



EUROPESE COMMISSIE

***GIDS VOOR HET OPSTELLEN VAN EEN
KLACHT INZAKE DUMPING***

NL

INHOUDSOPGAVE

I. INLEIDING	Blz. 3
II. ALGEMENE OPMERKINGEN	Blz. 4
III. ONDERDELEN VAN EEN KLACHT INZAKE DUMPING	Blz. 5
1. <u>ALGEMENE GEGEVENS</u>	Blz. 5
A. Indiener(s) van de klacht	
B. Product	
C. Exportlanden	
D. Importeurs in de Europese Gemeenschap	
E. Toeleveranciers, verwerkende bedrijven en consumenten in de Europese Gemeenschap	
2. <u>DUMPING</u>	Blz. 8
A. Productsoorten	
B. Normale waarde	
C. Exportprijs	
D. Prijsvergelijking	
E. Dumpingmarge	
3. <u>SCHADE</u>	Blz. 14
A. Grondbeginselen	
B. Schade indicatoren	
4. <u>VERBAND TUSSEN DUMPING EN SCHADE</u>	Blz. 21
5. <u>CONCLUSIE</u>	Blz. 22
6. <u>VOLGENDE STAPPEN</u>	Blz. 22
IV. BIJLAGEN	Blz. 23
Bijlage 1. Inhoud van een klacht (voorbeeld)	
Bijlage 2. Bijlagen bij een klacht (voorbeeld)	
Bijlage 3. Niet-vertrouwelijke versie van de klacht	
Bijlage 4. Voorbeeld van een tabel met informatie inzake schade	

I. INLEIDING

1. Deze gids¹ heeft ten doel bedrijven die een klacht inzake dumping wensen in te dienen behulpzaam te zijn door hen informatie te verstrekken over de gegevens die de Europese Commissie nodig heeft alvorens zij een officieel onderzoek kan instellen naar de invoer die met dumping zou plaatsvinden en waardoor een bedrijfstak van de Europese Gemeenschap schade zou lijden.
2. De internationale regels inzake dumping zijn bij Verordening (EG) nr. 384/96² (hierna 'basisverordening' genoemd) in de wetgeving van de Europese Gemeenschap opgenomen.
3. De Europese Commissie hoopt met deze aanwijzingen over de vorm en inhoud van een klacht inzake dumping antwoorden te geven op vragen die bij het opstellen van een dergelijke klacht gewoonlijk rijzen. Bovendien wordt een bepaald schema verstrekt dat de indiener van de klacht kan volgen om het opstellen van de klacht te vereenvoudigen. Deze gids is evenwel geen juridisch bindend document en de aanwijzingen behoeven niet persé strikt te worden opgevolgd. Deze gids is slechts als een hulpmiddel bedoeld. De gegevens die verstrekt moeten worden zijn afhankelijk van de omstandigheden van het geval. De indiener van de klacht kan van de adviezen afwijken indien dit in zijn geval redelijker lijkt. Aan de hand van deze gids kunnen geen conclusies worden getrokken over de ontvankelijkheid van dumpingklachten. Indien de aanwijzingen worden opgevolgd, betekent dit niet dat de klacht automatisch wordt aanvaard, daar elk geval op zich moet worden beoordeeld.
4. Daar deze gids als hulp bedoeld is voor degenen die een klacht willen indienen, houdt de Europese Commissie zich aanbevolen voor alle op- of aanmerkingen die tot een verbetering ervan kunnen leiden. Voor alle vragen in verband met het indienen van een klacht kunt U steeds contact opnemen met de Commissie op het volgende adres:

Europese Commissie
Klachtenbureau, Dienst Instrumenten van Handelsbescherming
Rue de la Loi, 200 (Bureau J-79 06/33) B-1049 Brussel
Telefoon: +32.2.298 78 73
Fax: +32.2.295 65 05
TRADE-Defence-Complaints@cec.eu.int

5. De klachten moeten ook aan dit adres worden toegezonden. De Europese Commissie zal de klacht onderzoeken en beoordelen of er voldoende aanwijzingen zijn dat producenten in de Europese Gemeenschap schade ondervinden doordat goederen met dumping worden ingevoerd. Indien de Commissie van oordeel is dat dit inderdaad het geval is, zal zij binnen 45 dagen na het indienen van de klacht een onderzoek openen.
6. De EG-bedrijven moeten bij het onderzoek op positieve wijze met de Commissie medewerken, onder andere door het invullen van een vragenlijst en door medewerking bij controles ter plaatse.

Impact van de EU-uitbreiding op antidumpingklachten en onderzoeken vanaf mei 2004³ : klachten neergelegd na deze datum moeten gebaseerd zijn op een analyse van de 'EU-25', d.w.z. met inbegrip van de tien nieuwe lidstaten.

¹ Deze gids is beschikbaar in de officiële talen van de Europese Gemeenschap.

² Gepubliceerd in het Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen (PB) L 56 van 6.3.96, blz.1. Zie ook http://www.europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/anti_dumping/index_en.htm voor latere wijzigingen van deze Verordening.

³ Landen die toetreden tot de EU op 1 mei 2004 : Cyprus, Tsjechië, Estland, Hongarije, Letland, Litouwen, Malta, Polen, Slowakije en Slovenië.

II. ALGEMENE OPMERKINGEN

- **Bewijsmateriaal**

7. Een klacht dient goed gedocumenteerd te zijn. De indiener van de klacht dient de beste gegevens toe te zenden waarover hij beschikt gestaafd door documentair bewijsmateriaal.
8. Duidelijk dient te worden aangegeven hoe de berekeningen zijn gemaakt en uit welke bronnen de gegevens zijn verkregen, onder opgave van de periode waarop ze betrekking hebben.
9. Neem in de klacht zelf uitsluitend de getallen en tabellen op die absoluut noodzakelijk zijn. Voor alle andere getallen en tabellen dient zoveel mogelijk naar bijlagen te worden verwezen.
10. Het verdient aanbeveling alle prijzen in euro uit te drukken.⁴ Vermeld de gebruikte wisselkoersen en de periodes waarop ze betrekking hebben.

- **Vertrouwelijke gegevens**

11. Daar alle partijen het recht hebben de klacht in te zien zodra de procedure is geopend, dient een vertrouwelijke en een niet-vertrouwelijke versie van de klacht te worden ingediend.
12. De Commissie respecteert de vertrouwelijkheidsregels zeer strikt. Zowel de klacht als welkdanig ander document waarin vertrouwelijke informatie vervat is, moet van een label "Limited" voorzien worden. De niet-vertrouwelijke versie van een klacht of ieder document waarin geen vertrouwelijke informatie vervat is, moet niet van enig label voorzien worden.
13. In de niet-vertrouwelijke versie zijn de gegevens weggelaten die als bedrijfsgeheimen worden beschouwd. Uit de niet-vertrouwelijke versie dienen echter wel de ontwikkelingen en/of de orde van grootte van de cijfers te kunnen worden afgeleid. Zie **bijlage 3** voor nadere gegevens over de presentatie van de niet-vertrouwelijke versie.
14. Zowel de vertrouwelijke als de niet-vertrouwelijke versie van de klacht dient niet alleen op papier, maar ook op diskette te worden ingediend.⁵
15. Wanneer een klacht namens verschillende bedrijven wordt ingediend, kunnen gegevens die vanwege hun vertrouwelijke aard niet gegroepeerd kunnen worden, rechtstreeks aan de Commissie worden toegezonden.

⁴ De tegenwaarde van sommige valuta in euro kan op het volgende Internetadres worden gevonden:
<http://www.ecb.int/stats/eurofxref/>

⁵ Bij voorkeur in Word voor de tekst en in Excel voor de berekeningen.

III. ONDERDELEN VAN EEN KLACHT INZAKE DUMPING

16. Een klacht inzake dumping dient het volgende te bevatten⁶.
1. Algemene gegevens: Naam en adres van de indiener van de klacht, omschrijving van het product dat met dumping zou worden ingevoerd, het land (de landen) van oorsprong van het product, en eventuele andere betrokkenen.
 2. Bewijsmateriaal inzake het bestaan van dumping.
 3. Bewijsmateriaal inzake schade die de bedrijfstak van de Europese Gemeenschap lijdt
 4. Bewijsmateriaal inzake het oorzakelijke verband tussen dumping en schade.

In **Bijlage I** is een voorbeeld gegeven van de verschillende onderdelen waaruit een klacht kan bestaan.

1. ALGEMENE GEGEVENS

A. Indiener(s) van de klacht

- **De indiener(s) van de klacht**

17. De producenten kunnen als vertegenwoordiger een natuurlijke persoon of een rechtspersoon kiezen, een vereniging zonder rechtspersoonlijkheid of zelfs een vereniging die speciaal is opgericht om de nodige gegevens inzake dumping bij elkaar te brengen en de klacht bij de Commissie in te dienen. De vertegenwoordiger moet echter kunnen aantonen dat hij gemachtigd is namens de producenten op te treden. De ervaring heeft geleerd dat een Europese vereniging de meeste kansen op succes heeft, maar in afwezigheid van Europese confederaties of nationale organisaties, kan een afzonderlijke onderneming ook rechtstreeks een klacht bij de Commissie indienen.

18. Vermeld naam, adres, telefoon- en faxnummers van de indiener van de klacht en de naam van een contactpersoon.

- **Representativiteit van de indiener(s) van de klacht**

19. De indiener(s) van de klacht moet(en) namens een groot deel van de betrokken bedrijfstak in de Europese Gemeenschap optreden.

20. Dit betekent in de praktijk dat de indiener van de klacht gesteund wordt door producenten in de Europese Gemeenschap die ten minste 25% van de totale productie van het betrokken product in de Europese Gemeenschap vertegenwoordigen.

