteria MET w odniesieniu cen i kosztów związanych z produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem na rynkach krajowych w krajach, których dotyczy postępowanie. W związku z tym wybrano tylko największe przedsiębiorstwa eksportujące, które reprezentują także znaczną część sprzedaży na rynku krajowym.
- (61) Wybrane przedsiębiorstwa realizowały odpowiednio około 25 % i 22 % wielkości wywozu do Wspólnoty współpracujących producentów eksportujących chińskich i wietnamskich oraz odpowiednio około 42 % i 50 % wielkości sprzedaży na rynkach krajowych Chińskiej Republiki Ludowej i Wietnamu, zgłoszonych przez współpracujących eksporterów. Wyłączenie produktów STAF nie wpłynęło znacząco na reprezentatywność prób.
- (62) Współpracujący producenci eksportujący, którzy ostatecznie nie zostali włączeni do próby, zostali poinformowani za pośrednictwem władz chińskich lub wietnamskich, że ewentualne cło antydumpingowe na wywożone przez nich produkty zostanie skalkulowane zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (63) Do wszystkich przedsiębiorstw objętych kontrolą wrywkową zostały wysłane kwestionariusze do wypełnienia i wszystkie, oprócz jednego przedsiębiorstwa z ChRL, nadesłały odpowiedzi w wyznaczonym terminie.

### 3.1.3. Badanie indywidualne

- (64) Cztery przedsiębiorstwa producentów eksportujących z Chińskiej Republiki Ludowej i cztery przedsiębiorstwa producentów eksportujących z Wietnamu, które nie zostały włączone do próby, wystąpiły o ustalenie dla siebie indywidualnego marginesu dumpingowego i dostarczyły stosownych informacji w wyznaczonym terminie, celem zastosowania art. 9 ust. 6 i 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Jednakże z uwagi na bezprecedensową wielkość prób, które dotyczyły 20 przedsiębiorstw i wielu stron powiązanych, Komisja zdecydowała, zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, że nie można przyznać żadnego badania indywidualnego producentom eksportującym w Chińskiej Republice Ludowej i w Wietnamie, ponieważ byłoby to niesłusznie obciążające i uniemożliwiłoby zakończenie dochodzenia w rozsądnym terminie.

### 3.2. Kontrola wyrównoważająca dotycząca producentów wspólnotowych

- (65) W odniesieniu do producentów wspólnotowych Komisja wyselekcjonowała próbę głównie w oparciu o wielkość odpowiednich producentów wspólnotowych pod względem wielkości produkcji. Wybór opierał się na informacjach dostarczonych przez samych producentów oraz przez ich krajowe zrzeszenia. Aby uzyskać zrównoważony obraz przemysłu obuwniczego, uwzględniono także położenie geograficzne producentów. Stąd też próba, która w pierwszym rzędzie odzwierciedla wielkość i znaczenie poszczególnych przedsiębiorstw produkujących, odzwierciedla również rozkład geograficzny tego przemysłu we Wspólnocie. Dziesięciu producentów uczestniczących w próbie reprezentuje około 10 % wielkości produkcji skarżących producentów wspólnotowych.

## 4. DUMPING

### 4.1. Traktowanie na zasadach gospodarki rynkowej (MET)

- (66) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego w dochodzeniach antydumpingowych dotyczących przywozu pochodzącego z ChRL i z Wietnamu, wartość normalna zostanie ustalona zgodnie z akapitami 1 i 6 przywołanego artykułu dla tych producentów eksportujących, którzy spełniali kryteria wymienione w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, tzn. o ile producenci eksportujący wykazali, że w odniesieniu do wytwarzania i sprzedaży produktu podobnego mają zastosowanie warunki gospodarki rynkowej. Kryteria te zostały w skrócie podsumowane i przedstawione poniżej wyłącznie dla celów referencyjnych:
- 1) podejmowanie decyzji biznesowych i ustalanie kosztów odbywa się w odpowiedzi na koniunkturę i bez istotnej ingerencji państwa;
  - 2) zapisy księgowe są poddawane niezależnemu audytowi, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) oraz są stosowane do wszystkich celów;
  - 3) nie istnieją żadne istotne zniekształcenia przeniesione z wcześniejszego systemu, w którym nie stosowano zasad gospodarki rynkowej;
  - 4) pewność i stabilność prawna są zapewniane przez prawo własności i prawo upadłościowe;
  - 5) wymiana dewizowa jest realizowana według stawek rynkowych.
- (67) Wszyscy producenci chińscy i wietnamscy wybrani do prób zwrócili się o traktowanie na zasadach MET na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego i złożyli odpowiedzi w wyznaczonym terminie na formularzu MET dla producentów eksportujących. Jeden chiński producent nie przedłożył jednak odpowiedzi na kwestionariusz po zbadaniu jego wniosku o przyznanie MET. W takich okolicznościach niezbędne jest ustalenie dla tego producenta marginesu dumpingowego na podstawie dostępnych faktów. W związku z powyższym jego wniosek o MET uznano za nieważny, wobec czego dalszej analizie przez Komisję poddano tylko 12 wniosków o traktowanie na zasadach MET od pozostałych chińskich producentów eksportujących.
- (68) W odniesieniu do przedsiębiorstw wyselekcjonowanych do prób, Komisja poszukiwała wszystkich informacji uznanych za niezbędne oraz zweryfikowała wszystkie informacje przedłożone we wniosku o MET w siedzibach przedmiotowych przedsiębiorstw.

4.1.1. *Orzeczenie dotyczące traktowania na zasadach MET w odniesieniu do producentów eksportujących w ChRL*

- (69) Poniższa tabela streszcza ustalenia dokonane dla każdego przedsiębiorstwa na podstawie wszystkich pięciu kryteriów określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

PRZEDSIĘBIORSTWO	1	2	3	4	5	Konkluzja
	Decyzje gospodarcze	Rachunkowość	Aktywa i „przeniesienia”	Otoczenie prawne	Kursy walut	
Przedsiębiorstwo 1	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 2	nie	tak	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 3	nie	tak	tak	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 4	nie	nie	nie	nie	nie	brak MET
Przedsiębiorstwo 5	nie	tak	tak	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 6	nie	nie	nie	nie	nie	brak MET
Przedsiębiorstwo 7	nie	nie	nie	nie	nie	brak MET
Przedsiębiorstwo 8	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 9	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 10	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 11	nie	tak	tak	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 12	nie	nie	nie	nie	nie	brak MET

*Źródło:* zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz chińskich eksporterów współpracujących.

- (70) Przedsiębiorstwom objętym postępowaniem dano możliwość ustosunkowania się do powyższych ustaleń. Żadne z dwunastu przedsiębiorstw nie zgodziło się z poczynionymi ustaleniami i wszystkie twierdziły, że powinny uzyskać traktowanie na zasadach MET.
- (71) Po pierwsze, zwraca się uwagę, że czterech chińskich producentów eksportujących poddanych kontroli wyrywkowej nie spełniło żadnego z pięciu kryteriów wymaganych do przyznania traktowania na zasadach MET. Stało się tak, ponieważ dostarczone przez nich informacje były w znacznym stopniu niekompletne i w związku z tym niemożliwe było wyciągnięcie wniosku odnośnie spełnienia bądź niespełnienia wymaganych kryteriów. W konsekwencji, kryteria te uznaje się za niespełnione.
- (72) Po drugie, przypomina się, że stałą praktyką Komisji jest badanie, czy grupa powiązanych ze sobą przedsiębiorstw spełnia jako całość warunki traktowania na zasadach MET. Zatem, w przypadkach gdzie podmiot zależny lub jakakolwiek spółka powiązana z wnioskodawcą w Chińskiej Republice Ludowej jest producentem oraz/lub sprzedawcą produktu objętego postępowaniem, wszystkie takie podmioty zależne muszą dostarczyć formularz wniosku MET. W konsekwencji, niespełnienie tego warunku przez wszystkich czterech poddanych kontroli wyrywkowej producentów eksportujących wymienionych w motywie 71 powyżej skutkuje tym, że niemożliwe jest ustalenie, czy grupy te jako całość spełniają wszystkie warunki wymagane do traktowania na zasadach MET.
- (73) W odniesieniu do 1. kryterium („Decyzje gospodarcze podejmowane są w odpowiedzi na sygnały z rynku, bez istotnej ingerencji ze strony Państwa, a koszty odzwierciedlają wartość rynkową”), wywnioskowano, że żaden z 12 chińskich producentów eksportujących nie wykazał spełnienia tego kryterium. Przyczyny niespełnienia 1. kryterium obejmowały w szczególności występowanie ograniczeń zbytu określonych w Umowie Spółki oraz/lub zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej lub, w jednym przypadku, faktycznego ograniczenia zbytu ze względu na ingerencję Państwa. Po ujawnieniu powyższego przedsiębiorstwa poddane kontroli wyrywkowej argumentowały, że takie ograniczenia są nieistotne, ponieważ są rzekomo przestarzałe i zwyczajnie nie są wiążące dla wewnętrznych przepisów przedsiębiorstwa. Takie dokumenty stanowią jednak, między innymi, podstawę, na której przedsiębiorstwo handluje swoimi wyrobami. W rzeczywistości, i wręcz przeciwnie, chińskie organy administracyjne upoważniają przedsiębiorstwo do prowadzenia działalności wyłącznie na podstawie jego Umowy Spółki oraz/lub zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej, które dla danego przedsiębiorstwa stanowią specyficzne ramy prawne.

- (74) W odniesieniu do 2. kryterium („Przedsiębiorstwa posiadają jasny system zapisów księgowych poddawany niezależnemu audytowi zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, które są stosowane do wszystkich celów”), siedem przedsiębiorstw nie zdołało wykazać, że spełniają warunek określony w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Właściwie, w zbadanych przypadkach zapisy księgowe wykazywały pod tym względem istotne wady. Przykładowo, w przypadku jednego z eksporterów, zestawienia bilansowe dokonywane po audycie, konsekwentnie nie odzwierciedlały słusznej i prawdziwej wartości aktywów i pasywów, ponieważ nie zostały one zaksięgowane w chwili poniesienia kosztów (w chwili zakupu), lecz w chwili uiszczenia zapłaty. Tak poważne naruszenie fundamentalnego Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) a zwłaszcza zasady memoriałowej, nie zostało jednak odnotowane przez audytorów. W rezultacie zapisy księgowe nie były kontrolowane zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. W innym przypadku zapisy księgowe były niejasne z powodu niekompletności ważnych dowodów kasowych. I tu, ponownie, brakowało jakiegokolwiek wzmianki audytorów. Po ujawnieniu nie otrzymano przekonującego wyjaśnienia dla takich uchybień. Ponadto dwóch producentów eksportujących nie zastosowało się do zaleceń audytorów dotyczących księgowania rozliczeń międzyokresowych, dzierżawy gruntu, rezerw na poczet nieściągalnych długów, dewaluacji majątku trwałego i zapasów w latach obrachunkowych następujących po audycie, w celu umożliwienia jasnego prowadzenia księgowości.
- (75) Dziewięć przedsiębiorstw nie wykazało spełnienia 3. kryterium („Koszty produkcji i sytuacja finansowa nie podlegają wypaczeniom przeniesionym z okresu, gdy nie obowiązywał system gospodarki rynkowej”). W badanych przypadkach odkryto w szczególności, że prawa do użytkowania gruntów i maszyn nie zostały przedmiotowym eksporterom przekazane zgodnie z warunkami rynkowymi, co spowodowało rzeczywiste zniekształcenia w obrazie kosztów oraz sytuacji finansowej przeniesionych z systemu niestosującego zasad gospodarki rynkowej. Po ujawnieniu, niektórzy z chińskich producentów eksportujących poddanych kontroli wyrywkowej zakwestionowali te ustalenia. Nie uzasadnili jednak wyczerpująco swojego twierdzenia o rzekomym uzyskaniu przedmiotowych aktywów na warunkach rynkowych.
- (76) W odniesieniu do 4. kryterium („Przedsiębiorstwa objęte postępowaniem podlegają prawu własności i prawu upadłościowemu, które gwarantują pewność i stabilność prawną działalności przedsiębiorstwa”), w przypadkach czterech producentów, którzy nie dostarczyli wystarczających informacji, wobec braku takich informacji wywnioskowano, iż nie dowiedli oni spełnienia tego kryterium.
- (77) Wreszcie, te same cztery przedsiębiorstwa, z uwagi na niedostarczenie wystarczających informacji, nie wykazały również spełnienia 5. kryterium („Kursy wymiany walut obliczane są według stawek rynkowych”).

#### 4.1.2. Orzeczenie dotyczące traktowania na zasadach MET w odniesieniu do producentów eksportujących w Wietnamie

- (78) Poniższa tabela streszcza ustalenia dokonane dla każdego przedsiębiorstwa na podstawie wszystkich pięciu kryteriów określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

PRZEDSIĘBIORSTWO	1	2	3	4	5	Konkluzja
	Decyzje gospodarcze	Rachunkowość	Aktywa i „przeniesienia”	Otoczenie prawne	Kursy walut	
Przedsiębiorstwo 1	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 2	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 3	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 4	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 5	nie	tak	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 6	nie	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 7	tak	nie	nie	tak	tak	brak MET
Przedsiębiorstwo 8	tak	nie	nie	tak	tak	brak MET

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz wietnamskich eksporterów współpracujących.

- (79) Przedsiębiorstwom objętym postępowaniem dano możliwość ustosunkowania się do powyższych ustaleń. Żadne z ośmiu przedsiębiorstw nie zgodziło się z poczynionymi ustaleniami i wszystkie twierdziły, że powinno im być przyznane traktowanie na zasadach MET.
- (80) W odniesieniu do 1. kryterium, sześć przedsiębiorstw nie zdołało wykazać, że ich decyzje gospodarcze były podejmowane w odpowiedzi na sygnały rynkowe i bez istotnej ingerencji państwa.
- (81) Cztery spośród przedsiębiorstw prowadzą działalność z obowiązkiem wywozu za granicę całości lub części swojej produkcji. Przedsiębiorstwa objęte postępowaniem utrzymywały, że mają pozwolenie na zbycie na rynku krajowym. Jednakże przedłożone przez nie dokumenty nie dostarczyły dowodów na poparcie tych kontrargumentów. Przedsiębiorstwa te argumentowały jedynie, że w przypadku chęci zbycia wyrobów na rynku krajowym mogą zwrócić się o dokonanie zmiany w posiadanej przez nich licencji inwestycyjnej oraz/lub że ilościowe ograniczenia zbytu mają na celu oszczędności podatkowe. Wobec tego argumentu służby Komisji mogą jedynie zwrócić uwagę, że pozornie przedsiębiorstwa te mogą usunąć wymienione ograniczenie ze swojej licencji inwestycyjnej, jednakże nie wystąpiły o taką zmianę ani podczas OD, ani też później. Tak więc przedsiębiorstwa wciąż podlegały kontyngentowi zbytu, przez co nie mogły podejmować decyzji gospodarczych w oparciu o sygnały z rynku. Stąd też wymienione twierdzenia zostały odrzucone.
- (82) Jeżeli chodzi o pozostałe dwa przedsiębiorstwa, stwierdzono, że w całości stanowiły one własność państwową o zarządzie bezpośrednio powiązanym z państwem. Obydwa podważały fakt istnienia istotnej ingerencji państwa, lecz nie dostarczyły dodatkowych nowych argumentów uzasadniających to twierdzenie. W związku z tym ich twierdzenia zostały odrzucone.
- (83) W odniesieniu do 2. kryterium, siedem przedsiębiorstw nie spełniało warunku określonego w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- (84) Trzy przedsiębiorstwa nie posiadały żadnych zapisów księgowych poddanych audytowi ani też nie publikowały sprawozdań finansowych. Dla trzech innych przedsiębiorstw nie można było uzyskać gwarancji, że ich zapisy księgowe prowadzono zgodnie z MSR oraz że standardy te były stosowane do wszystkich celów, ponieważ audytorzy w opublikowanych sprawozdaniach finansowych zamieścili w szczególności uwagę, iż zapisy rachunkowe nie mają na celu przedstawienia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami i powszechnie przyjętymi praktykami rachunkowości obowiązującymi w innych krajach i jurysdykcjach innych niż wietnamska. Fakty te uznano za sprzeczne z normami MSR, które w sekcji „Podstawy sporządzania i przedstawiania sprawozdań finansowych” stwierdzają, że „celem sprawozdań finansowych o ogólnym przeznaczeniu jest dostarczanie informacji na temat sytuacji finansowej, wyników działalności i przepływów środków pieniężnych jednostki, które byłyby użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy podejmowaniu przez nich decyzji gospodarczych”. Ponadto standard MSR1 stwierdza, że jakkolwiek podmiot gospodarczy, którego sprawozdania finansowe spełniają normy MSR powinien w uwagach zamieszczać jasne i pełne oświadczenie o zgodności z normami, co wyraźnie nie miało miejsca w przypadku tych przedsiębiorstw.
- (85) W przypadku dwóch przedsiębiorstw audytorzy podnosili w swych raportach istotne problemy, zaś w przypadku jednego z nich weryfikacja wykonana przez audytorów okazała się dalece niewystarczająca dla zagwarantowania wiarygodności sprawozdań finansowych.
- (86) Powyższe konkluzje zakwestionowało siedmiu producentów eksportujących objętych postępowaniem. Jednakże z uwagi na i) brak skontrolowanych sprawozdań finansowych dla trzech spośród nich, ii) istotne problemy podnoszone w raportach przez samych audytorów wobec dwóch innych, oraz iii) znaczącą uwagę zawartą przez audytorów dwóch pozostałych przedsiębiorstw, w której uprzedzają oni podmioty korzystające ze sprawozdań finansowych, iż te ostatnie nie spełniają powszechnie przyjętych standardów rachunkowości, dokumenty przedłożone przez te siedem przedsiębiorstw nie zawierają jakichkolwiek nowych elementów, które pozwalałyby Komisji zrewidować wcześniejsze wnioski, wobec czego twierdzenia przedsiębiorstw zostały odrzucone.

