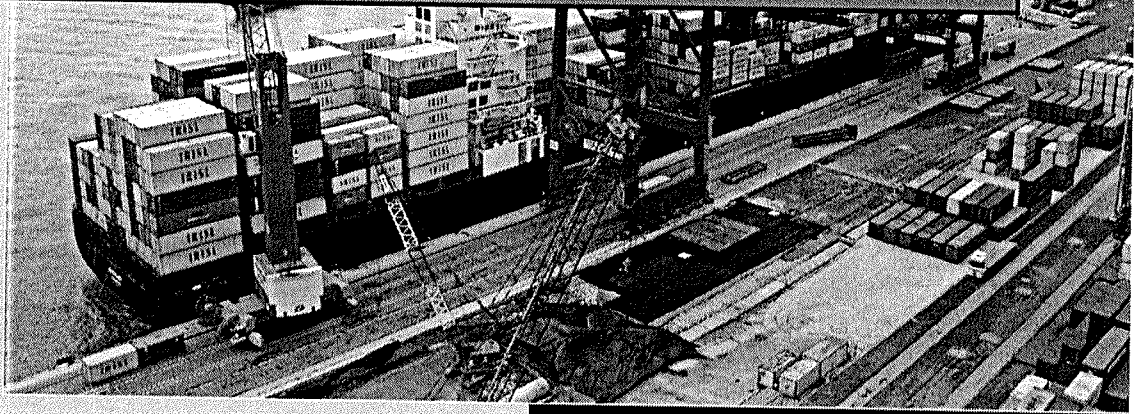




TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

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



İthalat Genel Müdürlüğü
Damping ve Sübvansiyon Dairesi

Ankara, 2020

REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Yönetişim Merkezi "YÖSB" Mah.
10. Sok. Kat: 11. Kat (İSTANBUL)
Mersis No: 33010100000000000000
Yenikari / 0312 234 197 3077

UYARI!

13/2/2018 tarihli ve 30331 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan
İthalat İşlemlerinde Elektronik Başvuru Sistemi Tebliği (İthalat: 2017/3)
gereğince, başvuru dilekçesi ve başvuru formu ile tüm ekleri, firmanın
kayıtlı elektronik posta (KEP) adresinden T.C. Ticaret Bakanlığı’nın

ticaretbakanligi@hs01.kep.tr

uzantılı KEP adresine iletilmelidir.

Aksi durumda, başvurunuz işleme alınmaz.

BAŞVURU DİLEKÇESİ ÖRNEĞİ

Tarih: 24 Ocak 2025

Konu: Dampingli/Sübvansiyonlu ithalat

T.C.
TİCARET BAKANLIĞINA
(İthalat Genel Müdürlüğü)

İstanbul'da bulunan üretim tesisimizde piyasada dişçilikte kullanılan diş freze/kazıyıcı makinesi olarak bilinen ve teknik tanımı 5 eksen CNC işleme merkezi olan malı 2017 yılından beri imal etmekteyiz.

2021 yılından beri Çin Halk Cumhuriyeti'nden yapılan dampingli/sübvansiyonlu ithalat nedeniyle üretimimiz zarar görmektedir.

Söz konusu ülkeden yapılan ithalata karşı önlem alınması için bir damping/sübvansiyon soruşturması başlatılmasını talep etmekteyiz.

Bu amaçla, damping/sübvansiyon, zarar ve nedensellik bağı konularındaki bilgi ve delilleri içeren başvuru formu ve ekleri ilişikte takdim edilmektedir.

Bilgilerini ve gereğini müsaadelerine arz ederim.

İmza

**** *

**** *

REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Aydın, İstanbul AYOSB Mah.
10. Sok. No: 7 Tuzla/İSTANBUL
Mersis No: 0734 97307700001
Yerli Karş. V.D.: 734 197 3077

EKLER:

- 1- Başvuru Formu (Gizli olmayan özet)
- 2- Ek E-1-1 Bağlayıcı Tarife Bilgisi
- 3- Ek E-1-6-1 -HYBRID Datasheet
- 4- Ek E-1-6-2 -GTR Datasheet
- 5- Ek E-1-6-3 -BEST MILL Datasheet

REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Aydınlık İstanbul AYOSB Mah.
10. Sok. No: 1 Tuzla/İSTANBUL
Mersis No: 341907307300001
Yeni Ca. 7/2 734 197 3077

