



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

YERLİ ÜRETİCİLER İÇİN DAMPİNG VE SÜBVANSİYON SORUŞTURMALARI BAŞVURU FORMU (KAMUSAL NÜSHA)



İthalat Genel Müdürlüğü
Damping ve Sübvansiyon Dairesi
Ankara, 2020

DAMPING VE SÜBVANSİYON SORUŞTURMALARI BAŞVURU FORMU

BAŞVURU ÖZETİ (YERLİ ÜRETİCİ FİRMA)

FİRMA BİLGİLERİ

Unvan	ELPA ELASTİK İPLİKLER SANAYİ VE İHRACAT A.Ş.
Adres	Defterdar Mahallesi, Otakçılar Caddesi No:60 Eyüp İstanbul
Telefon	0212 576 56 22
Faks	0212 567 19 91
KEP Adresi	elpaelastikiplikler@hs01.kep.tr
E-posta	***@elparubber.com
İnternet Adresi	www.elparubber.com

BAŞVURU İLE İLGİLİ KİŞİNİN

Adı ve Soyadı	****
Unvanı	Yönetici Ortak
Adresi	Defterdar Mahallesi, Otakçılar Caddesi No:60 Eyüp İstanbul
İş Telefonu	0212 576 56 22
Cep Telefonu	****
Faks	0212 567 19 91
E-posta	****@elparubber.com

BAŞVURUYA KONU YERLİ VE İTHAL ÜRÜN

Ürün Adı	Tabii Lateksten Mamul Vulkanize Edilmiş Çıplak Yuvarlak Tel Lastik İpliği
GTİP(ler)	<u>Ürün G.T.İ.P. : 4007.00</u> (Mevcut anti damping önlemleri de aynı tarifeye karşı uygulanmaktadır.)
Başvuru Konusu Ülke(ler)	<u>Hindistan ve Vietnam</u>

C KISMI - ŞİKAYETÇİ YERLİ ÜRETİCİ FİRMA

C- 1 Genel

1. Firma Bilgileri:

Unvanı : **ELPA ELASTİKİ İPLİKLER SANAYİ VE İHRACAT A.Ş.**
Adresi : **Defterdar Mahallesi, Otakçılar Caddesi No:60 Eyüp İstanbul**
Telefon : **0212 576 56 22**
Faks : **0212 567 19 91**
KEP adresi : **elpaelastikiiplikler@hs01.kep.tr**
E-posta : *****@elparubber.com**
İnternet adresi : **www.elparubber.com**

2. Firmada konuyla ilgili yetkilinin

İsmi : *******
Unvanı : **Yönetici Ortak**
Adresi : **Defterdar Mahallesi, Otakçılar Caddesi No:60 Eyüp İstanbul**
Telefon : **0 212 576 56 22**
Cep Telefonu : **0 532 *****
Faks : **0 212 567 19 91**
E-posta : *****@elparubber.com**

3. Firmanızı bu konularda temsil etmek üzere yetkilendirilmiş hukuk müşaviri veya mali müşavir varsa isim ve adres bilgileri (temsil veya yetki belgesi eklenmelidir):

Şirketimizi bir danışmanlık şirketi temsil etmektedir.

4. Firmanızı bu konularda temsil etmek üzere yetkilendirilmiş hukuk müşaviri, mali müşavir veya danışmanınız var ise isim ve adres bilgileri (temsil veya yetki belgesi eklenmelidir):

Firma İsmi: FTC Danışmanlık Ltd Şti.

Adresi : Muhsin Yazıcıoğlu Cad. 57/72, İşçi Blok. Mah., Çankaya/Ankara

Telefon : 0312 284 28 44

Cep Telefonu: 0 505 691 3296

Faks : 0312 284 28 34

E-posta : saitakgun@ftc.com.tr, saitakgun@yahoo.com

İnternet adresi : www.ftc.com.tr

Yetki belgesi ekte sunulmaktadır. (Ek C.1.4- Yetki Belgesi)

5. Hissedarlarınız ve payları:

ADI SOYADI	%
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***

6. Firmanızın kısa tarihçesi:

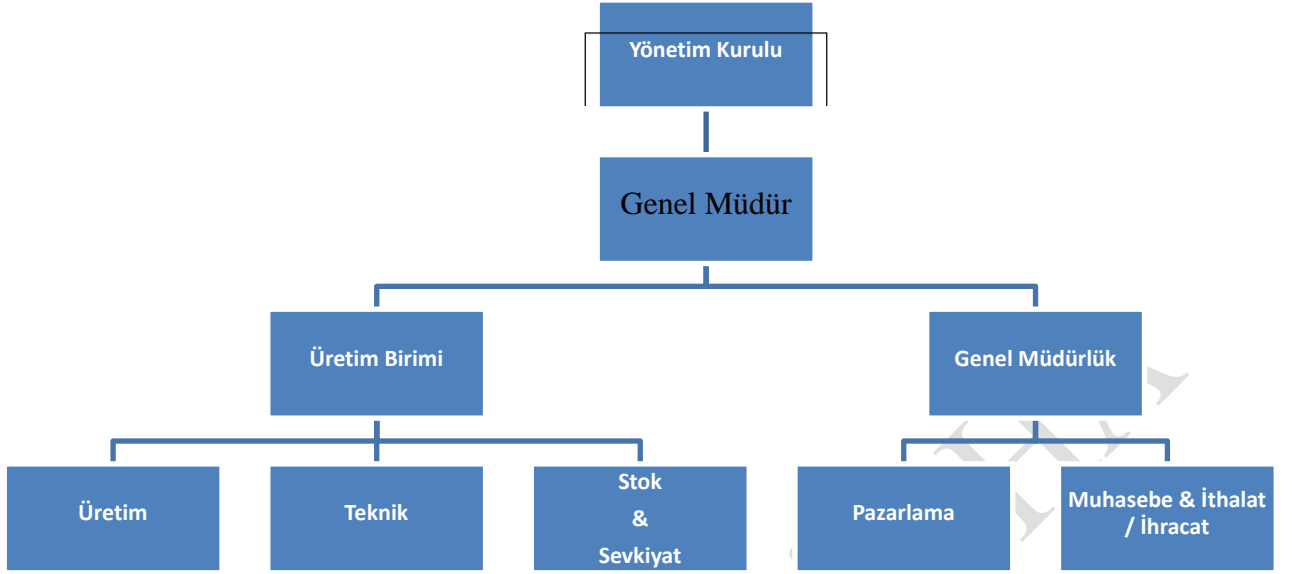
Firmamız kurucularından Güler Sanayi A.Ş. 1959 yılından, İpaş İplik Sanayi ve İhracat A.Ş. ise (Şahin Lateks firmasının sahip olduğu İpaş firması ile yalnızca isim benzerliği vardır.) 1988 yılından itibaren üretici olarak faaliyet göstermekte iken, 1999 yılında bu iki firma üretim konusu Lastik İpliği faaliyetini Elpa Elastiki İplikler Sanayi ve İhracat A.Ş. unvanı altında devam ettirmektedirler.

7. Firmanızın faaliyet sahası ve imalatını ve/veya ticaretini yaptığı ürünler:

Firmamız konfeksiyon yan sanayi ürünü olarak kullanılan 4007.00 GTİP numaralı “Tabii Lateksten Mamul Vulkanize Edilmiş Çıplak Yuvarlak Tel Lastik İpliği” üretim ve satışını yapmaktadır. Dünyadaki çeşitli sektörlerde kullanılan tüm denyelerde üretim yapılmaktadır. Üretim kalitesi dünya standartlarında olup, ulaşılması en zor standart olan, bebek ürünlerine uygulanan ekolojik gereklerin sağlandığını gösteren, Hohenstein, Almanya enstitüsü tarafından verilmiş “Öko- Teks 100” belgesine ve yiyecek paketleme sektöründe güvenle kullanılabilceğini gösteren “Food Quality” sertifikasını haizdir. (EK C.1.6- Öeko - Teks Belgesi) Bu belge, gıda sektöründe kullanılan lastik ipliği ürünlerinin insan sağlığına zararlı olabilecek kimyevi maddeleri içermediğini gösteren test raporu ve olumlu sonuçlarını da içermektedir.

8. Firmanızın iç hiyerarşik ve kurumsal yapısını şema yardımıyla gösteriniz. Söz konusu şemada firmanızın, gerek yurtiçi gerekse yurtdışı piyasalarda faaliyet gösteren soruşturma konusu ürünün üretim, pazarlama, satış ve dağıtımıyla ilgili tüm birimlerinin yer alması gerekmektedir.

ELPA ELASTİKİ İPLİKLER SANAYİ VE İHRACAT A.Ş. ORGANİZASYON ŞEMASI



9. Benzer ürünün imalat ve satışındaki alanındaki ortaklıklarınızı (mamülü tedarik eden, ilgili ürünü girdi olarak kullanan veya dahili ve harici ticaretini yapan bağlı veya ortak şirketleriniz), iştiğal alanlarını belirtmek suretiyle listeleyniz:

Firmamızın şikayet konusu ürün alanında bir ortaklığı bulunmamaktadır. Firmamız üretimi için gerekli olan hammaddelerini gerek doğrudan ithalat yoluyla, gerekse yurt içi alımlar ile karşılamaktadır.

10. Firmanızın varsa son üç yıla ait faaliyet veya yıllık yayınlanmış raporlarını ekleyiniz (bağlı olunan holding varsa ve raporlar konsolide olarak hazırlanıyorsa holdingin de faaliyet raporları tedarik edilebilir):

Şirketimizin yıllık faaliyet raporları EK-C.1.9-a Faaliyet Raporları, EK-C.1.9-b Mali Tablolar, EK-C.1.9-c Vergi Beyannameleri halinde olarak ekte sunulmaktadır. GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.

11. Firmanızın üretim, stok, maliyet ve satış bilgilerinin nerede tutulduğunu belirtiniz.

Şirketin bilgi ve belgeleri şirketin İstanbul'da bulunan şirket merkezinde tutulmaktadır.

12. Maliyet, satış ve diğer mali tabloların hazırlanmasında kullanmakta olduğunuz muhasebe programı veya programları hakkında kısaca bilgi veriniz. (Hangi program hangi bilgi için kullanılıyor?)

Şirketimiz mali tabloların ve her türlü muhasebe kayıtları için * markalı muhasebe programı kullanmakta olup, bunun dışındaki işler için temel ofis uygulama programları kullanılmaktadır.**

D KISMI - YERLİ ÜRETİM DALI

D-1 Genel

1. Ayrı başvuru formu doldurmak suretiyle başvuruda bulunan veya bulunacak diğer yerli üreticilerin unvan, adres, telefon, faks, KEP adresi, e-posta adresi ve internet adresi bilgilerini yazınız.

Ayrı başvuru formunu doldurmak suretiyle şikayette bulunan veya bulunacak diğer yerli üretici şu an için bulunmamaktadır.

2. Varsa başvuruyu destekleyen ancak başvuruda bulunmayacak diğer yerli üreticilerin unvan, adres, telefon, faks, KEP adresi, e-posta adresi ve internet adresi bilgilerini yazınız.

**Şahin Lateks Sanayi ve Ticaret A.Ş.
İstasyon Mahallesi, Atatürk Sanayi Sitesi, Turgut Reis Caddesi No: 3
Hadımköy-İstanbul
Tel: 212-771 41 62, Faks: 212 501 40 17
E-posta: ***t@zirhli.com**

3. Bilinen diğer yerli üreticilerin unvan ve adreslerini belirtiniz (Başvuruda bulunan veya başvuruyu destekleyen üreticiler dışındaki üreticiler).

Bilinen başka bir üretici bulunmamaktadır.

4. İlgili üretim dalındaki meslek kuruluşlarının (üretici birliği, dernek vb.) varsa unvan, adres, telefon, faks, KEP adresi, e-posta adresi ve internet adresi bilgilerini belirtiniz. Söz konusu meslek kuruluşlarına üye olan firmaların isim ve unvanları ile üyelerin toplam Türkiye üretimi içindeki payı hakkında bilgi veriniz.

Maalesef sektörde böyle bir dernek veya birlik yoktur.

D-2 Başvurunun Temsil Niteliği

1. Başvurunun temsil niteliği (çok sayıda üretici olduğu durumlarda aşağıdaki tablo bilindiği ölçüde ve ortak cevaplanmalıdır):

Tablo D-2.1 Başvurunun Temsil Niteliği – 2022			
		Son takvim/mali yıl içinde benzer mal üretim miktarı	Türkiye toplam benzer mal üretimi içindeki payı (%)
Firmanız		***	Yaklaşık olarak %80-60
Şikayette bulunan diğer üreticiler	Üretici ismi		
	Üretici ismi		

Şikayeti pasif olarak destekleyen üreticiler	Şahin Lateks San. Ve Tic. A.Ş Üretici ismi	Tahminen en fazla: *** Ton	20-40 %, yaklaşık
	Üretici ismi		
Diğer üreticiler	Üretici ismi	Yoktur	
	Üretici ismi		
Toplam Türkiye üretimi			% 100

D-3 Başvuruya Konu Ülke(ler)den veya Diğer Ülkelerden İthalat

1. Firmanız veya ortakları başvuru konusu ürünün aynı zamanda ithalatını yapıyorsa, menşe ülkesini belirtmek suretiyle son üç yıldaki ithalat miktar ve değerini tablo halinde gösteriniz ve ithalatınızın nedenlerini açıklayınız:

Ülkeler	İthalat Tarihi	Menşe Ülkesi	İthal Edilen Ürün Tipi ve Özellikleri	Miktar (Kg)	Değer (TL)
Diğer Ülkeler	2019	Endonezya	90/100 lastik ipliği	***	***
	2020	Endonezya	90/100 lastik ipliği	***	***
	2021	Endonezya	90/100 lastik ipliği	***	***
	2022	Endonezya	90/100 lastik ipliği	***	***
Şikayet Konusu Ülkeler		Yoktur			

D-4 Başvuruya Konu Ürün Pazarı Hakkında Bilgi

1. Başvuru konusu üründe Türkiye pazarının büyüklüğü ve yapısı hakkında bilgi veriniz. Piyasadaki talep belirli ürün tiplerinde yoğunlaşıyor mu? Yoğunlaşıyorsa nedenlerini belirtiniz.