21. De totale productie in de Europese Gemeenschap wordt berekend aan de hand van:

- de producten die daadwerkelijk in de Europese Gemeenschap geproduceerd worden;
- de productie van producenten die geen banden hebben met exporteurs of importeurs;
- de productie van producenten die het betrokken product niet uit de landen invoeren waaruit dit met dumping zou worden ingevoerd of, indien zij dit product wel uit deze landen invoeren, hierdoor niet worden geschaad daar het om marginale hoeveelheden gaat.

⁶ Artikel 5 van de basisverordening vereist niet dat het belang van de Gemeenschap in een klacht onderzocht wordt. Gelieve U voor verdere informatie terzake tot de Commissie te wenden..

22. De indiener van de klacht kan op verzoek standaardformulieren verkrijgen waarvan bedrijven gebruik kunnen maken om te verklaren dat zij de klacht steunen.
23. Er kunnen ook gegevens worden verstrekt over producenten die de klacht niet steunen, zoals bijvoorbeeld het aantal van deze producenten, hun namen, contactadressen en hoe groot hun aandeel is in de totale productie in de Europese Gemeenschap, alsmede, eventueel, de redenen waarom zij de klacht niet steunen.
24. Alvorens een procedure in te leiden, gaat de Commissie na of de klacht namens een representatief deel van de producenten is ingediend.

- **Regionale procedures**

25. Een bijzonder geval doet zich voor wanneer de markt in een bepaalde regio van de EG (een regio kan een land of een deel van een land zijn, of enkele landen tezamen) zodanig van de markt van de rest van de EG is afgeschermd dat de producenten in de betrokken regio als de bedrijfstak kunnen worden beschouwd die schade ondervindt. Indien de invoer met dumping op een bepaalde regio is gericht, kan een regionale antidumpingprocedure worden ingesteld.
26. De voorwaarden voor het indienen van een regionale antidumpingklacht zijn de volgende :
 - a) De producenten verkopen hun gehele of vrijwel hun gehele productie van het betrokken product (in het algemeen meer dan 80%) in eenzelfde regio.
 - b) Aan de vraag binnen deze regio wordt niet in aanzienlijke mate voldaan door elders in de Gemeenschap gevestigde producenten (in het algemeen minder dan 20%).
 - c) Er is een concentratie van invoer met dumping van het betrokken product in de regio (in het algemeen meer dan 80%).
 - d) De invoer met dumping brengt schade toe aan producenten van de gehele of vrijwel gehele productie in de regio (in het algemeen meer dan 80%).
27. Zie voor nadere gegevens artikel 4, lid 1, onder b) van de basisverordening en neem zo nodig contact op met de Commissie.

B. Betrokken product

28. Het betrokken product is het ingevoerde product waarop de antidumpingprocedure betrekking heeft. Het product moet nauwkeurig worden omschreven om misverstanden over de definitie van het betrokken product te voorkomen. De indiener van de klacht dient met name het volgende te vermelden:
29. Een korte omschrijving van het product waarvoor de inleiding van een antidumpingprocedure wordt aangevraagd. Deze omschrijving stemt niet noodzakelijkerwijs overeen met een omschrijving van een code van de gecombineerde nomenclatuur (GN-code). Er moet echter wel aan worden gedacht dat de douane aan de hand van deze omschrijving moet kunnen vaststellen of een in te voeren product aan de productomschrijving beantwoordt.
30. Een volledige omschrijving van het product omvat het volgende:
 - de code van de gecombineerde nomenclatuur⁷;
 - een beknopte beschrijving van het productieproces, de vermelding of in de EG ook andere productieprocessen worden gebruikt en de landen die het betrokken product exporteren;
 - fysieke en andere kenmerken;

⁷ Indien het betrokken product niet met een volledige GN-code samenvalt, dient voor de code het voorvoegsel 'ex' te worden geplaatst. Zie ook : http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/databases/database.htm voor een beschrijving van alle GN-codes en hun bereik.

- gebruiksdoeleinden en afnemers: marktsegment en andere relevante punten (bijv. is kwaliteit of prijs een doorslaggevende verkoopfactor? is de markt zeer cyclisch? wat is de prijselasticiteit van de vraag? perceptie door de consument enz.)
 - verkoopkanalen (hoe wordt het product verkocht?)
31. Indien het product in verschillende types of variëteiten wordt vervaardigd, dient te worden vermeld of de productomschrijving op alle types of variëteiten betrekking heeft en zo ja, waarom deze types of variëteiten als één enkel product kunnen worden beschouwd die in het kader van dezelfde procedure behandeld kunnen worden. In verband hiermee kan het onder meer noodzakelijk zijn uit te leggen waarom deze producten voor industriële toepassingen of de consument onderling verwisselbaar zijn.
32. Indien de indiener van de klacht op de hoogte is van antidumpingprocedures of -klachten die op hetzelfde product betrekking hebben, voornamelijk in de EG, maar ook elders (bijv. VS, Canada), doet hij er goed aan deze te vermelden.
- **Douanerechten en andere handelsmaatregelen**
33. Vermeld de douanerechten die betaald moeten worden bij invoer van het betrokken product uit het betrokken land en alle andere handelsmaatregelen die van toepassing zijn bij invoer in de Europese Gemeenschap (bijv. contingenten, tariefcontingenten, preferentieel tarieven enz.). Indien hierin onlangs wijzigingen zijn opgetreden, dienen deze te worden vermeld.
- **Conclusie over het betrokken product**
34. De indiener van de klacht moet aantonen dat het product dat volgens hem met dumping in de EG wordt ingevoerd voldoende gelijk op het door hem in de EG vervaardigde en verkochte product. Met andere woorden, het ingevoerde product en het in de EG vervaardigde product moeten "soortgelijke producten" zijn.

C. Exportland

35. Een klacht inzake dumping heeft betrekking op de invoer van producten uit een of meer landen buiten de Europese Gemeenschap, dat wil zeggen producten die in die landen worden vervaardigd.⁸ Voor elk betrokken exportland dient in een bijlage (**zie bijlage 2**) de namen, adressen, telefoon- en faxnummers van de bij de indiener van de klacht bekende producenten/exporteurs te worden vermeld. Indien de producten uit die landen ook via een ander land naar de EG worden uitgevoerd, is het van belang ook dit land te vermelden en de exporteurs die daar actief zijn. Elk land waarvan vermoedt wordt dat het zijn producten met dumping naar de EG uitvoert dient in de klacht te worden vermeld, om discriminatie te voorkomen.

D. Importeurs in de Europese Gemeenschap

36. Vermeld in een bijlage (**zie bijlage 2**) de namen, adressen, telefoon- en faxnummers van de bij de indiener van de klacht bekende importeurs van het betrokken product.

⁸ De Minisetriële Verklaring van Doha bepaalt onder punt 7.1 dat "Onderzoekende instanties elk verzoek tot inleiding van een antidumpingonderzoek met bijzondere nauwlettendheid zullen benaderen wanneer een onderzoek met betrekking tot hetzelfde product van hetzelfde Lid geresulteerd heeft in een negatief resultaat binnen de 365 dagen vóór het neerleggen van het verzoek en dat, behoudens wanneer deze pre-inleiding analyse aantoont dat de omstandigheden gewijzigd zijn, het onderzoek niet zal verdergezet worden." Gelieve U tot de Commissie te wenden voor verdere informatie wanneer U in het geval bent dat een procedure aangaande hetzelfde product en hetzelfde land recent beëindigd werd.

E. Toeleveranciers, verwerkende bedrijven en consumenten in de Europese Gemeenschap

37. Vermeld in een bijlage eveneens (zie bijlage 2), indien U deze kent, de namen en adressen van toeleveranciers en van verwerkende bedrijven, van de organisaties die deze bedrijven vertegenwoordigen en van consumentenorganisaties.

2. DUMPING

38. Lage prijzen betekenen niet noodzakelijkerwijs dat een product met dumping wordt ingevoerd. Dumping is het verkopen van een product op een exportmarkt tegen een lagere prijs dan de normale waarde (= verkoopprijs op de thuismarkt van de exporteur of productiekosten plus een redelijke winst). Hieronder wordt uiteengezet hoe de exportprijs en de normale waarde met elkaar vergeleken kunnen worden.

A. Productsoorten

39. Sommige producten zijn volledig homogeen. Er zijn geen verschillende soorten of typen waarvan de prijzen duidelijk uiteenlopen. Voor homogene producten is één berekening voldoende om de dumpingmarge vast te stellen.
40. Van andere producten worden echter verschillende soorten, types of modellen, tegen uiteenlopende prijzen, in de EG verkocht. Omdat het in een dergelijk geval niet billijk zou kunnen zijn een vergelijking te maken tussen de gemiddelde exportprijs en de gemiddelde normale waarde, dienen verschillende dumpingberekeningen te worden gemaakt voor de verschillende soorten, types of modellen die worden ingevoerd. Indien het aantal soorten, types of modellen te groot is, kan het nodig zijn enkele daarvan te kiezen die voor het betrokken product representatief zijn. Of een soort, model of type representatief is kan bijvoorbeeld blijken uit het feit dat een aanzienlijk deel van de invoer van het betrokken product in de EG uit de gekozen soort of uit het gekozen model of type bestaat.
41. De normale waarde en de exportprijs dienen dan per soort, type of model te worden vergeleken, hetgeen verschillende dumpingmarges zal opleveren, waarvan vervolgens het gemiddelde dient te worden genomen.

B. Normale waarde

42. De normale waarde is de waarde van het product dat op de binnenlandse markt van de exporteur voor binnenlands verbruik wordt verkocht. De normale waarde wordt bij voorkeur gebaseerd op de prijzen op de binnenlandse markt. Indien dit niet mogelijk is, wordt deze waarde berekend. Voor producten uit landen met staatshandel of landen met een overgangseconomie gelden bijzondere regels.