- (87) W odniesieniu do 3. kryterium, z uwagi na sytuację dotyczącą praw użytkowania gruntów, które nie odpowiadają warunkom gospodarki rynkowej i wciąż są ustanawiane centralnie przez władze, zwłaszcza w zakresie ustalania i korekty cen, żadne z przedsiębiorstw nie zdołało wykazać, że nie istnieją wypaczenia przeniesione z systemu gospodarki nierynkowej. Ponadto w przypadku trzech z tych przedsiębiorstw stwierdzono, że istnieją wypaczenia przeniesione z systemu gospodarki nierynkowej w szczególności w odniesieniu do wyceny aktywów. Powyższe konkluzje zostały zakwestionowane przez przedsiębiorstwa, które jednak nie przedłożyły żadnych nowych elementów uzasadniających swoje twierdzenia, wobec czego twierdzenia te zostały odrzucone.
- (88) Ustalono, że kryteria 4. i 5. zostały spełnione przez każde z ośmiu przedsiębiorstw.
- (89) Przypomina się, że stałą praktyką Komisji jest badanie, czy grupa przedsiębiorstw powiązanych spełnia jako całość warunki przyznania MES, stąd też w przypadkach gdy filia lub inna spółka powiązana z wnioskodawcą w Wietnamie jest producentem oraz/lub sprzedawcą produktu objętego postępowaniem, wówczas taką spółkę zaprasza się do oddzielnego wypełnienia formularza wniosku o przyznanie MES. W odniesieniu do tej praktyki, dwa przedsiębiorstwa nie złożyły stosownych wniosków dotyczących swoich spółek zależnych w Wietnamie, a zatem nie można było ustalić, czy grupa jako całość spełnia wszystkie warunki przyznania MES.
- (90) W konsekwencji przyjęto konkluzję, że żadne z przedsiębiorstw nie spełnia warunków określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

#### 4.2. Indywidualne traktowanie (IT)

- (91) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego clo ogólnokrajowe, jeśli występuje, jest wprowadzone dla krajów objętych tym artykułem, z wyjątkiem przypadków, gdy przedsiębiorstwa są w stanie wykazać, że spełniają wszystkie kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (92) Jeśli chodzi o ChRL, producenci eksportujący, którzy występowali o MET, występowali także o IT na wypadek nieprzyznania im MET.
- (93) Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że przedsiębiorstwa te nie wykazały, że spełniają kumulatywnie wszystkie wymagania IT określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (94) W szczególności ustalono, że ponieważ żaden z producentów nie wykazał, że spełnia kryterium 1. powyższej analizy MET z uwagi na prawny lub faktyczny wymóg wywozu całości lub znaczącej części produkcji, tak więc ilości eksportowanych przez producentów wyrobów oraz warunki sprzedaży nie były ustalane swobodnie, lecz na podstawie procedury zezwoleń administracyjnych określonej przez statuty spółek oraz/lub pozwolenia na działalność gospodarczą chińskich producentów eksportujących objętych próbą. W konsekwencji żaden z chińskich producentów eksportujących objętych próbą nie wykazał, że spełnia wymagania określone w art. 9 ust. 5 lit. b) rozporządzenia podstawowego, na mocy którego prawnie lub faktycznie wymaga się swobodnego kształtowania sprzedaży eksportowej. Ponadto cztery przedsiębiorstwa niespełniające kryterium 5. analizy MET uznano za niespełniające także kryterium określonego w art. 9 ust 5 lit. d) rozporządzenia podstawowego, tzn. przeliczania kursów wymiany zgodnie z kursami rynkowymi.
- (95) Jeśli chodzi o Wietnam, producenci eksportujący, którzy występowali o MET, występowali także o IT na wypadek nieprzyznania im MET.



- (96) Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że przedsiębiorstwa te nie spełniają wszystkich wymagań IT określonych w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (97) W szczególności, jak wskazano w powyższej analizie MET, ustalono, że w przypadku czterech przedsiębiorstw wielkości sprzedaży eksportowej nie były określane swobodnie przez przedsiębiorstwo, ale były ustalone w uzyskanym przez przedsiębiorstwo pozwoleniu na prowadzenie działalności gospodarczej. W przypadku dwóch przedsiębiorstw będących w 100 % własnością państwa uznano, że nie przedstawiły one dowodów na zastosowanie odpowiednich środków mających na celu zapobieżenie interwencjom państwa. W przypadku dwóch pozostałych przedsiębiorstw stwierdzono, że są one powiązane z trzecim przedsiębiorstwem, które nie spełniło wymagań określonych dla IT w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego z uwagi na ograniczenia sprzedaży eksportowej oraz udział państwa w wewnętrznej strukturze przedsiębiorstwa i procesie decyzyjnym. Mając na uwadze fakt, że w przypadku zastosowania różnych stawek ceł do tych trzech powiązanych przedsiębiorstw istniałoby niebezpieczeństwo obejścia środków, nie jest możliwe przyznanie IT dwóm pierwszym przedsiębiorstwom.

### 4.3. Wartość normalna

#### 4.3.1. Kraj analogiczny

- (98) Zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, w przypadku przywozów z krajów nieposiadających gospodarki rynkowej oraz w takim stopniu, który uniemożliwia przyznanie MET, dla krajów wymienionych w art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego wartość normalną należy określić na podstawie ceny lub wartości skonstruowanej w kraju analogicznym.
- (99) W powiadomieniu o wszczęciu dochodzenia Komisja wyraziła intencję wykorzystania Brazylii jako kraju analogicznego odpowiedniego dla celów określenia wartości normalnej dla ChRL i Wietnamu i zaprosiła zainteresowane strony do przedstawienia swoich uwag.
- (100) Od współpracujących producentów eksportujących otrzymano komentarze sugerujące, że bardziej odpowiednie niż Brazylia byłyby Tajlandia, Indie lub Indonezja. Głównymi argumentami przeciwko Brazylii było to, że Brazylia nie jest zbliżona do ChRL i Wietnamu pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego i kulturowego lub wysokości PKB na mieszkańca, że nie produkuje ona specjalistycznego obuwia sportowego (STAF) i Brazylia różni się od Chin i Wietnamu także pod względem kosztów siły roboczej i warunków dostępności surowców.
- (101) Niektóre z zainteresowanych stron sugerujących kraje analogiczne inne niż Brazylia argumentowały, że w poprzednim dochodzeniu dotyczącym przywozów określonych typów obuwia z cholewkami skórzanymi lub z tworzywa pochodzących z ChRL, Indonezji i Tajlandii<sup>(4)</sup>, Indonezję wybrano jako kraj analogiczny i że konsekwentnie należałoby ją wybrać także dla potrzeb niniejszego dochodzenia.
- (102) Komisja starała się o współpracę eksporterów z Brazylii i innych potencjalnych krajów analogicznych, takich jak Indie, Indonezja i Tajlandia. Wysłano pisma do ponad 50 przedsiębiorstw w Brazylii, jak również w Indiach i ponad 20 przedsiębiorstw w Indonezji. Ponadto służby Komisji skontaktowały się z tajlandzkim zrzeszeniem producentów obuwia i nawiązały współpracę z sześcioma producentami dokonującymi wywozu z Tajlandii. Spośród wszystkich przedsiębiorstw z innych krajów, z którymi się skontaktowano, na współpracę w ramach dochodzenia zgodę wyraził jeden indyjski producent eksportujący, dwóch indonezyjskich producentów eksportujących oraz ośmiu brazylijskich producentów eksportujących.

<sup>(4)</sup> Patrz: przypis 3.

### **Reprezentatywność sprzedaży krajowej**

- (103) Jednym z najważniejszych kryteriów wyboru kraju analogicznego jest reprezentatywność sprzedaży krajowej w kraju analogicznym w porównaniu do wywozu wyrobu objętego postępowaniem pochodzącego z kraju lub krajów, których dotyczy postępowanie i nieposiadających gospodarki rynkowej. Dlatego też, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, który stosuje się również do kraju analogicznego, ceny krajowe w kraju analogicznym będą normalnie uznawane za reprezentatywne, jeżeli wielkość sprzedaży wynosić będzie przynajmniej 5 % ilości eksportowanych do UE z kraju niefunkcjonującego na zasadach gospodarki rynkowej.
- (104) Jeśli chodzi o Indonezję warto odnotować, że dwóch współpracujących indonezyjskich producentów eksportujących zgłosiło sprzedaż krajową, która była w niewystarczającym stopniu reprezentatywna w stosunku do wywozu pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie.
- (105) W przypadku Indii współpracę nawiązano tylko z jednym producentem eksportującym. Jednakże jego sprzedaż krajowa stanowiła mniej niż 5 % wywozu z Wietnamu i dlatego nie była w wystarczającym stopniu reprezentatywna w stosunku do całego wywozu z krajów, których dotyczy postępowanie.
- (106) W Tajlandii nawiązano współpracę z sześcioma producentami eksportującymi, którzy nadesłali odpowiedzi na kwestionariusze. Ich sprzedaż krajowa nie stanowiła 5 % lub więcej wielkości eksportu z ChRL lub Wietnamu i z tego względu producenci ci nie byli w wystarczającym stopniu reprezentatywni w stosunku do całego eksportu z krajów, których dotyczy postępowanie. W konsekwencji Tajlandia nie została uznana za odpowiedni kraj analogiczny.
- (107) Z kolei trzech głównych brazylijskich producentów eksportujących spośród ośmiu współpracujących zgłosiło sprzedaż krajową reprezentując odpowiednio ponad 50 % ich własnego eksportu, zaś łączna sprzedaż krajowa okazała się stanowić 5 % lub więcej w stosunku do eksportu z krajów, których dotyczy postępowanie.
- (108) Z uwagi na to wybór Brazylii wydawał się najbardziej odpowiedni ze względu na reprezentatywność sprzedaży krajowej, co pozwoliło na uniknięcie konstruowania wartości normalnej i dokonywania szeregu ewentualnych korekt.

### **Konkurencja w kraju odniesienia**

- (109) W kontekście konkurencji wybór Brazylii jako kraju analogicznego wydawał się również odpowiedni, ponieważ w Brazylii działa ponad 7 000 producentów, którzy wyprodukowali łącznie ponad 700 milionów par obuwia w roku 2004, a zużycie krajowe wyniosło w roku 2004 ponad 500 milionów par. Wywóz w 2004 r. wynosił około 200 milionów par butów, z czego ponad 50 % stanowiło obuwie ze skórzanymi cholewkami. Brazylia eksportuje obuwie głównie do Ameryki Północnej (Stanów Zjednoczonych i Kanady), Ameryki Południowej i Europy. Przywóz wynosił w roku 2004 około 9 milionów par obuwia, przy czym 80 % pochodziło z krajów, których dotyczy postępowanie.
- (110) Opierając się na danych z 2003 r., stwierdzono, że Brazylia charakteryzuje się także dużym krajowym zużyciem butów na jednego mieszkańca (2,7), wyprzedzając Tajlandię (2,3), Indonezję (1,7) i Indie (0,6) (dane obejmują wszystkie typy obuwia).

### **Specjalistyczne obuwie sportowe (STAF)**

- (111) Jeśli chodzi o fakt, że Brazylia prawie nie produkuje obuwia STAF, argument ten uznano za nieistotny z uwagi na decyzję o wykluczeniu tego typu obuwia z zakresu dochodzenia, jak wyjaśniono w motywie 19.

**Rozwój społeczno-gospodarczy i kulturowy**

- (112) Niektóre ze stron utrzymywały, że Brazylia w zbyt dużym stopniu różni się od ChRL i Wietnamu w kategoriach rozwoju społeczno-gospodarczego i kulturowego lub wartości PKB na jednego mieszkańca.
- (113) Po pierwsze, należy zauważyć, że różnice w rozwoju społeczno-gospodarczym i kulturowym uważane są za nieistotne dla wyboru kraju analogicznego, ponieważ kraj analogiczny wybierany jest w celu odzwierciedlenia warunków gospodarki rynkowej, a nie porównywania poziomów rozwoju kulturowego.
- (114) Jeśli chodzi o wykorzystanie kraju o innym poziomie rozwoju gospodarczego, należy zauważyć, że kraj nieposiadający gospodarki rynkowej lub kraj z gospodarką w fazie transformacji z definicji nie ma takich samych cech gospodarczych, jak kraj posiadający gospodarkę rynkową. Nie jest niczym nadzwyczajnym, że pomiędzy krajem analogicznym a krajem nieposiadającym gospodarki rynkowej lub z gospodarką w fazie transformacji występują takie różnice w rozwoju gospodarczym. Nie przeszkadza to jednakże wybraniu Brazylii jako kraju analogicznego, o ile uznawana jest ona za bardziej odpowiednią z uwagi na inne rozważane czynniki.
- (115) Taki sam wniosek można wyciągnąć w stosunku do różnicy w dochodzie na jednego mieszkańca, który również jest wskaźnikiem rozwoju gospodarczego. Ponadto warto zauważyć, że na podstawie głównego kryterium klasyfikowania gospodarek stosowanego przez Bank Światowy, jakim jest produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca, Brazylia jest klasyfikowana w tej samej kategorii co ChRL, Tajlandia i Indonezja.

**Koszty pracy**

- (116) Kilka spośród zainteresowanych stron podkreślało fakt, że koszty pracy w Brazylii są wyższe niż w Wietnamie i Chinach i że Indie, Indonezja lub Tajlandia, w których koszty pracy są porównywalne, byłyby bardziej odpowiednimi krajami analogicznymi.
- (117) W tym względzie przypomina się, że kraj analogiczny nie musi być koniecznym wybierany spośród krajów, które mają takie same lub najbardziej zbliżone koszty, jak kraje, których dotyczy postępowanie, ponieważ w istocie koszty w tych drugich krajach uznaje się za wypaczone ze względu na fakt, że kraje, których dotyczy postępowanie nie posiadają gospodarki rynkowej lub ich gospodarka jest w fazie transformacji. Jak wspomniano w motywie 115 powyżej, kraj o innym poziomie rozwoju gospodarczego może zostać wybrany jako kraj analogiczny do kraju nieposiadającego gospodarki rynkowej lub posiadającego gospodarkę w fazie transformacji. Podobnie, koszty pracy odzwierciedlające stan rozwoju gospodarczego kraju same w sobie nie są uznawane za istotne kryterium.
- (118) W każdym razie, jak wspomniano powyżej, poziom współpracy z producentami eksportującymi z Indii, Tajlandii i Indonezji nie był wystarczający dla zapewnienia reprezentatywności ich sprzedaży krajowej. Wyznaczenie jednego z tych krajów jako kraju odniesienia mogłoby prowadzić do niepotrzebnego stosowania konstruowanej wartości normalnej i dokonywania szeregu korekt.

**Różnice w kosztach struktur produkcji**

- (119) Zainteresowane strony twierdziły także, że struktury kosztów w Brazylii i krajach, których dotyczy postępowanie różnią się, ponieważ niektóre koszty (badań i rozwoju, projektowania itp.), pokrywane przez konsumentów zaopatrywanych przez chińskich i wietnamskich eksporterów, są ponoszone przez producentów brazylijskich i jako takie stanowią część ich kosztów produkcji.

- (120) W rzeczywistości stwierdzono, że w niektórych przypadkach eksporterzy z krajów, których dotyczy postępowanie, sprzedają wyroby objęte postępowaniem dawnym producentom wspólnotowym w UE, którzy w dalszym ciągu pokrywają wspomniane wyżej elementy kosztów produkcji i sprzedają wyroby pod swoją własną marką. Nie jest to jednakże powód, dla którego należałoby odrzucić Brazylię jako odpowiedni kraj analogiczny, ponieważ przy określaniu wartości normalnej możliwe jest dokonanie korekt dla takich kosztów.
- (121) Zainteresowane strony podnosiły także kwestię różnicy w dostępie do surowca, w szczególności skóry, pomiędzy Brazylią z jednej strony a ChRL i Wietnamem z drugiej. Twierdzenia okazały się jednakże sprzeczne i nie dostarczyły żadnego udokumentowanego dowodu wskazującego, dlaczego inne kraje byłyby właściwsze. Na przykład niektóre spośród zainteresowanych stron twierdziły, że w krajach, których dotyczy postępowanie, nie ma żadnych ograniczeń w dostępności surowców, podczas gdy w Brazylii dostępne są jedynie podstawowe surowce. Inne z zainteresowanych stron twierdziły coś przeciwnego, stwierdzając, że kraje, których dotyczy postępowanie, muszą importować skóry bydlęce i że nie mają one takiego samego dostępu do surowców, jak Brazylia, w której istnieje ugruntowana produkcja skóry surowej na dużą skalę.
- (122) Niektóre ze stron potwierdziły jednakże, że Brazylia ma szerszy dostęp do skóry niż kraje, których dotyczy postępowanie. W szczególności Brazylia posiada jeden z największych wskaźników pogłowia bydła na świecie, działają tam też setki przedsiębiorstw specjalizujących się w garbowaniu i wykańczaniu skór. Brazylijski przemysł garbarski wytwarza rocznie ponad 30 milionów skór, z których tylko 40 % wykorzystywanych jest przez przemysł brazylijski używający skór do produkcji (obuwia, artykułów skórzanych, mebli). Taka specjalistyczna wiedza dotycząca obróbki oraz dostępność surowca mogą jedynie obniżyć koszty produkcji w Brazylii. Dlatego też twierdzenie mówiące, że Brazylia nie stanowiłaby odpowiedniego wyboru z uwagi na dostępność surowca, zostało odrzucone.
- (123) Te same strony twierdziły następnie, że kraje, których dotyczy postępowanie, używają skór o niższej jakości niż skóry wykorzystywane przez producentów brazylijskich. W tym względzie należy zauważyć, że badanie chińskich i wietnamskich producentów eksportujących stanowiących część próbek pokazało, że jakość wykorzystywanych przez nich skór była wyższa niż jakość skór używanych przez producentów brazylijskich. Nie stanowi to jednakże powodu, dla którego należy odrzucić Brazylię jako odpowiedni kraj analogiczny, ponieważ możliwe jest dokonanie dostosowania z uwagi na różnicę cech fizycznych, uwzględniającego wszelkie różnice w jakości skóry.
- (124) W świetle powyższego uznano, że Brazylia jest odpowiednim krajem analogicznym.

#### 4.3.2. Określenie wartości normalnej w kraju analogicznym

- (125) Po wybraniu Brazylii na kraj analogiczny dokonano obliczenia wartości normalnej w oparciu o dane zweryfikowane w zakładach trzech głównych brazylijskich producentów współpracujących.
- (126) Stwierdzono, że sprzedaż krajowa trzech brazylijskich producentów podobnego wyrobu była reprezentatywna w stosunku do wyrobu objętego postępowaniem, eksportowanego do Wspólnoty przez producentów eksportujących z ChRL i Wietnamu.
- (127) Sprawdzono także, czy sprzedaż krajową można uznać za prowadzoną w ramach normalnej wymiany handlowej, poprzez określenie proporcji sprzedaży rentownej dla klientów niezależnych. Weryfikacja przeprowadzona dla trzech głównych producentów pokazała, że wielkość ich sprzedaży po cenach sprzedaży netto równych kosztowi jednostkowemu lub przewyższających go stanowiła ponad 80 % całkowitej sprzedaży każdego z producentów. Z uwagi na to wartość normalna została oparta na faktycznej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona cen wszystkich sprzedaży krajowych wyrobów przedmiotowego typu w OD, niezależnie od tego, czy sprzedaż taka była rentowna czy też nie.