DAMPİNG VE SÜBVANSİYON SORUŞTIRMALARI BAŞVURU FORMU

BAŞVURU ÖZETİ (YERLİ ÜRETİCİ FİRMA)

FİRMA BİLGİLERİ

Unvan	REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Adres	Anadolu Yakası OSB, 10. Sk. No:1, 34956 Tuzla/İstanbul
Telefon	(0216) 473 73 72
Faks	
KEP Adresi	*****
E-posta	info@redon.com
İnternet Adresi	www.redon.com

BAŞVURU İLE İLGİLİ KİŞİNİN

Adı ve Soyadı	*****
Unvanı	*****
Adresi	Anadolu Yakası OSB, 10. Sk. No:1, 34956 Tuzla/İstanbul
İş Telefonu	(0216) 473 73 72
Cep Telefonu	*****
Faks	
E-posta	*****

BAŞVURUYA KONU YERLİ VE İTHAL ÜRÜN

Ürün Adı	DİŞÇİLİKTE KULLANILAN DİŞ FREZE/KAZIYICI MAKİNASI
GTİP(ler)	9018.49 - 9018.41 - 8479.89.97.90.19
Başvuru Konusu Ülke(ler)	ÇİN HALK CUMHURİYETİ

REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Aycintı: İstanbul / ATOSB Mah.
10. Sk. No: 1, Tuzla/İSTANBUL
Mersis No: 0734 007 3077 0001
İletişim: 0216 473 73 72

İÇİNDEKİLER

A KISMI - GENEL AÇIKLAMA VE TALİMATLAR	7
A-1 Genel	7
A-2 Başvuru, Bilgi ve Belgeleme	8
A-3 Tabloların Doldurulması	8
A-4 Yerinde Doğrulama	9
A-5 Taahhütname	9
A-6- Diğer Hususlar ve İletişim	9
B KISMI - TERİMLER VE KAVRAMLAR	10
B-1 Terimler ve Kavramlar	10
C KISMI - BAŞVURU SAHİBİ YERLİ ÜRETİCİ FİRMA	13
C-1 Genel	13
D KISMI - YERLİ ÜRETİM DALI	15
D-1 Genel	16
D-2 Başvurunun Temsil Niteliği	17
D-3 Başvuruya Konu Ülke(ler)den veya Diğer Ülkelerden İthalat	17
D-4 Başvuruya Konu Ürün Pazarı Hakkında Bilgi.....	18
E KISMI - BAŞVURUYA KONU ÜRÜN VE BENZER ÜRÜN	21
E-1 Başvuru Konusu Ürün/Benzer Ürün Tanımı ve Özellikleri.....	21
E-2 Başvuruya Konu Ürünün/Benzer Ürünün Üretim Süreci	23
E-3 Haksız Rekabet Yaşanan Ürün Tipleri.....	26
E-4 Ürünün Dağıtım Sistemi ve Satış Kanalları	26
E-5 Fiyat Tespiti	27
E-6 Benzer Ürün.....	29
F KISMI - BAŞVURU KONUSU ÜLKELER, İHRACATÇILAR VE İTHALATÇILAR	30
F-1 Genel	30
G KISMI - DAMPİNG İDDİASI	32
G-1 Genel	32
G-2 Normal Değer	32
G-3 Türkiye'ye İhraç Fiyatı	34
G-4 Fiyat Ayarlamaları ve Damping Marjı	35

REDON TİCARET A.Ş.
Yatırım Yoluyla Yatırım
10. Sok. No: 1 / 340700001
Mersis No: 071000094307700001
Ticaret Sicil No: 272200

H KISMI - SÜBVANSİYON İDDİASI

..... Hata!
! Yer işareti tanımlanmamış.

H-1 Genel Hata!
Yer işareti tanımlanmamış.