- **Landen met een markteconomie**

43. Indien het product afkomstig is uit een land met markteconomie is de normale waarde doorgaans gelijk aan de prijs die op de binnenlandse markt van de exporteur door een onafhankelijke afnemer voor het betrokken product wordt betaald wanneer dit voor verbruik op de binnenlandse markt is bestemd.
44. Het verdient de voorkeur de netto-prijzen op te geven, in het stadium af fabriek, na aftrek van alle binnenlandse belastingen, maar indien dit niet mogelijk is, kunnen de gevonden prijzen worden opgegeven waarop de klacht inzake dumping is gebaseerd. Vervolgens dient een raming te worden gemaakt van de kosten die afgetrokken dienen te worden om de netto-prijzen, af fabriek, te verkrijgen. De raming van deze kosten moet aan de hand van toereikend bewijsmateriaal gestaafd worden.

Hieronder volgt een voorbeeld⁹:

<i>Voorbeeld 1. Normale waarde = Binnenlandse verkoopprijs</i>		
De indiener van de klacht kent de kleinhandelsprijs van het product op de binnenlandse markt van het exportland, namelijk 139,15 in de munteenheid van het exportland. Uitgaande van deze kleinhandelsprijs wordt een raming gemaakt van de nettoprijs af fabriek. Dit wordt gedaan door bepaalde kosten af te trekken, zoals bijvoorbeeld: BTW (10%), marge van de kleinhandel (10%), marge van de groothandel, vervoer en verzekering (15%).		
<i>Betrokken product, merk, type</i>		
Kleinhandelsprijs	<i>Valuta exportland</i>	139,15
-Belasting toegevoegde waarde = 10%. (Berekening: 139,15/1,10)		
⇒Netto verkoopprijs		126,5
- Marge kleinhandel = 10%. (Berekening: 126,5/1,10)		
⇒Groothandelsprijs		115
- Marge groothandel + vervoer en verzekering = 15% (Berekening: 115/1,15)		
⇒Prijs af fabriek		100
<i>Wisselkoers: 2 munteenheden van het exportland = 1 EURO</i>		
Normale waarde		<u>EURO 50</u>
Kleinhandelsprijs verkregen bij _____ (zie bijlage ____)		
Marges, vervoers- en verzekeringskosten werden gevonden in het marktonderzoekrapport van _____ (of zijn geraamd op basis van ...). Zie bijlage ____ voor een kopie van de desbetreffende bladzijden.		
De opgegeven wisselkoers is de gemiddelde wisselkoers voor het jaar _____. Zie bijlage ____ voor nadere gegevens.		

45. Indien de prijzen op de binnenlandse markt van de exporteur niet achterhaald kunnen worden of indien deze prijzen niet betrouwbaar zijn (bijv. het zijn prijzen die gelieerde bedrijven worden aangerekend of het product wordt met verlies of in niet-significante hoeveelheden verkocht¹⁰), kan de normale waarde van het product worden berekend door de productiekosten in het land van oorsprong te nemen en daaraan de verkoopkosten, de administratiekosten, de algemene kosten en de winst toe te voegen. Alle deze kosten dienen afzonderlijk te worden opgegeven, onder opgave van de wijze waarop ze zijn verkregen: materialen (voornaamste gebruikte grondstoffen), rechtstreekse arbeidskosten, algemene kosten en een redelijke winstmarge in het land van oorsprong, zoals hieronder aangegeven.

⁹ Indien een aantal representatieve types of modellen zijn gekozen omdat het betrokken product niet homogeen is (zie boven), worden verschillende normale waarden verkregen die elk met de betrokken exportprijs moeten worden vergeleken.

¹⁰ De verkoop op de binnenlandse markt wordt geacht niet significant te zijn indien deze minder is dan 5% van de naar de Gemeenschap uitgevoerde hoeveelheid.

Voor elk element dient duidelijk de bron te worden vermeld. Bewijsmateriaal dient in een bijlage te worden opgenomen (**zie bijlage 2**), onder opgave van de periode waarop het betrekking heeft.

Voorbeeld 2. Berekende normale waarde			
Berekening van de normale waarde in <i>Exportland</i>			
<i>Betrokken product, merk, type</i>			
Fabricagekosten			
Grondstoffen		EURO/ton	395
- grondstof A (300 EURO/ton)			
- grondstof B (25 EURO/ton)			
- grondstof C (70 EURO/ton)			
Arbeidskosten		EURO/ton	50
- Geschoolde arbeid (30 EURO/ton)			
- Ongeschoolde arbeid (20 EURO/ton)			
Energie 200 KWh, EURO 0,05/Kwh		EURO/ton	10
Andere fabricagekosten		EURO/ton	45
<i>(Nader omschrijven: huur, afschrijving, onderhouds- en reparatiekosten enz..)</i>			
Subtotaal fabricagekosten		EURO/ton	500
Verkoop- en administratiekosten en andere algemene kosten		EURO/ton	100
<i>(Nader omschrijven: financiering, verzekering, vervoer, verpakking, administratie, verkoop, reclame, O&O, octrooien/licenties, technische bijstand, garanties enz.)</i>			
TOTAAL KOSTEN		EURO/ton	600
Normale winst	5%	EURO/ton	30
NORMALE WAARDE af fabriek		EURO/ton	630
De gegevens over ingevoerde hoeveelheden, grondstof- en energiekosten werden gevonden in het internationale verslag over de betreffende bedrijfstak van __ (zie bijlage __).			
De gegevens over arbeidskosten zijn gebaseerd op ILO-statistieken (zie bijlage __).			
De gegevens over andere fabricagekosten en de verkoop- en administratiekosten en andere algemene kosten werden gevonden in het marktonderzoeksrapport van __ of is een raming gebaseerd op _____. Zie bijlage __ voor een kopie van de desbetreffende bladzijden.			
De normale winst is het minimumbedrag dat nodig is om weer opnieuw investeringen te kunnen doen. Zie bijlage __ voor nadere gegevens.			
Gebruikte wisselkoers: ____ (gemiddelde voor het jaar ____). Zie bijlage __ voor nadere gegevens.			

46. Indien de productiekosten niet op deze wijze berekend kunnen worden, kunnen de prijzen worden gebruikt die voor het betrokken product van de betrokken leverancier in een derde land buiten de EG worden betaald. In dit geval is het wenselijk eerst contact op te nemen met de Commissie.

- **Landen zonder markteconomie (landen met staatshandel) of landen met een overgangseconomie**¹¹

47. Indien het product afkomstig is uit een land zonder markteconomie of met een overgangseconomie wordt de normale waarde vastgesteld aan de hand van de prijzen of productiekosten in een vergelijkbaar land met markteconomie. Dit is het zogenaamde referentieland, dat op redelijke basis door de indiener van de klacht dient te worden gekozen, aan de hand van de hieronder vermelde criteria:
48. Het wordt aanbevolen om het selectieproces aan te vatten door een lijst van alle kandidaat referentielanden op te stellen. Het land dat het beste aan de hierna vermelde criteria voldoet en bovendien bereidwillig lijkt om aan het onderzoek medewerking te verlenen, dient in principe verkozen te worden.
1. *Concurrentie op de markt:* De prijzen voor het betrokken product in het derde land met markteconomie (het referentieland) dienen door het marktmechanisme te worden bepaald. De markt van het referentieland mag geen afgeschermd markt zijn. Ter illustratie : een groot aantal producenten in het referentieland is ook een aanduiding van het bestaan van concurrentie.
 2. *Voldoende hoeveelheden verkochte goederen:* Het betrokken product dient in representatieve hoeveelheden op de binnenlandse markt van het referentieland te worden verkocht. 5% van de hoeveelheid die door het bij de procedure betrokken exportland naar de EG wordt uitgevoerd kan als een minimum worden aangehouden.
 3. *Vergelijkbaarheid van het betrokken product en het productieproces:* Het in het referentieland toegepaste productieproces dient zoveel mogelijk op het productieproces in het exportland te lijken. Dit betekent dat bij de keuze van het referentieland rekening dient te worden gehouden met de toegang tot grondstoffen en onderdelen, productietechnieken, soort productieproces, specialisatie enz... Indien er duidelijke verschillen zijn wat bovengenoemde factoren betreft, dienen hiervoor correcties te worden toegepast. Op dezelfde wijze dienen ook de producten afkomstig uit het betrokken land en deze geproduceerd in het referentieland identiek of gelijkend te zijn qua fysische kenmerken en toepassingen. Opnieuw, correcties kunnen toegepast worden voor gebeurlijke verschillen.

Belangrijk: Landen die zich aan dumping schuldig zouden maken (of die zich in een recent verleden aan dumping hebben schuldig gemaakt) zijn niet de meest aangewezen landen om als referentieland te dienen, omdat dit erop wijst dat de verhouding tussen normale waarde en exportprijs in die landen niet normaal is. Het verdient de voorkeur een land te kiezen dat geen dumping heeft gepleegd.

49. De normale waarde in het referentieland wordt vastgesteld aan de hand van een van de volgende prijzen (die in volgorde van voorkeur zijn vermeld):
- a) prijzen van het soortgelijke product op de binnenlandse markt van het referentieland;
 - b) prijzen waartegen het soortgelijke product uit het referentieland bij export naar andere landen (waaronder de EG-landen) wordt verkocht;
 - c) prijzen berekend aan de hand van de productiekosten van het soortgelijke product in het referentieland (zie Voorbeeld 2 hierboven)
 - d) prijzen die op een andere redelijke basis zijn berekend, zoals de prijzen die in de Europese Gemeenschap voor het soortgelijke product werkelijk zijn of moeten worden betaald. De normale waarde mag uitsluitend op deze manier worden vastgesteld wanneer het niet goed

¹¹ In september 2003 werden als landen zonder markteconomie beschouwd : Azerbaidzjan, Wit-Rusland, Noord-Korea, Tadzjikistan, Turkmenistan en Oezbekistan en als landen met een overgangseconomie : de Volksrepubliek China, Oekraïne, Vietnam, Kazachstan, Albanië, Armenië, Georgië, Kyrgysstan, Moldavië en Mongolië.

mogelijk is van een van de bovengenoemde prijzen gebruik te maken. In dit geval dient te worden vermeld waarom dit niet goed mogelijk is.