#### 4.4. Cena eksportowa

- (128) Producenci eksportujący dokonywali sprzedaży eksportowej do Wspólnoty bądź bezpośrednio dla niezależnych klientów, bądź poprzez niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe umiejscowione poza terytorium Wspólnoty.
- (129) Tam, gdzie sprzedaż eksportowa do Wspólnoty była prowadzona bezpośrednio dla niezależnych klientów, ceny eksportowe zostały określone na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub wymaganych dla wyrobu objętego postępowaniem zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (130) Tam, gdzie sprzedaż eksportowa do Wspólnoty była prowadzona poprzez niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe, ceny eksportowe zostały określone na podstawie cen sprzedaży wywozowej produktu przedsiębiorstwom handlowym, tj. niepowiązanemu nabywcy, przez producentów objętych postępowaniem zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

#### 4.5. Porównanie

- (131) Porównania pomiędzy wartością normalną a ceną eksportową dokonano na podstawie loco fabryka.
- (132) W celu zapewnienia uczciwego porównania wartości normalnej i ceny eksportowej zastosowano należne uzupełnienia w postaci korekt dla różnic wpływających na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. W przypadku wszystkich kontrolowanych producentów eksportujących, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, zastosowano uzupełnienia związane z różnicami kosztów transportu, frachtu morskiego i kosztami ubezpieczenia, obsługi, ładowania i kosztów dodatkowych, kosztów pakowania, kosztów kredytów, kosztów rękojmi i gwarancji oraz prowizji. Dokonano także dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego w celu uwzględnienia różnic jakości skóry i art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego dla kosztów badań i rozwoju oraz projektowania.
- (133) W przypadku typów wyrobów eksportowanych niesprzedawanych na rynku krajowym w Brazylii, przy określaniu wartości normalnych zastosowano krajowe ceny sprzedaży podobnych typów wyrobów, tam gdzie było to uzasadnione.

#### 4.6. Marginesy dumpingu

##### 4.6.1. Ogólna metodologia

- (134) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i ust. 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej według typów produktów ze średnią ważoną ceną eksportową zgodnie z powyższym ustaleniem. Ze względu na to, że żaden z producentów eksportujących w próbach nie spełniał ani kryteriów MET, ani IT, dla wszystkich przedsiębiorstw w próbie eksporterów w ChRL obliczono jeden średni ważony margines dumpingu, a inny dla przedsiębiorstw w próbie eksporterów w Wietnamie.
- (135) Margines dumpingu dla współpracujących producentów eksportujących, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, ale nie zostali uwzględnieni w próbie ani poddani indywidualnemu badaniu, został określony na podstawie średniego ważonego marginesu dumpingu dla przedsiębiorstw objętych próbą zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

- (136) Dla tych producentów eksportujących, którzy ani nie odpowiedzieli na kwestionariusz Komisji, ani nie zgłosili się w żaden inny sposób, margines dumpingu obliczono na podstawie dostępnych faktów, zgodnie z art. 18 ust 1 rozporządzenia podstawowego.
- (137) W celu określenia marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących najpierw określono poziom braku współpracy. W tym celu porównano wielkość wywozu do Wspólnoty zgłoszoną przez współpracujących producentów eksportujących z odnośnymi danymi statystycznymi Eurostatu na temat przywozu.
- (138) Tam, gdzie poziom współpracy był niski, tzn. na współpracujących eksporterów przypadało poniżej 80 % całkowitego wywozu produktu objętego postępowaniem, uznano za stosowne, aby ustalić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie wyższym niż najwyższy margines dumpingu ustalony dla współpracujących producentów eksportujących. W takich przypadkach margines dumpingu był ustalany na poziomie odpowiadającym średniemu ważonemu marginesowi dumpingu dla cieszącym się największym popytem typów produktów wytwarzanych przez współpracujących producentów eksportujących o najwyższych marginesach dumpingu.
- (139) Tam, gdzie poziom współpracy był wysoki, tzn. na współpracujących eksporterów przypadało 80 % lub więcej całkowitego wywozu produktu objętego postępowaniem, uznano za stosowne, aby ustalić margines dumpingu dla ewentualnych niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie średniego ważonego marginesu dumpingu ustalonego dla współpracujących producentów eksportujących w kraju, którego dotyczy postępowanie.
- (140) W praktyce Komisji konsekwentnie uznaje się powiązanych producentów eksportujących lub producentów eksportujących należących do tej samej za jeden i ten sam podmiot do celów określenia marginesu dumpingu, a tym samym ustala się dla nich jeden margines dumpingu. Dzieje się tak w szczególności dlatego, że obliczanie indywidualnych marginesów dumpingu może sprzyjać obchodzeniu środków antydumpingowych, a tym samym uczynić je nieskutecznymi, poprzez umożliwienie powiązanym producentom eksportującym na kierowanie swojego wywozu do Wspólnoty poprzez przedsiębiorstwo mające najniższy indywidualny margines dumpingu.
- (141) Zgodnie z tą praktyką ustalono, że trzech niepowiązanych producentów eksportujących w Wietnamie było indywidualnie powiązanych z trzema innymi eksportującymi producentami. Zdecydowano, że w przypadku tych producentów eksportujących najpierw obliczony zostanie margines dumpingu dla każdego spośród tych sześciu przedsiębiorstw. Następnie ustalono średni ważony margines dumpingu dla każdej z trzech grup powiązanych przedsiębiorstw na podstawie marginesu dumpingu dla dwóch przedsiębiorstw w ramach każdej grupy.
- (142) Porównanie danych dotyczących wywozu do Wspólnoty przekazanych przez producentów eksportujących w każdym z eksportujących krajów oraz całkowitej wielkości przywozu pochodzącego z każdego spośród eksportujących krajów wskazało, że poziom współpracy był wysoki, ponieważ wywóz te stanowił ponad 90 % całkowitego przywozu do Wspólnoty z każdego spośród eksportujących krajów w trakcie OD.
- (143) W związku z tym określono ogólnokrajowy średni margines dumpingu dla każdego eksportującego kraju na podstawie średniego ważonego marginesu dumpingu tych współpracujących producentów eksportujących, którzy zostali objęci próbą i dla których informacje dotyczące cen eksportowych można było uznać za wiarygodne. Należy zwrócić uwagę na fakt, że nie można było zastosować danych o cenach eksportowych z czterech spośród objętych próbą producentów eksportujących z Chin, ponieważ złożyli nierzetelne wykazy transakcji, które na przykład dotyczyły produktu nieobjętego postępowaniem albo nie zgadzały się z dokumentacją źródłową. W związku z tym ogólnokrajowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem, zostały przypisane wszystkim innym eksportującym producentom w odnośnym kraju wywozu. Ze względu na to, iż – jak wyjaśniono w motywie 135 powyżej – ustalono jeden margines dumpingu dla objętych próbą eksporterów w ChRL i jeden dla tych w Wietnamie, te marginesy dumpingu należy także przypisać wszystkim innym eksportującym producentom w krajach, których dotyczy postępowanie.

#### 4.6.2. Marginesy dumpingu

##### a) Chińska Republika Ludowa

Tymczasowy margines dumpingu dla całego kraju, wyrażony jako wartość procentowa ceny przywozu CIF na granicy Wspólnoty, wynosi 21,4 %;

##### b) Wietnam

Tymczasowy margines dumpingu dla całego kraju, wyrażony jako wartość procentowa ceny przywozu CIF na granicy Wspólnoty, wynosi 64,0 %.

### 5. SZKODA

#### 5.1. Wprowadzenie

- (144) Ze względu na powyższe tymczasowe wnioski dotyczące zakresu produktowego należy zwrócić uwagę, że z danych analizowanych niżej wyłączono wszystkie dane liczbowe dotyczące STAF.
- (145) Dokonano pełnej wstępnej analizy szkody wyrządzonej przez przywóz produktu objętego postępowaniem, łącznie z obuwem dziecięcym. Jednak ponieważ należy dokonać wstępnego ustalenia istotnej szkody w odniesieniu do przywozu, na który nałożono środki tymczasowe, poniższa szczegółowa analiza dotyczy przywozu bez uwzględnienia obuwia dziecięcego, ponieważ ze względu na interes Wspólnoty tymczasowo przewidziano wykluczenie tego obuwia z zakresu stosowania środków. Uważa się to za konieczne, ponieważ analiza związana jest ze środkami, które muszą opierać się na poziomach eliminacji szkody, które to poziomy są inne w przypadku wyłączenia obuwia dziecięcego. Należy niemniej zauważyć, że fakt wyłączenia obuwia dziecięcego nie wpływa na ogólne wstępne wnioski dotyczące szkody. W rzeczywistości trend wszystkich istotnych czynników szkody pozostaje podobny, bez względu na objęcie butów dziecięcych środkami.

#### 5.2. Produkcja wspólnotowa

- (146) W ramach Wspólnoty produkt objęty postępowaniem jest produkowany przez ponad osiem tysięcy producentów. Około 80 % produkcji wspólnotowej koncentruje się we Włoszech, Portugalii i Hiszpanii. Obuwie produkowane jest również w niemal wszystkich pozostałych państwach członkowskich, aczkolwiek w mniejszym zakresie.
- (147) Niektóre strony stwierdziły, że, mimo iż nie produkują produktu objętego postępowaniem we Wspólnocie, powinny jednak zostać uznane za producentów wspólnotowych, ponieważ na terenie Wspólnoty utrzymują działalność związaną z projektowaniem, marką, badaniami i rozwojem, zarządzaniem oraz sprzedażą detaliczną.
- (148) Przyjętą praktyką w tym zakresie jest to, że za producentów wspólnotowych mogą zostać uznane tylko te przedsiębiorstwa, które prowadzą na terenie Wspólnoty działalność produkcyjną. W przypadku tradycyjnych producentów wspólnotowych wszystkie działania związane z rozwojem, projektowaniem i produkcją odbywają się na terenie Wspólnoty. Inni producenci wspólnotowi nabywają części obuwia – zwykle są to cholewki – ze źródeł pozawspólnotowych, ale sama produkcja obuwia pozostaje we Wspólnocie, a produkt końcowy nadal kwalifikuje się jako produkt pochodzący z UE. Dzieje się tak dlatego, że najważniejsze działania związane z wartością dodaną odbywają się na terenie Wspólnoty. Żadna strona zainteresowana nie zgłosiła co do tego zastrzeżeń. Sytuacja podmiotów wspomnianych w poprzednim motywie jest odmienna w takim sensie, że nawet mimo iż część procesu projektowania i rozwoju odbywa się we Wspólnocie, działalność produkcyjna i rozwój produktu na poziomie zakładu produkcyjnego nie odbywa się we Wspólnocie. Tak powstałe produkty nie kwalifikują się jako pochodzące z UE, a podmioty te we Wspólnocie nie mogą w związku z tym zostać uznane za producentów wspólnotowych. Twierdzenie to zostało więc odrzucone.

- (149) Stwierdzono, iż producenci wymienieni w motywie 146 reprezentują całość produkcji wspólnotowej w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

### 5.3. Definicja przemysłu wspólnotowego

- (150) Skarga została złożona przez oraz/lub w imieniu producentów wspólnotowych reprezentujących ogółem 814 przedsiębiorstw. Ustalono, że na tych skarżących przypada znaczna część całkowitej produkcji wspólnotowej produktu objętego postępowaniem, tj. w tym przypadku około 42 %.
- (151) Do celów analizy szkody oraz ze względu na tę znaczną liczbę skarżących producentów wspólnotowych należało zastosować postanowienia art. 17 rozporządzenia podstawowego. Zgodnie z tym wybrano dziesięciu producentów. Te dziesięć przedsiębiorstw, na które przypadało nieco ponad 10 % produkcji skarżących producentów wspólnotowych, w pełni współpracowały podczas dochodzenia.
- (152) Na podstawie powyższego uznaje się, że 814 producentów wspólnotowych wnoszących skargę, tzn. objętych próbą oraz nieobjętych próbą producentów wspólnotowych, stanowi przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dalej będą więc oni okreśłani mianem „przemysłu wspólnotowego”.

### 5.4. Zużycie we Wspólnocie

- (153) Zużycie we Wspólnocie ustalono na podstawie następujących informacji:

- wielkość produkcji producentów wspólnotowych ogółem;
- wywóz realizowany przez producentów wspólnotowych;
- wielkość przywozu wspólnotowego ogółem.

- (154) Na tej podstawie stwierdzono, że zużycie we Wspólnocie kształtowało się następująco:

	2001	2002	2003	2004	OD
Zużycie (w tys. par)	586 280	530 130	550 028	577 573	591 053
Wskaźnik: 2001 = 100	100	90	94	99	101

Źródło: Eurostat, informacje zawarte w skardze.

- (155) Zużycie obuwia we Wspólnocie spadło najpierw o 10 % w roku 2002, a następnie wzrosło. Ogólnie zużycie we Wspólnocie wzrosło o 1 %. W rozpatrywanym okresie zużycie obuwia na jednego mieszkańca we Wspólnocie pozostało stosunkowo stabilne.



## 5.5. Przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie

### 5.5.1. Kumulacyjna ocena skutków dumpingowego przywozu objętego postępowaniem

- (156) Komisja rozważyła, czy skutki dumpingowego przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób skumulowany, na podstawie kryteriów określonych w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Artykuł ten stanowi, że skutki przywozu realizowanego jednocześnie z dwóch lub większej liczby krajów w ramach dochodzenia antydumpinowego należy oceniać w sposób skumulowany wyłącznie w przypadku stwierdzenia, że a) ustalony margines dumpingu w przywozie z każdego kraju przekracza poziom *de minimis* zdefiniowany w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, zaś wielkość przywozu z poszczególnych krajów nie jest nieznacząca; oraz b) kumulacyjna ocena skutków przywozu jest właściwa w świetle warunków konkurencji między produktami przywożonymi oraz warunków konkurencji między produktami przywożonymi a wspólnotowym produktem podobnym.
- (157) W tym zakresie najpierw ustalono, że marginesy dumpingu określone dla każdego z krajów, których dotyczy postępowanie, przewyższały poziom *de minimis*. Ponadto wielkość dumpingowego przywozu z każdego z tych krajów nie była nieznacząca w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. W rzeczywistości wielkość przywozu przypadającego na ChRL i Wietnam wynosiła odpowiednio około 9 % i 14 % zużycia wspólnotowego w trakcie OD.
- (158) Dochodzenie wykazało ponadto, że warunki konkurencji zarówno między dumpingowym przywozem, jak i między dumpingowym przywozem a wspólnotowym produktem podobnym były podobne. Ustalono, iż – niezależnie od swojego pochodzenia – obuwie ze skórzanymi cholewkami produkowane/sprzedawane przez kraje, których dotyczy postępowanie, oraz obuwie produkowane/sprzedawane przez przemysł wspólnotowy konkurują ze sobą ponieważ są podobne pod względem swoich podstawowych cech, wymienne z punktu widzenia konsumenta i dystrybuowane za pośrednictwem tych samych kanałów dystrybucji. Ponadto dochodzenie ujawniło, że dla obu krajów wielkość przywozu kształtowała się równolegle: między rokiem 2001 a OD obydwa kraje zwiększyły swój przywóz o około 40 milionów par. Ceny importowe tych dwóch krajów również kształtowały się według podobnego trendu spadkowego, obniżając się o 39 % w przypadku ChRL i o 22 % w przypadku Wietnamu. Ponadto ustalono, że ceny te podcinają ceny przemysłu wspólnotowego przy porównywalnym poziomie handlu.
- (159) Niektóre strony zainteresowane twierdziły, że warunki kumulatywnej oceny nie zostały spełnione w tym przypadku, ponieważ udziały rynkowe krajów, których dotyczy postępowanie, kształtowały się różnie, a ich poziom cen nie był porównywalny.
- (160) Jednakże poniższa tabela pokazuje, że wielkość przywozu, udziały rynkowe oraz średnie ceny jednostkowe obydwu krajów kształtowały się podobnie w rozpatrywanym okresie:

Wielkość przywozu i udziały rynkowe					
	2001	2002	2003	2004	OD
ChRL (w tys. par)	12 772	11 942	21 340	26 763	53 470
Wskaźnik: 2001 = 100	100	94	167	210	419
Udziały rynkowe	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,6 %	9,0 %
Wietnam (w tys. par)	41 241	47 542	64 666	81 042	81 477
Wskaźnik: 2001 = 100	100	115	157	197	198
Udziały rynkowe	7,0 %	9,0 %	11,8 %	14,0 %	13,8 %

Średnie ceny					
	2001	2002	2003	2004	OD
ChRL EUR/parę	12,4	12,2	9,1	7,5	7,5
Wskaźnik: 2001 = 100	100	98	74	61	61
Wietnam EUR/parę	12,5	11,8	10,5	9,8	9,7
Wskaźnik: 2001 = 100	100	95	84	79	78

- (161) Wskazuje się, że nagły wzrost przywozu chińskiego w trakcie OD, który w dużej mierze pokrywa się z rokiem 2004, jest najprawdopodobniej związany ze wstrzymaniem kontyngentów w styczniu 2005. Należy jednak zauważyć, że przyjętą praktyką jest badanie trendów w zakresie wielkości przywozu i cen krajów, których dotyczy postępowanie na przestrzeni szeregu lat, w tym przypadku od dnia 1 stycznia 2001 r. do końca OD. W tym kontekście przywóz chiński i wietnamski wyraźnie kształtował się według tych samych trendów. Ponadto bezwzględna różnica w poziomie cen między dwoma krajami nie jest istotna w kontekście oceny kumulacyjnej. Można to w rzeczywistości wyjaśnić różnymi czynnikami, np. odmiennością asortymentu produktów. Znaczenie mają trendy cenowe w rozpatrywanym okresie, a one są w rzeczywistości porównywalne dla obu krajów. Z tych powodów twierdzenie nie mogło zostać przyjęte.
- (162) Na tej podstawie uznaje się, że wszystkie warunki *kumulacji* są spełnione i że odpowiednio skutki dumpingowego przywozu pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie należy oceniać łącznie do celów analizy szkody.

#### 5.5.2. Wielkość objętego postępowaniem dumpingowego przywozu i jego udział rynkowy

	2001	2002	2003	2004	OD
Przywóz (w tys. par)	54 013	59 484	86 006	107 805	134 947
Wskaźnik: 2001 = 100	100	110	159	200	250
Udział rynkowy	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %

Źródło: Eurostat.

- (163) Powyższa tabela wskazuje, że w rozpatrywanym okresie przywóz do Wspólnoty rozpatrywanego produktu pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie, zwiększył się ponad dwukrotnie.
- (164) Udział rynkowy krajów, których dotyczy postępowanie, zwiększył się bardzo istotnie w rozpatrywanym okresie, rosnąc od 9,2 % w roku 2001 do 22,8 % w trakcie OD. Należy to rozpatrywać na tle stosunkowo stabilnego zużycia wspólnotowego.