Lastik ipliği sektöründe piyasa büyüklüğü yaklaşık olarak ayda *-**** Ton olarak tahmin edilmektedir. Piyasada 2 adet yerli üretici ve ithalatçı firmalar bulunmaktadır.**

Tahminimizce önceki yıllarda piyasanın yaklaşık üçte ikisini yerli ürünler, üçte birini ise ithal ürünler oluşturmaktaydı. Ancak, son yıllardaki gelişmeler neticesinde, özellikle 2022 itibariyle, piyasanın %'inden fazlasının ithal ürünlerin eline geçtiği tahmin edilmektedir.**

Piyasadaki talep, büyük oranda dar dokuma ver örme sektörlerinde kullanılan 36, 40-42-44 numaralı ürünlerde yoğunlaşmaktadır. Nedeni ise dar dokuma

sektörünün Türkiye'deki gelişmiş yapısı ve bu sektörde faaliyet gösteren firma adedidir. Türkiye'de gelişmekte olan mobilya sektörüne hammadde sağlayan kolon lastiği sektörünün tercih ettiği 26, 28 ve 32 Numara gibi kalın ürünler de talebi artan ürünler arasında bulunmaktadır.

2. Başvuruya konu üründe dünyada büyük ihracatçı olan ülkeleri belirtiniz. Bu ülkelerin neden ön plana çıktığı hakkında bilgi veriniz. (Üretim hacmi, ürün kalitesi, fiyatları, teknolojileri vb. yönünden)

Lastik ipliği üretiminde belli başlı ihracatçı ülkeler, Malezya, Tayland, Hindistan, Çin, Vietnam ve Endonezya olmaktadır. Belirtilmiş olan ülkelerin ön plana çıkmalarının ana nedenleri lastik ipliği ana hammadde olan kauçuk ağaçlarına yakın olmaları ve ülkeler arası rekabet ve dampingli satış yaparak pazar paylarını arttırma çabalarıdır.

Ülkeler arasında önemli bir teknoloji farkı olmamakla birlikte rekabet ve fiyat baskısı neticesinde birçok farklı ülke üreticisinin üretim kalitelerinden ödün verdiğini ve dampingli fiyatlarla piyasada rekabet ettiğini gözlemlemekteyiz.

3. Benzer ürünün firmanız dışında kalan yerli üreticilerinin üretim miktarı, teknolojisi ve pazardan aldığı pay hakkında bilgi veriniz.

Lastik ipliği ürününün, bir diğer yerli üreticisi Şahin Lateks Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olmaktadır. Üretim ve satış miktarları kesin olarak bilinmemekle birlikte, kurulu kapasitesinin ülkemizin %**'i, aylık satış miktarlarının ise YÜD'ün yaklaşık %**.-**'u dolaylarında olduğu tahmin edilmektedir. *****

4. Başvuruya konu ürünün ithalatçıları ve ne amaçla ithalat yaptıkları hakkında bilgi veriniz.

Türkiye'deki lastik ipliği ithal eden firmaları iki grupta toplayabiliriz. Birinci grup, lastik ipliği ürününü ithal ederek, Türkiye piyasasında kar amaçlı olarak satış yapan firmalar, ikinci grup ise kendi fabrikalarında hammadde olarak kullanılmak üzere ithal eden firmalardır.

5. Başvuruya konu ürünün nerelerde kullanıldığı ve kullanıcıları hakkında bilgi veriniz.

Lastik ipliğini kullanan 4 ana sektör bulunmaktadır.

Birinci sektör, tekstil ürünlerinde kullanılmak üzere dar dokuma üreten firmalardan oluşmaktadır.

İkinci sektör, çorap sektörüne kaplanmış veya gipelenmiş elastik iplik üreten gipe sektörü olmaktadır.

Üçüncü sektör, mobilya sektörüne kolon lastiği üreten firmalardan oluşmaktadır.

Dördüncü sektör ise, Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren, et ve şarküteri ürünlerinin paketlenmesi için elastik file üreten gıda paketlenme sektörü olmaktadır.

6. Başvuru konusu ürünü üretmekle birlikte doğrudan ya da dolaylı olarak ithalatını yapan başka firmalar var mıdır? Varsa bu firmaların unvanları ile birlikte ithalatı doğrudan kendilerinin mi yoksa dolaylı bir şekilde mi yaptıklarına dair bilgi veriniz. Dolaylı olarak ithalat yapan firmalar varsa, bu firmalara gelen malları direkt olarak ithal eden firmaların unvanlarını belirtiniz.

Firmamızın yan kuruluşu olan Gipeks Tekstil Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş. firması, müşterilerimizden gelen talep üzerine cüzi miktarda çok ince tip olan 90 numara lastik ipliğini Endonezya'dan ithal etmektedir. Ancak çok ince tip ipliklere olan talep zaman içerisinde çok azalmıştır.

Lastik ipliği üretmekle birlikte doğrudan ya da dolaylı olarak ithalatını yapan başka firmalarımız bulunmamaktadır.

E KISMI - BAŞVURUYA KONU ÜRÜN VE BENZER ÜRÜN

E-1 Başvuru Konusu Ürün/Benzer Ürün Tanımı ve Özellikleri

1. Ürünün gümrük tarife istatistik pozisyonunu (GTİP) yazınız:

GTİP:4007.00

2. Ürünün adı, tanımı ve kullanım alanlarını açıklayınız:

Ürün “Tabii Lateksten Mamul Vulkanize Edilmiş Çıplak Yuvarlak Tel Lastik İpliği” olarak tanımlanmaktadır. Tekstil, mobilya ve gıda sanayinde kullanılmaktadır.

3. Ürünün teknik özellikleri hakkında bilgi veriniz. Örneğin şikayet konusu ürün sentetik filametten dokunmuş bir kumaş ise ürünün teknik tanımı kullanılan %66 polyester, %30 yün, %4 likra gibi girdinin miktarını ve yüzdesini, atkı ve çözgü sayısını, gram/m2 sini, boyalı olup olmadığını vb. içermelidir. Bunun dışında ürünü tanımayı sağlayıcı, maliyet yapısını etkileyici diğer teknik özellikler varsa bunları da belirtiniz.

Lateks iplikler %100 doğal lateksten mamul olan ipliklerdir. Bu iplikler doğal olmaları sebebiyle çok özel durumların dışında sağlık açısından yan etkiler oluşturmaz ve tekstil-konfeksiyon-çorap-iç çamaşırı, mobilya gibi pek çok yerde rahatlıkla kullanılırlar.

Lateks iplikler az sayıda renkte üretilir ve normal şartlarda kullanıldıkları ürünün içinde gözle görülmeyecek şekilde yer alırlar. Piyasada kullanılan tüm ürün tipleri firmamızca üretilmektedir.

Lateks ipliklerin her kalınlıkta ve renkte olanları içerik olarak aynı lateks formülasyonuna sahip olup kalite farkı veya renk-kalınlık farkı olmaksızın tüm tipler yaklaşık aynı maliyete sahiptir. Hammade veya diğer açılardan aynı olup aralarında özellikle kalınlık nedeniyle küçük maliyet farklılıkları bulunmaktadır.

4. Firmanızın benzer konusu üründe kullandığı ürün kodlama sistemi hakkında bilgi veriniz. Kodlamada kullanılan harf ve rakamsal eklerin ne anlama geldiğini detaylı biçimde belirtiniz. Örneğin, “BCI26175300 kodunun ilk iki harfi, bisiklet, üçüncü harfi dış lastiği, dört ve beşinci karakter olan 26 dış lastiğin çapını, 175 lastiğin genişliğini ve son üç rakam olan 300 lastiğin desen kodunu göstermektedir.” şeklinde tanımlama yapılmalıdır.

Ürünümüzün gayet basit ve tip sayısının çok az olması sebebiyle ürünümüzde bir soyut bir kodlama sistemi bulunmamaktadır. Tüm faturalarımızda ürün kodu aynı zamanda “ürün tanımı” olarak kullanılmıştır. Ürünümüz renk ve kalınlık farkı olsa da (çok ince tipler dışında) aynı fiyatla satılmaktadır.

Örneğin; 44 numara iplik, 1 inch (2,54cm) genişlik içine sığan tel adedini ifade etmekte olup, ürün kodumuzda 44 ifadesi bu anlama gelmektedir. Tanımın (kodun) ikinci kısmı ise paketleme kolaylığı için yan yana yapıştırılan tel adedini

ifade etmektedir. Ürün tanımının son kısmı ise renk tanımı olup, beyaz ve siyah ve ekru olabilir.

5. Üretiminde farklı teknoloji veya farklı girdiler kullanılmak suretiyle farklı ürün olarak kabul edilen ancak, firmanızca üretilen ürünü bire bir ikame eden diğer ürünler varsa belirtiniz.

Firmanızca üretilen maddeyi birebir ikame eden diğer bir ürün bulunmamaktadır. Ürettiğimiz ürüne en yakın ürün olan Spandeks doğal bir hammadde olan Lateks'in tersine petrol bazlı hammaddeler kullanılarak sentetik olarak üretilmektedir. Son 5 yıllık dönemde alternatif ürünler geliştirilmemiştir.

6. Mümkünse ürünü tanıtıcı numune, katalog, teknik kitap, resimli broşür vb. sağlayınız.

Ürünün daha iyi anlaşılabilmesi için ekte ürün hakkında görsel malzemeler sunulmaktadır. (EK E.1.6.- Fotoğraflar) GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.

7. Son 3 tamamlanmış mali yıla ve cari yıla ait geçerli kapasite raporunun fotokopisini başvuruya ekleyiniz. Firmanızın üretim faaliyetini kaç vardiya üzerinden gerçekleştirdiğini belirtiniz

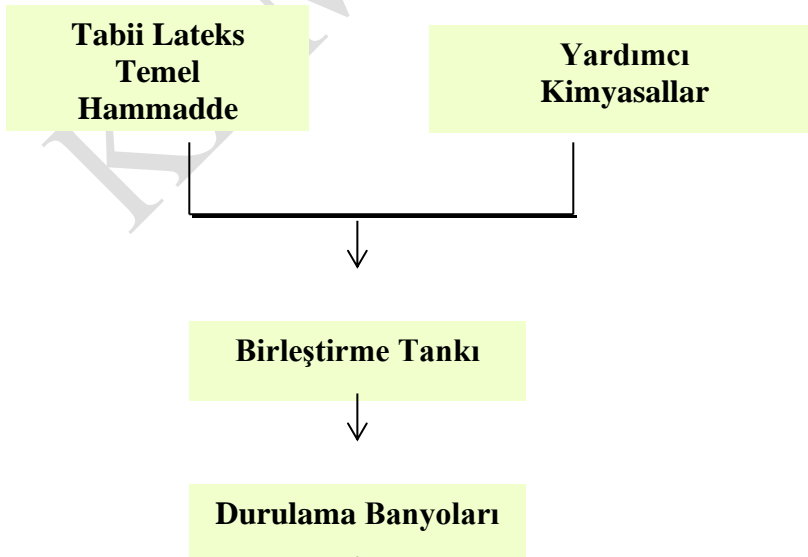
Kapasite raporumuz ekte sunulmaktadır. (EK E.1.7-Kapasite Raporu) Kapasite raporu sadece günlük 8 saat esasına göre hazırlandığı için, tam kapasite 3 vardiya esasına göre sunulmaktadır. GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.

E-2 Başvuruya Konu / Benzer Ürünün Üretim Süreci :

1. Ürünün üretim teknolojisini ve üretim sürecini anlatınız (gerekirse şema yardımıyla).

Tabii Lateksten Mamul Vulkanize Edilmiş Çıplak Yuvarlak Tel Lastik İpliği

Üretim Şeması:





Tabii lateks; kauçuk ağaçlarından toplandıktan sonra, çeşitli kimyasal maddeler (amonyak) ile belirli sürelerde santrifüj (merkezkaç) makinelerinde karıştırılarak likit ve katı bölümlerinin belirli oranlarda ayrıştırılmasını takiben varillere ve muhafaza depolarına doldurulur ve konteynır içerisinde sevk edilir. Sıvı halde ithal edilen lateksin yaklaşık olarak %60'lık kısmı doğal ham lateks olup, diğer kısmı çözücü (su) maddelerdir.

Yukarıdaki üretim şemasından da görülebileceği üzere, Tabii lateks hammaddesinin, fabrika depolama tanklarına girmesinden sonra çeşitli boya ve kimyevi maddeler ile homojenleştirme makinelerine pompalanmasını takiben, lateksin iplik üretimine uygun tekdüze-homojen bir yapıya ulaşması sağlanır. Daha sonra bu karışım “basınç altında fişkirtma - extrusion” adı verilen bir teknik kullanılarak ince hassas cam tüpler vasıtasıyla makinelere verilir.

Teller çeşitli su ve asit banyolarında geçtikten sonra kurutma fırınlarına girer pişirme, yani vulkanizasyon işlemi ile birlikte yaklaşık olarak %40 oranında su üründen alınır. Ardından ürünün satıldıktan sonra işlem göreceği tekstil makinelerdeki kayganlığının artırılması için üzerine talk uygulanır. Bu ana kadar bağımsız ince tel şeklinde olan ürün; endüstriyel kullanım makinelerine uygun olması ve ambalajlama kolaylığı kazanması için; diğer teller ile birleştirilerek şerit haline getirilir.

2. Firmanız tarafından kullanılan üretim teknolojisi ile başvuru konusu ülke/ülkelerde kullanılan üretim teknolojisi arasında farklılık varsa bilindiği ölçüde açıklayınız.

Firmamız tarafından kullanılan üretim teknolojisi ile şikayet konusu ülkede kullanılan üretim teknolojisi arasından bilinen bir farklılık bulunmamaktadır.