C. Exportprijs

- **Exportprijs die de exporteur de importeurs aanrekent**

50. De exportprijs is de prijs die de eerste onafhankelijke afnemer in de EG voor het exportproduct heeft betaald of dient te betalen. In de meeste gevallen stemt de exportprijs overeen met de prijs die importeur aan de exporteur moet betalen.

51. De exportprijs kan worden vastgesteld aan de hand van facturen, schriftelijke offertes, verkoopverslagen of de officiële statistieken betreffende de invoer van het betrokken product uit het betrokken land. Deze prijs moet eveneens op het niveau af fabriek worden gebracht.

- **Exportprijs = prijs berekend aan de hand van de door de eerste onafhankelijke afnemer in de EG betaalde prijs**

52. In sommige gevallen zal de exportprijs berekend moeten worden aan de hand van de prijs waartegen het ingevoerde product voor het eerst aan een onafhankelijke afnemer wordt verkocht. Bijvoorbeeld:

1. wanneer er geen gegevens over de exportprijs verkregen kunnen worden (verklaar waarom); of
2. wanneer er redenen zijn om aan te nemen dat de exporteur en de importeur banden met elkaar hebben (de importeur is bijv. een dochtermaatschappij van de exporteur of de exporteur en importeur hebben een compensatieregeling met elkaar getroffen) of wanneer de exportprijs om andere redenen niet betrouwbaar is (verklaar waarom).

53. De exportprijs wordt aan de hand van de volgende elementen berekend:

- a) de wederverkoopprijs van het ingevoerde product bij de eerste verkoop aan een onafhankelijke afnemer in de EG;
- b) de geraamde kosten om de prijs op het niveau af fabriek te brengen, zoals:
 - *verkoop- en administratiekosten en andere algemene kosten van de importeur;*
 - *winst van de importeur;*
 - *kosten van vervoer, verzekering, op- en overslag en aanverwante kosten;*
 - *douanerechten, antidumpingrechten.*

Voorbeeld 3. Berekende exportprijs

De indiener van de klacht kent de prijs die een kleinhandelaar aan een groothandelaar/importeur betaalt die banden heeft met de exporteur, nl. 134,5 EURO. Uitgaande van deze kleinhandelsprijs wordt een raming gemaakt van de nettoprijs af fabriek. Dit wordt gedaan door bepaalde kosten af te trekken, zoals bijvoorbeeld: BTW (10%), winstmarge en kosten van de groothandel (10%), vervoer en verzekering in de EG (2%), douanerechten (5%), vervoer en verzekering van de fabriek van de exporteur naar de grens van de EG (4%).

Betrokken product, merk, type	EURO
Brutoprijs groothandel	134,5
- Belasting Toegevoegde Waarde = 10%. (Berekening: $134,5/1,10$) ⇒ Netto prijs groothandel	122,3
- Kosten en winst groothandel = 10%; en Vervoer en verzekering naar EG = 2%. (Berekening: $122,3/1,12$) ⇒ Prijs voor groothandel, na inklaring	109,2
- Douanerechten = 5%. (Berekening: $109,2/1,05$) ⇒ CIF exportprijs	104
- Verzekering, transport naar fabriek = 4%. (Berekening: $104/1,04$) ⇒ Exportprijs af fabriek	100

Kleinhandelsprijs verkregen door gemiddelde factuurprijzen te nemen (of uit prijslijsten, catalogi, marktonderzoeken enz...)

Zie bijlage ___ of invoerprijzen van Eurostat (zie bijlage ___).

Alle marges en de kosten van vervoer en verzekering zijn verkregen uit het marktonderzoek door ___ of zijn geraamd op basis van ___ Zie bijlage ___ voor een kopie van de desbetreffende bladzijden.

D. Prijsvergelijking

54. Om een billijke vergelijking te kunnen maken, dienen de exportprijs en de normale waarde betrekking te hebben op producten met dezelfde fysieke kenmerken die op dezelfde voorwaarden worden verkocht. Tevens dient het om prijzen in hetzelfde handelsstadium te gaan, bij voorkeur in het stadium af fabriek, en zoveel mogelijk om prijzen die in dezelfde periode van toepassing waren.

Indien dit niet het geval is, dienen correcties voor de verschillen te worden toegepast. Deze correcties worden toegepast op de normale waarde (niet de exportprijs).

- **Verschillen in fysieke kenmerken:** Indien het product dat voor de bepaling van de normale waarde wordt gebruikt, niet identiek is met het ingevoerde product, dient te worden vermeld:
 - a) wat de verschillen tussen de twee producten zijn;
 - b) wat, naar raming, de invloed is van deze verschillen op de marktwaarde; of
 - c) wat, naar raming, de invloed is van deze verschillen op de productiekosten en de winst.
- **Andere verschillen:** Er kunnen andere verschillen zijn tussen het product dat op de binnenlandse markt van de exporteur wordt verkocht en het product dat naar de EG wordt uitgevoerd die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen, bijv. ander handelsstadium¹², invoerlasten, indirecte belastingen, verkochte hoeveelheden, verkoopvoorwaarden, transportkosten, verpakking, muntomwisselingen, enz... In dit geval dienen:

¹² Bijvoorbeeld : het verschil tussen verkopen in de detailhandel en verkopen via distributeurs.

- a) deze verschillen te worden omschreven, en
- b) een raming te worden gemaakt van de correcties die moeten worden toegepast.

E. Dumpingmarge

55. De dumpingmarge wordt als volgt vastgesteld:

1. Door het verschil te berekenen tussen de normale waarde (netto af fabriek) en de exportprijs (netto af fabriek), na eventuele correcties voor verschillen die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen.
2. Door dit verschil uit te drukken in procenten van de cif exportprijs.

<i>Voorbeeld 4. Berekening van de dumpingmarge (alle cijfers in euro)</i>			
a. Normale waarde af fabriek		100	
b. Exportprijs af fabriek		<u>(80)</u>	
c. Dumpingmarge	<i>a-b</i>	20	
d. Cif waarde		90	
e. Dumpingmarge als % van de cif-waarde	$\frac{c}{d} * 100$	<u>20</u>	= 22%
		90	

56. Indien verschillende producttypes werden gekozen, zullen verschillende dumpingmarges moeten worden berekend. Er kan een gemiddelde dumpingmarge voor het betrokken product in zijn geheel worden berekend door het gemiddelde van al deze dumpingmarges te nemen, doch alle dumpingberekeningen dienen te worden bijgevoegd.
57. Indien de klacht op meerdere landen betrekking heeft, moeten voor al deze landen afzonderlijke dumpingmarges worden berekend.

3. SCHADE

A. Grondbeginselen

58. Om te kunnen vaststellen of er voldoende bewijsmateriaal is om een antidumpingprocedure in te leiden, dient de Commissie over gegevens te beschikken betreffende de schadelijke gevolgen van de invoer die met dumping zou plaatsvinden. Deze gegevens hebben op de eerste plaats betrekking op de omvang van deze invoer en de prijzen van de ingevoerde producten en op de tweede plaats op de situatie van de bedrijfstak die de klacht indient. Voor bepaalde indicatoren (bijv. omzet, prijzen) dienen de ontwikkelingen over een periode van 3-5 jaar te worden aangetoond, terwijl voor andere indicatoren, met name de 'prijsonderbieding', gegevens over een recente periode dient te worden toegezonden. Bepaalde gegevens worden in het algemeen als van belang beschouwd en dienen in principe steeds aan de Commissie te worden toegezonden.
59. De schade-indicatoren die hierna in detail zullen besproken worden, zijn de volgende:
- **het verbruik in de EG;**
 - **de omvang van de invoer met dumping en marktaandeel van de met dumping ingevoerde producten;**
 - **de prijzen van de met dumping ingevoerde producten;**
 - **de prijsonderbieding;**
 - **de productie, de capaciteit en de bezettingsgraad van de klagende bedrijven;**

- de verkoop¹³ en het marktaandeel in de EG van de klagende bedrijven en de export van deze bedrijven;
 - de verkoopprijzen in de EG van de klagende bedrijven;
 - de productiekosten van de in de EG door de klagende bedrijven verkochte producten;-de winstgevendheid in de EG van de klagende bedrijven;
 - de werkgelegenheid bij de klagende bedrijven;
 - de investeringen van de klagende bedrijven;
 - voorraadschommelingen.
60. Het is niet noodzakelijk dat alle indicatoren een negatieve tendens vertonen voor de EG-bedrijven. Zo kunnen de EG-bedrijven, ondanks een stijgende verkoop in absolute cijfers, van oordeel zijn dat hun omzet veel groter had kunnen zijn indien ze niet hadden moeten concurreren met gedumpte producten.
61. Andere gegevens die op schade wijzen kunnen de Commissie eveneens worden toegezonden. Voorts kunnen dreigende schade of een aanmerkelijke vertraging bij het opstarten van een productie in de EG in aanmerking worden genomen bij de beoordeling van de gevolgen van de invoer met dumping (zie verder).
62. In bijlage 4 vindt U een voorbeeldtabel die U kunt gebruiken om de schade-informatie beschreven in dit hoofdstuk, samen te vatten.
63. Bij het verstrekken van gegevens en cijfers dient U met het volgende rekening te houden:

- **Geografisch gebied**

Alle indicatoren hebben betrekking op de volledige EG. (zie ook paragraaf 7)

- **Betrokken product**

De schadebeoordeling heeft uitsluitend betrekking op het in de klacht omschreven product. Alle gegevens en cijfers hebben dus uitsluitend betrekking op dit product. Slechts indien het onmogelijk is apart gegevens te verstrekken over het betrokken product, mogen gegevens worden verstrekt over de grotere groep producten waarvan het betrokken product deel uitmaakt. Dit zou bijvoorbeeld het geval kunnen zijn wanneer gegevens uit invoerstatistieken worden gebruikt en de betrokken post van het douanetarief meer producten dan het betrokken product omvat, en de gegevens over het betrokken product niet van de gegevens over de tariefpost in zijn geheel kunnen worden afgescheiden. Het is natuurlijk van het grootste belang dat alle cijfers en gegevens op hetzelfde product betrekking hebben en dat extrapolaties of aanpassingen worden verklaard.