- (165) Niektóre strony zainteresowane twierdziły, iż kształtowanie się wielkości przywozu krajów, których dotyczy postępowanie zostało zniekształcone ze względu na skutki zniesienia kontyngentów importowych z dniem 1 stycznia 2005 r. Miałyby to być spowodowane tym, iż w roku 2004 niektóre przedsiębiorstwa przełożyły na początek roku 2005 swój wywóz, który w normalnych warunkach byłby zrealizowany pod koniec roku 2004. W tym zakresie, nawet jeśli zakończenie systemu kontyngentowego mogło istotnie wpłynąć na wielkość przywozu w pierwszym kwartale 2005 r., należy najpierw odnotować, iż dotyczy to tylko jednego z krajów, których dotyczy postępowanie, oraz nie wszystkich produktów objętych niniejszym postępowaniem. Ponadto kształtowanie się przywozu w całym rozpatrywanym okresie wykazuje stały trend wzrostowy. Uznaje się w związku z tym, że zniesienie kontyngentów nie miało znaczącego wpływu zniekształcającego i z pewnością nie zmienia wniosku mówiącego o tym, że dumpingowy przywóz zwiększył się znacznie między rokiem 2001 a końcem OD.

#### 5.5.3. Ewolucja cen dumpingowego przywozu

	2001	2002	2003	2004	OD
EUR/parę	12,4	11,9	10,2	9,2	8,9
Wskaźnik: 2001 = 100	100	96	82	74	71

Źródło: Eurostat.

- (166) Ceny importowe spadły bardzo znacząco – z 12,4 EUR za parę w roku 2001 do 8,9 EUR za parę w okresie objętym dochodzeniem. Stanowi to ogółem spadek o niemal 30 % w rozpatrywanym okresie.

#### 5.5.4. Podcięcie

- (167) Do celów analizy podjęcia cen porównano ceny importowe producentów eksportujących objętych próbą z cenami przemysłu wspólnotowego na podstawie średnich ważonych dla porównywanych typów produktów w trakcie OD. Ceny przemysłu wspólnotowego zostały skorygowane do poziomu *ex-works* i porównane z cenami przywozu CIF na granicy Wspólnoty, łącznie z cłem. Wspomnianego porównania cen dokonano dla transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie potrzeby odpowiednio skorygowanym, oraz po odjęciu rabatów i opustów. W celu dokonania uczciwego porównania wprowadzono korekty, aby odzwierciedlić koszty ponoszone przez importerów we Wspólnocie, takie jak projektowanie, wybór surowców itp. i które w przeciwnym razie nie byłyby odzwierciedlone w cenie importowej. W rzeczywistości, ponieważ obuwie jest produkowane na zamówienie, tak więc na podstawie specyfikacji (surowce, projektowanie itp.) podanych przez samych importerów, koszty te powinny również zostać odzwierciedlone w cenach importowanego obuwia, aby umożliwić rzetelne porównanie z cenami przemysłu wspólnotowego, które również obejmują te elementy.
- (168) Na podstawie cen współpracujących producentów eksportujących ustalone marginesy podjęcia według krajów, wyrażone jako procent cen przemysłu wspólnotowego, przedstawiają się następująco:

Kraj	Podcięcie cenowe
ChRL	12,8 %
Wietnam	11,3 %

### 5.6. Specyfika sektora obuwniczego we Wspólnocie

- (169) Sektor obuwniczy we Wspólnocie charakteryzuje się sieciami mikroprzedsiębiorstw (zatrudniających poniżej 10 osób) i małych przedsiębiorstw. Duże przedsiębiorstwa o liczbie pracowników ponad 500 zatrudniają tylko niewielką część ogólnej siły roboczej sektora. Mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa mają zaletę większej elastyczności i zdolności przystosowywania się do zmian popytu rynkowego, ale z drugiej strony są bardziej finansowo narażone na wstrząsy zewnętrzne.
- (170) Pod presją międzynarodowej konkurencji większe przedsiębiorstwa często znikają z rynku, natomiast bardziej elastyczne małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa, zorganizowane w małe grupy, są bardziej zdolne do utrzymywania swojej pozycji konkurencyjnej. Liczba przedsiębiorstw w sektorze zmniejszyła się stopniowo w ostatnich latach, w związku z czym w skardze antydumpingowej mogły wziąć udział tylko te z nich, które „utrzymały się przy życiu”. Jest również prawdopodobne, że wiele mikroprzedsiębiorstw nie dysponowało wystarczającymi środkami, aby wesprzeć skargę antydumpingową. Z tych powodów uważa się, że przeanalizowanie sytuacji dotyczącej wyłącznie istniejących przedsiębiorstw wnoszących skargę może prowadzić do zaniżenia poziomu szkody w zakresie całej produkcji wspólnotowej produktu objętego postępowaniem.
- (171) W związku z tym poniżej przedstawiono niektóre makrowskaźniki przekazane przez krajowe federacje z tych państw członkowskich, w których działają skarżący producenci wspólnotowi, tzn. Włochy, Hiszpania, Portugalia, Francja, Polska i Grecja. Dotyczą one ewolucji produkcji, zatrudnienia i liczby przedsiębiorstw prowadzących produkcję rozpatrywanego produktu w okresie objętym dochodzeniem. Dane te zostały zweryfikowane w zakresie, w jakim było to możliwe.

	2001	2002	2003	2004	OD
Produkcja (w tys. par)	538 910	446 917	408 559	370 143	349 222
Wskaźnik 2001 = 100	100	83	76	69	65
Zatrudnienie	238 018	226 126	215 426	201 174	194 579
Wskaźnik 2001 = 100	100	95	91	85	82
Liczba przedsiębiorstw	10 728	10 684	10 447	10 044	9 579
Wskaźnik 2001 = 100	100	100	97	94	89

- (172) Produkcja obuwia ze skórzanymi cholewkami w wymienionych wyżej Państwach Członkowskich spadła o 35 % w rozpatrywanym okresie. W tym samym okresie ponad 1 000 przedsiębiorstw było zmuszonych do zamknięcia działalności. Było to równoważne z utratą ponad 43 000 miejsc pracy, czyli spadkiem zatrudnienia o 20 % względem roku 2001. Spadek liczby przedsiębiorstw był szczególnie widoczny w trakcie OD, przy czym zwraca się uwagę, że okres ten znacząco pokrywa się z rokiem 2004. Wskazuje to na przyspieszenie upadłości w pierwszym kwartale roku 2005.
- (173) Powyższe dane liczbowe wyraźnie wskazują, że w ubiegłych latach sytuacja w sektorze rozwijała się bardzo niekorzystnie, a obecna sytuacja jest krytyczna.

## 5.7. Sytuacja przemysłu wspólnotowego

### 5.7.1. Uwagi wstępne

- (174) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie czynniki i wskaźniki ekonomiczne mające wpływ na kondycję przemysłu wspólnotowego. Wskazuje się jednak, że nie wszystkie czynniki wymienione w rozporządzeniu podstawowym okazały się mieć wpływ na kondycję wspólnotowego przemysłu obuwniczego dla potrzeb określenia szkody. Na przykład ze względu na to, że produkcja odbywa się na zamówienie, zazwyczaj nie robi się zapasów lub też zapasy składają się z zrealizowanych zamówień, które nie zostały jeszcze dostarczone/zafakturowane, a z tego względu okazały się mieć bardzo niewielkie znaczenie dla analizy szkody. Podobnie też, ponieważ sektor pozostaje stosunkowo pracochłonny, potencjał produkcyjny nie jest ograniczony pod względem technicznym i zależeć będzie głównie od liczby pracowników zatrudnionych przez producentów.
- (175) Jak wyjaśniono wyżej, ze względu na dużą liczbę skarżących producentów wspólnotowych, konieczne było zastosowanie postanowień dotyczących kontroli wyrывkowej. Do celów analizy szkody ustanowiono wskaźniki szkody na następujących dwóch poziomach:
- elementy makroekonomiczne (produkcja, wielkość sprzedaży, udział rynkowy, zatrudnienie, produktywność, wzrost, wysokość marginesu dumpingowego i poprawa sytuacji od czasu wcześniejszego dumpingu) poddane zostały ocenie na poziomie całego przemysłu wspólnotowego na podstawie informacji zebranych od poszczególnych producentów na etapie skargi. Czynniki te zostały w miarę możliwości sprawdzone metodą krzyżową, a informacje ogólne przekazały odnośnie stowarzyszenia z całej Wspólnoty;
  - analiza elementów mikroekonomicznych (zapasy, ceny sprzedaży, przepływy pieniężne, rentowność, zwrot z inwestycji, zdolność do pozyskiwania kapitału, inwestycje, zatrudnienie i wynagrodzenia) została przeprowadzona dla poszczególnych przedsiębiorstw, tzn. na poziomie tych producentów wspólnotowych, którzy zostali objęci kontrolą wyrывkową.

### 5.7.2. Wskaźniki makroekonomiczne

#### **Produkcja, moce produkcyjne i wskaźniki wykorzystania mocy produkcyjnych**

	2001	2002	2003	2004	OD
Produkcja (w tys. par)	223 047	182 576	172 339	158 213	146 868
Wskaźnik: 2001 = 100	100	82	77	71	66

Źródło: informacje zebrane na etapie składania skargi.

- (176) Wielkość produkcji w całym przemyśle wspólnotowym spadła z 223 milionów par w roku 2001 do 146,9 milionów par w okresie objętym dochodzeniem. Stanowi to spadek o ponad 30 %.
- (177) Chociaż zakłady produkcyjne projektuje się w sposób zapewniający osiągnięcie określonego poziomu produkcji, poziom ten silnie zależy od liczby pracowników zatrudnianych przez dany zakład. W rzeczywistości, jak wyjaśniono wyżej, większość procesów produkcji obuwia jest pracochłonna. W tych okolicznościach dla stabilnej liczby przedsiębiorstw najlepszym sposobem pomiaru mocy produkcyjnych jest zbadanie poziomu zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach. Odsyła się więc do poniższej tabeli, ukazującej poziom zatrudnienia w przemyśle wspólnotowym. Inny wskaźnik to dynamika liczby przedsiębiorstw aktywnie działających w ramach sektora, która właściwie odzwierciedla ogólny potencjał produkcyjny. Dynamikę tę zbadano wyżej i przypomina się, że w rozpatrywanym okresie ponad 1 000 przedsiębiorstw musiało zakończyć działalność.

**Wielkość sprzedaży i udział w rynku**

	2001	2002	2003	2004	OD
Sprzedaż (w tys. par)	158 913	125 665	121 234	111 240	105 749
Wskaźnik: 2001 = 100	100	79	76	70	67
Udziały rynkowe	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

Źródło: informacje zebrane na etapie składania skargi.

- (178) Ze względu na to, iż produkcja odbywa się na zamówienie, wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego kształtowała się zgodnie z trendem spadkowym podobnym do tego obserwowanego w produkcji. W okresie od roku 2001 do OD liczba par sprzedanych na rynku wspólnotowym spadła o ponad 50 milionów, czyli o 33 %.
- (179) Pod względem udziałów rynkowych odpowiada to utracie ponad 9 punktów procentowych. Udziały rynkowe przemysłu wspólnotowego spadły z 27,1 % w roku 2001 do 17,9 % w trakcie OD.

**Zatrudnienie**

	2001	2002	2003	2004	OD
Liczba pracowników ogółem	83 238	69 361	66 425	61 640	57 047
Wskaźnik: 2001 = 100	100	83	80	74	69

Źródło: informacje zebrane na etapie składania skargi.

- (180) W całym rozpatrywanym okresie zatrudnienie gwałtownie zmalało. Liczba miejsc pracy w przemyśle wspólnotowym zmniejszyła się o ponad 26 000, co stanowi spadek o 31 % w OD w porównaniu do poziomu z roku 2001.
- (181) Odsyła się do powyższej tabeli pokazującej dla całego przemysłu obuwia skórzanego, spadek zatrudnienia wyrażający się utratą ponad 43 000 miejsc pracy w całym sektorze. Istotność tej liczby podkreśla fakt, że około 700 przedsiębiorstw (patrz wyżej) musiało zakończyć działalność w okresie 2001–2004, tzn. przez złożeniem skargi antydumpingowej, a tym samym nie mogło uczestniczyć w niniejszym dochodzeniu.

**Produktywność**

	2001	2002	2003	2004	OD
Produktywność	2 680	2 632	2 594	2 567	2 575
Wskaźnik 2001 = 100	100	98	97	96	96

Źródło: informacje zebrane na etapie składania skargi.

- (182) Produktywność określono przez podzielenie wielkości produkcji przez liczbę pracowników w przemyśle wspólnotowym, zgodnie z tym, co pokazują powyższe tabele. Dane te wskazują, że w rozpatrywanym okresie produktywność przemysłu wspólnotowego pozostawała stosunkowo stabilna.

**Wzrost**

- (183) Między rokiem 2001 a OD zużycie we Wspólnocie pozostawało stosunkowo stabilne, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego znacznie zmalała o ok. 30 %. W tych okolicznościach przemysł wspólnotowy odczuł spadek udziału rynkowego wynoszący ok. 9 punktów procentowych. Zwraca się uwagę, że w tym samym okresie kraje, których dotyczy postępowanie, osiągnęły ponad dwukrotny wzrost swojego przywozu i uzyskały około 14 punktów procentowych pod względem udziałów rynkowych na rynku wspólnotowym.

**Wysokość marginesu dumpingu**

- (184) Jeśli chodzi o wpływ wysokości faktycznego marginesu dumpingu na przemysł wspólnotowy, uwzględniając wielkość i ceny przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, wpływu tego nie można uznać za nieistotny.

**Poprawa sytuacji po skutkach wcześniejszego dumpingu lub subsydiowania**

- (185) Środki antydumpingowe przeciwko przywozowi niektórych rodzajów obuwia ze cholewkami skórzanymi lub z tworzyw sztucznych, pochodzących z ChRL, Indonezji i Tajlandii, zostały nałożone w lutym 1998 r. Zakres tych środków obejmował także produkty objęte niniejszym postępowaniem. Po publikacji powiadomienia o zbliżającym się wygaśnięciu tych środków, nie otrzymano żadnych wniosków o przegląd, środki wygasły więc w marcu 2003 r. Ze względu na brak wniosku o przegląd uznaje się, że w tamtym momencie nastąpiła już poprawa sytuacji przemysłu wspólnotowego po zaistnieniu dumpingu.

5.7.3. *Wskaźniki mikroekonomiczne***Produkcja i wielkość sprzedaży**

- (186) Chociaż produkcja i wielkość sprzedaży nie są uznawane za wskaźniki mikroekonomiczne same w sobie, zaprezentowano tu jednak odnośne wartości liczbowe dla producentów wspólnotowych wchodzących w skład próby. Celem jest pokazanie, jak kształtowała się sytuacja tych wybranych producentów wspólnotowych w porównaniu z całym przemysłem wspólnotowym.

	2001	2002	2003	2004	OD
Produkcja (w tys. par)	17 743	18 828	16 507	12 902	12 129
Wskaźnik: 2001 = 100	100	106	93	73	68
Wielkość sprzedaży UE (w tys. par)	15 130	15 877	14 544	13 652	13 422
Wskaźnik: 2001 = 100	100	105	96	90	89

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz.

- (187) Po wzroście produkcji i sprzedaży w roku 2002 w stosunku do roku 2001, produkcja i wielkość sprzedaży tych przedsiębiorstw włączonych do próby na terenie Wspólnoty kształtowała się podobnie do sytuacji w całym przemyśle wspólnotowym. W rozpatrywanym okresie wielkość produkcji spadła o ponad 30 %, a wielkość sprzedaży o ponad 10 %. Przypomina się, że w tym samym okresie w całym przemyśle wspólnotowym wystąpił spadek wielkości produkcji (– 34 %) i sprzedaży (– 33 %).

**Zapasy**

	2001	2002	2003	2004	OD
W tys. par	2 118	2 375	2 544	2 705	2 470
Wskaźnik: 2001 = 100	100	112	120	128	117

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz.

- (188) Jak już wspomniano, uważa się, iż zapasy mają bardzo niewielki wpływ na kondycję wspólnotowego przemysłu obuwniczego do celów określenia szkody, ponieważ produkcja odbywa się na zamówienie. W teorii zapasy nie są więc utrzymywane, lecz wynikają wyłącznie ze zrealizowanych zamówień, które nie zostały jeszcze dostarczone oraz/lub zafakturowane. Opierając się na tym założeniu, stwierdza się, że poziom zapasów początkowo podniósł się w latach 2001–2004, tzn. o 28 %, a następnie spadł pod koniec OD. Spadek ten w trakcie OD również należy rozpatrywać w kontekście sezonowości sektora. W rzeczywistości oczekuje się, że poziom zapasów jest wyższy w grudniu niż na koniec pierwszego kwartału roku, tzn. w tym przypadku na koniec OD.

**Ceny sprzedaży**

	2001	2002	2003	2004	OD
EUR/parę	20,9	20,5	20,0	19,8	19,4
Wskaźnik: 2001 = 100	100	98	96	95	93

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz.

- (189) W rozpatrywanym okresie przeciętna jednostkowa cena sprzedaży stale spadała. Ogólnie spadek wyniósł 7,2 %. Spadek cen przemysłu wspólnotowego może wydawać się ograniczony, szczególnie w porównaniu z wynoszącym 30 % spadkiem cen dumpingowego przywozu w rozpatrywanym okresie. Należałoby go jednak rozpatrywać w kontekście faktu, że obuwie jest produkowane na zamówienie, a tym samym nowe zamówienia są zwykle zabezpieczone, tylko jeśli stosowny poziom cen pozwala przynajmniej na osiągnięcie progu rentowności. W tym zakresie odsyła się do poniższej tabeli pokazującej, że w trakcie OD przemysł wspólnotowy nie mógł dalej obniżyć swoich cen bez ponoszenia strat.

**Przepływy pieniężne, rentowność i zwrot z inwestycji**

	2001	2002	2003	2004	OD
Przepływy pieniężne (w tys. EUR)	13 497	10 991	8 147	10 754	5 706
Wskaźnik: 2001 = 100	100	81	60	80	42
% zysku z obrotów netto	1,6 %	2,1 %	0,1 %	2,3 %	1,1 %
Zwrot z inwestycji	5,7 %	8,0 %	0,4 %	10,0 %	4,8 %

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz.