Firmamızın üretim tesisi, teknolojisi ve üretilen ürünlerin kalitesi tam anlamıyla dünya standartlarında ve yenidir. Tesislerimiz dünyanın konusunda sayılı makina üreticileri arasında bulunan Alman menşeli “Schott & Meissner” firması tarafından Alman kalite standartlarında üretilmiştir. Söz konusu firmanın ürettiği tesisler bir çok ülkenin lastik ipliği üretici firmaları tarafından tercih edilerek kullanılmaktadır.

Ürünlerimizin kalitesi ise Oeko Tex 100 belgesi dahil olmak üzere, yerli ve uluslararası laboratuvarlar tarafından verilmiş belgelerle: kalite, insan sağlığı ve ekolojik uyumluluk konularında belgelenmiştir. (Ek D.2.3.- Kalite Belgesi) **GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**

Testlerimiz ve kontrollerimiz Alman “Hohenstein Institues” (www.hohenstein.de), İngiliz “Rubber Consultants” (www.rubberconsultants.com) ve İtalyan CSI S.p.A. (<http://www.csi-spa.com/it/>) veya İsviçreli SGS firmaları tarafından gerçekleştirilmektedir.

Bunun yanı sıra kalitemizi ve üretim tekniklerimizi sürekli geliştirmek amacı ile Malezya’da kurulu uzman bir firma ile anlaşmamız bulunmaktadır. Çeşitli zamanlarda söz konusu firma ile temas kurulmakta, gerektiğinde bir ekip fabrikamızı ziyaret etmekte veya online olarak çalışma yapılarak üretimimiz denetlemekte ve fabrika personelimize eğitim verilmektedir.

3. Ürün üretiminde kullanılan başlıca hammadde ve diğer girdileri yazınız. Bu girdilerin nerelerden temin edildiğini belirtiniz.

Lateksten mamul lastik ipliği üretimimizde kullanılan belli başlı hammaddeler ve tedarik etmiş olduğumuz ülkeler şu şekildedir:

Tabii Lateks (Tayland, Vietnam, Malezya)
Kauçuk akseleratörleri **GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**
Antioksidan **GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**
Asetik Asit (Yurt İçi)
Talk (Hindistan)
Titan Dioksit **GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**
Çinko Oksit (Yurt İçi)

E-3 Haksız Rekabet Yaşanan Ürün Tipleri :

1. Firmanızca üretilen şikayet kapsamındaki ürünlerin tamamını temel gruplar veya tipler itibarıyla aşağıdaki tabloda listeleyiniz ve ayrıca haksız rekabetin en yoğun hissedildiği tipleri “X” ile işaretleyiniz:

Tablo E-3.1 Haksız Rekabet Yaşanan Ürün Tipleri			
Ürün/tip kodu ve ismi	Ürün/tip teknik özellikleri	Ürün/tip kullanım alanları	Haksız rekabet yaşanan tipler (X)
20-100	Ektedir	Tekstil, Mobilya, Gıda	20-100, tüm tipler
Numaralar			Numaralar

Söz konusu ürün tiplerinin en ince olanları hariç diğer kalınlıklarda olanları tüm üreticiler tarafından üretilmekte olup, çok ince tipler ise talebin yetersiz olması nedeniyle sektörde uzun yıllardır üretim yapan şirketimiz ELPA tarafından üretilmemektedir. Her ne kadar en ince tipler tarafımızca üretilmese de biz piyasadan ince tip ürünlerin de dumpingli fiyatlarla ithal edildiğini bilmekteyiz.

Esasen ince ve kalın tiplerin maliyeti neredeyse *** oranında aynı olduğu için ince iplikler ile kalın ipliklerin fiyatlarında pek fark yoktur ancak kapasite kullanımında değişiklik olmaktadır. Ancak, ithal ince ipliklerin fiyatları da aynen kalın ipliklerde olduğu üzere doğal lateks halen maliyetinin altındadır.

Bu ürünlerden 20-36 numara kalın ürünler mobilya kolonu, 36-64 arasında yer alan orta kalınlıktaki ürünler iç çamaşırı ve eşofman üretiminde kullanılmaktadır. 64-100 arasındaki ince tipler ise çok ince çorap üretiminde kullanılmaktadır.

2. Şikayet konusu ülkeden ithal edilen benzer ürünün tipleri arasında firmanızca üretilmeyen tipler varsa belirtiniz ve üretilmeme nedenlerini açıklayınız.
Yoktur.

E-4 Ürünün Dağıtım Sistemi ve Satış Kanalları :

1. Benzer ürünün iç piyasadaki dağıtım kanallarını tarif ediniz. Örneğin: [üretici->distribütör-> toptancı->endüstriyel son kullanıcı] veya [üretici->toptancı->tüketici] gibi.

Üretici -> Konfeksiyon Yan Sanayii Üreticisi (Dar Dokuma & Lastik Büküm Endüstrisi)-> Hazır Giyim Üreticisi.

Üretici -> Mobilya Yan Sanayii Üreticisi (Kolon Lastiği Endüstrisi) -> Mobilya Üreticisi.

Üretici -> Gıda Yan Sanayii Üreticisi (Et ve Gıda Paketleme ve Ambalaj Endüstrisi) -> Et Ürünleri Üreticisi.

2. Doğrudan veya ilişkili firmanız/firmalarınız aracılığıyla yapılan satışlarınızda siparişin alınışından ilk bağımsız alıcıya satışın gerçekleşmesine ve malın teslimine kadar olan süreci anlatınız.

Siparişin alınmasını takiben stoklar kontrol edilir ve mamul stoklarımızda mevcut ise ertesi gün müşteriye sevk edilir. Stoklarımızda bulunmayan bir mamul ise

üretim planlaması yapılır ve üretiminin tamamlandığının ertesi günü müşterimize sevk edilir.

3. Faturalama ve ödemenin ne şekilde yapıldığını anlatınız.

İç piyasa satışlarımızda; Amerikan Doları bazında tespit edilen birim fiyatlar fatura günündeki kur ile TL'ye çevrilmektedir. TL olarak düzenlenen faturalar tahsilata esas teşkil etmektedir. Faturalara ayrıca navlun gideri vb. eklenmemekte ve satışlarımız büyük oranda vadesiz olduğu için vade farkı ilave edilmektedir. Tahsilatlar genellikle banka havalesi ile nakit şeklinde yapılabilmektedir. Alıcı hesapları TL cinsinden olduğundan, ayrıca bir kur farkı hesaplanması söz konusu değildir. Yurt dışı satışlarda ise müşterilerin risklerine göre ön avans ödemeli USD cinsinden ödeme, akreditifli ödeme veya vadeli ödeme seçenekleri uygulanmaktadır.

4. Değişik müşteri türlerine (toptancı, perakendeci, endüstriyel kullanıcı vs.) yapmış olduğunuz satış miktarını aşağıdaki tabloyu doldurarak gösteriniz.

Şirketimizin tüm satışları doğrudan son kullanıcı olan endüstriyel kullanıcı firmalar ile toptancılara yapılmaktadır. GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.

Satış	Üretici-Kullanıcı	Distribütör	Toptancı	Endüstriyel Kullanıcı	Nihai Kullanıcı
Satış miktarı (Kg)	***				
Satış değeri (TL)	***				
Ort. Birim Fiyat (TL/Kg)	***				
Ciro içindeki pay (%)	100				

E-5 Fiyat Tespiti :

1. Başvuruya konusu ürünün satış fiyatlarını etkileyen unsurları ayrıntılı olarak belirtiniz. Bu konuda örneğin müşteri türüne (perakendeci, toptancı, nihai kullanıcı vs.) veya sipariş tutarına göre indirimler yapılıyorsa bu indirimlerin oranını, girdi ve taşıma (yurtiçi, yurtdışı) maliyetlerinin fiyatlar üzerindeki etkisini belirtiniz.

Başvuru konusu ürünün satış fiyatını etkileyen önemli faktör lateks hammadde fiyatının dünya borsalarındaki fiyat değişimi olmaktadır. Diğer bir önemli faktör ise muadili ithal ve dampingli ürün dolayısıyla oluşan rekabet koşullarıdır. Sair ek hammaddeler, enerji ve işçilik maliyeti gibi girdi maliyetlerindeki değişimler satış fiyatını etkilemekle birlikte bunların fiyat üzerindeki etkisi nispeten sınırlı olmaktadır.

Bununla beraber yurt dışı navlun taşımalarında meydana gelen fiyat değişikliklerinin de maliyetlerimize belli etkisi bulunmaktadır. Şirketin nakit finansmanını sağlamak, biriken stokları azaltmak ve dampingli ithalat karşısında piyasada tutunabilmek amacıyla liste fiyatları üzerinden değişik oranlarda indirimler yapılmaktadır.

Covid19 salgını dönemindeki navlun maliyetlerindeki artış hem hammadde maliyetini artırmış hem de nihai mal ithalatının maliyetini artırmıştır.

Covid19 ertesinde ve özellikle 2022 yılının ikinci çeyreğinden itibaren çok ciddi bir fiyat baskısı altında kalan sektörümüz mecburen fiyatları maliyetlerin dahi altına aşağı çekerek dampingli ithalatla rekabet etmeye çalışsa da maalesef rekabet etmemiz mümkün olmamış ve yurtiçi satışlarımız her çeyrekte daha da ciddi derecede gerilemiştir.

Bu gerileme bir önceki döneme göre; 2. Dönemde %**, 3. Dönemde ise %** oranında miktar bazında gerilemiştir. Son dönemde stokların eritilmesi amacıyla satışlarda artış meydana gelse dahi 2022 yılı itibariyle yıllık satışlar 2021 yılına göre %** oranında, birim karlılık ise %** civarında gerilemiştir.

2023 yılının Ocak-Mart döneminde 2022 yılının aynı dönemine göre; YÜD üretiminde %**, satışlarında ise %** oranında ciddi bir gerileme yaşanmıştır. Özetle YÜD satışlarında, üretiminde ve diğer göstergelerde 2022 yılında başlamış olan gerileme 2023 Ocak-Mart döneminde de devam etmiştir.

2022 yılı boyunca YÜD maliyetleri ciddi artış göstermişken 3. dönem itibariyle maliyet altına satış yapmak zorunda kalmış olup, bunun tek nedeni ithal ürünlerin fiyatlarının YÜD maliyetlerinin dahi altında kalmasıdır.

Birim reel karlılık 2022 yılındaki 100 endeks birim kardan 2023 yılının Ocak-Mart döneminde * birim kara düşmesi ise yaşanan olağanüstü bozulmaya işaret etmektedir. Bu konudaki ayrıntılar I.4.iii kısmında reel verilerin endekslerinde sunulmaktadır.

2. Benzer üründe veya başvuru konusu ürünü kapsayan sektörde oluşan ortalama net makul kar oran (ürünün sınav maliyeti/alış fiyatına eklenen kar oranı)ı ne kadardır?

Sektörün öz sermaye yeterliliğini koruması, tükenmeye tabi varlık yenilemesi ve olası zararlar için karşılık fonu oluşturması ve TUIK verilerine göre %120 civarında olan ÜFE seviyelerine yaklaşan enflasyon oranı dikkate alınarak makul bir kar oluşması için, net makul kar oranının, artan enflasyon sonrasında, en az %**_** civarında olması gerektiği düşünülmektedir. ***** GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR. Aksi takdirde öz sermaye enflasyon nedeniyle reel olarak azalmaya başlamaktadır.

3. Fiyatlar, fiyat listeleri temelinde belirleniyorsa fiyat listesinin bir örneğini ekleyiniz. Müşteriye nihai fiyatın belirlenmesinde fiyat listesinin nasıl kullanıldığını açıklayınız.

Firmamızın şu anda piyasaya uyguladığı sabit bir fiyat listesi bulunmamakta olup, fiyatlar piyasa ve döviz şartlarına göre sürekli yenilenmektedir.

4. Fiyat listeleri kullanılmıyorsa, satış müzakereleri sırasında nasıl ve hangi temelde fiyatın belirlendiğini açıklayınız. Eğer satış temsilciniz standart bir sözleşme kullanıyorsa bir örneğini ekleyiniz.

Fiyatlar maliyetler ile ithal ürünlerin fiyatına ve piyasa şartlarına göre belirlenmektedir. Firmamızın kullandığı bir sözleşme bulunmamaktadır.

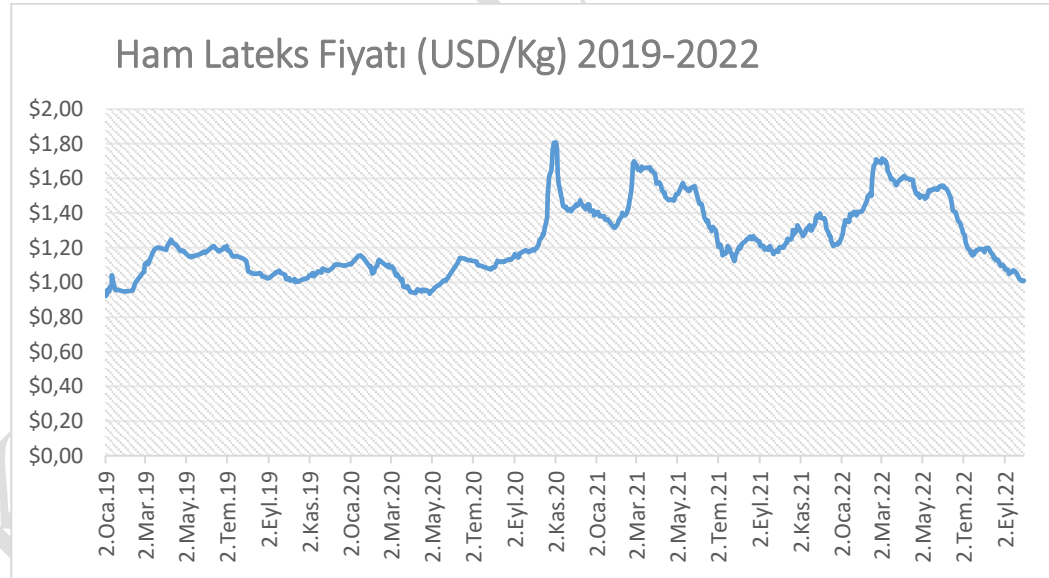
5. Eğer üçüncü ülkeden şikayete konu ürünü satın almışsanız, söz konusu ürünün yeniden satış fiyatının nasıl tespit edildiğini, firmanızca üretilen ürünlerin fiyat yapısı içerisinde söz konusu ürünlerin nasıl yer aldığını açıklayınız.