- **Beperking van de gegevens tot bepaalde productsoorten**

Indien van het betrokken product veel verschillende soorten, types of modellen worden vervaardigd en sommige schade-indicatoren niet voor deze verschillende soorten, types of modellen kunnen worden verstrekt, of indien algemene cijfers (zoals productiekosten, verkoopprijzen, winstgevendheid) niet betekenisvol worden geacht, kunnen de gegevens tot bepaalde representatieve types worden beperkt (zie ook punt 2A). Er dient dan te worden uitgelegd waarom bepaalde soorten of types zijn gekozen.

- **Betrokken periode**

De gegevens over schade dienen betrekking te hebben op een periode van 3-5 jaar, met uitzondering van de gegevens over prijsonderbieding die slechts op het laatste jaar betrekking dienen te hebben. Om de gegevens met elkaar vergelijkbaar te maken, wordt

¹³ Een deel van de productie kan binnen een bedrijf of aan een verbonden bedrijf overgemaakt of intern verkocht worden voor verdere verwerking. Dergelijke transacties kunnen beschouwd worden als “voor intern gebruik” (d.w.z. dat zij niet in concurrentie komen met de invoer met dumping). Wanneer dergelijke transacties zich voordoen in Uw situatie, gelieve contact op te nemen met de Commissie voor verdere informatie terzake.

voorgesteld dat die op hele jaren, en wel kalenderjaren, betrekking hebben. Indien de gegevens over een bepaald jaar onvolledig zijn, wordt voorgesteld dat deze voor een geheel jaar worden geëxtrapoleerd.

• **Douanetariefpost die meerdere producten omvat**

Soms omvat de post van het douanetarief waaronder het betrokken product is ingedeeld, niet alleen het betrokken product, maar ook andere producten, zodat het aan de hand van de invoerstatistieken niet mogelijk is op te geven hoe groot de invoer van het betrokken product is. In dit geval dient, aan de hand van marktonderzoekgegevens of andere gegevens een raming van deze invoer te worden gemaakt. Statistieken van het exportland kunnen in dit geval nuttig zijn.

B. Schade indicatoren

• **Opmerkingen vooraf**

- 64. Gelieve te noteren dat de cijfers waarnaar verwezen wordt in punten A tot C van dit hoofdstuk betrekking hebben op de volledige EG terwijl de punten D tot M enkel betrekking hebben op de producenten die de klacht steunen.
- 65. Over de schade-indicatoren kan volgens het hieronder aangegeven schema nadere uitleg worden verstrekt.

A. Verbruik in de EG (zie ook deel A van de tabel in Bijlage 4)

- 66. De ontwikkeling van de productie, de omzet en het marktaandeel wordt vergeleken met het gebruik in de EG. Dit cijfer (zichtbaar en werkelijk gebruik in de EG) kan op marktonderzoekrapporten, statistieken enz.. worden gebaseerd, maar kan ook worden berekend op de volgende twee wijzen:

Methode 1 :

	Jaar	1	2	3	4	5
a)	Totale EG-productie door alle EG-producenten (klagende en andere bedrijven)					
b)	Totale invoer uit niet-EG-landen*					
c)	Totale uitvoer (naar niet-EG-landen) *					
d)	Zichtbaar verbruik in de EG (a+b-c)					
e)	Totale variatie van de voorraden in de EG					
f)	Werkelijk verbruik in de EG (d-e)					

* Mogelijke bron: in- en uitvoerstatistieken van de EG (EUROSTAT)

- a) **Totale EG-productie door alle EG-producenten** is de productie van de klagende bedrijven plus de productie van de andere bedrijven in de EG (met inbegrip van bedrijven die banden hebben met de exporteur). Het kan zijn dat dit cijfer voor een deel moet worden geraamd. Indien een deel van de productie bestemd is voor intern gebruik dient deze hoeveelheid apart te worden vermeld. Gelieve de Commissie te contacteren voor verdere uitleg.
- b) **Totale invoer uit niet EG-landen** is de som van de gehele invoer van het betrokken product in de EG, inclusief de invoer met dumping. Dit cijfer kan in de Eurostat-statistieken worden gevonden. Indien het betrokken product niet afgescheiden wordt van andere producten op

basis van (een) afzonderlijke code(s) in de gecombineerde nomenclatuur (GN-code) , dan moet dit cijfer worden begroot.

- c) **Totale uitvoer naar niet-EG-landen** is de som van de gehele uitvoer van het betrokken product naar niet EG-landen. Dit cijfer kan in Eurostat onder de post “extra-EC” worden gevonden. Indien het aan de hand van de code van de gecombineerde nomenclatuur (GN-code) niet mogelijk is het betrokken product van andere producten af te scheiden, moet dit cijfer worden begroot.
- d) **Totale variatie van de voorraden in de EG** is het verschil tussen de begin- en de eindvoorraad van alle EG-producenten (klagende en niet-klagende bedrijven). Het kan zijn dat dit cijfer voor een deel moet worden geraamd, afhankelijk van het product.

Methodes 2 :

	Jaar	1	2	3	4	5
a)	Totaal verkoopsvolume van goederen geproduceerd in de EG (klagende bedrijven, niet-klagende en andere bedrijven)					
b)	Totale invoer uit niet-EG-landen*					
c)	Werkelijk verbruik in de EG (a+b)					

* Mogelijke bron: in- en uitvoerstatistieken van de EG (EUROSTAT)

- a) **Totaal verkoopsvolume van goederen geproduceerd in de EG door alle EG-producenten** is het totaal van de verkopen door de klagende bedrijven vermeerderd met de verkopen door andere producenten in de EG (inclusief verbonden producenten). Het is mogelijk dat dit deels geschat dient te worden. Als een deel van de productie bestemd is voor intern gebruik, dient deze hoeveelheid gespecificeerd te worden vermits ze niet dient opgenomen te worden in het verbruik. Gelieve de Commissie te contacteren voor verdere uitleg.
- b) **Totale invoer uit niet EG-landen** is de som van de gehele invoer van het betrokken product in de EG, inclusief de invoer met dumping. Dit cijfer kan in de Eurostat-statistieken worden gevonden. Indien het betrokken product niet afgescheiden wordt van andere producten op basis van (een) afzonderlijke code(s) in de gecombineerde nomenclatuur (GN-code) , dan moet dit cijfer worden begroot.

B. Omvang van de invoer met dumping en marktaandeel van de met dumping ingevoerde producten (zie ook deel B van de tabel in Bijlage 4)

67. Dit cijfer heeft uitsluitend betrekking op het product dat met dumping uit de in de klacht genoemde landen zou worden ingevoerd. Het moet in dezelfde eenheid worden uitgedrukt als het verbruik (tonnen, stuks enz...).
68. Het marktaandeel wordt uitgedrukt in procenten van het verbruik in de EG en moet voor elk exportland afzonderlijk worden opgegeven.

$\frac{\text{Invoer met dumping uit land "A"}}{\text{Verbruik in de EG}} \times 100$
--

C. Prijs van de met dumping ingevoerde producten (zie ook deel C van de tabel in Bijlage 4)

69. De ontwikkeling van de invoerprijzen kunnen een aanwijzing zijn voor de druk die de invoer met dumping op de prijzen uitoefent.
70. Afhankelijk van de aard van de beschikbare informatie worden drie verschillende methoden voorgesteld om de prijsontwikkeling van de met dumping ingevoerde producten aan te tonen. Dit betekent niet dat geen andere methode mag worden gebruikt.
- a) Gebruik van Eurostat-cijfers. Gewoonlijk is in Eurostat de gemiddelde cif-prijs per eenheid aangegeven (de douanerechten zijn hierin niet begrepen).
 - b) Gebruik van de verkoopprijs in de EG van bepaalde representatieve producttypes. Deze methode kan de voorkeur verdienen indien het product niet homogeen is en/of in verschillende soorten/types/modellen wordt verkocht.
 - c) Gebruik van andere bronnen zoals studies van openbare of particuliere instellingen, marktonderzoekverslagen of de uitvoerstatistieken van het betrokken exportland. De ontwikkeling van de wederverkoopprijzen in de EG geven de invoerprijzen slechts weer indien de kosten en winsten van de wederverkoper gelijk zijn gebleven.