- (190) Powyższe wskaźniki zwrotu pokazują wyraźne osłabienie sytuacji finansowej przedsiębiorstw w rozpatrywanym okresie. Zauważa się, iż wydatki na restrukturyzację ponoszone przez jednego z producentów wspólnotowych uwzględnionych w próbie negatywnie wpłynęły na rentowność za rok 2003. Ogólne pogorszenie sytuacji było szczególnie widoczne w OD i wskazuje znaczące niekorzystne wydarzenia w pierwszym kwartale 2005 r., tzn. ostatnim kwartale OD.



- (191) Szczególnie ucierpiały przepływy pieniężne. Między rokiem 2001 a OD spadły one o niemal 60 %. Poziom przepływów pieniężnych jest szczególnie istotny w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które nie zawsze mają łatwy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, w przeciwieństwie do większych przedsiębiorstw, które z większą łatwością mogą przedstawić gwarancje bankowe. W finansowaniu swojej działalności MŚP są w większości zdane na własne zasoby. Między rokiem 2001 a 2004 wskaźnik rentowności w stosunku do obrotów pozostawał stosunkowo stabilny na poziomie 1,5 %, z wyjątkiem roku 2003, lecz następnie w OD spadł, osiągając próg rentowności. Wskaźnik zwrotu z inwestycji kształtował się według tego samego trendu.
- (192) Ogólny wskaźnik zysków pozostał na niskim poziomie w całym rozpatrywanym okresie i podkreśla on podatność tych MŚP na zagrożenia finansowe, gdyż są one z samej natury szczególnie narażone na wstrząsy zewnętrzne.

### **Zdolność do pozyskiwania kapitału**

- (193) Dochodzenie wykazało, że na wymagania kapitałowe kilku producentów wspólnotowych negatywnie wpłynęła ich trudna sytuacja finansowa. Podkreśla to dynamika poziomu ich zysków, a szczególnie pogorszenie sytuacji w zakresie przepływów pieniężnych. Jak wyjaśniono wyżej, MŚP nie zawsze są w stanie dostarczyć wystarczających gwarancji bankowych i mogą mieć trudności w obliczu znaczących nakładów finansowych, które wynikałyby z niestabilnej sytuacji finansowej.

### **Inwestycje**

	2001	2002	2003	2004	OD
W tys. EUR	8 026	10 428	6 039	4 119	3 744
Wskaźnik: 2001 = 100	100	130	75	51	47

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi na kwestionariusz.

- (194) Między rokiem 2001 a OD również o ponad 50 % obniżył się poziom inwestycji, na które zdecydowały się przedsiębiorstwa. Spadek poziomu inwestycji należy rozpatrywać w relacji do pogorszenia się sytuacji finansowej producentów wspólnotowych włączonych do próby.

### **Zatrudnienie i płace**

	2001	2002	2003	2004	OD
Liczba pracowników ogółem	4 705	4 088	3 470	2 861	2 754
Wskaźnik: 2001 = 100	100	87	74	61	59

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi z kwestionariuszy.

	2001	2002	2003	2004	OD
Wynagrodzenia (w tys. EUR)	66 636	63 955	61 335	50 068	48 485
Wskaźnik: 2001 = 100	100	96	92	75	73
Średnie wynagrodzenie na osobę (EUR)	14 163	15 645	17 676	17 500	17 605
Wskaźnik: 2001 = 100	100	110	125	124	124

Źródło: zweryfikowane odpowiedzi z kwestionariuszy.

- (195) Poziom zatrudnienia u producentów wspólnotowych włączonych do próby spadł znacząco w okresie objętym dochodzeniem. W tym liczba miejsc pracy spadła o ok. 20 000. Ponieważ obuwie jest wykonywane na zamówienie, wszelkie spadki wielkości sprzedaży natychmiast przekładają się na spadek produkcji, co z kolei oznacza spadek zatrudnienia w tym sektorze o wysokiej pracochłonności.
- (196) Wzrost średnich wynagrodzeń na osobę zatrudnioną wynika ze znacznego spadku liczby pracowników – przy stosunkowo niskim poziomie płac – natomiast liczba pracowników administracji i zarządzania – mających wyższe średnie zarobki – pozostała stosunkowo stabilna. Utrata miejsc pracy szczególnie uwidoczniła się na poziomie produkcji. Poziom zatrudnienia na stanowiskach administracyjnych – choć również zmalał – zależy w mniejszym stopniu od poziomu aktywności przedsiębiorstw. Obraz ewolucji średnich wynagrodzeń zniekształca także konieczność wypłacania odpraw osobom niewliczanym w niektórych przypadkach do stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwach.

#### 5.8. Wniosek dotyczący szkody

- (197) Analiza wskaźników makroekonomicznych tzn. na poziomie przemysłu wspólnotowego w ogólności, wykazała, iż szkoda uzewnętrzniła się głównie w spadku wielkości sprzedaży i udziałów rynkowych. Ponieważ obuwie jest produkowane na zamówienie, miało to także bezpośredni negatywny wpływ na poziom produkcji i zatrudnienie we Wspólnocie. W trakcie rozpatrywanego okresu wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku wspólnotowym zmalała o ponad 30 %, udział rynkowy zmalał o 9 punktów procentowych, produkcja obniżyła się o 34 % a zatrudnienie spadło o 31 %, tzn. nastąpiła utrata 26 000 miejsc pracy.
- (198) Struktura kosztowa przemysłu obuwniczego wygląda tak, że poszczególne przedsiębiorstwa albo przynoszą zyski, albo muszą wypaść z rynku. W rzeczywistości, ponieważ koszty bezpośrednie – głównie koszty pracy i surowców – wynoszą do 80 % kosztów produkcji, obuwie jest wykonywane na zamówienie tylko wtedy, kiedy bezpośredni kosztorys wykazał wystarczający poziom zysku dla danego zamówienia.
- (199) Analiza elementów mikroekonomicznych wykazała, że poszczególne przedsiębiorstwa w ramach próby osiągnęły najniższy możliwy poziom zysków w okresie objętym dochodzeniem. Ich poziom zysków w OD kształtował się blisko granicy opłacalności, a przepływy pieniężne wykazywały niebezpieczny trend spadkowy. Analiza sytuacji przedsiębiorstw włączonych do próby wykazała, że w OD nie miały już one możliwości dalszego obniżania poziomu cen bez ponoszenia strat, które – w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw – nie można ponosić przez okres dłuższy niż kilka miesięcy bez konieczności zamknięcia działalności.
- (200) W tym kontekście szczególnie istotne są informacje przedstawione przez federacje krajowe odnośnie do liczby zamkniętych przedsiębiorstw. Między rokiem 2001 i okresem objętym postępowaniem federacje zgłosiły ponad 1 000 przypadków likwidacji działalności przez przedsiębiorstwa.
- (201) W świetle powyższego uznaje się, że przemysł wspólnotowy odniósł znaczącą szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

## 6. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

### 6.1. Wprowadzenie

- (202) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja przeanalizowała, czy istotna szkoda poniesiona przez przemysł wspólnotowy została spowodowana dumpingowym przywozem rozpatrywanego produktu pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie. Znane czynniki, inne niż dumpingowy przywóz, które w tym samym czasie mogły mieć szkodliwy wpływ na przemysł Wspólnoty, zostały również zbadane w celu uzyskania pewności, że ewentualna szkoda wywołana przez te inne czynniki nie została przypisana dumpingowemu przywozowi.

### 6.2. Wpływ dumpingowego przywozu

- (203) Przypomina się najpierw, że dochodzenie ujawniło, iż obuwie przywożone z krajów, których dotyczy postępowanie, konkuruje na wszystkich poziomach, tzn. we wszystkich seriach i typach, z obuwem produkowanym i sprzedawanym przez przemysł wspólnotowy, a ich kanały sprzedaży są ogólnie takie same.
- (204) Znaczący wzrost wielkości dumpingowego przywozu, który wzrósł ponad dwukrotnie w rozpatrywanym okresie, nastąpił jednocześnie z pogorszeniem się sytuacji gospodarczej przemysłu wspólnotowego. To pogorszenie wyraziło się między innymi spadkiem wielkości produkcji i sprzedaży o ok. 30 % w tym samym okresie.
- (205) Gwałtowny wzrost dumpingowego przywozu nastąpił jednocześnie ze znaczącym spadkiem cenowym odpowiednich średnich cen. W rzeczywistości w okresie objętym dochodzeniem średnia cena dumpingowego przywozu spadła o 30 %.
- (206) Na stosunkowo przejrzystym rynku o bardzo dużej wrażliwości cenowej, gdzie obuwie produkowane jest na zamówienie, fakt ten miał podwójnie negatywny wpływ na sytuację przemysłu wspólnotowego. Po pierwsze, doprowadził on do obniżenia cen przemysłu wspólnotowego, które spadły o około 8 % w rozpatrywanym okresie. Po drugie, co ważniejsze, przywożone z tych krajów towary o niskich cenach miały poważny ujemny wpływ na zamówienia przemysłu wspólnotowego, powodując negatywne skutki dla produkcji, wielkości sprzedaży i zatrudnienia.
- (207) Kształtowanie się udziału rynkowego przemysłu wspólnotowego i krajów, których dotyczy postępowanie, jest pod tym względem wiele mówiące. Ich sytuacja kształtowała się następująco:

	2001	2002	2003	2004	OD
Kraje, których dotyczy postępowanie	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %
Przemysł wspólnotowy	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

- (208) Podczas gdy przemysł wspólnotowy stracił około 9 punktów procentowych udziału rynkowego między rokiem 2001 a OD, kraje, których dotyczy postępowanie, zwiększyły swój udział o około 14 punktów procentowych i to w okresie stosunkowo stabilnego zużycia.

- (209) Ze względu na jasno ustanowioną zbieżność w czasie między gwałtownym wzrostem dumpingowego przywozu o stale malejących cenach z jednej strony, a z drugiej strony spadkiem wielkości sprzedaży i produkcji przemysłu wspólnotowego, spadkiem udziałów rynkowych i zatrudnienia oraz spadkiem cen, uznaje się, że dumpingowy przywóz odegrał rozstrzygającą rolę w szkodliwej sytuacji dla przemysłu wspólnotowego.

### 6.3. Wpływ innych czynników

#### 6.3.1. Wyniki innych producentów wspólnotowych

	2000	2001	2002	2003	OD
Wielkość sprzedaży (tys. par)	223 471	184 702	166 978	152 201	149 345
Wskaźnik: 2001 = 100	100	83	75	68	67
Udziały rynkowe	38,1 %	34,8 %	30,4 %	26,4 %	25,3 %

Źródła: odpowiedzi na kwestionariusz, skarga, Eurostat.

- (210) Powyższa tabela pokazuje, że sprzedaż innych producentów wspólnotowych na rynku wspólnotowym spadła o ponad 70 milionów par w rozpatrywanym okresie, co stanowiło spadek o ponad 30 %. Odpowiedni udział rynkowy również spadł z 38,1 % w roku 2000 do 25,3 % w OD. Na podstawie dostępnych informacji uznaje się więc, że inni producenci wspólnotowi byli w sytuacji podobnej do sytuacji przemysłu wspólnotowego i nie wyrządzili żadnej szkody przemysłowi wspólnotowemu.

#### 6.3.2. Wyniki osiągnięte w wywozie przez przemysł wspólnotowy

- (211) Niektóre strony zainteresowane twierdziły we wniosku, że słaba sytuacja gospodarcza przemysłu obuwniczego Wspólnoty była spowodowana pogorszeniem się jego wyników osiągniętych w wywozie. Stwierdzenie to opiera się na tym, iż w sprawozdaniu wydanym przez przemysł obuwniczy stwierdza się, iż na rynkach wywozowych poważnym problemem sektora jest dostęp do rynku oraz że szeroki zakres barier celnych i pozacelnych nadal nie pozwala producentom wspólnotowym na wykorzystywanie swojego potencjału eksportowego.
- (212) W tym kontekście należy po pierwsze zauważyć, że analiza szkód skupia się na sytuacji przemysłu wspólnotowego na rynku wspólnotowym. W związku z tym pogorszenie się wyników osiągniętych w wywozie, o ile ma miejsce, nie ma żadnego wpływu na większość wyżej analizowanych wskaźników, takich jak wielkość sprzedaży, udziały rynkowe i ceny. Pod względem całkowitej wielkości produkcji, gdzie nie można poczynić rozróżnienia na rynek wspólnotowy i rynek poza Wspólnotą, ponieważ obuwie jest produkowane na zamówienie, spadek sprzedaży na rynku wspólnotowym nieuchronnie przełoży się na spadek produkcji. Ponieważ znaczna większość produkcji jest przeznaczona do sprzedaży na rynku wspólnotowym i mimo, iż sprzedaż eksportowa również zmalała w rozpatrywanym okresie, uznaje się, że główna część spadku produkcji jest związana ze szkodą poniesioną na rynku wspólnotowym, a nie z malejącym wywozem. I wreszcie, stwierdzenie wygłoszone przez producentów wspólnotowych w rzeczywistości odnosi się jedynie do niemożności wykorzystywania ich potencjału eksportowego i w związku z tym powinno być uznawane jako niemożność zrekompensowania spadku sprzedaży na rynku wspólnotowym, tzn. tam, gdzie ponoszona jest szkoda, poprzez wzrost wywozu.
- (213) Twierdzenie to zostało więc odrzucone i uznaje się, że wyniki osiągnięte w wywozie przez przemysł wspólnotowy nie spowodowały żadnej istotnej szkody.

## 6.3.3. Przywóz z innych krajów trzecich

- (214) Zbadano również przywóz z innych krajów trzecich. Poniższe tabele obrazują dynamikę udziałów rynkowych oraz średnie ceny dla krajów, z których na każdy przypada ponad 2 % całkowitego przywozu wspólnotowego w OD:

Udziały rynkowe	2001	2002	2003	2004	OD	Współczynnik zmienności 2001 r./OD (p.p.)
Rumunia	6,4 %	8,0 %	8,4 %	7,8 %	7,7 %	+ 1,3 %
Indie	3,9 %	5,0 %	5,4 %	6,4 %	6,2 %	+ 2,3 %
Indonezja	2,0 %	1,9 %	1,6 %	1,6 %	1,6 %	- 0,4 %
Brazylia	1,4 %	1,6 %	1,9 %	2,5 %	2,9 %	+ 1,5 %
Makau	1,4 %	1,9 %	2,4 %	3,3 %	2,5 %	+ 1,1 %
Tajlandia	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	+ 0,3 %

Średnie ceny (EUR/pare)	2001	2002	2003	2004	OD	Współczynnik zmienności 2001/OD
Rumunia	14,0	14,9	15,1	15,3	15,3	9 %
Indie	11,7	11,6	10,5	10,4	10,5	- 10 %
Indonezja	12,4	11,6	11,2	9,6	9,6	- 23 %
Brazylia	16,9	15,8	13,7	13,2	12,6	- 25 %
Makau	13,1	11,7	11,0	10,9	11,0	- 16 %
Tajlandia	15,4	14,0	13,2	12,3	12,2	- 21 %

- (215) Żaden z wymienionych wyżej krajów indywidualnie nie zwiększył znacznie swoich udziałów rynkowych w rozpatrywanym okresie. Bezwzględny poziom ich udziałów rynkowych pozostał znacznie poniżej poziomu dla krajów, których dotyczy postępowanie, różnie też kształtowała się ich dynamika. Należy przypomnieć, że łączny udział rynkowy krajów, których dotyczy postępowanie wzrósł znacząco z 9,2 % w roku 2001 do 22,8 % w OD.
- (216) Z wyjątkiem jednego kraju średnie ceny jednostkowe innych krajów trzecich zmalały w rozpatrywanym okresie. Jednakże zmalały one w mniejszym stopniu w porównaniu do cen krajów, których dotyczy postępowanie, a szczególnie ich bezwzględny poziom cen w całym rozpatrywanym okresie pozostał – z jednym wyjątkiem – przeciętnie znacznie poniżej poziomu cen dumpingowego przywozu. W przypadku przywozu z Indonezji ceny były niższe niż ceny przywozu z Wietnamu w OD, lecz należy to rozpatrywać w kontekście spadającego udziału rynkowego Indonezji w przeciwieństwie do olbrzymiego wzrostu udziału Wietnamu. W OD ceny przywozu z powyższych krajów były średnio o 30 % wyższe niż ceny przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie. Ponadto udziały poszczególnych krajów trzecich nie wzrosły podobnie do udziałów krajów, których dotyczy postępowanie. Można więc nawet uznać, że inne kraje trzecie musiały naśladować spadające trendy cenowe krajów, których dotyczy postępowanie, aby zachować poziom swoich udziałów rynkowych.
- (217) Z powyższych powodów uznaje się, że przywóz z innych krajów trzecich nie miał istotnego negatywnego wpływu na sytuację przemysłu wspólnotowego.

#### 6.3.4. Zmiany we wzorcach zużycia oraz spadek popytu

- (218) Importerzy stwierdzili, że szkoda wyrządzona wspólnotowym producentom obuwia została spowodowana kurczeniem się popytu w segmencie obuwia, w którym specjalizowali się tradycyjni producenci wspólnotowi. Podobnie też niektórzy producenci dokonujący wywozu twierdzili, że ze względu na zmieniającą się modę konsumenci obecnie poszukują obuwia niskiej jakości, jednorazowego i sprzedawanego masowo.
- (219) W tym zakresie odsyła się do sekcji 2 wyżej, gdzie przedstawiono wniosek, iż wszystkie typy produktu objętego postępowaniem oraz produktu podobnego były uznawane za tworzące jeden produkt oraz że obuwiu produkowane w krajach, których dotyczy postępowanie, i we Wspólnocie konkurują na wszystkich poziomach rynku. Wszelkie twierdzenia dotyczące określonych typów są więc bezprzedmiotowe, a analizę należy przeprowadzić na poziomie produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego, tzn. wszystkich typów obuwia ze skórzanymi cholewkami zgodnie z opisem w odnośnym akapicie powyżej. Jeżeli chodzi o całkowite wspólnotowe zużycie obuwia ze skórzanymi cholewkami, pozostawało ono w rozpatrywanym okresie stosunkowo stabilne. Twierdzenia zostały więc odrzucone i uznaje się, że przyczyną szkody nie był jakiegokolwiek spadek popytu.