Üçüncü ülkeden şikayete konu ürün satın alınmamıştır.

6. Ürün yelpazesinde ortalama birim fiyatın değişmesine yol açabilecek önemli bir değişiklik olduysa açıklayınız.

Dünyada yaşanan en önemli gelişme doğal lateks fiyatlarındaki oynaklık olmuştur.

Aşağıda sunulan 3 senelik fiyat lateks fiyat tablosundan görülebileceği gibi, sezon içlerinde olan iniş çıkışlar olmuş ve genel olarak baktığımızda son 3 senedir fiyat trendi aşağıya yukarı oynaklık göstermiş ancak 2022 Mart ayından itibaren sürekli gerilemiştir.



7. Distribütörlük, acentelik anlaşmanız/sözleşmeniz var ise söz konusu anlaşmanın/sözleşmenin bir örneğini ekleyiniz.

Distribütörlük, acentelik anlaşmamız bulunmamaktadır.

Satış sonrası ürünlerimizle ilgili oluşabilecek tüm sorunlarda müşterimize doğrudan destek vermekteyiz. Esasen lateks ipliklerin uzun yıllardan bu yana aynı tesiste üretilmesi ve aynı müşterilerce kullanılması ve kalitenin çok istikrarlı olması nedeniyle kullanıcıların hatalarından kaynaklanan küçük teknik sorunlar dışında bir sıkıntı yaşanmamaktadır. Bizim ürünümüzden kaynaklanan sorunlarda ise derhal gerekli teknik destek verilir ve ürünler değiştirilir.

Ancak, müşterilerimize çok ciddi teknik sağlamak gibi bazı avantajlarımız olsa da fiyat farkı nedeniyle dampingli ithalat tercih edilir hale gelmiştir.

11. Son 12 aylık dönemde en büyük müşterinize yaptığınız aynı ürün satışlarına ilişkin her ayın ilk haftasına yoksa ikinci haftasına ait fatura örneklerini ekleyiniz.

Son 12 aylık fatura örnekleri EK D.5.11'de sunulmaktadır. GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.

E-6 Benzer Ürün :

1. Firmanız tarafından üretilen ürün ile şikayete konu ülkeler tarafından ya da diğer ülkeler tarafından ihraç edilen ürünün teknik ve fiziki özellikleri açısından benzerliklerini ve varsa farklılıklarını ayrıntılı olarak açıklayınız.

Firmamız tarafından üretilen ürünler ile ithal benzer ürünler arasındaki teknik özellikler, kullanım alanları, dağıtım kanalları, müşteriler ve hitap ettiği pazar bakımından birebir aynıdır.

2. Firmanız tarafından üretilen ürün ile ithal benzer ürün arasında kullanım alanları, dağıtım kanalları, müşteriler ve hitap ettiği pazar bakımından benzerlikleri ve varsa farklılıkları belirtiniz.

Firmamız tarafından üretilen lateks iplikler ile ithal lateks ipliklerin kullanım alanları, dağıtım kanalları, müşteriler ve hitap ettiği pazarlar bakımından hiçbir farklılık göstermemektedir. Dolayısıyla yerli üretilen ürünler ile ithal ürünler aynı veya benzer olarak değerlendirilmektedir.

3. Firmanızca üretilmeyen ürün tipleri varsa belirtiniz. Bu tiplerin bildiğiniz diğer yerli üretici firmalarca üretimi varsa bu firmaların isimlerini belirtiniz.

Firmamız şikayet konusu lateks ipliklerin ince-kalın tüm tiplerini üretmekte olup, sadece çok ince tip bazı ürünleri yeterli talep olmaması ve belli miktarın altında üretimin üretililebilir olmaması nedeniyle üretmemektedir. Geçmiş yıllarda talebi olan en ince tip ipliklerin talebi de zaman içerisinde neredeyse yok olma aşamasına gelmiştir.

4. Şikayet edilen ülkelerden ithalatın yoğunlaştığı ürün tiplerini belirtiniz.

Şikayet konusu lateks ipliklerin her rengi (beyaz, siyah) ve her tipi (ince, orta, kalın) ithal edilmektedir.

5. Bu ürün tiplerinde ithalatın tercih edilmesinin fiyat yanında başka nedenleri varsa belirtiniz.

Söz konusu üründe ithal ürünlerin Hindistan ve Vietnam gibi ülkelerden ithal edilmesinin tek nedeni sadece ve sadece fiyatlarının damping nedeniyle çok ucuz olmasıdır.

Zaten bu durum daha önce ithalatın yoğunlaştığı Malezya'ya karşı alınan önlem ertesinde ithalatın Tayland'a kaymasından, Tayland'a karşı alınan önlemin düşük kalmasına karşın özellikle fiyat hassasiyeti yüksek ithalatçıların derhal Hindistan ve Vietnam'a kaymalarından da belli olmaktadır.

Bu kaymanın tek nedeni söz konu ülkelerden yapılan ithalatın fiyatlarının hammadde fiyatlarının dahi altında olmasıdır.

F KISMI – BAŞVURU KONUSU ÜLKELER, HRACATÇILAR VE İTHALATÇILAR

F-1 Genel :

1. Ürünün menşe ülkeleri ve farklı ise ihracatçı ülkeleri:

Maddenin menşe ülkesi Hindistan ve Vietnam'dır.

2. Biliniyorsa ürünün menşe/ihracatçı ülkedeki üreticileri/ihracatçıları ve adresleri:

Hindistanlı üreticiler:

****** GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**

Vietnamlı Üreticiler:

****** GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**

3. Biliniyorsa ürünleri şikayete konu ülkelerden ithal eden firmalar ve bunların adresleri:

****** GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**

4. İthal ürünün iç piyasadaki bilinen kullanıcıları ve tüketicileri:

Yukarıdaki soruda ithal ürünü kendi bünyesinde kullanan ithalatçı/kullanıcı firmalara ek olarak toptancı firmalardan ithal ürün satın alan ve tüketen firmalar belirtilmiştir.

Anılan soruda ithal ürünü kendi bünyesinde kullanan ithalatçı/kullanıcı firmalara ek olarak toptancı firmalardan ithal ürün satın alan ve tüketen başlıca firmalar ise; * Tekstil San. Ve Tic Ltd. ve *** Sanayi'dir.**

5. Başvuruya konu ülkelerin dışında başka ülkelerden de ithalat gerçekleştiriliyorsa, bu ülkelerin şikayet edilmeme nedenlerini açıklayınız:

Hindistan ve Vietnam'dan dampingli olduğunu düşündüğümüz fiyatlara lastik ipliği ithalatı yapılmasını karşın özellikle 2022 yılında ithalat ilk 9 ayda önemli artış göstermiş ve iki ülkeden yapılan ithalat toplamı ilk 9 ayda 2.901 Ton'a yükselmiştir. Yıllık miktar ise 3.304 Ton olmuştur

Bu ülkelerden yapılan toplam ithalatın 2019 yılında sadece 2.350 Ton olduğunu ve son üç yılda ithalatın %41 artış gösterdiğini belirtmek isteriz. 2019 yılından itibaren Hindistan ve Vietnam'dan yapılan ithalatta çok önemli artışlar yaşanmakta olup, tüketimde böylesine bir artış söz konusu değildir.

Vietnam'dan yapılan ithalat yılına ve fiyata göre bir yıl artıp diğer yıl azalmakla birlikte bu tamamen ithalatçı – distribütör şirketin iki ülkenin şartlarına göre tedarik ayarlamasına bağlı olup, her iki ülke menşeli ithalatta YÜD'e zarar vermektedir.

G KISMI - DAMPİNG İDDİASI

(Sübvansiyon soruşturması başvurusunda bulunanlar bu kısmı **cevaplamayacaklardır.** Bu kısım yerine “Sübvansiyon İddiası” kısmını cevaplayacaklardır.)

G-1 Genel :

Bir ürünün ithal fiyatının dampedli olması demek, söz konusu ürünün Türkiye’ye ihraç fiyatının ihracatı yapan ülkedeki fiyatın altında olması demektir. Bu durumu ortaya koymak için, öncelikle şikayet konusu ülke(ler) deki iç piyasa fiyatları hakkında bilgi ve belge sağlanmalı, bu mümkün değilse ilgili ülkelerdeki maliyetler ve ürünün maliyet yapısına ilişkin bilgi sunulmalıdır. İlgili ülkedeki maliyetlere ulaşmak için farklılıkları dikkate alarak Türkiye’deki kendi maliyetlerinizin girdi, işçilik, enerji gibi maliyet kalemlerinde ayarlama yapabilirsiniz.

Şikayete konu ürün için normal değer ve ihraç fiyatına ilişkin sunulacak bilgiler mümkün olduğu ölçüde aynı ticari aşamada (tercihen fabrika çıkış aşamasında) ve yakın tarihli olmalıdır. Şikayet konusu ürün fiyatları ve maliyetleri farklı çok sayıda tipi içeriyorsa, damping iddiasının, örnekleme yöntemiyle piyasada en yaygın kullanılan ve en çok ithal edildiği bilinen tipler için ortaya konulmasında fayda bulunmaktadır. Şikayet birden fazla menşe ülkeye yönelik ise bu bilgiler her bir ülke için ayrı ayrı sağlanmalıdır (normal değer veya ihraç fiyatının tespitinde güçlük karşılaşılmaması halinde İthalat Genel Müdürlüğü ile temasa geçilmesinde fayda görülmektedir).

G-2 Normal Değer :

1. Benzer malın menşe ülkedeki normal değerini aşağıdaki üç yöntemden birine göre belirtiniz (dış ticareti devletleştirmiş ve piyasa ekonomisi uygulamayan ülkeler- Çin, Rusya Fed., Vietnam vb.- için normal değer, Türkiye de dahil olmak üzere piyasa ekonomisinin geçerli olduğu emsal bir üçüncü ülkedeki fiyatlar veya maliyetler esas alınarak belirlenmelidir).
- i) Benzer malın menşe ülkede geçerli iç piyasa fiyatı : Mümkün olduğu ölçüde fiyat listesi, fiyat teklifi, fatura, yayım, rapor, emtia borsası kayıtları, resmi istatistikler ile belgelenmeli ve eğer fiyata dahilse tüketim, katma değer vergisi, istihsal vb gibi yurt içinde alınan vergiler düşülerek net satış fiyatı sağlanmalıdır. Ayrıca, iç piyasa satış fiyatının hangi ticari aşamaya (perakende, distribütör, toptancı, nihai kullanıcı vb.) ait olduğu belirtilmelidir.

Tablo G-2.1.i Normal Değer-İç Piyasa Fiyatı

Normal değer	Ürün tipi 1	Ürün tipi ...
İç piyasa fiyatı		

Şikayet konusu ürünün şikayet konusu ülkenin iç piyasasındaki fiyatlarının temini mümkün olmamıştır.

Tablo G-2.1.ii Normal Değer- Oluşturulmuş 2022 YILI- OCAK-EYLÜL (Kur: Ocak-Eylül Ort.)					
Ürün Tipi ve Tanımı: 44-46 SİYAH					
Maliyet Kalemleri		KG/KG	TL/Kg	TK/Kg	\$/kg
Direkt ilk madde ve malzemeler (a) ²	LATEKS	***	***	***	***
	TİTANDİOKSİT	***	***	***	***
	ZMBT	***	***	***	***
	WİNGSTAY	***	***	***	***
	OLEİN	***	***	***	***
	ÇİNKOOKSİT	***	***	***	***
	BOYA	***	***	***	***
DİĞER HAM-MADDE	***	***	***	***	
Direkt işçilik (b)			***	***	***
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde	***	***	***	***
	Dolaylı işçilik	***	***	***	***
	Enerji	***	***	***	***
	Paketleme	***	***	***	***
	Amortisman	***	***	***	***
	Diğer genel üretim giderleri	***	***	***	***
Toplam üretim maliyeti (sınai) (d)		(d) = (a) + (b) + (c)		***	***
Satış ve genel idari giderler (e)		%...		***	***
Finansman giderleri (net=gider-gelir) (f)		%...		***	***
Toplam üretim maliyeti (ticari) (g)		(g) = (d)+(e)+(f)		***	***
Makul kâr	***%	***	***	***	**
Fabrika çıkış aşamasında fiyat			***	***	***

Tablo G-2.1.ii Normal Değer- Oluşturulmuş 2022 YILI- OCAK-EYLÜL (Kur: Ocak-Eylül Ort.)					
Ürün Tipi ve Tanımı: 36-40 SİYAH					
Maliyet Kalemleri		KG/KG	TL/Kg	TK/Kg	\$/kg
Direkt ilk madde ve malzemeler (a) ²	LATEKS	***	***	***	***
	TİTANDİOKSİT	***	***	***	***
	ZMBT	***	***	***	***
	WİNGSTAY	***	***	***	***
	OLEİN	***	***	***	***
	ÇİNKOOKSİT	***	***	***	***
	BOYA	***	***	***	***
DİĞER HAMMADDE	***	***	***	***	
Direkt işçilik (b)			***	***	***
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde	***	***	***	***
	Dolaylı işçilik	***	***	***	***

	Enerji	***	***	***	***
	Paketleme			***	***
	Amortisman			***	***
	Diğer genel üretim giderleri			***	***
Toplam üretim maliyeti (sınai) (d)		(d) = (a) + (b) + (c)		***	***
Satış ve genel idari giderler (e)		%...		***	***
Finansman giderleri (net=gider-gelir) (f)		%...		***	***
Toplam üretim maliyeti (ticari) (g)		(g) = (d)+(e)+(f)		***	***
Makul kâr	***%			***	***
Fabrika çıkış aşamasında fiyat				***	***

Hesaplamalarda dönemsel gerçekleşmiş tip bazında ortalama maliyet yöntemi kullanılmıştır.

Ülkemizde 2022 yılında devalüasyon sonucunda ülkemizdeki işçilik maliyeti pek çok düşük gelirli ülke seviyesine gerilediği için maliyette işçilik için bir ayarlama yapılmamıştır.