D. Prijsonderbieding (zie ook deel D van de tabel in Bijlage 4)

71. Om aan te tonen dat de prijzen worden onderboden en/of dat de prijzen worden gedrukt of dat de met dumping ingevoerde producten op andere wijze een negatieve invloed hebben op de prijzen in de EG, dienen de verkoopprijzen van de met dumping ingevoerde producten en de verkoopprijzen van de klagende bedrijven op de EG-markt met elkaar te worden vergeleken.
72. Deze vergelijking dient slechts voor een recente periode te worden gemaakt (gewoonlijk het laatste jaar) en ontwikkelingen behoeven niet te worden aangetoond. Het is voldoende dat het voorgelegde bewijsmateriaal representatief is (bijv. een vergelijking van verschillende transacties).
73. Hieronder worden drie methoden vermeld om prijsonderbieding aan te tonen, maar dit betekent niet dat andere methoden niet gebruikt mogen worden. De prijsvergelijkingen moeten zoveel mogelijk op dezelfde of soortgelijke producten betrekking hebben en het moet gaan om prijzen in hetzelfde handelsstadium (bijv. kleinhandel) in dezelfde periode en op dezelfde markt.
- a) De voorlegging van documentaire bewijsstukken (prijzlijsten, offertes, facturen, verslagen van verkopers enz.) waaruit blijkt dat het ingevoerde product in de EG tegen een lagere prijs wordt verkocht dan het product van de klagende EG-bedrijven.
 - b) Een vergelijking van enkele representatieve types van het betrokken product, bij voorkeur dezelfde types als die welke voor de dumpingberekening werden gekozen. Documentaire bewijsstukken dienen eveneens te worden bijgevoegd alsmede uitleg waarom de gekozen types representatief worden geacht.
 - c) Het gebruik van invoerstatistieken. In dat geval dient de gewogen gemiddelde cif-prijs grens EG te worden vergeleken met de prijs af fabriek van de klagende bedrijven. Deze methode kan echter niet worden gebruikt wanneer de GN-code waaronder het betrokken product is ingedeeld op meer producten betrekking heeft dan het betrokken product.
74. De onderbiedingsmarge wordt uitgedrukt in procenten van de verkoopprijs van de klagende bedrijven op de EG-markt en wordt als volgt berekend:

$\frac{\text{Verkoopprijs product klagende bedrijven} - \text{Verkoopprijs met dumping ingevoerd product}}{\text{Verkoopprijs product klagende bedrijven}} \times 100$
--

E. Productie, capaciteit en bezettingsgraad van de klagende bedrijven (zie ook deel E van de tabel in Bijlage 4)

- 75. De productie is de totale omvang van de productie van de klagende bedrijven en wordt in dezelfde eenheid uitgedrukt als de reeds vermelde hoeveelheden (ton, stuks ...).
- 76. Aangegeven dient te worden of de klagende bedrijven relevante hoeveelheden van het betrokken product bij andere EG-producenten, in de bij de klacht betrokken landen of in andere derde landen hebben aangekocht. Indien dit regelmatig is gebeurd, moet worden uitgelegd waarom.
- 77. Productie voor intern gebruik dient ook te worden vermeld. (zie voetnoot in paragraaf 59)

F. Omzet, marktaandeel en uitvoer van de klagende bedrijven (zie ook deel F van de tabel in Bijlage 4)

- 78. Hier dient de omzet (in hoeveelheden - in dezelfde eenheid als eerder werd gebruikt) van de klagende bedrijven m.b.t. verkopen aan niet-verbonden klanten in de EG opgegeven te worden. Gelieve ook het handelsstadium waarin de producten gewoonlijk worden verkocht, te vermelden.
- 79. "Verkoop" voor intern gebruik dient afzonderlijk te worden vermeld. (zie voetnoot in paragraaf 59).
- 80. De uitgevoerde hoeveelheden, d.w.z. de hoeveelheden die aan afnemers buiten de EG zijn verkocht, zijn ook relevant daar hieruit kan blijken dat de EG-producenten concurrerend zijn op markten waar normale concurrentievoorwaarden heersen. Indien de klagende bedrijven geen of slechts geringe hoeveelheden aankopen of in voorraad houden, zal hun de productie ongeveer gelijk zijn aan de verkoop in de EG plus de uitvoer. Indien dit niet het geval is, dient te worden uitgelegd waarom.

G. Verkoopprijs van de klagende bedrijven in de EG (zie deel G van de tabel in Bijlage 4)

- 81. De verkoopprijs is de gemiddelde prijs in euro waartegen het door de klagende bedrijven vervaardigde product in de EG of op representatieve markten in de EG wordt verkocht.
- 82. Voor een homogeen product, of wanneer van de verschillende types ongeveer dezelfde hoeveelheden worden verkocht, kan de gemiddelde prijs als volgt worden berekend:

Verkoop van het betrokken product door de klagende bedrijven in de EG (netto prijzen) ----- Verkoop van het betrokken product door de klagende bedrijven in de EG (hoeveelheid)

- 83. Voor producten waarvan veel verschillende types, soorten of modellen bestaan waarvan de prijzen en de verkochte hoeveelheden uiteenlopen, verdient het aanbeveling de prijsontwikkeling van bepaalde types, soorten of modellen aan te tonen die, in termen van productie en verkoop, het meest representatief zijn voor het product in zijn geheel. Gebruik bij voorkeur dezelfde types, soorten of modellen als die welke voor de onderbiedingsberekeningen werden gebruikt.
- 84. Marktonderzoekgegevens van organisaties die de bedrijfstak vertegenwoordigen en andere rapporten kunnen ook een nuttige bron van inlichtingen zijn.

H. Kosten voor de goederen verkocht in de EG door de klagende bedrijven (zie ook deel H van de tabel in Bijlage 4)

- 85. De kosten voor de verkochte goederen zijn de vaste en variabele fabricage- en financieringskosten (verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten) die voor de productie en verkoop van het betrokken product gemaakt moeten worden. Indien mogelijk, dienen deze gegevens verstrekt te worden voor elk type van het betrokken product.

86. De presentatie van de kosten dient zoveel mogelijk met de presentatie van de boekhouding van het bedrijf overeen te stemmen. Aangegeven moet worden op welke wijze de berekeningen zijn gemaakt. De opmerkingen in het vorige punt over het gebruik van verschillende types, soorten of modellen van het betrokken product zijn ook hier van toepassing.

I. Winstgevendheid van de klagende bedrijven m.b.t. het betrokken product verkocht in de EG (zie ook deel I van de tabel in Bijlage 4)

87. Om de winstgevendheid van de klagende bedrijven uit te drukken, wordt gewoonlijk gebruik gemaakt van een van de hieronder aangegeven methode. Dit betekent echter niet dat geen andere methode mag worden gebruikt, indien dit beter uitkomt.

a) In procenten van de omzet (in waarde) van het betrokken product

$\frac{\text{Winst (of verlies) op de verkoop van het betrokken product, vóór belasting}}{\text{Omzet in de EG van het betrokken product, vóór belasting}} \times 100$
--

88. De opmerkingen hierboven over het gebruik van verschillende types, soorten of modellen van het betrokken product zijn ook hier van toepassing. Bij voorkeur dienen dezelfde types te worden gebruikt als voor de berekening van de verkoopprijzen.

89. Om het prijsniveau vast te stellen dat voor een herstel van eerlijke concurrentievoorwaarden noodzakelijk is, dient de winstmarge te worden vermeld waarbij het voortbestaan van de producenten in de EG op langere termijn gewaarborgd zal zijn.

J. Werkgelegenheid bij de klagende bedrijven (zie ook del J van de tabel in Bijlage 4)

90. De cijfers (of ramingen) dienen enkel betrekking te hebben op het personeel dat zich bezighoudt met de productie, administratie en distributie van het betrokken product.

K. Investerings van de klagende bedrijven (zie ook deel K van de tabel in Bijlage 4)

91. Dit is de som van de afzonderlijke investeringen van de klagende bedrijven of een raming daarvan.

L. Voorraadschommelingen (zie ook deel L van de tabel in Bijlage 4)

92. Gelieve het volume en de waarde van de voorraad van het betrokken product te geven. Vermeldt ook of het betrokken product onderhevig is aan seizoensgebonden trends.

M. Andere schade indicatoren

93. Andere factoren zoals het rendement op het geïnvesteerd vermogen, de cash flow, de mogelijkheid kapitaal aan te trekken enz. kunnen erop wijzen dat de klagende bedrijven door de invoer met dumping schade hebben geleden. Indien schade aan de hand van dergelijke indicatoren kan worden aangetoond, dienen deze te worden vermeld en verklaard.

N. Andere factoren

94. Andere factoren die van invloed kunnen geweest zijn op de situatie van de producenten in de EG dienen eveneens te worden vermeld (zie verder onder “Verband tussen dumping en schade”).

O. Dreigende schade

95. Een ander element dat vermeld kan worden, is de schade die in de toekomst voor de EG-bedrijven wordt voorzien.

96. De bewering dat er sprake is van dreigende aanzienlijke schade in de nabije toekomst moet aan de hand van feitelijke gegevens worden aangetoond. Het verdient aanbeveling de verwachte schade te kwantificeren. Dreigende schade wordt gewoonlijk aan de hand van de volgende gegevens aangetoond:

Stijging van de invoer met dumping

97. Indien de invoer met dumping steeds stijgt, kan dit erop wijzen dat deze invoer in de toekomst nog aanzienlijk zal toenemen.

Productiecapaciteit van de exporteurs

98. Het is van belang de productiecapaciteit in het exportland te kennen om te kunnen beoordelen of het agressieve handelsgedrag waarschijnlijk zal voortduren. Dit gegeven kan dikwijls in studies of gespecialiseerde tijdschriften worden gevonden.

Wijzigingen op de thuismarkt van de exporteurs

99. Structurele wijzigingen op de thuismarkt van de exporteurs (dalende vraag, investeringen, technische ontwikkeling, wijziging in het bankwezen, openstelling van de markt voor buitenlandse producten enz.) kunnen ertoe leiden dat de dumping nog toeneemt.