#### 6.3.5. Wahania kursu wymiany

- (220) Różni producenci eksportujący oraz importerzy stwierdzili, że szkoda poniesiona przez przemysł wspólnotowy została spowodowana wzrostem wartości euro w stosunku do dolara amerykańskiego, co doprowadziło do znaczących spadków cen importowych, gdyż handel obuwiem chińskim i wietnamskim miałby się odbywać w dolarach amerykańskich.
- (221) Przypomina się, że w dochodzeniu należy ustalić, czy dumpingowy przywóz (pod względem cen i wielkości) wyrządził istotną szkodę dla przemysłu wspólnotowego lub czy taka istotna szkoda została spowodowana innymi czynnikami. W tym zakresie art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego mówi o wykazaniu, że poziom cen dumpingowego przywozu powoduje szkodę. Dotyczy on więc jedynie różnicy między poziomami cen, nie ma więc wymogu analizowania czynników wpływających na poziom tych cen.
- (222) W praktyce wpływ dumpingowego przywozu na ceny przemysłu wspólnotowego jest badany przede wszystkim przez ustalenie podcięcia cen, obniżenia cen oraz tłumienia cen. W tym celu porównywane są ceny dumpingowego wywozu oraz ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, a ceny wywozu stosowane do obliczania szkody mogą niekiedy wymagać przeliczenia na inną walutę w celu uzyskania porównywalnej podstawy. W związku z tym zastosowanie kursów wymiany w tym kontekście zapewnia jedynie, że różnica cen jest określana w sposób porównywany. Na tej podstawie staje się jasne, że kurs wymiany nie może z zasady być kolejnym czynnikiem przyczyniającym się do szkody.
- (223) Znajduje to także potwierdzenie w sformułowaniu art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, który odwołuje się do znanych czynników innych niż przywóz towarów po cenach dumpingowych. W rzeczywistości lista innych znanych czynników w tym artykule nie zawiera odniesienia do żadnego czynnika wpływającego na poziom cen dumpingowego przywozu. Podsumowując, jeśli wywóz ma charakter dumpingowy i nawet jeśli występują korzyści związane z korzystnym kształtowaniem się kursów wymiany, trudno jest dostrzec, w jaki sposób kształtowanie się takiego kursu wymiany mogłoby być kolejnym czynnikiem powodującym szkodę.
- (224) Tak więc analiza czynników mających wpływ na poziom cen dumpingowego przywozu – czy to wahań kursów wymiany, czy innych czynników – nie może przynieść ostatecznych rozstrzygnięć, a analiza taka wykraczałaby poza wymogi rozporządzenia podstawowego.

- (225) W każdym razie i bez uszczerbku dla powyższego, nawet jeśli wahania kursów wymiany miały wpływ na ceny importowe, niemożliwe byłoby oddzielenie i rozróżnienie ich wpływu, gdyż nie jest dokładnie wiadomo, w jakim zakresie przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, odbywa się w dolarach amerykańskich. Ponadto najwięksi importerzy zabezpieczają swoje finansowe transakcje w dolarach amerykańskich przed ryzykiem, bardzo trudno jest więc określić, jaki kurs wymiany byłby właściwy do zbadania.

#### 6.3.6. Zniesienie kontyngentów

- (226) Niektóre strony stwierdziły, że zniesienie kontyngentów przywozowych na początku roku 2005 było również przyczyną szkody dla przemysłu wspólnotowego. W tym zakresie przypomina się, iż kontyngenty dotyczyły tylko jednego spośród dwóch krajów, których dotyczy postępowanie, a nie produktów objętych niniejszym postępowaniem. Ponadto analizą szkody objęto dłuższy okres, w tym przypadku od 2001 r. do końca OD, i nie dotyczy tylko okresu po zniesieniu kontyngentów, czyli pierwszego kwartału 2005 r. W związku z tym twierdzenie to zostało odrzucone.

#### 6.3.7. Skarżący nie przeprowadzili modernizacji, są bardzo rozproszeni i mają duże koszty pracy

- (227) Niektóre strony argumentowały, że słaba sytuacja gospodarcza skarżących jest związana z faktem, iż nie przeprowadzili oni modernizacji swoich zakładów produkcyjnych i metod produkcji oraz że szkoda została spowodowana tym, iż sektor jest wysoce rozproszony i niekonkurencyjny w porównaniu do przywozu z krajów o niskich kosztach pracy.
- (228) W rzeczywistości wspólnotowy sektor obuwniczy jest wysoce rozproszony, a koszty pracy we Wspólnocie są wyższe niż w krajach, których dotyczy postępowanie. Poziom rozproszenia przemysłu oraz koszty pracy we Wspólnocie nie wzrosły jednak w rozpatrywanym okresie. W tych okolicznościach nie można ustalić związku przyczynowego między tymi czynnikami a pogorszeniem sytuacji przemysłu wspólnotowego w rozpatrywanym okresie.

- (229) Twierdzenia te zostały w związku z tym odrzucone.

#### 6.3.8. Przeniesienie produkcji przemysłu obuwniczego WE

- (230) Zrzeszenie importerów stwierdziło, iż przeniesienie producentów z WE do krajów o niskich płacach przyczyniło się do szkody poniesionej przez przemysł obuwniczy Wspólnoty. Miało to doprowadzić do zmniejszenia produkcji i sprzedaży we Wspólnocie i pociągnąć za sobą znaczące koszty restrukturyzacji, w ten sposób wpływając negatywnie na sytuację finansową tych przedsiębiorstw.
- (231) Należy jednak przypomnieć, że analiza szkody koncentruje się w szczególności na dynamice sytuacji gospodarczej przemysłu wspólnotowego. Ponieważ producenci, którzy dokonali delokalizacji produkcji, nie są nawet – jak już wyjaśniono wyżej – uznawani za producentów wspólnotowych do celów niniejszego dochodzenia, a zatem nie są częścią przemysłu wspólnotowego, ich sytuacja nie była rozpatrywana przy analizie szkody. Przywóz realizowany przez przedsiębiorstwa, które dokonały przeniesienia produkcji został natomiast wzięty pod uwagę przy badaniu przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie lub z innych krajów trzecich.

#### 6.4. Wniosek dotyczący związku przyczynowego

- (232) Potwierdza się, iż istotna szkoda poniesiona przez przemysł wspólnotowy, która charakteryzuje się w szczególności spadkiem wielkości sprzedaży, udziałów rynkowych i jednostkowych cen sprzedaży wynikającym z pogorszenia się wskaźników rentowności, została spowodowana dumpingowym przywozem produktów objętych postępowaniem. W rzeczywistości pozostałe badane czynniki nie miały praktycznie żadnego wpływu, więc nie naruszyły związku przyczynowego między dumpingowym przywozem a szkodliwą sytuacją przemysłu wspólnotowego.
- (233) Uwzględniając powyższą analizę, w której prawidłowo rozróżniono i oddzielono skutki wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu wspólnotowego od szkodliwych skutków dumpingowego przywozu, niniejszym potwierdza się, iż te pozostałe czynniki jako takie nie zmieniają faktu, iż oszacowana szkoda musi zostać powiązana z dumpingowym przywozem.
- (234) Uznaje się więc, że dumpingowy przywóz pochodzący z krajów, których dotyczy postępowanie, wyrządził znaczącą szkodę przemysłowi wspólnotowemu w znaczeniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

### 7. INTERES WSPÓLNOTY

- (235) Dokonano analizy kwestii, czy interes Wspólnoty wymaga interwencji w celu przeciwdziałania stwierdzonemu szkodliwemu dumpingowi.

#### 7.1. Interes przemysłu wspólnotowego

- (236) Powyższa analiza wyraźnie pokazała, że przywozy dumpingowe spowodowały szkodę dla wspólnotowego przemysłu obuwniczego. Gwałtowny wzrost przywozu po cenach dumpingowych w ostatnich latach spowodował znaczną obniżkę cen na wspólnotowym rynku obuwniczym na poziomie hurtowym, tzn. tam, gdzie występuje konkurencja pomiędzy obuwiem importowanym i obuwiem wyprodukowanym we Wspólnocie. Przemysł wspólnotowy nie jest już w stanie zagwarantować realizacji zamówień na satysfakcjonującym poziomie cenowym, czego dowodem jest sytuacja wybranych do próby producentów wspólnotowych, którzy w OD z trudnością uzyskali jakikolwiek zysk. Ponadto w wielu przypadkach przemysł wspólnotowy nie jest już w stanie w ogóle zagwarantować realizacji nowych zamówień, ponieważ przy obecnych poziomach cen wymagałoby to sprzedaży wyrobów poniżej kosztów ich produkcji. Przemysł wspólnotowy stoi więc w obliczu trudności dotyczących zarówno cen sprzedaży, jak i wielkości sprzedaży.
- (237) W tym kontekście, bez nałożenia środków stan przemysłu wspólnotowego wyraźnie uległby dalszemu pogorszeniu, co pociągnęłoby za sobą zamknięcie kolejnych zakładów i utratę miejsc pracy. Ponieważ producenci mają tendencje do grupowania się geograficznie w pewnych państwach członkowskich i zamówienia realizowane przez większe przedsiębiorstwa są czasami podlecane rozmaitym mniejszym zakładom lokalnym, zniknięcie jednego zakładu może wywołać znaczny „efekt domina” w stosunku do innych lokalnych przedsiębiorstw. Dotyczy to także lokalnych dostawców surowców, a więc będzie miało negatywny wpływ na ogólną działalność gospodarczą, a zatem nałożenie środków miałoby pod wieloma względami pozytywny wpływ na przemysł wspólnotowy. Wspomniane środki zapobiegłyby dalszemu istotnemu wzrostowi przywozu po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, co pozwoliłoby przemysłowi wspólnotowemu przynajmniej na zachowanie aktualnej pozycji na rynku. Dane dotyczące przywozu faktycznie pokazują, że wszelki wzrost udziału rynkowego krajów, których dotyczy postępowanie, uzyskiwany jest kosztem wspólnotowego przemysłu obuwniczego



- (238) Ponadto w przypadku nałożenia ceł antydumpingowych na przywozy obuwia z krajów, których dotyczy postępowanie, jest bardziej prawdopodobne, że hurtownicy i importerzy mogą zdecydować się na zmianę źródeł zaopatrzenia i, przynajmniej częściowo, przestawić się na producentów wspólnotowych. Jeżeli środki zostałyby nałożone, a zatem jeżeli poziom cen importowych zostałby przywrócony do poziomu niedumpingowego, przemysł wspólnotowy byłby zdolny do konkurowania w warunkach uczciwej konkurencji na podstawie właściwej porównywalnej przewagi, a przez to umożliwić producentom realizację satysfakcjonującej liczby nowych zamówień po cenach zapewniających normalny poziom zysków. Pewien wzrost cen jest niezbędny w celu usunięcia szkody.
- (239) Nałożenie środków jest więc wyraźnie w interesie przemysłu wspólnotowego, tzn. producentów aktywnie wspierających skargę, ale także w interesie innych producentów z krajów Wspólnoty, którzy nie poparli lub nie mogli czynnie poprzeć skargi.
- (240) Niektóre z zainteresowanych stron dowodziły, że nałożenie środków nie poprawi sytuacji przemysłu wspólnotowego, ponieważ importerzy po prostu przerzucą się na zaopatrzenie z krajów nie objętych środkami. Na tej podstawie strony te uznają, że nałożenie jakichkolwiek środków nie byłoby więc w interesie przemysłu wspólnotowego.
- (241) Wniosek ten został jednakże odrzucony. W istocie fakt, że importerzy mogą zmienić dostawców na dostawców z innych krajów, nie jest oczywiście ważnym powodem niepodjęcia działań przeciwko szkodliwemu dumpingowi w rozpatrywanym przypadku. Dzieje się tak dlatego, że nie sposób jest z góry przewidzieć stopnia takiej ewentualnej zmiany źródeł zaopatrzenia, a poza tym przywozy takie również mogłyby odbywać się po cenach dumpingowych. W takim przypadku można by podjąć odpowiednie działania antydumpingowe także w odniesieniu do nich.
- (242) Konkludując, nałożenie środków antydumpingowych pozwoliłoby przemysłowi wspólnotowemu na podniesienie się z położenia będącego wynikiem stwierdzonego szkodliwego dumpingu.

## 7.2. Interes innych podmiotów gospodarczych

### 7.2.1. Interes konsumentów

- (243) Po opublikowaniu powiadomienia o rozpoczęciu przedmiotowego postępowania nie otrzymano żadnych opinii organizacji konsumenckich. Niektóre strony wyrażały jednakże opinię, że nałożenie środków na przywozy wyrobów objętych postępowaniem będzie sprzeczne z interesem konsumentów. Strony te uważały, że w przypadku ograniczenia dostępu do rynku wspólnotowego dla wyrobów chińskich i wietnamskich konsumenci będą mieli dużo mniejszy wybór, zwłaszcza w segmencie „szybkiej mody”, zaopatrywanym głównie przez producentów obuwia z Chin i Wietnamu. Po drugie twierdzono, że środki zwiększą koszt dla przeciętnego konsumenta, tzn. cenę sprzedaży, i wreszcie, że przemysł wspólnotowy nie będzie miał możliwości pozwalających na zaspokojenie całego popytu na obuwie.
- (244) Stwierdzenia dotyczące negatywnego wpływu jakichkolwiek środków na konsumentów zostały szczegółowo przeanalizowane. W celu oszacowania tego wpływu rozważono następujące elementy:
- Środki wprowadzone w ramach niniejszego rozporządzenia nie mają wpływu na około dwóch trzecich całego sektora obuwniczego. W istocie objęte niniejszym postępowaniem obuwie ze skórzanymi cholewkami stanowi mniej niż 35 %; w 2001 r. było to jeszcze 46 %.

- Proponowane środki nie będą obejmować wszystkich typów obuwia ze skórzanymi cholewkami. W rzeczywistości, konkluzją dochodzenia jest, że pewne typy obuwia – patrz zamieszczona wyżej konkluzja dotycząca specjalistycznego obuwia sportowego (STAF) – nie powinny zostać objęte przez środki. Powoduje to dalsze zmniejszenie zakresu zastosowania środków wobec całego wspólnotowego rynku obuwniczego. W tym względzie przypomina się, że w OD obuwie STAF stanowiło niemal 20 % przywozów obuwia ze skórzanymi cholewkami z krajów, których dotyczy postępowanie.
  - Znacząca część wspólnotowego rynku obuwia ze skórzanymi cholewkami jest w dalszym ciągu zaopatrywana ze źródeł innych niż Chiny i Wietnam, tzn. ze źródeł zaopatrzenia, które nie zostaną objęte żadnymi środkami. W rzeczywistości inne kraje trzecie, na które przypada około 30 % przywozów, będą nadal uczestniczyć w konkurencji i nie będą objęte środkami. Podobnie środków antydumpingowych nie stosuje się do sprzedaży producentów z UE, na których nadal przypada około połowa podaży obuwia skózanego.
  - W dystrybucji obuwia do konsumenta uczestniczą zwykle importerzy/hurtownicy oraz dystrybutorzy/sprzedawcy. Na każdym z tych dwóch etapów uczestniczące w nim podmioty stosują narzut lub marżę, pokrywając koszty własne i dające pewien zysk. Poziom tej marży może znacząco różnić się w zależności od podmiotu gospodarczego, ale uśredniając jest on relatywnie istotny. Na przykład stosowany w OD przez współpracujących importerów narzut w stosunku do ich cen sprzedaży dla sprzedawców detalicznych wynosił średnio 125 % i wynosił od 20 % do ponad 200 %. Istnieje zatem znaczna różnica między cenami importowymi a cenami odsprzedaży. W odniesieniu do twierdzenia, zgodnie z którym stosowanie środków może prowadzić do ograniczenia oferty obuwia, należy zauważyć, że środki antydumpingowe mają jedynie zagwarantować usunięcie niskich cen dumpingowych. Dlatego też nie wystąpią żadne ograniczenia dotyczące wielkości przywozu, ponieważ większa część rynku wspólnotowego nadal będzie zaopatrywana ze źródeł, których nie dotyczą stosowane środki.
- (245) W każdym wypadku ewentualne zmniejszenie wielkości przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie może, przynajmniej w perspektywie średnioterminowej, zostać także zrekompensowane przez zwiększenie podaży obuwia przez przemysł wspólnotowy oraz kraje, które nie zostaną objęte środkami; chociaż na efekty trzeba by nieco poczekać.
- (246) Jeśli chodzi o asortyment wyrobów, przypomina się, że w krajach, których dotyczy postępowanie, wytwarza się nie tylko obuwie segmentu „szybkiej mody” oraz/lub klasy niższej. W rzeczywistości w Chinach i Wietnamie produkowane jest również markowe obuwie klasy wyższej i średniej. Ponadto dochodzenie ujawniło, że przemysł wspólnotowy produkuje także wszystkie klasy obuwia, nie tylko obuwie miejskie klasy wyższej i obuwie stylowe, jak często się twierdzi. Na tej podstawie twierdzenie, że skutkiem wprowadzenia środków będzie zmniejszenie wyboru obuwia, zarówno ogólnie, jak i w określonych konkretnych segmentach, musiałyby przynajmniej zostać poparte dalszymi dowodami.
- (247) Jeśli chodzi o wpływ środków na ceny konsumpcyjne należy uwzględnić istnienie bardzo dużej różnicy pomiędzy cenami importowymi, do których stosowane są środki, a cenami konsumpcyjnymi. Różnica ta jest tak wielka, że wpływ na ceny konsumpcyjne, dużo wyższe od importowych, będzie siłą rzeczy dużo mniejszy. Fakt, że pomiędzy importem a odsprzedażą konsumentom występują co najmniej dwa pośrednie podmioty gospodarcze, ograniczy wpływ środków na konsumentów.
- (248) Wreszcie, dostępne wstępne dane dotyczące cen konsumenckich wskazują, że konsumenci we Wspólnocie generalnie nie odnieśli korzyści ze spadku cen obuwia na poziomie hurtowym. W rzeczywistości ceny importowe na wszystkie rodzaje obuwia spadły średnio o ponad 20 % w okresie 2001 – OD, podczas gdy ceny konsumenckie w tym samym okresie nieco wzrosły. Do celów ostatecznych ustaleń aspekt ten musi być szczególnie zbadany pod kątem produktu objętego postępowaniem.
- (249) Za mało prawdopodobne uznaje się twierdzenie, że konsumenci będą musieli ponieść główny ciężar ewentualnych środków, ponieważ na tym poziomie istnieje silna konkurencja. Jeśli koszty środków zostałyby równomiernie rozłożone między wszystkie trzy główne kategorie podmiotów gospodarczych, to udział konsumentów w kosztach średnio wyniósłby około 2 %, czyli 1 EUR na parę.