I KISMI - MADDİ ZARAR İDDİASI 36

I- Genel 36
I-1 İthalatın Mutlak Gelişimi 36
I-2 İthalatın Nispi Gelişimi ve Piyasa Payı 37
I-3 Dampingli/Sübvansiyonlu İthalatın Yerli Üretim Dalının İç Piyasa Fiyatları Üzerindeki Etkisi 37
I-4 Yerli Üretim Dalının Durumu 38
I-5 Maliyet Muhasebesi Sistemi ve Üretim Maliyeti 42
I-6 Maddi Zarar İddiası Değerlendirmesi 44

J KISMI - MADDİ ZARAR TEHDİDİ İDDİASI 45

J-1 Genel 45
J-2 Maddi Zarar Tehdidi İddiası Değerlendirmesi 45

K KISMI – DAMPİNG/SÜBVANSİYON İLE ZARAR/ZARAR TEHDİDİ ARASINDAKİ İLLİYET BAĞI İDDİASI 45

K-1 Genel 46
K-2 Diğer Faktörler 48
K-3 Dampingli/Sübvansiyonlu İthalat ile Zarar/Zarar Tehdidi Arasındaki İliyet Bağına İlişkin Genel Değerlendirme 50

L KISMI - ÖNGÖRÜ 50

L-1 Genel 50

M KISMI - TAAHHÜTNAME 52

N KISMI - DİLEKÇE ÖRNEKLERİ

..... Hata!
! Yer işareti tanımlanmamış.

N-1 Yerli Üretim Dalının Tek Bir Üreticiden Oluştugu Durumlar İçin Hata!
Yer işareti tanımlanmamış.

N-2 Yerli Üretim Dalının Birden Fazla Üreticiden Oluştugu Durumlar İçin Hata!
Yer işareti tanımlanmamış.

N-3 Başvurunun Desteklendiğine Dair Dilekçe Hata!
Yer işareti tanımlanmamış.

N-4 Başvurunun Meslek Kuruluşları Tarafından Yapıldığı Durumlar İçin Hata!
Yer işareti tanımlanmamış.

Resmî Mühür
Aydinli İşleri / AYOSK Mah.
10. Sokak No: 4 / TEBE / İSTANBUL
Mersis No: 072 00 97307700001
Yeniköy Mah. 234. 197. 3077

A KISMI - GENEL AÇIKLAMA VE TALİMATLAR

A-1 GENEL

Dampingli/Sübvansiyonlu ithalat nedeniyle maddi zarar gördüğünü veya zarar tehdidi altında oluşunu iddia eden yerli üreticilerin, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat hükümleri çerçevesinde, ithalatta haksız rekabet hallerinden dampinge/sübvansiyona karşı korunması amacıyla başvuru formunu tam ve eksiksiz olarak doldurmaları gerekmektedir.

Dampingli/Sübvansiyonlu ithalata karşı önlem alınabilmesi için;

- a) *Dampingli/Sübvansiyonlu ithalatın varlığı,*
- b) *Yerli üretim dalı üzerinde maddi zarar/zarar tehdidi,*
- c) *Dampingli/Sübvansiyonlu ithalat ile yerli üretim dalındaki maddi zarar/zarar tehdidi arasında illiyet bağının*

mevcut olması gerekmektedir.

Bahse konu koşullardan birinin eksik olması halinde dampingli/sübvansiyonlu ithalata karşı önlem alınması mümkün olamamaktadır. Yerli sanayinin söz konusu koşulların varlığını ortaya koyabilmeleri amacıyla hazırlanan başvuru formu, aşağıdaki kısımlardan oluşmaktadır:

B Kısım- Terimler ve Kavramlar: Başvuru formunda kullanılan terimleri ve kavramları içermektedir.

C Kısım- Başvuru Sahibi Yerli Üretici Firma: Firmaya ilişkin genel bilgileri içermektedir.

D Kısım- Yerli Üretim Dalı: Yerli üretim dalında faaliyet gösteren firmaların ve üretim miktarlarının tespiti ile başvuruyu destekleyip desteklemediklerine ilişkin hususları içermektedir.

E Kısım- Başvuru Konusu Yerli ve İthal Ürün: Yerli sanayi tarafından üretilen ürün ile ithal ürünün benzer ürün olup olmadığının tespitine yöneliktir.

F Kısım- Başvuru Konusu Ülkeler, İhracatçılar ve İthalatçılar: Başvuru konusu ülkelerin, ihracatçıların ve başvuru konusu ürünün ithalatçılarının belirlenmesi, diğer ihracatçı ülkelerin başvuru edilmeme nedenlerinin ortaya konulmasını amaçlamaktadır.

G Kısım- Damping İddiası: Damping iddiasının ortaya konulabilmesi için normal değerin ve ihraç fiyatının belirlenmesine ilişkindir.

H Kısım- Sübvansiyon İddiası: Yerli sanayide görülen zarar sübvansiyonlu ithalattan kaynaklanıyorsa sübvansiyona ilişkin başvuruda nelerin temin edilmesi gerektiği hususunu içerir.