- iii) Veya benzer malın şikayete konu ülkeden Türkiye hariç üçüncü bir ülkeye ihraç fiyatı (mümkün olduğu ölçüde fiyat teklifi, fatura, yayın, rapor, resmi istatistikler ile belgelenmelidir):

Tablo G-2.1.iii Normal Değer- Üçüncü Ülkeye İhraç Fiyatı		
Normal değer	Ürün tipi 1	Ürün tipi ...
Üçüncü ülkeye ihraç fiyatı		

Şikayet konusu ürünün şikayet konusu ülkeden üçüncü bir ülkeye ihraç fiyatlarının temini mümkün olmamıştır.

G-3 Türkiye'ye İhraç Fiyatı :

1. Şikayet konusu benzer malın Türkiye'ye ihraç fiyatlarını belirtiniz (mümkün olduğu ölçüde fiyat teklifi, fatura, yayın, rapor, resmi istatistikler ile belgelenmelidir):

Söz konusu ürünün Türkiye'ye ihraç fiyatına ilişkin fatura Ek G.3.1'de sunulmaktadır.

Tablo G-3.1 İhraç Fiyatı VIETNAM 2 – 14 Nisan 2022 (Count'un maliyet ve fiyat açısından bir önemi yoktur.)		
	44 Numara Siyah-Beyaz (60 COUNT, NSW)	36 Numara Siyah-Beyaz (60 COUNT, NSW)
İhraç fiyatı	*,*0 USD/KG CIF	*,* USD/KG CIF

Tablo G-3.1 İhraç Fiyatı VIETNAM 2 -*** -***		
14 Eylül 2022		
	36 Numara Siyah (40 COUNT, NSW)	32 Numara Siyah (40 COUNT, NSW)
İhraç fiyatı	*,* USD/KG FOB	*,* USD/KG FOB

Tablo G-3.1 İhraç Teklifi Fiyatı VIETNAM 1 -****- 1 Şubat 2023--CIF		
	44 Numara Beyaz (40 COUNT, NSW)	44 Numara Siyah (40 COUNT, NSW)
İhraç fiyatı	*,* USD/KG CIF *,* USD/KG FOB	*,* USD/KG CIF *,* USD/KG FOB

Tablo G-3.1 İhraç Fiyatı -- HİNDİSTAN – 15 Haziran 2022 -- FOB			
		50 Numara Beyaz (24 COUNT, NSW)	--
İhraç Fiyatı	Hindistan	*,** USD/KG FOB	--

2. Ürünün ihracatçısı ile ithalatçısı arasında ortaklık veya telafi sözleşmesi varsa ve biliniyorsa taraflar arasındaki bu ilişkinin niteliğine ilişkin bilgi sununuz.

Bu konuda bir bilginiz bulunmamaktadır.

G-4 Fiyat Ayarlamaları ve Damping Marjı :

1. Normal değer ile ihrac fiyatının aynı aşamada karşılaştırılması için varsa farklılıkların giderilmesi gerekmektedir. Örneğin ihrac fiyatı CIF teslim, normal değer fabrika çıkışında teslim ise ihrac fiyatından harici navlun ve sigorta ile dahili navlun ve diğer masrafların düşülmesi icap etmektedir.

VIETNAM DAMPİNG MARJİ HESAPLAMASI:

HİNDİSTAN DAMPİNG MARJİ HESAPLAMASI:

Tablo G-4.1 Damping Marjı Hesabı : 50 NUMARA Siyah (24 COUNT) (46 ile 50 numaralar arasında maliyet ve fiyat farkı ihmal edilecek düzeydedir.)		
	Normal Değer 46 Numara Siyah	Türkiye'ye İhraç fiyatı 15 Haziran 2022
	, USD/KG	*,* USD/KG FOB
Tüketim, istihsal vb. vergiler (-)	--	--
Gümrük vergisi ve ithal masrafları (-)	--	--
Perakende, toptan, distribütör payı (-)	--	--
Harici navlun ve sigorta ayarlaması (-)	--	0,01 USD/KG Sigorta 6800-7500USD/40 konteyner Navlun: 0,30 USD/KG CIF
İskonto veya komisyon (-)	--	--
Vade farkı ayarlaması (-)	--	--
Dahili navlun (-)	--	--
Diğer ayarlamalar (-)	--	--
Fabrika çıkış aşamasında fiyat	*,* USD/KG	*,* USD/KG FOB *,* USD/KG CIF
DAMPİNG MİKTARI = NORMAL DEĞER – İHRAÇ FİYATI	--	*,* USD/KG
DAMPİNG MARJİ = DAMPİNG MİKTARI / CIF DEĞER		*** = %59

H KISMI - SÜBVANSİYON İDDİASI

(Damping Soruşturması başvurusunda bulunanlar bu kısmı **cevaplamayacaktır!!!** Bu kısım yerine “Damping İddiası” kısmını cevaplayacaklardır.)

H-1 Genel :

Bu bölüm yalnızca sübvansiyonlu ithalata karşı önlem alınması amacıyla yapılan başvurularda “G- Kısmı Damping İddiası” yerine yanıtlanacaktır.

Sübvansiyon, menşe veya ihracatçı ülkenin fayda sağlayan

- i) Doğrudan veya dolaylı mali katkısını ya da
- ii) GATT 1994’ün XVI ncı maddesi çerçevesinde herhangi bir gelir veya fiyat desteğini

ifade eder.

Sübvansiyona konu olan ithalata karşı önlem alınabilmesi için sübvansiyonun, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması’nın 3 üncü maddesinde belirtilen yasak sübvansiyonlardan olması ya da 2 nci maddesi çerçevesinde bir firma/firma grubu veya bir üretim dalı/üretim dalı grubuna yönelik olduğunun tespit edilmiş olması ve aynı Anlaşmanın 8 inci maddesinde yer alan önlem alınamayan sübvansiyonlardan olmaması gerekir.

1. Menşe ya da ihracatçı ülkede uygulanan başvuru konusu sübvansiyonların (doğrudan kaynak transferi, vergi muafiyeti, vergi indirimleri, vergi ertelemesi, devlet tarafından sağlanan krediler, kredi garantisi, mal ve hizmetlerin kamu tarafından tedarik edilmesi, kamunun mal alımları, devletin öz sermaye temin etmesi, devletin verdiği borcu affetmesi vb.); içeriği, güncel olarak uygulanıp uygulanmadığı ve bu sübvansiyonların uygulanmasına olanak sağlayan yasal/fiili düzenlemelere ilişkin bilgi veriniz ve bu düzenlemelere ilişkin evrak sununuz.
2. Başvuru konusu sübvansiyonları veren kurum ve kuruluşların nitelikleri (merkezi/bölgesel/yerel hükümet kuruluşu, kamu kuruluşu, kamu iktisadi teşekkülü, kamu tarafından yetkilendirilen/yönlendirilen özel kuruluş vb.) hakkında bilgi veriniz.
3. Başvuruya konu sübvansiyonların verilmesi ile uygulama ilke ve yöntemlerini anlatınız.

I KISMI - MADDİ ZARAR İDDİASI

I-1 İthalatın Mutlak Gelişimi :

İthalat verileri Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'ten temin edilebilir. Buradan sağlanamaması halinde İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi ile temasa geçilebilir.

	2020		2021		2022		1.4.2022- 31.3.2023	
	KG	USD	KG	USD	KG	USD	KG	USD
Hindistan	966	2.807	1.051	3.872	2.056	7.550	2.126	7.297
Vietnam	1.987	4.822	1.298	4.390	1.269	4781	1.126	3.959
Vietnam + Hindistan	2.954	7.629	2.349	8.262	3.326	12.331	3.252	11.256
Toplam İthalat	5.038	13.478	4.195	15.218	5.521	21.148	5.575	19.778

I-2 İthalatın Nispi Gelişimi ve Piyasa Payı

İthalatın nispi gelişimini ortaya koymak için Türkiye tüketimi, firmanız ve diğer üreticilerin yurt içi satışları ile ithalatın toplamı olarak hesaplanabilir veya bir başka nesnel temel üzerine belirlenebilir. Daha sonra, Türkiye tüketimi içinde başvuruya konu ülkenin ve yerli üretimin payı hesaplanabilir.

Miktar birimi (Kg)	2020	2021	2022	1.4.2022- 31.3.2023
Hindistan	100,0	108,8%	212,8%	220,1%
Vietnam	100,0	65,3%	63,9%	56,7%
Hindistan+Vietnam	100,0	79,5%	112,6%	110,1%
Toplam İthalat KG	100,0	83,3%	109,6%	110,7%
Türkiye toplam benzer ürün üretim miktarı (1)	100,0	132,0%	134,0%	124,3%
Türkiye toplam benzer ürün yurtiçi satış miktarı(2) KG	100,0	130,3%	111,1%	110,3%

Türkiye toplam benzer ürün tüketim miktarı KG	100,0	103,6%	110,2%	110,5%
Hindistan ve Vietnam Top. Piyasa Payı %	100,0	76,8%	102,1%	99,6%
Toplam İthalatın Piyasa Payı %	100,0	80,4%	99,4%	100,1%
YÜD Piyasa Payı	100,0	125,9%	100,8%	99,8%

Not: I-3 tablosu Elpa firmasının verileri ile hazırlanmıştır. Şahin firmasının YÜD'ün yaklaşık %'luk payına sahip olduğu tahmin edilmekte olup, Şahin firmasının kapasite ve satışları uzun yıllardır neredeyse sabit kalmıştır.**

Burada dikkat çeken husus 2022 yılı ile birlikte YÜD'ün piyasa payı 2021 yılındaki %, * seviyesinden 2022 yılının 3. çeyreğinde %**, * seviyesine kadar gerilemiş olup ancak son çeyrekte bir miktar olumlu gelişme yaşanmış ve YÜD piyasa payı %**, * olmuştur.**

Ancak, 2022 yılında YÜD piyasa payı 2021 yılına göre %, * oranında gerilemiş, dampingli ithalatın piyasa payı ise %** oranında yükselerek %**, *'dan %**, *'e yükselmiştir. Son olarak 2023 Ocak-Mart döneminde ise hem YÜD'ün aynı dönemine göre hem üretim ve yurtiçi satış, hem de birim karlılık gibi en önemli göstergeler bozulsada maalesef tüketimde de bir gerileme olması sebebi ile YÜD'ün piyasa payı 2022 yılına göre bir miktar iyileşmiştir. Ancak, YÜD'ün piyasa payı 2021 yılına göre halen ciddi oranda daha düşük (2021: %**, * ve 2022: %**, *), şikayet konusu ülkelerin piyasa payı ise (2021: **, *, 2022: **, *) önemli oranda daha yüksektir.**

İlk üç çeyrekte yaşanan bu ani yükselme YÜD'ün zararına satış yapmasına karşın gerçekleşmiş olup, eğer YÜD ciddi şekilde fiyat kırmamış olsa idi bu yükselişin sadece bir yıl içinde YÜD üzerinde çok daha ileri düzeyde zarar oluşturması kaçınılmazdı. Yılın son çeyreğinde yaşanan kısmi düzelmeye ise ithalatta yaşanan ve nedeni belli olmayan kısmi yavaşlama sayesinde YÜD satışlarında kısmi olumlu gelişme yaşanmıştır.

Ancak, maalesef dampingli ithalatın oluşturduğu fiyat kırılması ve fiyat baskısı nedeniyle olumsuz gidişat devam etmekte ve sürecin kısa bir dönem için yavaşlamasına karşın zarar oluşturan süreç aynen devam etmekte olup, YÜD'ün reel birim kar oranı 2021 yılına göre 100 endeks birimden 7 endeks birime gerilemiştir.

I-3 Dampingli İthalatın Yerli Üretim Dalının İç Piyasa Fiyatları Üzerindeki Etkisi :

Dampingli ithalatın Türkiye'ye giriş fiyatlarının yerli üreticinin iç piyasa satış fiyatlarının altında olup olmadığı, veya yerli üreticinin artan maliyetlerine göre fiyatlarını ayarlayıp ayarlayamadığı incelenecektir.

i) Fiyat Kırılması (Price Undercutting) :

Tablo I-3.i Fiyat Kırılması (44 NUMARA Siyah) VIETNAM (14 Eylül 2022)		
Miktar Birimi (USD/KG)	Birim Fiyat	
Yerli Üretici Yurtiçi Satış Fiyatı	\$/Kg	** USD/KG Fabrika Çıkış (2022 Ocak-Eylül Ortalama Satış Fiyatı)
Dampingli İthalat Fiyatı (1)	\$/Kg (b)	** USD/Kg, FOB ** USD/Kg, CIF
Dampingli İthalatın Gümrüklü Fiyatı (2)	\$/Kg (c)	%3 GV + %8 İGV+ %1 Güm. Masrafları 1,12* **= ** USD/KG Gümrüklü Giriş Fiyatı
Dampingli İthalatın Yurtiçi Fiyatına Göre Kırılma	\$/Kg (a-c)	*** = ** USD/Kg
	% (a-c)/(b)	*** = %41 Fiyat Kırılması

(1): CIF ithal fiyatı

(2): CIF ithal fiyatına ürünün gümrüklenmesi sırasında oluşan gümrük vergisi, varsa diğer vergi ve fonlar ile ithalat esnasında oluşan diğer masraflarında ilave edilmesi ile oluşan ürünün gümrükten çıkış fiyatı

Tablo I-3.i Fiyat Kırılması (50 NUMARA Siyah) HİNDİSTAN (15 Haziran 2022)		
Miktar Birimi (USD/KG)	Birim Fiyat	
Yerli Üretici Yurtiçi Satış Fiyatı (46 Numara)	\$/Kg	** USD/KG Fabrika Çıkış (2022 Ocak-Eylül Ortalama Satış Fiyatı)
Dampingli İthalat Fiyatı (1) (50 Numara)	\$/Kg (b)	** USD/Kg, FOB ** USD/Kg, CIF

Dampingli İthalatın Gümrüklü Fiyatı (2)	\$/Kg (c)	%3 GV + %8 İGV+ %1 Güm. Masrafları *** USD/KG CIF Gümrüklü Giriş Fiyatı
Dampingli İthalatın Yurtiçi Fiyatına Göre Kırılma	\$/Kg (a-c)	*** USD/Kg
	% (a-c)/(b)	*** = %33 Fiyat Kırılması

- ii) **Fiyat Baskısı:** Dampingli/Sübvansiyonlu olduğu iddia edilen başvuruya konu ithalatın fiyatlarının Türkiye piyasasında yerli üretim dalının olması gereken satış fiyatının yüzde olarak ne kadar altında kaldığını göstermektedir.