### **Obuwie dziecięce**

- (250) Zainteresowane strony argumentowały, że koszty w przypadku nałożenia środków na obuwie dziecięce byłyby znacznie wyższe niż dla innych rodzajów obuwia objętych postępowaniem. Dzieje się tak głównie dlatego, że obuwie dziecięce wymaga częstszej wymiany niż obuwie dla dorosłych – w przypadku małych dzieci trzy do czterech razy częściej. Stąd wpływ środków antidumpingowych na obuwie dziecięce byłby znacznie większy w porównaniu z wpływem na obuwie normalne (trzy do czterech razy wyższa kwota) w porównaniu z wpływem na obuwie normalne, ponieważ konsumenci musieliby zapłacić zdecydowanie więcej, stosunkowo i kumulatywnie, za buty dziecięce niż za buty dla dorosłych. Dodatkowe koszty spowodowane nałożeniem środków ponoszone przez konsumentów obuwia dziecięcego mogą również w znaczącym stopniu wpłynąć negatywnie na sytuację finansową przeciętnych rodzin europejskich i zniechęcać rodziców do kupowania dzieciom obuwia o dobrej jakości w regularnych odstępach czasu.
- (251) Ponieważ zgodnie ze wstępnymi ustaleniami buty dziecięce wymagają trzy- do czterokrotnie częstszej wymiany niż inne rodzaje obuwia, należy uwzględnić, że absolutny koszt ponoszony przez konsumentów za takie buty również będzie znacznie wyższy niż w porównaniu z innym obuwem objętym niniejszym postępowaniem. Środki tymczasowe mogłyby zatem stanowić duży ciężar dla rodzin z małymi dziećmi. W istocie w przypadku nałożenia tymczasowych środków na to obuwie zachodzi ryzyko, że płynąca stąd korzyść zostałaby zniweczona ewentualnymi kosztami nałożenia środków.
- (252) Na tej podstawie, na tym wstępnym etapie stwierdza się, że korzyść wynikająca z nałożenia tymczasowych środków na obuwie dziecięce, a tym samym usunięcie szkody dla pozostałych stron objętych niniejszym postępowaniem, jest mniejsza niż ich potencjalnie negatywny wpływ na konsumentów. Dlatego też tymczasowo stwierdza się, że nałożenie środków na obuwie dziecięce nie leżałoby w interesie Wspólnoty. Tymczasowo obuwie to należy zatem wyłączyć z zakresu działania tymczasowych środków antidumpingowych; sprawa ta zostanie dogłębnie ponownie zbadana przed nałożeniem jakichkolwiek ostatecznych środków antidumpingowych.

#### *7.2.2. Interes dystrybutorów/sprzedawców detalicznych*

- (253) W wyznaczonym czasie otrzymano od dystrybutorów/sprzedawców detalicznych lub organizacji dystrybutorów/sprzedawców detalicznych jedynie ograniczoną liczbę odpowiedzi. Faktycznie otrzymano jedynie jedną odpowiedź od konsorcjum sprzedawców z jednego państwa członkowskiego i kwestionariusze od trzech importerów z tego samego państwa członkowskiego, posiadających również własną sieć dystrybucyjną, w tym dwie sieci supermarketów. Przedsiębiorstwa te importowały w OD około 15 % wyrobów objętych postępowaniem pochodzących z Chin i Wietnamu.
- (254) Strony te twierdziły, że sektor detaliczny jest znaczącym pracodawcą, który negatywnie odczuje nałożenie jakichkolwiek ceł. W rzeczywistości twierdzono, że sprzedawcy detaliczni przerzucą na konsumentów jedynie część wzrastających kosztów wynikających z ceł antidumpingowych i że z tego powodu ich sytuacja finansowa, na którą już w tej chwili negatywnie wpłynęła zła sytuacja gospodarcza, ulegnie dalszemu pogorszeniu, czego skutkiem będzie prawdopodobnie utrata miejsc pracy.
- (255) Jakkolwiek komentarze otrzymane od sektora detalicznego w ramach dochodzenia były raczej ograniczone i dotyczyły tylko jednego państwa członkowskiego, Komisja zdecydowała się przeprowadzić szczegółową analizę na poziomie ogólnospółnotowym. Odnotowano następujące elementy.
- (256) Po pierwsze, należy zauważyć, że sektor detaliczny obuwia zajmuje się sprzedażą wszystkich typów obuwia, których jest znacząco więcej niż typy obuwia objęte niniejszym postępowaniem. Ponadto dystrybutorzy/sprzedawcy detaliczni często zajmują się także sprzedażą innych wyrobów. Jest to typowe na przykład w przypadku niewyspecjalizowanych supermarketów, w których sprzedaż obuwia stanowi jedynie niewielką część całości sprzedaży. Dlatego też nie jest możliwe proste porównanie wielkości zatrudnienia w sektorze detalicznym z liczbą osób zatrudnionych przy działalności związanej z produkcją obuwia.

- (257) Po drugie, uznaje się, że sektor detaliczny odczułby skutki negatywne jedynie wówczas, gdy nałożenie środków antydumpingowych przyniosłoby spadek zużycia obuwia we Wspólnocie, tzn. jeżeli sprzedawcy detaliczni odnotowaliby znaczny spadek obrotów. Faktycznie, nawet jeżeli po nałożeniu środków płacona przez sprzedawców detalicznych cena nabycia może wzrosnąć, to mogliby oni w dalszym ciągu przenieść, przynajmniej częściowo, ten wzrost na konsumentów, aby utrzymać odpowiedni poziom zysku. W rzeczywistości sprzedawcy detaliczni stwierdzili w swoich odpowiedziach, że ich pozycja pozwoliłaby na częściowe przyjęcie dowolnego wzrostu kosztów. W konsekwencji sprzedawcy detaliczni odczuliby negatywne efekty jedynie wówczas, gdyby wspomniany wzrost cen spowodował spadek liczby par obuwia zakupywanych przez konsumentów. Mając jednakże na uwadze przedstawione powyżej wnioski dotyczące cen, nie uważa się za prawdopodobne, że nastąpi znaczny spadek zużycia.
- (258) Pogląd, że wpływ środków na dystrybutorów/sprzedawców detalicznych będzie ograniczony, wspiera fakt, że podmioty te sprzedają zazwyczaj wszystkie rodzaje obuwia, a nie tylko typy objęte postępowaniem, pochodzące z Chin i Wietnamu. Dlatego też nałożenie środków antydumpingowych może dotknąć tylko ograniczonej części ich cen nabycia, która powinna pozostać stosunkowo niewielka w porównaniu do całości ich wydatków.
- (259) Ponadto obuwie jest dystrybuowane we Wspólnocie głównie poprzez następujące trzy kanały sprzedaży: niezależnych sprzedawców detalicznych, markowe sieci detaliczne i niewyspecjalizowane supermarkety. Istnieją także inne kanały sprzedaży (np. firmy wysyłkowe), ale ich znaczenie jest dość ograniczone.
- (260) Niezależni sprzedawcy detaliczni stanowią najbardziej tradycyjny kanał dystrybucyjny. Sprzedawcy ci są zazwyczaj zaopatrywani przez hurtowników ze Wspólnoty i z uwagi na wysokie koszty operacyjne (czynsze, płace pracowników itp.) stosują zazwyczaj znaczące marże. Niezależni sprzedawcy detaliczni sprzedają wszystkie rodzaje obuwia, tzn. obuwie ze skórzanymi cholewkami i z innych materiałów, pochodzące z różnych krajów, i dlatego ilość sprzedawanych przez nich wyrobów objętych postępowaniem jest stosunkowo ograniczona, biorąc pod uwagę udział wyrobów objętych postępowaniem w całkowitej sprzedaży obuwia. W konsekwencji nałożenie środków dotknie ich jedynie w ograniczonym stopniu, jeżeli w ogóle. Ponieważ są oni zazwyczaj zaopatrywani przez hurtowników, można także założyć, że część wpływu ceł zostanie przejęta na tym poziomie.
- (261) Markowe sieci detaliczne kupują obuwie centralnie i sprzedają je poprzez własne sklepy firmowe rozmieszczone w różnych miastach, a czasami w różnych krajach. Żadna z tych sieci nie współpracowała przy dochodzeniu, co może stanowić już wskazówkę, że żadne środki nie wpłyną negatywnie na ich sytuację. Niemniej jednak należy wziąć pod uwagę następujące elementy. Ponieważ markowe sieci detaliczne kupują obuwie w dużej ilości i mają niskie koszty operacyjne, a czasami importują obuwie samodzielnie, są w stanie je generalnie sprzedawać po obniżonej cenie. W rzeczywistości funkcjonują one często jak sklepy dyskontowe umieszczone na obrzeżach miast, zatrudniające ograniczoną liczbę pracowników. Ponieważ ich celem jest zaoferowanie stosunkowo taniego obuwia, wielkość ich zaopatrzenia z krajów, których dotyczy postępowanie, może być większa niż w przypadku niezależnych sprzedawców detalicznych. Sieci te sprzedają jednakże również wszystkie typy obuwia, tzn. nie tylko te objęte postępowaniem, a na część ich obrotu składa się również sprzedaż wyrobów innych niż obuwie. Ponadto, z uwagi na ich dużą siłę nabywczą, oczekuje się, że będą one w stanie zmienić swoje źródła zaopatrzenia, przynajmniej w pewnym stopniu, i że tylko częściowo przeniosą na konsumentów wszelkie podwyżki kosztów. Dlatego też – podobnie jak w przypadku niezależnych sprzedawców detalicznych – nałożenie ceł będzie miało dla nich poważne skutki jedynie w sytuacji, gdy po nałożeniu ceł nastąpi znaczny spadek ich sprzedaży, co – zgodnie z przedstawionymi powyżej wnioskami – jest mało prawdopodobne.
- (262) Niewyspecjalizowane supermarkety stanowią ważny kanał sprzedaży pod względem ilościowym, ale mniej ważny pod względem wartości sprzedaży. W rzeczywistości koncentrują się one bardziej na dolnym segmencie rynku, mając na celu sprzedaż znacznych ilości wyrobów. Niewyspecjalizowane supermarkety niekiedy same importują obuwie, ale zazwyczaj działają przez agentów ze Wspólnoty lub z krajów pochodzenia wyrobów. Obuwie zazwyczaj stanowi jedynie niewielką część całego obrotu supermarketów i supermarkety mają oczywiście dużą elastyczność wyboru dostawców, dzięki czemu mogą stosunkowo łatwo zmienić źródło zaopatrzenia lub nawet zwiększyć zakupy od wspólnotowych producentów obuwia. Z tych powodów oczekuje się, że środki nie będą miały znaczącego negatywnego wpływu na finansową sytuację kanałów sprzedaży.

- (263) Bardziej ogólnie, należy zauważyć, że, w oparciu o dane dostarczone przez współpracujących importerów, dystrybutorzy/sprzedawcy detaliczni również nie skorzystali ze spadku cen importowych, który nastąpił w ostatnich latach. Faktycznie, podczas gdy współpracujący importerzy odnotowali średnio w okresie 2001–OD mniej więcej 30 % spadek cen importowych, poziom stosowanych przez nich cen odsprzedaży pozostał średnio względnie stabilny.
- (264) Na podstawie powyższych ustaleń stwierdza się, że wpływ proponowanych środków na sprzedawców detalicznych i dystrybutorów prawdopodobnie pozostanie ograniczony. Należy także zauważyć, że ponieważ większość sprzedawanego obuwia ze skórzanymi cholewkami wciąż pochodzi od producentów ze Wspólnoty, którzy w dalszym ciągu są w stanie zaoferować szeroki wybór typów obuwia i gwarantuje stosunkowo krótkie czasy dostawy w porównaniu do wyrobów importowanych, również w interesie sprzedawców detalicznych i dystrybutorów leży utrzymanie produkcji we Wspólnocie.

### 7.2.3. *Interes niepowiązanych importerów we Wspólnocie*

- (265) Kwestionariusze z odpowiedziami przesłało 33 importerów reprezentujących, w OD, około 25 % przywozu wspólnotowego wyrobów objętych postępowaniem. Analiza sytuacji importerów została więc oparta na sytuacji tych importerów, którzy przedstawili wiarygodne dane w wyznaczonym terminie.
- (266) Generalnie, współpracujący importerzy zaopatrywali się w 70 % w krajach, których dotyczy postępowanie. W okresie objętym dochodzeniem ich średnia cena importowa wynosiła 9 EUR/parę. Należy zauważyć, że podczas gdy średnia cena importowa spadła w okresie 2001–OD, zgodnie z tendencją wskazaną przez dane Eurostat, tzn. o około 30 %, to w tym samym okresie średnia cena odsprzedaży importerów pozostała względnie stabilna.
- (267) Współpracujące przedsiębiorstwa podały, że ich zysk netto (średnia ważona) wyniósł 12 % obrotów, zaś przedstawione dane pokazały, że przedsiębiorstwa te stosowały średni narzut w wysokości 125 %. Poziom tego narzutu zmieniał się jednakże znacznie w zależności od przedsiębiorstwa i wahał się od 20 % do ponad 200 %.
- (268) Ponadto wśród importerów współpracujących możliwe jest wskazanie dwóch kategorii importerów: tych, którzy są obecni w środkowym i górnym segmencie rynku, i tych działających w dolnym segmencie rynku.
- (269) Pierwsza kategoria importerów obejmuje głównie dawnych producentów ze Wspólnoty, którzy przenieśli produkcje do krajów trzecich, a konkretnie do krajów, których dotyczy postępowanie. Przedsiębiorstwa te zazwyczaj prowadzą znaczącą część swojej działalności we Wspólnocie, np. projektowanie, badania i rozwój, pozyskiwanie surowców i czasami nawet posiadają własne łańcuchy dystrybucyjne. Z tych powodów zatrudniają one zazwyczaj dużą liczbę pracowników, szczególnie w porównaniu z importerami z drugiej kategorii. Importerzy ci sprzedają zazwyczaj obuwie markowe po cenach na poziomie wyraźnie wyższym niż ceny wyrobów sprowadzanych przez importerów z drugiej kategorii. Obuwie przez nich sprowadzane jest dystrybuowane głównie przez niezależnych sprzedawców detalicznych, ale czasami przez markowe sieci sprzedaży detalicznej lub nawet przez ich własnych, powiązanych z nimi dystrybutorów.
- (270) Ponieważ przedsiębiorstwa te działają w środkowym i górnym segmencie rynku, ich ceny importowe są również wyższe niż ceny importerów działających w dolnym segmencie rynku. Średnio, współpracujący importerzy działający w środkowym i górnym segmencie rynku podali średnią cenę nabycia wynoszącą około 11 EUR/parę. Należy zauważyć, że stosowany przez nich narzut jest bardzo znaczący i średnio wynosi około 200 %. Innymi słowy stosowane przez nich ceny odsprzedaży wynosiły średnio 30 EUR/parę. Taki poziom narzutu wyjaśniany jest wartością dodaną, którą generują oni we Wspólnocie (konkretne koszty związane z projektowaniem, wyszukiwaniem źródeł zaopatrzenia, badaniami i rozwojem itp.), ale także znacznymi wydatkami ponoszonymi na marketing i budowanie świadomości marki. Średnio, podali oni, że ich marża zysku wynosi około 10 % obrotu.

- (271) Druga kategoria importerów koncentruje się bardziej na wielkości sprzedaży i obejmuje przede wszystkim hurtowników, a czasem nawet niewyspecjalizowane supermarkety. Analiza odpowiedzi importerów z dolnego segmentu rynku pokazała, że ich cena importowa wynosiła średnio 6 EUR/parę. Dochodzenie wykazało, że w OD stosowali oni narzut wynoszący 75 % i podali, średnio, marżę zysku wynoszącą 17 % obrotu. Jest to wyjaśnione ich niskimi kosztami strukturalnymi oraz niską wartością dodaną we Wspólnocie, ale także ograniczonymi w większym stopniu wydatkami związanymi ze sprzedażą. Przedsiębiorstwa te zatrudniają również mniej pracowników, tzn. średnio o 10 osób na przedsiębiorstwo mniej, zgodnie z danymi przedstawionymi przez przedsiębiorstwa współpracujące.
- (272) Z uwagi na ich odmienną sytuację, oczekuje się, że środki w postaci ceł *ad valorem* w różny sposób wpłyną na różne kategorie importerów. Faktycznie, w przypadku pierwszej kategorii, ponieważ cło jest stosowane do wyższej ceny importowej, wartość bezwzględna środków będzie również odpowiednio wyższa. Efekt ten należy jednakże postrzegać w kontekście poziomu stosowanych cen odsprzedaży. Faktycznie, przypomina się, że importerzy ci stosują średnio narzut w wysokości 200 %. Dlatego też, nawet jeżeli całkowity wzrost ceny importowej zostanie ostatecznie w całości przeniesiony na klientów, tzn. w większości na sprzedawców detalicznych i dystrybutorów, będzie on stanowił jedynie – w kategoriach bezwzględnych – ograniczony wzrost stosowanej przez tych importerów ceny odsprzedaży. Prawdopodobnie nie wpłynie to w znaczący sposób na wielkość ich sprzedaży, ponieważ importerzy ci koncentrują się na wyrobach ze średniego i górnego segmentu rynku. Prawdopodobne jest jednakże, że część wzrostu ich ceny importowej zostanie przejęta przez te przedsiębiorstwa, które będą musiały albo zmniejszyć swoje koszty sprzedaży, albo zgodzić się na spadek swojej marży zysku. Przedsiębiorstwa te mogą więc stanąć w obliczu pewnych krótkotrwałych efektów negatywnych, zwłaszcza w odniesieniu do zamówień już złożonych po cenie uzgodnionej przed wejściem w życie środków tymczasowych. Problem ten został szczegółowo omówiony w motywach 286 do 290.
- (273) W przypadku drugiej kategorii importerów, skutkiem cła *ad valorem* byłby średni wzrost ceny bezwzględnej, ponieważ cena importowa tych importerów jest stosunkowo niska. Przy dość wygodnym poziomie zysku, tzn. średnio (średnia ważona) 17 % w OD dla importerów współpracujących, oczekuje się, że środki nie wpłyną w poważnym stopniu na finansową sytuację omawianych przedsiębiorstw. Należy zauważyć, że ponieważ ta kategoria importerów koncentruje się na wielkości sprzedaży, jest prawdopodobne, że importerzy, którzy nie współpracowali, również należą do tej kategorii i że nieobecność jakichkolwiek spodziewanych negatywnych wpływów na ich sytuację finansową może prawdopodobnie wyjaśniać brak współpracy. Jednakże, tak jak w przypadku pierwszej kategorii importerów (por. także motyw 286 do 290), wpływ środków tymczasowych może być znaczący, szczególnie ze względu na to, że wspomniani importerzy koncentrują się na wielkości sprzedaży.
- (274) Ważne jest jednakże podkreślenie faktu, że powyższa analiza jest oparta na danych średnich dostarczonych przez współpracujących importerów. Dlatego też, zależnie od tego, jakie wyniki osiągają importerzy w porównaniu z przedstawionymi średnimi, mogą oni ulec wpływowi środków w różnym stopniu. Ponadto należy zauważyć, że importerzy nawiązują zazwyczaj długoterminowe relacje ze swoimi dostawcami, czasami nawet relacje partnerstwa, i często związani są długoterminowymi kontraktami, zgodnie z którymi zamówienia składane są na kilka miesięcy przed terminem faktycznej dostawy. Dlatego też zmiana dostawcy lub nawet kraju pochodzenia nie tylko wymaga czasu, ale także pociąga za sobą dodatkowe wydatki. Ponadto importerzy mogą stanąć w obliczu sytuacji, w której ustalili oni już ceny odsprzedaży dla zamówień złożonych w krajach, których dotyczy postępowanie, a które to zamówienia muszą być jedynie zrealizowane. Importerzy tacy mogą w konsekwencji nie być w stanie przenieść, nawet częściowo, dodatkowego cła, które w takim przypadku spowoduje prawdopodobnie negatywne efekty finansowe. Nie można wykluczyć, że niektórzy spośród importerów nie będą w stanie łatwo znieść takiego szoku finansowego.
- (275) Z przedstawionych powyżej powodów można stwierdzić, że nałożenie środków może faktycznie mieć prawdopodobnie negatywny wpływ na finansową sytuację pewnych importerów. Średnio jednakże ten negatywny wpływ nie powinien mieć znaczącego finansowego wpływu na ogólną sytuację importerów. Dotyczy to w oczywisty sposób kategorii importerów działających w dolnym segmencie rynku, którzy obecnie korzystają z bardziej elastycznej sytuacji finansowej. Importerzy ci prawdopodobnie importują znaczącą część obuwia ze skórzanymi cholewkami, pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie.