Belemmeringen bij de uitvoer naar andere derde landen

100. In een dergelijk geval kan worden verwacht dat de export zich op de EG zal richten. Deze verwachting kan gebaseerd zijn op de exportstrategie van de betrokken bedrijven, maar ook op het feit dat bepaalde derde landen hoge invoertarieven hanteren of andere handelsbelemmeringen handhaven (zoals antidumpingmaatregelen, technische normen enz...)
101. Ofschoon het mogelijk is een klacht alleen op dreigende schade te baseren, is het meestal zo dat de klacht over dreigende schade de klacht over reeds bestaande schade aanvult.

P. Aanzienlijke vertraging

102. EG-bedrijven die plannen hadden om het betrokken product te vervaardigen, kunnen door de invoer met dumping van deze plannen hebben afgezien, waardoor er een aanzienlijke vertraging is opgetreden van de productie in de EG van het betrokken product. Indien dit het geval is, dient te worden omschreven hoe dit is gebeurd en dienen de nodige bewijsstukken te worden bijgevoegd.
103. Ook hier geldt dat ofschoon het mogelijk is een klacht alleen op de aanzienlijke vertraging van de productie in de EG te baseren, het meestal zo is dat de klacht hierover de klacht over schade aanvult.

4. VERBAND TUSSEN DUMPING EN SCHADE

• Gevolgen van de invoer van dumping

104. Niet alleen moet worden aangetoond dat schade wordt geleden, maar ook dat deze aan de invoer met dumping is te wijten, met andere woorden dat er een oorzakelijk verband is tussen de geleden schade en de invoer met dumping. Dit betekent echter niet dat de schade uitsluitend aan de invoer met dumping moet zijn te wijten. Het verband tussen dumping en schade wordt doorgaans afgeleid uit de negatieve ontwikkeling van de schade-indicatoren in een periode waarin de invoer stijgt en de prijzen van de ingevoerde producten dalen.

• Gevolgen van andere factoren (zie ook Bijlage 4 onder “verband tussen dumping en schade”)

105. Tevens dient in overweging te worden genomen of andere factoren dan de invoer met dumping aan de verslechtering van de situatie van de klagende bedrijven kunnen hebben bijgedragen, zoals bijvoorbeeld :

- **volume van invoer van het betrokken product zonder dumping**
- **productie van niet-klagende bedrijven**
- **volumes en prijzen van het betrokken product van andere derde landen**
- **samentrekking in de vraag en veranderingen in het verbruikspatroon**
- **handelsbelemmerende praktijken van producenten in de Gemeenschap**
- **sterke concurrentie tussen de producenten binnen de Gemeenschap**
- **zwakke uitvoerprestaties van de bedrijfstak van de Gemeenschap**
- **ontoereikende productiviteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap**
- **verkeerde inschatting van marktevoluties**
- **zwakke marketing**
- **ontoereikende kwaliteit van het product of ontoereikend productgamma**
- **wisselkoersschommelingen**
- **eigen invoer door de bedrijfstak van de Gemeenschap uit het exportland**

5. CONCLUSIE

106. In de conclusie van de klacht kan een samenvatting worden gegeven van de gegevens over dumping, schade en het verband tussen dumping en schade op grond waarvan een antidumpingprocedure zou moeten worden ingeleid.

107. Voorts moet in de conclusie worden verzocht dat de Europese Commissie een antidumpingprocedure inleidt om de klacht te onderzoeken.

108. De klacht dient aan de Europese Commissie te worden gericht (zie adres in deel I. INLEIDING) en dient vergezeld te gaan van een gedateerd schrijven dat door de persoon is ondertekend die gemachtigd is namens de klagende bedrijven op te treden.

109. Deze brief kan als volgt luiden:

“Hierbij zend ik U een klacht inzake de invoer met dumping van (product) uit (land). Ondergetekende verklaart dat de verstrekte gegevens naar beste weten volledig en juist zijn en dat hij gemachtigd is de klagende bedrijven (naam van de bedrijven) te vertegenwoordigen.

Naam, handtekening, adres, telefoon- en faxnummer.”

6. VOLGENDE STAPPEN

110. Indien de Commissie besluit een antidumpingprocedure in te leiden, worden vragenlijsten toegezonden aan:

- EG-producenten
- exporteurs
- gelieerde en onafhankelijke importeurs
 - bedrijven die aan de klagende bedrijven leveren en die het betrokken product afnemen

De vragenlijsten moeten binnen 37 dagen worden teruggezonden. De vragenlijsten die de EG-producenten moeten invullen, bevatten gedetailleerde vragen over alle bovengenoemde schadefactoren, met name over de verkoopprijs en de productiekosten van het betrokken product.

111. De Commissie zal ook een onderzoek ter plaatse bij de bedrijven instellen om de antwoorden te verifiëren. Voorts zal de Commissie beoordelen of het in het algemene belang van de EG is antidumpingmaatregelen te nemen. Uiterlijk negen maanden na de opening van het onderzoek kunnen voorlopige maatregelen worden genomen. Binnen 15 maanden na de opening van het onderzoek moet door de Raad een definitief besluit worden genomen.

IV. BIJLAGEN

Bijlage 1: INHOUD VAN EEN KLACHT (VOORBEELD)

Bijlage 2: BIJLAGEN BIJ EEN KLACHT (VOORBEELD)

Bijlage 3: NIET-VERTROUWELIJKE VERSIE VAN EEN KLACHT

**Bijlage 4: VOORBEELD VAN EEN TABEL WAARIN INFORMATIE
M.B.T. SCHADE SAMENGEVAT WORDT**

Bijlage 1: INHOUD VAN EEN KLACHT (VOORBEELD)

0. Inleiding

1. Algemene gegevens

- A. Indiener van de klacht
 - 1. *De indiener van de klacht*
 - 2. *Representativiteit*
 - 3. *Andere producenten in de EG*
- B. Betrokken product
 - 1. *Definitie van het product*
 - 2. *Nadere omschrijving van het product*
 - 3. *Douanerechten en andere handelsmaatregelen*
- C. Landen/exporteurs waarop de klacht betrekking heeft
- D. Importeurs in de EG
- E. Verwerkende bedrijven en gebruikers in de EG

2. Dumping

- A. Productsoorten
- B. Normale waarde
 - 1. *Keuze van het referentieland (voor een land zonder markteconomie of een land met een overgangseconomie)*
 - 2. *Berekening van de normale waarde*
- C. Exportprijs
 - 1. *Berekening van de exportprijs*
- D. Prijsvergelijking
- E. Dumpingmarge

3. Schade

- A. Verbruik in de EG
- B. Omvang van de invoer met dumping en marktaandeel van de met dumping ingevoerde producten
- C. Prijzen van de met dumping ingevoerde producten
- D. Prijsonderbieding
- E. Productie, capaciteit en bezettingsgraad van de klagende bedrijven
- F. Verkoop in de EG, marktaandeel en export van de klagende bedrijven
- G. Verkoopprijzen in de EG van de klagende bedrijven
- H. Kosten voor de door de klagende bedrijven in de EG verkochte goederen
- I. Winstgevendheid van de klagende bedrijven
- J. Werkgelegenheid bij de klagende bedrijven
- K. Investerings van de klagende bedrijven
- L. Voorraadschommelingen
- M. Andere schade-indicatoren
- N. Andere factoren
- O. Dreigende schade
- P. Aanzienlijke vertraging

4. Verband tussen dumping en schade

5. Conclusie

Bijlage 2: BIJLAGEN BIJ EEN KLACHT (VOORBEELD)

Voorbeeld Bijlage 1.A. Representativiteit van de indiener van de klacht¹⁴

- Omvang van de productie in de lidstaten van de EG in de laatste 12 maanden. Vermeld bij de cijfers de bron van informatie en voeg, indien mogelijk, kopieën bij van de documenten waaruit de gegevens afkomstig zijn. Vermeld de gebruikte werkwijze (in het bijzonder wanneer de indiener van de klacht interne bronnen gebruikt).
- Lijst van producenten in de EG die banden hebben met de exporteurs (indien bekend) en daardoor zijn uitgesloten van de definitie van de bedrijfstak van de EG en een raming van de omvang van hun productie.
- Lijst van producenten in de EG die de klacht steunen, en de totale omvang van hun productie.
- Lijst van producenten in de EG die zich tegen de klacht verzetten (indien bekend) en de totale omvang van hun productie.
- Lijst van producenten in de EG die de klacht niet steunen, maar zich daartegen ook niet verzetten of die zich niet hebben aangemeld (indien bekend) en een raming van de totale omvang van hun productie.

Voorbeeld Bijlage 1.B. Betrokken product

- Documenten, folders, foto's van het EG-product.
- Hetzelfde voor het product dat met dumping zou worden ingevoerd.
- Hetzelfde voor het product dat op de thuismarkt van de exporteur wordt verkocht.

Voorbeeld Bijlage 1.C. Exporteurs

- Lijst (per land) van gekende exporteurs, onder opgave, indien mogelijk, van adressen, telefoon- en faxnummers en andere nuttige gegevens.

Voorbeeld Bijlage 1.D. Importeurs

- Lijst (per land) van gekende importeurs, onder opgave, indien mogelijk, van adressen, telefoon- en faxnummers en andere nuttige gegevens.

Voorbeeld Bijlage 1.E. Verwerkende bedrijven en gebruikers

- Lijst (per land) van de voornaamste bedrijven die het product afnemen, van organisaties van deze bedrijven en eventueel van consumentenorganisaties, onder opgave, indien mogelijk, van adressen, telefoon- en faxnummers en andere nuttige gegevens.

Voorbeeld Bijlage 2.A. Keuze van productsoorten (types, modellen)

- Technische gegevens over deze productsoorten, -types of -modellen.