Geriye dönük olarak yıllar boyunca ithalatın fiyatının bilinmemesi nedeniyle fiyat baskısının hesaplanması mümkün olmamıştır.

- iii) **Fiyat Bastırılması (Price Supression) :**

**Tüm fiyat bastırması hesaplamaları excell dosyası olarak ekte sunulmaktadır.
GİZLİ NİTELİKTE BİLGİDİR.**

TİP1	Birim Fiyat	2020	2021	2022	2023 OC-MR
Yerli Üretici Birim Yurtiçi Satış Fiyatı (a)	TL/Kg	**	**	**	**
Yerli Üretici Birim Ticari Maliyeti (b)	TL/Kg	**	**	**	**
Yurt İçi Satış Karı	(a-b)	**	**	**	**
Birim Kar Oranı %	(a-b)/(b) (%)	**	**	**	**
Birim Ticari Maliyet /Birim Satış Fiyatı (%)	(b/a) (%)	**	**	**	**

TİP2	Birim Fiyat	2020	2021	2022	2023 OC-MR
Yerli Üretici Birim Yurtiçi Satış Fiyatı (a)	TL/Kg	**	**	**	**

Net Kâr / Zarar Oranı	%	***	***	***	***
Firma Bilanço Aktif Toplamı	Değer (TL)	***	***	***	***
Firma Öz sermayesi	Değer (TL)	***	***	***	***
Firma Tevsi Yatırımlar	Değer (TL)	***	***	***	***
Firma Yenileme Yatırımları	Değer (TL)	***	***	***	***
Firma Amortisman Toplamı	Değer (TL)	***	***	***	***
Aylık Brüt İşçi Ücreti	Ücret (TL/Kişi-Ay)	***	***	***	***
İstihdam	İdari Personel Sayısı	***	***	***	***
	Direkt İşçi Sayısı	***	***	***	***

Tablo I-4.ii Firma Genel Ekonomik Göstergeler **** REEL ENDEKS

		2020	2021	2022	1.4.2022-31.3.2023
Net Satışlar	Değer (TL)	100	170	113	94
Satışların Maliyeti	Değer (TL)	100	161	112	102
Brüt Satış Kârı / Zararı	Değer (TL)	100	205	116	66
Brüt Satış Kârı / Zararı Oranı	%	100	121	103	69
Faaliyet Giderleri	Değer (TL)	100	81	72	72
Faaliyet Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	287	146	61
Faaliyet Kârı ve Zararı Oranı	%	100	169	130	65
Finansman Giderleri	Değer (TL)	100	108	96	86
Olağan Kâr / Zarar	Değer (TL)	100	346	192	82
Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	339	189	41
Net Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	326	192	35
Net Kâr / Zarar Oranı	%	100	203	172	34
Firma Bilanço Aktif Toplamı	Değer (TL)	100	206	167	155
Firma Öz sermayesi	Değer (TL)	100	185	175	193
Firma Tevsi Yatırımlar	Değer (TL)				
Firma Yenileme Yatırımları	Değer (TL)				

Firma Amortisman Toplamı	Değer (TL)	100	139	198	189
Aylık Brüt İşçi Ücreti	Ücret (TL/Kişi-Ay)	100	91	96	87
İstihdam	İdari Personel Sayısı	100	100	100	97
	Direkt İşçi Sayısı	100	122	128	129

iii) Yerli üretim dalının ekonomik göstergeleri:

Aşağıdaki tabloda firmanın ÜFE endeksine göre reel hale getirilmiş verileri sunulmakta olup, ekte sunulan Excell tablolarında hem cari veriler, hem reel veriler hem de reel endeks ayrı ayrı yer almaktadır. Cari fiyatlarla hazırlanan tablolar ise istenilen formatta dosya olarak ayrıca ekte sunulmaktadır.

Tablo I-4.iii Yerli Üretim Dalının Ekonomik Göstergeleri- CARİ VERİLER

	2020	2021	2022	1.4.2022- 31.3.2023
Üretim	***	***	***	***
	***	***	***	***
Yurt İçi Satışlar	***	***	***	***
	***	***	***	***
	***	***	***	***
Yurt Dışı Satışlar	***	***	***	***
	***	***	***	***
	***	***	***	***
Varsa Şirket İçi Transfer ve Dikey Kullanım	***	***	***	***
	***	***	***	***
	***	***	***	***
Satılan Malların Sınai Maliyeti	***	***	***	***
	***	***	***	***
Faaliyet Giderleri (Satış ve Genel İdari Giderler)	***	***	***	***
	***	***	***	***

Finansman Net Giderleri (Net= Kısa + Uzun Vad. Fin. Gideri-Kısa Vad. Fin. Geliri)	***	***	***	***
	***	***	***	***
Satılan Malların Ticari Maliyeti	***	***	***	***
	***	***	***	***
Yurt İçi Satışlardan Ürün Karı	***	***	***	***
	***	***	***	***
Yurt Dışı Satışlardan Ürün Karı	***	***	***	***
	***	***	***	***
Kârlılık (Toplam Kâr ve Birim Kâr)	***	***	***	***
	***	***	***	***
Dönem Sonu Stoklar	***	***	***	***
	***	***	***	***
Stok Çevrim Hızı (Satış/Stok)	***	***	***	***
Kapasite ve KKO	***	***	***	***
	***	***	***	***
Ürün İstihdamı	***	***	***	***
	***	***	***	***
Verimlilik	***	***	***	***
Ürün Amortismanı	***	***	***	***
Ürün Nakit Akışı	***	***	***	***
Firma Net Satış Toplamı ¹	***	***	***	***
Firma Amortisman Toplamı ¹	***	***	***	***
Firma Faaliyet Gideri ¹	***	***	***	***
Firma Finansman Gideri ¹	***	***	***	***

- iv) Son tamamlanmış mali yıl itibariyle, firmanız ürün yelpazesinde yer alan bütün ürünleri mümkünse özelliklerine göre gruplandırarak aşağıdaki tabloyu doldurunuz.

Ürün Grubu		Üretim Miktarı (TON)	Satış Miktarı (TON)	Firma Toplam Net satış İçi Pay (%)
Şikayet konusu ürün (a)	lateks iplik imalatı	**	**	100
Diğer üretilen mallar (b)			-	-
	diğer ürünler		-	-
Ticari mallar (c)	lateks iplikler	-	-	-
	Diğerleri	-	-	-
Firma mal satışları toplamı (a+b+c)	Grup 2: ürün tanımı	-	-	-
	Grup ...	-	-	-
Firma hizmet satışları (d)		-	-	-
Firma toplam net satışları	(a+b+c+d)	***	***	100

- v) Son mali yıl itibariyle, firmanızca üretilen ve şikayet kapsamında yer alan başlıca ürün tiplerini belirtiniz. Ürün sayısının çok fazla olması halinde ürünlerin maliyet ve teknik özelliklerine göre belli başlıklar altında gruplandırılması mümkündür.

Benzer Ürünün Tipleri (Birimi belirtiniz.)	Üretim Miktarı	Miktar İçi Pay %	Satış Geliri TL	Gelir İçi Pay %
44 BEYAZ	***	***	***	***
44 SİYAH	***	***	***	***
40 BEYAZ	***	***	***	***
36 BEYAZ	***	***	***	***
36 SİYAH	***	***	***	***
40 SİYAH	***	***	***	***
28 BEYAZ	***	***	***	***
30 BEYAZ	***	***	***	***
32 BEYAZ	***	***	***	***
42 BEYAZ	***	***	***	***
42 SİYAH	***	***	***	***
DİĞER LASTİK İPL.	***	***	***	***
TOPLAM	***	100%	***	100%

- vi) Şikayet kapsamındaki ürünlerin başlıca tipleri için maliyet ve satış fiyatlarının gelişimi:

Fiyat kırılması ve fiyat bastırması gibi tüm hesaplamalarda elimizdeki ithalata faturalarının 2022 yılı Ocak-Eylül arasında yer alması sebebi ile tüm maliyetler 2022 yılı ilk üç çeyreği için ayrı ayrı hesaplanarak sunulmuştur.

	Ağırlıklı Ortalama	2020	2021	2022 (OC-MART)	2022 ORT.	2023 (OC-MART)
44 BEYAZ	Sınai Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Ticari Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Satış Fiyatı (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
40 BEYAZ	Sınai Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Ticari Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Satış Fiyatı (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
44 SİYAH	Sınai Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Ticari Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Satış Fiyatı (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
40 SİYAH	Sınai Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Ticari Maliyet (TL/Miktar)	***	***	***	***	***
	Satış Fiyatı (TL/Miktar)	***	***	***	***	***

I-5 Maliyet Muhasebesi Sistemi ve Üretim Maliyeti :

1. Maliyet merkezleri, standart maliyet, varyanslar, standartların belirlenmesi hususlarını da içerecek şekilde maliyet sisteminizi açıklayınız.
2. Şikayete konu ürünün üretim maliyetinin nasıl elde edildiğini firmanızca kullanılan maliyet muhasebesi sistemi çerçevesinde açıklayınız.
3. Firmanızca üretilen ürünün bütün üretim maliyetini gösteren aşağıdaki tabloyu doldurunuz. Üretim maliyeti kalemlerinin nasıl dağıtıldığını ayrıntısıyla açıklayınız. Maliyet muhasebe sisteminizde kullandığınız yöntemden farklı bir yöntem kullandıysanız, bu yöntemi neden kullandığınızı açıklayınız. Hamurun, enerji, işçilik gibi üretim maliyetinde önemli kalemlerin ayrı ayrı sağlanması son derece önemlidir. Tablonun doldurulmasından önce aşağıdaki hususların dikkate alınmasında fayda görülmektedir.
 - i) Firmanız standart bir ürün üretiyorsa, ayrı ayrı maliyet kalemlerinin toplamının

yıllık üretim rakamına bölünmesiyle ortalama sınai maliyet rakamına ulaşmanız yeterlidir.

Şirketimizin maliyet muhasebesi tamamen gerçekleşmiş reel bilgiler üzerinden çalışmakta olup, aşağıda sunulan maliyetlerin hepsi gerçek verilerden oluşmaktadır.

- ii) Üretim süreci içerisinde ortaklık ilişkiniz olan ya da aranızda telafi edici sözleşme veya herhangi bir telafi edici düzenleme bulunan bir taraftan bir menfaat elde ediliyorsa (hamurun temini, enerji temini,vb.) açıklayınız.

Şirketimizin hammadde, enerji veya herhangi bir başka üretim girdisiyle ilgili olarak telafi edici anlaşması, ortaklığı vb. yoktur. Tüm girdiler tamamen piyasa şartlarında temin edilmektedir.

- iii) Ham ürünler: Vergiler ve diğer masrafları da içeren toplam ham ürün maliyetini belirtiniz.

Hammaddeler vergi ve diğer (GV gibi) içerecek şekilde sunulmaktadır.

- iv) Doğrudan işçilik: Şikayete konu olan ürünle irtibatlandırılabilen ya da doğrudan şikayete konu ürünün işçiliğini içermelidir.

Tablolarda belirtilen işçilikler gerçekleşmiş işçiliktir.

- v) Genel üretim giderleri: Şikayete konu ürünün üretilmesi için gerekli olan ve gerçekleşen tüm maliyetleri listeleyiniz. **İlgili yerlerde sunulmuştur.**

- vi) Olağanüstü giderler: Olağanüstü gider kalemleri tabloda yer almamalıdır. Ancak söz konusu gider kalemlerinin neler olduğunu ve tutarını anlaşılabilir ve ayrıntılı bir şekilde açıklayınız. Bazı gider kalemlerinin dahil edilip edilmeyeceği hususunda şüphemiz var ise ilgili Dış Ticaret Uzmanları ile görüşünüz.

Aşağıda yer alan tablolarda ithalat faturalarının dönemsel olarak aynı oluşturulmuş normal değer dönemine denk gelmesi için 2022 yılı Ocak-Eylül verileri sunulmaktadır. Ekte sunulan Excell dosyasında ise hem 2022 tam yıl verileri hem de 2023 yılı Ocak-Mart dönem verileri yer almaktadır.

Tablo I-5 Ürün Birim Maliyet Tablosu (G-2.1.ii OND) 2022 YILI- OCAK-EYLÜL (Kur: Ocak-Eylül Ort.)					
Ürün Tipi ve Tanımı: 44-46 BEYAZ					
Maliyet Kalemleri		Girdi Miktarı Kg	TL/Kg	Birim Maliyet TL/Kg	USD/Kg
Direkt ilk madde ve	LATEKS	***	***	***	***
	TİTANDİOKSİT	***	***	***	***
	ZMBT	***	***	***	***

malzemeler (a)²	WİNGSTAY	***	***	***	***
	OLEİN	***	***	***	***
	ÇİNKOOKSİT	***	***	***	***
	BOYA	***	***	***	***
	DİĞER HAM-MADDE	***	***	***	***
Direkt işçilik (b)			***	***	***
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde	***	***	***	***
	Dolaylı işçilik	***	***	***	***
	Enerji	***	***	***	***
	Paketleme	***	***	***	***
	Amortisman	***	***	***	***
	Diğer genel üretim giderleri	***	***	***	***
Toplam üretim maliyeti (sınai) (d)		(d) = (a) + (b) + (c)		***	***
Satış ve genel idari giderler (e)			%...	***	***
Finansman giderleri (net=gider-gelir) (f)			%...	***	***
Toplam üretim maliyeti (ticari) (g)		(g) = (d)+(e)+(f)		***	***

Tablo I-5 Ürün Birim Maliyet Tablosu (G-2.1.ii OND)					
2022 YILI- OCAK-EYLÜL (Kur: Ocak-Eylül Ort.)					
Ürün Tipi ve Tanımı: 36-40 BEYAZ					
Maliyet Kalemleri		Kg/Kg	TL/Kg	TL/Kg	\$/kg
Direkt ilk madde ve malzemeler (a)²	LATEKS	***	***	***	***
	TİTANDİOKSİT	***	***	***	***
	ZMBT	***	***	***	***
	WİNGSTAY	***	***	***	***
	OLEİN	***	***	***	***
	ÇİNKOOKSİT	***	***	***	***
	BOYA	***	***	***	***
	DİĞER HAMMADDE	***	***	***	***
Direkt işçilik (b)			***	***	***
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde			***	***
	Dolaylı işçilik			***	***
	Enerji			***	***
	Paketleme			***	***
	Amortisman			***	***
	Diğer genel üretim giderleri			***	***
Toplam üretim maliyeti (sınai) (d)		(d) = (a) + (b) + (c)		***	***
Satış ve genel idari giderler (e)			%...	***	***

Finansman giderleri (net=gider-gelir) (f)	%...	***	***
Toplam üretim maliyeti (ticari) (g)	(g) = (d)+(e)+(f)	***	***

Tablo I-5 Ürün Birim Maliyet Tablosu (G-2.1.ii OND)
2022 YILI- OCAK-EYLÜL (Kur: Ocak-Eylül Ort.)