### 7.3. Wniosek dotyczący interesu Wspólnoty

- (276) Powyższa analiza pokazała, że w interesie przemysłu wspólnotowego leży nałożenie środków, ponieważ oczekuje się, że środki te powstrzymają przynajmniej wysoki poziom przywozów po cenach dumpingowych, które, jak udowodniono, mają znaczący negatywny wpływ na sytuację finansową przemysłu wspólnotowego. Oczekuje się, że na tych środkach skorzystają również inni producenci ze Wspólnoty.
- (277) Analiza pokazała także, że konsumenci nie zostaną dotknięci skutkami środków antydumpingowych lub, jeśli w ogóle, to jedynie w bardzo ograniczonym zakresie.
- (278) Dystrybutorzy i sprzedawcy detaliczni mogą odnotować wzrost swoich cen nabycia wyrobów objętych postępowaniem, ale przy porównaniu do ich kosztów ogólnych i sytuacji ogólnej, stopień, w jaki zostaną dotknięci przez środki, nie będzie prawdopodobnie znaczący.
- (279) Średnio, importerzy będą w stanie przezwyciężyć nałożenie środków, jakkolwiek w zależności od swojej konkretnej sytuacji, niektórzy z nich mogą faktycznie stanąć w obliczu pewnych niekorzystnych efektów. Dotyczy to zasadniczo faktu, że importerzy związani są często długoterminowymi kontraktami ze swoimi dostawcami, a czasami mają nawet ustalone ceny odsprzedaży.
- (280) Z drugiej strony jednakże uważa się, że nałożenie środków, tzn. usunięcie szkodliwego dumpingu, pozwoli przemysłowi wspólnotowemu na utrzymanie swojej działalności i zakończenie serii likwidacji i utraty miejsc pracy, która trwała w ostatnich latach, oraz że negatywny wpływ, jaki środki mogą mieć na pewne inne podmioty gospodarcze we Wspólnocie nie będzie nieproporcjonalny w porównaniu do wspomnianych korzystnych skutków dla przemysłu wspólnotowego.
- (281) Nie dotyczy to jednakże obuwia dziecięcego, które powinno zostać tymczasowo wyłączone z zakresu zastosowania środków. Problem ten zostanie dokładnie ponownie zbadany przed nałożeniem jakichkolwiek ostatecznych środków antydumpingowych.

## 8. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (282) Mając na uwadze konkluzje dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Wspólnoty, należy nałożyć środki tymczasowe na przywóz objętych postępowaniem wyrobów pochodzących z ChRL i Wietnamu.

### 8.1. Poziom usuwający szkodę

- (283) Poziom tymczasowych środków antydumpingowych powinien być wystarczający dla wyeliminowania szkody dla przemysłu wspólnotowego spowodowanej przez przywozy dumpingowe, bez przekroczenia ustalonych marginesów dumpingu. Przy obliczaniu wielkości cła koniecznej dla usunięcia skutków szkodliwego dumpingu uznano, że wszelkie środki powinny pozwolić przemysłowi Wspólnoty na pokrycie kosztów i uzyskanie zysku przed opodatkowaniem, który zostałyby uzyskany w warunkach normalnej konkurencji, tzn. przy braku przywozów dumpingowych.

(284) Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że marża zysku wynosząca 2 % obrotów może zostać uznana za odpowiedni poziom, którego osiągnięcia przez przemysł wspólnotowy można by było oczekiwać przy braku szkodliwego dumpingu. Odpowiada to najwyższemu poziomowi zysku osiągniętemu przez przemysł wspólnotowy w badanym okresie, a konkretnie w roku 2002, gdy udział w rynku wyrobów z krajów, których dotyczy postępowanie był stosunkowo ograniczony w porównaniu do poziomu w OD.

(285) W oparciu o porównanie średniej ważonej ceny importowej, określonej przy obliczeniach cen podcinających, z niewyrządzającą szkody ceną wyrobów sprzedawanych przez przemysł wspólnotowy na wspólnotowym rynku określono następnie konieczny wzrost ceny, przy tym samym poziomie obrotu handlowego. Cena niewyrządzająca szkody została uzyskana poprzez ustawienie ceny sprzedaży każdej z przedsiębiorstw tworzących przemysł wspólnotowy na progu rentowności, a następnie dodatnie wspomnianej wyżej marży zysku. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały następnie wyrażone jako procent łącznej wartości przywozu CIF.

## 8.2. Cła tymczasowe

(286) W świetle powyższego i zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego uważa się, że należy nałożyć tymczasowe środki antydumpingowe na przywozy pochodzące z ChRL i Wietnamu na poziomie najniższego z marginesów dumpingowych i marginesów szkody, w zależności od tego, który jest niższy.

(287) Na podstawie powyższego, poziom ceł tymczasowych, oparty na marginesach szkody, jest następujący:

Kraj	Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe
ChRL	Wszystkie przedsiębiorstwa	19,4 %
Wietnam	Wszystkie przedsiębiorstwa	16,8 %

(288) Z uwagi na wyjątkowe okoliczności przedmiotowego postępowania, szczególnie zaś tego, że dotyczy ono podstawowego wyrobu konsumpcyjnego o ograniczonej trwałości, podatnego na trendy mody, handel, który wykazuje swoiste cechy, uznaje się za stosowne stopniowe wprowadzenie tymczasowych środków antydumpingowych. Ponieważ przemysł wspólnotowy w szczególności poniósł szkodę w wyniku nieuczciwych praktyk handlowych krajów, których dotyczy postępowanie, w ostatniej części OD, jego moce produkcyjne uległy znacznemu obniżeniu, wskutek czego producenci wspólnotowi nie mogliby natychmiast zaspokoić niezbędnych wielkości dostaw, jeżeli wielkość przywozu zmniejszyłaby się w następstwie nałożenia środków. Jak wyjaśniono w motywie 176 powyżej, wielkość produkcji przemysłu wspólnotowego była znacznie wyższa przed szkodą poniesioną w wskutek szkodliwych praktyk dumpingowych. Stopniowe wprowadzenie cła antydumpingowego dałoby przemysłowi wspólnotowemu, krótki okres umożliwiający powrót do poprzednich wielkości produkcji. Również dzięki wystarczającej ilości czasu na zwiększenie wielkości produkcji przez przemysł wspólnotowy, dostępność produktu objętego postępowaniem pozostałaby na odpowiednim poziomie umożliwiającym zaspokojenie popytu konsumentów.

(289) Ponadto wyroby objęte postępowaniem to modne towary konsumpcyjne, kupowane zazwyczaj przez importerów i handlowców detalicznych na podstawie średnioterminowych kontraktów, w przypadku których ceny są często ustalane w chwili zamawiania towaru. Dlatego też zmiana dostawcy lub nawet kraju pochodzenia nie tylko wymaga czasu, ale także pociąga za sobą dodatkowe wydatki. Ponadto importerzy mogą stanąć w obliczu sytuacji, w której ustalili oni już ceny odsprzedaży dla zamówień złożonych w krajach, których dotyczy postępowanie, a które to zamówienia dopiero zostaną zrealizowane. Równocześnie w przypadku zamówień, dla których termin dostawy towaru jest bliski lub bardzo bliski, nie będzie możliwości uzyskania alternatywnych źródeł zaopatrzenia z powodu czasu wymaganego do rozpoczęcia produkcji.



- (290) Wspomniany długi czas wymagany do rozpoczęcia produkcji nie tylko jest szczególnie związany z trendami mody, ale i z porami roku. W rzeczywistości przed otwarciem danego sezonu obuwie trzeba z wyprzedzeniem zaprojektować, wybrać surowiec i jego odpowiednich dostawców, wyprodukować prototyp i narzędzia produkcyjne (formy). Te swoiste cechy handlowe sektora obuwniczego warunkują długie okresy między zamówieniem a dostawą, co oznacza, że importerzy muszą zawnoczu planować i że zmiana ich warunków handlowych mogłaby mieć dla nich znaczne niekorzystne skutki. Dlatego też uznaje się, że ogólnie w interesie handlu jest unikanie sytuacji, w której handlowcy stają w obliczu dodatkowych ceł na towary zakupione i zaksięgowane kilka miesięcy wcześniej.
- (291) Podsumowując, prawdopodobna korzyść płynąca dla przemysłu Wspólnoty z natychmiastowego nałożenia środków w pełnej wysokości nie zrównoważyłaby w takiej sytuacji negatywnych skutków dla obrotu handlowego.
- (292) Dlatego też uznaje się, że w interesie Wspólnoty jest, aby cło w pełnej wysokości było wprowadzane stopniowo, w czterech krokach, w celu zapewnienia, że nieuczciwe praktyki handlowe powodowane przez szkodliwy dumping zostaną wyeliminowane i że strony będą mogły dostosować się do nowej sytuacji, a jednocześnie rynek wspólnotowy pozostanie otwarty, zachowane zostaną tradycyjne przepływy handlowe i zagwarantowana będzie możliwość zaspokojenia popytu. Cła będą stopniowo zwiększane w równych transzach wynoszących 25 % pełnej wysokości cła. Z uwagi na nieunikniony krótki czas trwania okresu dostosowawczego (sześć miesięcy) uznano za właściwe nałożenie pełnej kwoty cła jak najpóźniej – możliwie najbliżej końca okresu obowiązywania środków tymczasowych w celu zapewnienia niezakłóconego wprowadzenia tymczasowych ceł antydumpingowych. Jednocześnie wyraźnie podkreśla się, że ten sposób działania został wybrany ze względu na specyficzne cechy przemysłu obuwniczego i że powinien być ściśle ograniczony do wstępnych wniosków niniejszego postępowania.
- (293) Należy więc nałożyć następujące tymczasowe cła antydumpingowe:

- i) od wejścia w życie niniejszego rozporządzenia do 1 czerwca 2006 r.

Kraj	Cło antydumpingowe
Chińska Republika Ludowa	4,8 %
Wietnam	4,2 %

- ii) od 2 czerwca do 13 lipca 2006 r.

Chińska Republika Ludowa	9,7 %
Wietnam	8,4 %

- iii) od 14 lipca do 14 września 2006 r.

Chińska Republika Ludowa	14,5 %
Wietnam	12,6 %

iv) od 15 września 2006 r.

Chińska Republika Ludowa	19,4 %
Wietnam	16,8 %

(294) W celu minimalizacji wszelkiego ryzyka związanego z wystąpieniem fałszywych zgłoszeń lub obejściem środków, wzmocniony administracyjny system nadzoru przywozu na podstawie art. 308 lit d) rozporządzenia Komisji (WE) 2454/1993<sup>(5)</sup> pozwoli na możliwie wczesne otrzymywanie informacji na temat trendów w przywozie. W przypadku udokumentowanego stwierdzenia wyraźnych zmian w trendach w przywozie, Komisja niezwłocznie przeprowadzi odpowiednie dochodzenie.

## 9. PRZEPISY KOŃCOWE

(295) W interesie racjonalnego zarządzania należy ustalić okres, w ciągu którego strony zainteresowane, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, mogą przedstawić swoje stanowiska na piśmie i złożyć wniosek o przesłuchanie. Ponadto należy stwierdzić, iż ustalenia dotyczące nałożenia ceł poczynione na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą być ponownie rozpatrzone w razie konieczności nałożenia cła ostatecznego,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

### Artykuł 1

Progresywne cło antydumpingowe

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych rodzajów obuwia z cholewkami skórzanymi lub ze sztucznej skóry, z wyłączeniem obuwia wymagającego zastosowania szczególnej technologii, obuwia dziecięcego i obuwia z noskiem ochronnym, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Wietnamu („produkt objęty postępowaniem”), objętych kodami CN (TARIC): 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 oraz ex 6405 10 00<sup>(6)</sup> (kody TARIC 6403 20 00 90, 6403 30 00 29, 6403 30 00 99, 6403 51 15 90, 6403 51 19 90, 6403 51 95 90, 6403 51 99 90, 6403 59 11 90, 6403 59 35 90, 6403 59 39 90, 6403 59 95 90, 6403 59 99 90, 6403 91 13 99, 6403 91 16 99, 6403 91 18 99, 6403 91 93 99, 6403 91 96 99, 6403 91 98 99, 6403 99 11 90, 6403 99 33 90, 6403 99 36 90, 6403 99 38 90, 6403 99 93 29, 6403 99 93 99, 6403 99 96 29, 6403 99 96 99, 6403 99 98 29, 6403 99 98 99 i 6405 10 00 90).

2. Do celów tego rozporządzenia stosuje się następujące definicje:

a) „obuwie wymagającym zastosowania szczególnej technologii” jest obuwie, którego cena CIF za 1 parę wynosi nie mniej niż 9 EUR, wykorzystywane do uprawiania sportu, z jedno- lub wielowarstwową formowaną podeszwą, niewtryskiwaną, wykonaną z materiałów syntetycznych zaprojektowanych do absorbowania wstrząsów pionowych lub bocznych oraz o cechach technicznych, takich jak hermetyczne poduszki wypełnione gazem lub płynem, częściach mechanicznych, które absorbują lub neutralizują wstrząsy, lub materiałach, takich jak polimery o małej gęstości, i objęte kodami CN: ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 (kody TARIC 6403 91 13 10, 6403 91 16 10, 6403 91 18 10, 6403 91 93 10, 6403 91 96 10, 6403 91 98 10, 6403 99 93 11, 6403 99 96 11, 6403 99 98 11);

<sup>(5)</sup> Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz.U. L 253 z 11.10.1993, str. 1). Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 2286/2003 (Dz.U. L 343 z 31.12.2003, str. 1).

<sup>(6)</sup> Zgodnie z definicją zawartą w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1719/2005 z dnia 27 października 2005 r. zmieniającym załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz.U. L 286, z 28.10.2005, str. 1). Definicja towaru wynika z opisu zawartego w art. 1 lit. 1) w połączeniu z opisem zawartym w odpowiednich kodach CN.

b) „obuwie dziecięce” jest obuwie, w którym wysokość podeszwy razem z obcasem wynosi 3 cm lub jest mniejsza:

- o długości podeszwy wewnętrznej mniejszej niż 24 cm, lub
- bez podeszwy wewnętrznej oraz o długości wewnętrznej mniejszej niż 24 cm mierząc od pięty do palca
- i objęte kodami CN: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00 i ex 6405 10 00 (kody TARIC 6403 20 00 10, 6403 30 00 21, 6403 30 00 91 i 6405 10 00 10);

c) „obuwie z noskiem ochronnym” jest obuwie z noskiem ochronnym i o poziomie odporności na wstrząsy wynoszącym co najmniej 100 dzuli <sup>(7)</sup>, i objęte kodami CN: 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 i ex 6405 10 00 (kody TARIC 6403 30 00 21, 6403 30 00 91, 6403 51 15 10, 6403 51 19 10, 6403 51 95 10, 6403 51 99 10, 6403 59 11 10, 6403 59 35 10, 6403 59 39 10, 6403 59 95 10, 6403 59 99 10, 6403 91 13 91, 6403 91 16 91, 6403 91 18 91, 6403 91 93 91, 6403 91 96 91, 6403 91 98 91, 6403 99 11 10, 6403 99 33 10, 6403 99 36 10, 6403 99 38 10, 6403 99 93 21, 6403 99 93 91, 6403 99 96 21, 6403 99 96 91, 6403 99 98 21, 6403 99 98 91 i 6405 10 00 10).

3. Poniżej podano stawki tymczasowego cła antydumpingowego mającego zastosowanie do ceny netto na granicy Wspólnoty przed ocenieniem dla towarów opisanych w ust. 1:

i) od wejścia w życie niniejszego rozporządzenia, tj. od dnia 7 kwietnia do dnia 1 czerwca 2006 r.

Kraj	Cło antydumpingowe
Chińska Republika Ludowa	4,8 %
Wietnam	4,2 %

ii) od dnia 2 czerwca do dnia 13 lipca 2006 r.

Kraj	Cło antydumpingowe
Chińska Republika Ludowa	9,7 %
Wietnam	8,4 %

iii) od dnia 14 lipca do dnia 14 września 2006 r.

Kraj	Cło antydumpingowe
Chińska Republika Ludowa	14,5 %
Wietnam	12,6 %

<sup>(7)</sup> Odporność na wstrząsy mierzona jest zgodnie z normami europejskimi EN 345 lub EN 346.

iv) od dnia 15 września 2006 r.

Kraj	Cło antydumpingowe
Chińska Republika Ludowa	19,4 %
Wietnam	16,8 %

4. Dopuszczenie produktu, o którym mowa w ust. 1, do swobodnego obrotu we Wspólnocie jest uzależnione od złożenia zabezpieczenia równoważnego kwocie cła tymczasowego.
5. O ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej, stosowane są obowiązujące przepisy celne.
6. Państwa członkowskie i Komisja ściśle współpracują w celu zapewnienia przestrzegania przepisów niniejszego rozporządzenia, m.in. w odniesieniu do systemu nadzoru.

#### Artykuł 2

Bez uszczerbku dla art. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie zasadniczych danych i wniosków, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień w ciągu jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 384/96 strony objęte postępowaniem mogą wypowiedzieć się na temat stosowania niniejszego rozporządzenia w terminie jednego miesiąca od dnia jego wejścia w życie.

#### Artykuł 3

1. Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 7 kwietnia 2006 r.
2. Artykuły 1 i 2 niniejszego rozporządzenia obowiązują przez okres sześciu miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 23 marca 2006 r.

W imieniu Komisji  
Peter MANDELSON  
Członek Komisji