Voorbeeld Bijlage 2.B. Normale waarde

Keuze van een referentieland (indien het exportland een land zonder markteconomie is)

- Uitleg over de keuze van het referentieland. Bijvoorbeeld, over de concurrentie op de markt (marktaandeel op die markt, officiële invoerstatistieken voor het betrokken product en andere gegevens waarover de indiener van de klacht beschikt enz.), de omvang van die markt (marktonderzoekgegevens en andere gegevens waarover de indiener van de klacht beschikt) en de gebruikte productieprocessen (marktonderzoekgegevens, publicaties enz.).

¹⁴ Zie ook paragraaf 7. Indien de bedrijfstak uit een groot aantal middelgrote en kleine bedrijven bestaat, verdient het aanbeveling met de Commissie contact op te nemen voor verdere uitleg.

Indien de prijs op de binnenlandse markt kan worden gebruikt:

- Facturen, offertes, marktonderzoeken, advertenties, statistieken waaruit de binnenlandse prijs blijkt. (Kunnen eventueel verkregen worden bij de ambassades van de lidstaten in de betrokken landen.)
- Stukken waaruit blijkt waarom correcties op die prijs moeten worden toegepast (gegevens van marktonderzoeken of andere betrouwbare bronnen).

Indien het niet mogelijk was de binnenlandse prijs te weten te komen:

- De gegevens die werden gebruikt om de binnenlandse prijs te berekenen of te ramen (bijv. marktonderzoeken, statistieken) of
- Stukken waaruit blijkt tegen welke prijs het in de EG ingevoerde product in een derde land wordt verkocht (bijv. marktonderzoeken, statistieken).

Voorbeeld Bijlage 2.C. Exportprijs

- Facturen/ offertes, Eurostat-gegevens of andere gegevens.
- Vermeld op welke wijze de prijzen op het niveau af fabriek werden gebracht.

Voorbeeld Bijlage 2.D. Prijsvergelijking

- Vermeld aan de hand van welke gegevens correcties werden toegepast.

Voorbeeld Bijlage 3.A. Schade

- Bewijsmateriaal inzake de schade-indicatoren, met name over de prijzen en de winstgevendheid van de EG-producenten.

Noot: De indiener van de klacht moet ervoor zorgen dat alle beweringen die hij doet met bewijsstukken of argumenten zijn gestaafd, die hem redelijkerwijs ter beschikking staan. Bij de beoordeling of de gegevens die de indiener van de klacht heeft verstrekt betrouwbaar en toereikend zijn, houdt de Commissie rekening met de omstandigheden van het geval (betrokken product en landen, structuur van de bedrijfstak van de EG, beschikbaarheid van de informatie enz.). Een klacht moet goed gedocumenteerd zijn. De indiener van de klacht moet de beste gegevens verstrekken waarover hij beschikt en zoveel mogelijk bewijsmateriaal bijvoegen.

Bijlage 3: NIET-VERTROUWELIJKE VERSIE VAN EEN KLACHT

Bij het opstellen van de niet-vertrouwelijke versie van de klacht dient eraan te worden gedacht dat alle exporteurs, importeurs en andere EG-producenten inzage in die versie kunnen verkrijgen¹⁵. Doch ook deze versie dient voldoende gedetailleerd te zijn en de essentie weer te geven van de gegevens die op vertrouwelijke basis zijn verstrekt. Aangeraden wordt bij het opstellen van de niet-vertrouwelijke klacht als volgt te werk te gaan:

1. Gebruik de vertrouwelijke versie van de klacht als basis. Ga na welke gegevens niet als vertrouwelijk beschouwt en neem deze gegevens over in de niet-vertrouwelijke versie.
2. Voor ieder element dat niet in de niet-vertrouwelijk versie is weergegeven, leg uit waarom het vertrouwelijk is (in hoofdzaak omdat het bedrijfsgeheimen bevat of omdat het onthullen van de documenten schade zou kunnen berokkenen aan de perso(o)n(en) die ze verschaft hebben). Vat deze vertrouwelijk informatie samen in een niet-vertrouwelijke vorm . Indien het, bij uitzondering, zelfs niet mogelijk is de vertrouwelijke gegevens samen te vatten, vermeld dan de redenen hiervan. Toon aan waar vertrouwelijke gegevens weggelaten zijn.

Voorbeelden van de wijze waarop vertrouwelijke informatie kan worden samengevat:

- ◆ Indien de gegevens betrekking hebben op cijfers, kan van een index 100 worden uitgegaan. Bijv.: de vertrouwelijke informatie luidt als volgt:

1994	1995	1996
20.000 euro	30.000 euro	40.000 euro

Dan kan dit in de niet-vertrouwelijke versie als volgt worden weergegeven:

1994	1995	1996
= 100	150	200

- ◆ Indien de informatie betrekking heeft op een enkel cijfer kunnen percentages worden toegepast: bijv. de vertrouwelijke informatie luidt als volgt:

“Mijn productiekosten bedragen 300 euro per ton.”

In de niet-vertrouwelijke versie kan dan worden vermeld:

“Mijn productiekosten bedragen 330 euro per ton” waaraan de voetnoot wordt toegevoegd dat op de werkelijke cijfers een marge van 10% kan zijn toegepast, omdat deze als vertrouwelijk worden beschouwd.

- ◆ Indien de vertrouwelijke informatie betrekking heeft op tekst, kan deze worden samengevat of kunnen de namen van partijen worden weggelaten en slechts hun functie worden vermeld. Bijv. in de vertrouwelijke versie is vermeld:

“Volgens de firma ABC waren invoerprijzen 20% lager.”

In de niet-vertrouwelijke versie kan worden vermeld: volgens (een van mijn klanten) waren de invoerprijzen 20% lager.”

¹⁵ Zie ook paragraaf 13.

Bijlage 4: VOORBEELD VAN EEN TABEL WAARIN INFORMATIE M.B.T. SCHADE SAMENGEVAT WORDT

A					
VERBRUIK					
Jaar	1	2	3	4	5
Verbruik in de EG					
Index	100

Ba					
VOLUME VAN INVOER MET DUMPING					
Jaar	1	2	3	4	5
Exportland "A"					
Index	100
Exportland "B"					
Index	100
enz.					
Totaal volume van invoer met dumping					
Index	100

Bb					
MARKTAANDEEL VAN DE INVOER MET DUMPING					
Jaar	1	2	3	4	5
Exportland "A"	%	%	%	%	%
Exportland "B"	%	%	%	%	%
enz.	%	%	%	%	%
enz.	%	%	%	%	%
Totaal marktaandeel van de invoer met dumping					0
	%	%	%	%	%

C					
PRIJS VAN DE INVOER MET DUMPING (per eenheid)					
Jaar	1	2	3	4	5
Exportland "A"					
Indexen					
Exportland "B"					
Indexen					
enz.					
enz.					
Gemiddelde prijs van de invoer met dumping (per eenheid)					
Index	100

D					
PRIJSONDERBIEDING TEN OPZICHTE VAN HET PRODUCT VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Exportland "A"	GEEN GEGEVENS VEREIST MAAR NIET UITGESLOTEN INDIEN RELEVANT				%
Exportland "B"					%
enz.					%
enz.					%
					%

E					
PRODUCTIE, CAPACITEIT EN BEZETTINGSGRAAD VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Totale Productie					
Index	100
Productie capaciteit					
Index	100
Bezettingsgraad (Totale Productie/ Productie capaciteit)	%	%	%	%	%

Fa					
VERKOOP IN DE EG VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Totale verkoop in EG (volume)					
Index					
Totale omzet verkoop in EG					
Index	100
Fb					
MARKTAANDEEL IN DE EG VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Marktaandeel in de EG					
Index	100

G					
VERKOOPPRIJS IN DE EG VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Verkoopprijs inde EG					
Index	100

H					
KOSTEN VOOR DE GOEDEREN VERKOCHT IN DE EG					
Jaar	1	2	3	4	5
Gemiddelde kost per eenheid verkocht in de EG					
Index	100

I					
WINSTGEVENDHEID VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Winstgevendheid					
Index	100

J					
WERKGELEGENHEID VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Werkgelegenheid					
Index	100

K					
INVESTERINGEN VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN					
Jaar	1	2	3	4	5
Investerings					
Index	100

L				
VOORRAADSCHOMMELINGEN				
	Voorraad eigen productie van het betrokken product		Voorraad van aangekocht betrokken product	
	Volume	Waarde	Volume	Waarde
Einde jaar 1				
Einde jaar 2				
Einde jaar 3				
Einde jaar 4				
Einde jaar 5				

VERBAND TUSSEN DUMPING EN SCHADE

EXPORT VAN DE KLAGENDE BEDRIJVEN : VOLUME EN PRIJZEN						
Jaar	1	2	3	4	5	
Volume						
Index						
Waarde						
Index						
PRODUCTIE DOOR NIET-KLAGENDE BEDRIJVEN (EG PRODUCENTEN)						
Jaar	1	2	3	4	5	
Productie door niet-klagende bedrijven						
Index	100	
VERKOOP IN DE EG DOOR NIET-KLAGENDE BEDRIJVEN						
Jaar	1	2	3	4	5	
Verkoop in de EG door niet-klagende bedrijven (volume)						
Index	100	
VOLUMES EN PRIJZEN VAN INVOER UIT ANDERE DERDE LANDEN						
Volumes	Jaar	1	2	3	4	5
Exportland "X"						
Index	100
Exportland "Y"						
Index	100
Enz.						
Andere landen						
Index	100
Totaal volume van derde landen						
Index	100
Prijzen	Jaar	1	2	3	4	5
Exportland "X"						
Index	100
Enz.						
Andere landen						
Index	100
Gemiddelde prijzen van invoer uit andere derde landen						
Index	100