Ürün Tipi ve Tanımı: 44-46 SİYAH					
Maliyet Kalemleri		KG/KG	TL/Kg	TK/Kg	\$/kg
Direkt ilk madde ve malzemeler (a) ²	LATEKS	***	***	***	***
	TİTANDİOKSİT	***	***	***	***
	ZMBT	***	***	***	***
	WİNGSTAY	***	***	***	***
	OLEİN	***	***	***	***
	ÇİNKOOKSİT	***	***	***	***
	BOYA	***	***	***	***
	DİĞER HAM-MADDE	***	***	***	***
Direkt işçilik (b)			***	***	***
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde	***	***	***	***
	Dolaylı işçilik	***	***	***	***
	Enerji	***	***	***	***
	Paketleme	***	***	***	***
	Amortisman	***	***	***	***
	Diğer genel üretim giderleri	***	***	***	***
Toplam üretim maliyeti (sınai) (d)		(d) = (a) + (b) + (c)		***	***
Satış ve genel idari giderler (e)		%...		***	***
Finansman giderleri (net=gider-gelir) (f)		%...		***	***
Toplam üretim maliyeti (ticari) (g)		(g) = (d)+(e)+(f)		***	***

Tablo H-5 Ürün Birim Maliyet Tablosu (G-2.1.ii OND)
2022 YILI- OCAK-EYLÜL (Kur: Ocak-Eylül Ort.)

Ürün Tipi ve Tanımı: 36-40 SİYAH					
Maliyet Kalemleri		KG/KG	TL/Kg	TK/Kg	\$/kg
Direkt ilk madde ve malzemeler (a) ²	LATEKS	***	***	***	***
	TİTANDİOKSİT	***	***	***	***
	ZMBT	***	***	***	***
	WİNGSTAY	***	***	***	***
	OLEİN	***	***	***	***
	ÇİNKOOKSİT	***	***	***	***
	BOYA	***	***	***	***
	DİĞER HAMMADDE	***	***	***	***
Direkt işçilik (b)			***	***	***

Ancak, YÜD zararına satış yapsa da fiyat farkı nedeniyle hala müşteri kaybetmeye ve daha yüksek oranda zararına satış yapmak zorunda kalmakta olup, ciddi satış kaybı yaşanan müşterilerimizin listesi de sunulmuştur.

Bu konuda en önemli ve dikkat çekici veri ise iç piyasa karlılığın reel miktar endeksi ile reel birim kar endeksidir.

Burada I.4.iii kısmında sunulan endekslerden görüleceği üzere YÜD şikayet konusu ülkelerden ithal edilen ürünlerin fiyat kırılması ve fiyat baskısı nedeniyle fiyatlarını çok önemli derecede düşürmüş ve neredeyse zararına satar hale gelmiştir. Ayrıca, 2020 yılındaki baz yıl karlılığının zaten düşük bir oran olması sebebi ile 2022 ve 2023 yılındaki karlılığın gerçekte zarar düzeyine çok yakın bir düzey olduğunu belirlemekte fayda görülmektedir.

Diğer taraftan, ***** GİZLİ BİLGİDİR.

***** GİZLİ BİLGİDİR

J KISMI - MADDİ ZARAR TEHDİDİ İDDİASI

J-1 Genel

Dampingli/Sübvansiyonlu olduğu iddia edilen ithalatın yerli üretim dalı ekonomik göstergelerinde henüz bir zarar oluşturmamakla beraber ithalatın artış hızı ve fiyatları itibariyle maddi zarar tehdidi oluşturduğunu iddia eden üreticilerin bu bölümde yer alan soruları da ek olarak cevaplaması gerekmektedir. Maddi zarar iddiasında bulunan üreticiler ise bu bölümü cevaplamayabilirler.

Maddi zarar tehdidi; iddialara, tahminlere veya uzak olasılıklara değil, maddi delillere dayandırılmalıdır. Dampingli veya sübvansiyonlu ithalatın zarara neden olacağı bir ortamı yaratacak koşullardaki değişiklikler açıkça öngörülebilir ve meydana gelmesi yakın olmalıdır.

Bu bölümdeki cevapların uluslararası yayınlara, sektör raporlarına veya resmi istatistiklere dayandırılması yerinde olacaktır.

Dampingli ithalatın hali hazırda maddi zarar oluşturması nedeniyle maddi zarar tehdidi kısmı cevaplanmamıştır.

K KISMI – DAMPINGLİ İTHALAT İLE ZARAR ARASINDAKİ İLLİYET BAĞI İDDİASI

K-1 Genel :

1. Zarar iddianızın aşağıdaki zarar türlerinden hangisine ilişkin olduğunu belirtiniz.

Maddi zarar

Maddi zarar tehdidi

2. Firmanız ekonomik göstergelerinde, örneğin üretimde, satışlarda, kârlılıkta, yatırımlarda vb. menfi durum veya gelişmeler varsa, nedenlerini ve dampingli ithalat ile ilişkisini açıklayınız.

Son yıllarda anti dumping önlemine tabii Malezya menşeli ithalat büyük oranda düşme olup, Tayland menşeli olanlar ise belli bir düzeyde seyretmektedir.

Hindistan ve Vietnam menşeli ithalatın ise 2019 yılına kadar mutlak rakamları pek yüksek olmayıp özellikle 2020 yılı ile birlikte çok hızlı bir yükselme göstermiştir.

Son olarak, 2022 yılında ilerleyen zamanla birlikte dampingli ithalatın miktarı ciddi düzeyde artmış, fiyatlar ise hızla düşmüştür.

Bunun üzerine YÜD fiyatlarını düşürerek rekabet etmeye çalışmış ve 2022 yılının ilerleyen dönemlerinde YÜD satışları % oranında gerilemiş hem de en önemli ürün tiplerinde maliyet altına satış yapar hale gelmiştir.**

2022 tam yılı verilerine göre, 2022 yurtiçi satış miktarı 2021 yılına göre % oranında, yurtiçi birim karlılık ise %** oranında gerilemiştir.**

Sonuç olarak, 2022 itibariyle Vietnam ve Hindistan menşeli ithalat YÜD fiyatlarını ciddi oranlarda kırmış ve fiyatlarını baskılamıştır.

2021-2022 karşılaştırmasına bakıldığında Vietnam ve Hindistan menşeli ithalatın tüketim içindeki payı %'dan %**'e yükselmiş, YÜD'ün piyasa payı ise %**'ten %**'e gerilemiştir. Üçüncü ülkelerden yapılan ithalatın piyasa payı ise yaklaşık olarak aynı düzeyde kalmıştır.**

Bu gelişmeler neticesinde YÜD'ün 2022 yılı piyasa payı 2021 yılına göre % oranında düşerken, dampingli ithalatın piyasa payı ise 2022-2021 döneminde %** oranında artmıştır.**

2023 yılının ilk çeyreğinde ise şikayet konusu ülkelerden yapılan ithalatta bir miktar düşme meydana gelmiş olsa da halen 2021 yılında %** olan piyasa payı 2023 yılı ilk çeyreğinde %** gibi hala çok yüksek oranda gerçekleşmiştir.

Zararın ithalatın artışı ve fiyatlarının gerilemesi ile eş zamanlı olarak seyrettiği de tüm verilerden görülmektedir.

Ancak, YÜD zararına satış yapsa da fiyat farkı nedeniyle hala müşteri kaybetmeye ve daha yüksek oranda zararına satış yapmak zorunda kalmakta olup, ciddi satış kaybı yaşanan müşterilerimizin listesi de sunulmuştur.

Vietnam ve Hindistan menşeli toplam ithalat 2022 yılında 2021 yılına göre %** civarında artış göstermiştir. Uzun zamandır yüksek düzeylerde seyreden doğal lateks fiyatlarının düşme eğilimine girmesi süreklilik kazanmış Vietnam ve Hindistan'lı ihracatçılar ise maliyetlerde meydana gelen düşüşten çok daha ciddi oranlarda ve hızla fiyat kırarak piyasa payını yükseltmişlerdir.

Bu nedenle YÜD olarak; ithalatın fiyatlarındaki düşüşe karşı eğer fiyatlarımızı maliyet üstünde tutacak olursak; satış miktarlarımızı ve üretimimizi çok ciddi şekilde azaltmak zorunda kalacaktık. Neticede ise YÜD olarak müşterilerimizi zamanla kaybedecek ve üretim düşüşünden dolayı birim maliyetlerimi de artacaktı.

Ancak, üretimin ve satışların azalması son kertede maliyet artışına ve müşteri kaybetmeye yol açacağı ve bunun da kalıcı bir çözüm olmayacağını bildiğimiz için bu yola başvurmadık ve üretim ile satışımızı mümkün olduğunca düşürmemeye çalıştık.

Fiyatlarımızı aşağı çekerek, zararına satış yaparak ithalatla mücadele etmeye çalıştık. Buna karşın yine de hem satışlarımız geriledi hem de zararına satış yapar hale geldik.

Bu bağlamda, ithalatın miktarının artışı ve fiyatlarının düşmesine paralel olarak YÜD'ün üretim ve satışı gerilemiş ve 2022 yılının ilerleyen aylarında zararına satış yapılmaya başlanmıştır. 2023'te ise durum kötüleşmeye devam etmiştir.

Burada I.4.iii kısmında sunulan endekslerden görüleceği üzere YÜD şikayet konusu ülkelerden ithal edilen ürünlerin fiyat kırılması ve fiyat baskısı nedeniyle fiyatlarını çok önemli derecede düşürmüş ve neredeyse zararına satar hale gelmiştir.

Ayrıca, 2020 yılındaki baz yıldaki karlılığın zaten düşük bir oran olması sebebi ile 2022 ve 2023 yılındaki karlılığın gerçekte zarar düzeyine çok yakın bir düzey olduğunu belirlemekte fayda görülmektedir.

Diğer taraftan, *****GİZLİ BİLGİDİR***** edilmiştir.

GİZLİ BİLGİDİR ***** edilmiştir.

Ancak, her türlü gerekli ön çalışmanın yapılmasına ve ***** edilmesine karşın son dönemde hızla artan ve zararına satış yapmamıza yol açan

**Hindistan ve Vietnam kaynaklı dampingli ithalatın etkisiyle
*****GİZLİ BİLGİDİR .**

3. Firmanız ekonomik göstergelerinde, örneğin üretimde, satışlarda, kârlılıkta, yatırımlarda vb. müspet durum veya gelişmeler varsa, nedenlerini ve bu göstergelerin olumlu gibi görünmekle birlikte dampingli ithalatın esasen ne gibi olumsuz durum yarattığını açıklayınız.

Son yıllarda bizim sektörümüz açısından önemli bir olumsuzluk yaşanmamıştır.

4. Firmanızın üretim tesisi ve teknolojisi ile ürünlerin kalitesi bakımından normal koşullarda rekabet edebilirliği hakkında bilgi veriniz.

Firmamızın üretim teknolojisi ve kalitesi yıllardan bu yana kendisini piyasada ispat etmiş ve çok çeşitli firmalarca tercih edilmiştir. Normal ticari şartlarda; yani “Vietnam ve Hindistan ihracat fiyatının doğal lateks fiyatının üzerinde seyretmesi halinde” şirketimiz gayet iyi şekilde rekabet edebilir ve hatta yeni yatırımlar dahi yapabilir.

Önceki bölümlerde bahsedildiği üzere dünyanın en ileri teknolojisine sahip tesisimize ek olarak yeni bir tesis alınmış olsa da maalesef yeni tesisin ne zaman ve ne şekilde devreye alınacağı YÜD üzerinde oluşan zarar nedeniyle henüz belirsizdir.

5. Şikayete konu ülkelerden benzer mal ithal etmeye başlanması nedeniyle kaybettiğiniz müşterileriniz varsa bunların isim ve adreslerini belirtiniz.

Dampingli ithalat esnasında tümünden kaybedilen müşteri gözlenmemekle birlikte, dampingli satış fiyatlarına yaklaşmadığımız için alınan satışlarda önemli azalma olduğu görülmektedir. Bu durumda müşterilerimiz piyasanın önde gelen firmalarından olduğumuzu göz önünde bulundurarak ilişkilerini tamamen kesmek yerine siparişlerini cüzi seviyelere indirmeyi tercih etmektedirler. İşletmenin sabit giderlerini karşılayabilmek için üretimin devam etmesi ve ürünün satılması zorunluluğu vardır. Tesisin belli bir kapasite kullanım üzerinde çalışma zorunluluğu vardır ve kapasite azaltımı yerine tamamen kapatılması gerekmektedir.

Bu nedenle, satışlarımızı belli bir seviyenin altına düşürmemek için karlılıktan feragat edilmekte, maliyetle başa baş fiyat uygulanabilmekte ve son dönemde ise zararına satış yapılmaktadır. Satışlarımızın düşme gösterdiği firmalar kısımlarda liste halinde sunulmuştur. Bu listedeki tüm müşterilerimiz de önemli satış kayıpları mevcuttur.

6. Biliniyorsa şikayete konu ürünün ve temel girdilerinin uluslararası piyasalardaki ortalama fiyatlarının gelişimini gösteriniz. Son dönemde diğer yıllara göre olağanüstü gelişmeler yaşandıysa açıklayınız.

Lateks fiyat gelişim tablosu D.5.6 kısmında grafik olarak sunmuştur. Son dönemde yaşanan olağanüstü bir gelişme yaşanmamıştır. Dünyadaki konjonktür ve artan

petrol fiyatlarına paralel olarak emtia fiyatlarında yaşanan genel trend lateks fiyatlarına da yansımış ve 2019-Ocak ile 2022-Mart arasında yükselen ve dalgalanan bir seyir göstermiş ve ardından ise 2022 Mart ertesinde düşüş göstermiştir.

Ancak, hammadde fiyatlarındaki düşüşe göre çok daha ciddi ve hızlı bir şekilde Vietnam ve Hindistan menşeli ürün fiyatları gerilemiştir.

7. İthal ürünlerin tercih edilmelerindeki temel nedenler hakkındaki düşüncelerinizi aktarınız.

Hindistan ve Vietnam menşeli ürünlerin kaliteleri YÜD kalitesine göre düşük olsa da Hindistan ve Vietnam menşeli ürünler yine de tercih edilmekte olup, bu tercihin tek nedeni dampingli ve çok düşük olan fiyatlardır.

8. Dampingli/sübvansiyonlu ithalatın mutlak veya nispi artışı ile yerli üretim dalının fiyatları ve ekonomik göstergeleri üzerindeki etkisini dikkate alarak yukarıda belirttiğiniz zarar türünün dampingli/sübvansiyonlu ithalattan kaynaklanıp kaynaklanmadığını değerlendiriniz.

YÜD üzerinde oluşan maddi zarar ağırlıklı olarak Vietnam ve Hindistan menşeli ithalattan kaynaklanmakta olup, dampingli ithalatın fiyatları maalesef maliyetlerimizin çok altında seyretmektedir. Dampingli ithalatın fiyatları ile rekabet etmek normal piyasa şartları altında mümkün değildir.

Dampingli ithalat ile mümkün olduğunca rekabet etmek amacıyla 2022 yılı içinde fiyatlarımızı reel olarak düşürsek dahi fiyat açısından rekabet edememiş bulunmaktayız. Sonuçta 2022 yılı ile birlikte zararına satış yapma durumu ortaya çıkmıştır.

Dampingli ithalat halen YÜD fiyatlarını ciddi oranda kırmakta ve ciddi oranda fiyat baskısı oluşturmaktadır.

YÜD ekonomik göstergelerinin bozulması ile dampingli ithalatın artışı, fiyatlarının düşmesi 2022 yılında aynı dönemlerde eş zamanlı ortaya çıkmakta ve YÜD üzerindeki zarar sadece dampingli ithalattan dolayı ortaya çıkmaktadır.

Sonuç olarak, YÜD üzerine zarar etkisi oluşturan en önemli neden Vietnam ve Hindistan menşeli dampingli ithalattır.

K-2 DİĞER FAKTÖRLER

1. Dampingli ithalat dışında olumsuz gelişmelere neden olabilecek (i) şikayet edilmeyen diğer ülkelerden ithalat; (ii) tüketimde daralma; (iii) ihracatta düşüş; (iv) iç piyasada yerli üreticiler arasındaki rekabette artış; (v) iç piyasada talebi aşan boyutta üretim kapasitesi; (vi) alternatif ürünlerin gelişmesi; (vii) yeni yatırımlardan kaynaklanan yüksek amortisman gideri; (viii) yüksek finansman gideri; (ix) çalışma sermayesi darlığı unsurlarının her birinin zarar etkisini kısaca değerlendiriniz.

(i) şikayet edilmeyen diğer ülkelerden ithalat; Diğer ülkelerden yapılan ithalat artmamış olup, bilakis 2020-2021 döneminde %9 oranında azalmış, ancak 2022 yılında bir miktar artmıştır. Bu bağlamda maddi zararımız diğer ülkeler menşeli ithalattan kaynaklanmamaktadır.

(ii) tüketimde daralma: 2020-2022 döneminde tüketimde bir daralma olmamıştır. Aksine tüketim istikrarlı bir şekilde büyümekte olup, 2023 yılının ilk çeyreğinde bir miktar azalma görülmüştür. Ancak, dampingli ithalatın piyasa payı 2022 yılı içinde çok ciddi artış göstermiştir.

(iii) ihracatta düşüş: İhracatta 2020-2022 döneminde bir azalma söz konusu olmayıp ihracatım SD'de neredeyse aynı düzeydedir.

(iv) iç piyasada yerli üreticiler arasındaki rekabette artış: Yerli üreticiler arasında rekabet artmamış bilakis çok önceki yıllarda bir yerli üretici kapandığından dolayı tersine bir durum oluşmuştur. Şikayetçi olan diğer firmanın ise uzun yıllardır yıldır kapasitesi ve satışları benzer düzeydedir. Buna rağmen yine de damping fiyathlı ithalat nedeniyle şirketimizin bütün ekonomik göstergeleri negatif yönde gelişmiştir.

(v) iç piyasada talebi aşan boyutta üretim kapasitesi: Yerli üretim dalının kapasitesi uzun yıllardan bu yana aynı olup, Covid nedeniyle artan tüketim nedeniyle kapasite artış planlarımız yapılmakta olup, haksız rekabetin ortadan kalkması ile birlikte ***** düşünülmektedir.

(vi) alternatif ürünlerin gelişmesi: Şikayet konusu ürünü bire bir ikame eden yeni ürünler keşfedilmemiş olup, bu ürün tamamen yerleşmiş ve geleneksel olarak kullanılagelen bir üründür. Dolayısıyla alternatif ürünlerden kaynaklanan bir zarar durumu söz konusu değildir.

(vii) yeni yatırımlardan kaynaklanan yüksek amortisman gideri: Üretici firmaların tesisleri uzun yıllardır faaliyette olup, amortisman giderleri çok azalmıştır. Maliyet analiz tablolarımıza bakıldığında firmamızın amortisman maliyetinin gayet makul olduğu görülmekte olup, son dönemdeki maliyet artışları ile birlikte cari anlamda bir miktar yükselmiştir.

(viii) yüksek finansman gideri: Şirketimizin finansman maliyetleri geçmişte olduğu gibi gayet normal düzeylerde olup, maliyetler içindeki oranlarda fazla bir değişiklik olmamıştır.

(ix) çalışma sermayesi darlığı: İşletme sermayesi darlığı önceki dönemlerde hiçbir zaman söz konusu olmamıştır.

L - KISMI - ÖNGÖRÜ

L-1 Genel :

1. Başvuruya konu ülkeler menşeli üründe dampinge karşı önlem alınması halinde firmanızın ve genel anlamda pazarın durumunun nasıl olacağını öngörüyorsunuz? Bu öngörünüzün temellerini açıklayınız.

Dampinge karşı önlem alınması halinde, ürünlerimiz üzerindeki fiyat baskısı azalacak ve durum; satış, üretim ve karlılık performansımıza olumlu yansıtacak ve zararına satış söz konusu olmayacaktır.

Artan üretim miktarı ile düşük seyreden ve verimsizliğe neden olan kapasite kullanımı da daha iyi hale gelecektir. Artan kapasite kullanımı ile sağlanacak verimliliğin maliyetlere ve satış fiyatlarına olumlu yansıtacağı, dolayısıyla ürünümüzü kullanan imalatçıların da maliyetlerine olumlu katkısı olması beklenmektedir.

Maliyetlerin düşmesi ile dış piyasalarda rekabet gücümüzün artacağı, normalleşen piyasa koşulları ve artan ihracatla birlikte işletmenin devamlılığının sağlanabilmesi öngörülmektedir. Daha önceki tecrübelerimiz de göstermiştir ki, dampinge karşı önlem alınması pazardaki rekabeti ortadan kaldırmamaktadır.

Yurtiçi ve yurtdışındaki üretici ve tedarikçilerin rekabetine açık olan pazar, dampingin önlenmesi halinde daha sağlıklı ve adil rekabet koşullarda işlemeye devam edecektir.

2. Başvuruya konu ülkeler menşeli üründe dampinge karşı önlem alınmaması halinde firmanızın ve genel anlamda pazarın durumunun nasıl olacağını öngörüyorsunuz? Bu öngörünüzün nedenlerini açıklayınız.

Uzun yılların verdiği birikim ve tecrübe ile yerli üretim miktarının önemli kısmını gerçekleştirmekte ve ülke ihtiyacının karşılanmasında da önemli bir potansiyelimiz bulunmaktadır. Söz konusu ürün ülkelerin gelişmesine paralel olarak tüketimi artan ve gelişmeye açık bir alandır.

Ancak; dampinge karşı alınan önlemler yetersiz kalması bir yana özellikle Hindistan ve Vietnam menşeli ürünlerin neredeyse hammadde fiyatları ile ithalat edilen ürünlerin oluşturduğu fiyat baskısı nedeniyle oluşan zararları telafi edemeyecek bir tabloya doğru ilerlemekteyiz.

Sektörde önemli bir büyüklüğe sahip bulunan işletmemizin ve diğer üreticinin dampinge karşı önlem alınmaması halinde bir süre sonra faaliyetini sürdürme konusunda önemli bir karar aşamasına gelmesi gerekebilecektir.

Ayrıca, yurtdışındaki büyük üreticilerin pek de büyük olmayan Türkiye pazarında fiyat ayarlamaları ile pazarda söz sahibi olması ve yerli üretimin durması veya

tamamen rekabet gücünü kaybetmesi sonrasında rekabetçi vasfını kaybetmiş piyasada yüksek kar oranları ile ürün ihraç etmeleri beklenmelidir. Bu durumun ülke ekonomisi yanında ürünü kullanan imalat sektörü için de olumsuz sonuçlar ortaya çıkarması beklenmektedir.

3. Yukarıda açıkladığınız faktörler çerçevesinde, dumpinge karşı önlemlerin ilgili taraflar üzerindeki olası etkilerini açıklayınız.
- i) İlgili ürün için sektöre girdi sağlayan sanayi (hamurun veya yarı mamul kullanıcılar ile makine imalatçıları):

Söz konusu ürünün hammaddesi olan doğal lateks hamuru doğrudan tarafımızca ithal edilmekte olup sektöre girdi sağlayan bir sanayi dalı bulunmamaktadır. Ürünün makine imalatçıları da temelde yurtdışıdadır.

- ii) İthalatçılar, ticari satıcılar, aracılar, toptancılar:

Dampinge karşı önlem alınması halinde yabancı ülkedeki imalatçının şubesi şeklinde faaliyet gösteren ithalatçıların dumpingli fiyatlarla fiyat kırma imkanı kısıtlı olacağından bunların olağan rekabet koşullarında faaliyetlerini sürdürmeleri gerekecektir. Diğer ithalatçı ve ticari satıcılar ise zaman içinde alımlarını dumping uygulanmayan menşei ülkeler ve iç piyasaya imalatçılarından karşılama yoluna gideceği beklenmektedir.

- iii) Nihai kullanıcılar ve tüketiciler

“Lateks İplik” ürünü tekstil ve mobilya sektöründe kullanılan “yardımcı malzeme” niteliğinde bir üründür. Kullanım şekli itibariyle ürünün nihai mamul maliyeti içindeki payı nispeten düşük olmaktadır.

Ürünü hammadde olarak kullanan firmaların ihtiyacına cevap verecek kapasite ve kaliteyi sunabildiğimiz için tüketiciler bakımından ithal ürünün ikame edilememesi gibi bir sorun bulunmamaktadır.

Söz konusu üretim dalında uzun yıllardır sadece iki üretici olduğu bilinmektedir. Ülkedeki en büyük kapasiteye sahip olan firmamız köklü bir geçmiş ve güven duyulan bir unvana sahiptir. Çok önceki yıllarda birkaç tane daha üretici olmasına karşın bu üreticiler maalesef üretimden çekilmişlerdir.

Bu anlamda, dumpinge karşı önlem alınmaması halinde sektörün sürekliliği zorlaşacak ve yabancı üretici ile rekabet edebilecek bir yerli üretici kalmayacaktır. YÜD’ün yok olması halinde nihai kullanıcıların yabancı ihracatçılar karşısında alternatifsiz kalmaları nedeniyle olumsuz etkilenmesi beklenmelidir.

4. Başvuruya konu ülkeler menşeli üründe dumpinge karşı önlem alınması halinde önümüzdeki birkaç yıl için Türkiye pazarındaki tüketimin nasıl seyredeceği konusunda tahmininizi belirtiniz.

Şikâyete konu ülke menşeli üründe dampinge karşı önlem alınması halinde YÜD'ün yeterli kapasiteye sahip olması ve dünya piyasa fiyatlarından ürün sunması nedenleriyle, Türkiye pazarındaki toplam tüketim miktarının etkilenmeyeceği tahmin edilmektedir.

EKLER : Başvurunun eklerini listeleyiniz

- 1) Gizli Olmayan Nüsha,
- 2) Başvuruda yer alan tüm tablolar.

DİKKAT!!!

BAŞVURU FORMUNUZUN **GİZLİ OLMAYAN ÖZETİNİ** MUTLAKA EKLEYİNİZ. YÖNETMELİĞİN 22 NCİ MADDESİNİN ÜÇÜNCÜ FIKRASI GEREĞİNCE BAŞVURUNUN GİZLİ OLMAYAN ÖZETİNİN BAŞVURU DİLEKÇESİ EKİNDE YER ALMAMASI HALİNDE **BAŞVURU BİR BÜTÜN OLARAK, BU EKSİKLİK GİDERİLMEDİĞİ MÜDDETÇE DEĞERLENDİRMEYE ALINMAYACAKTIR.**