I Kısım- Maddi Zarar İddiası: Firmanın dampingli/sübvansiyonlu ithalat nedeniyle zarar gördüğü iddiasının tespiti amacıyla ekonomik ve finansal göstergelerinin belli bir dönemdeki eğiliminin incelenmesi amaçlanmaktadır.

J Kısım- Maddi Zarar Tehdidi İddiası: Başvuru maddi zarar tehdidine dayanıyorsa, söz konusu tehdidin delillendirilmesi amaçlanmaktadır.

REKON TİCARET A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
10. Sokak No: 10/107/107000
Mersis: 08010011070000000000000000
Tic. Sic. No: 271974
Tic. Sic. No: 271974

K Kısmı- Dampingle/Sübvansiyonlu İthalat ile Zarar/Zarar Tehdidi Arasındaki İliyet Bağı İddiası: Yerli sanayi üzerinde görülen zararın başka nedenlerden değil de dampingle/sübvansiyonlu ithalattan kaynaklandığının ortaya konulmasını amaçlamaktadır.

L Kısmı- Öngörü: Önlem alınması veya alınmaması halinde özelde başvuru sahibi firma genelde ise piyasa hakkında firmanın öngörülerini içermektedir.

M Kısmı- Taahhütname: Firmanın başvuruya ilişkin taahhütnamesi yer almaktadır.

N Kısmı- Dilekçe Örnekleri: Başvuruya ilişkin örnek dilekçeler yer almaktadır.

A-2 BAŞVURU, BİLGİ VE BELGELEME

Başvuruların, 13/2/2018 tarihli ve 30331 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan **İthalat İşlemlerinde Elektronik Başvuru Sistemi Tebliği (İthalat: 2017/3)** gereğince, başvuru sahibi firmanın KEP adresinden T.C. Ticaret Bakanlığı’nın (Bakanlık) ticaretbakanligi@hs01.kep.tr uzantılı KEP adresine elektronik olarak yapılması gerekmektedir.

Başvurunun hem **gizli** hem de **gizli olmayan özetlerinin** (Word olarak, aynı zamanda firma kaşeli ve parafli nüshanın taranmış kopyası PDF olarak) başvuru dilekçenizde yer alması gereklidir. “**Damping/Sübvansiyon Soruşturması Başvuru Formu Tablolar.xlsx**” dosyasında yer alan tablolar eksiksiz doldurulmalı ve başvuru ekinde olan Excel formatında yer almalıdır.

Soruşturmanın açılması halinde, soruşturmanın ilgili taraflarından olan ilgili ülke hükümetine ve üretici-ihracatçı firmalara gönderilecek olan başvurunuzun gizli olmayan özetini de başvuru dosyasında sunulmalıdır.

Damping/Sübvansiyon, zarar ve soruşturma usul ve esasları ile “başvurunun gizli olmayan özeti”nin hazırlanışına ilişkin detaylı bilgiler ve örnek formu, T.C. Ticaret Bakanlığı Ticaret Politikası Savunma Araçları internet adresinin (www.tpsa.gov.tr) ana sayfasında “Başvuru ve Soru Formları” başlığı altında yer alan “Damping ve Sübvansiyon” alt başlığında bulunan Başvuru Rehberi’nde yer almaktadır.

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmeliğin (Yönetmelik) 22 nci maddesinin üçüncü fıkrası gereğince başvurunun gizli olmayan özetinin başvuru dilekçesi ekinde yer almaması halinde başvuru, bu eksiklik giderilmediği müddetçe bir bütün olarak değerlendirmeye alınmayacaktır.

Başvuruda gizlilik esasına tabi olarak sunulan bilgi ve belgeler edinilme amacı doğrultusunda kullanılır. Bununla beraber, yerel mahkeme veya Dünya Ticaret Örgütü anlaşmazlıkların halli mekanizmasında görülen davalar kapsamında talep edilmesi halinde bu bilgi ve belgeler ilgili makamlara sunulur.

Başvuru aşaması ve soruşturmanın açılması durumunda, soruşturma esnasındaki bazı yazışmalar e-posta ile yapılabileceğinden verilen e-postaların güncel olduğundan ve çalıştığından emin olunuz. Başvurunuzun her sayfasını firma kaşesi ile kaşileyip paraflayınız.

A-3 TABLOLARIN DOLDURULMASI

Aksi belirtilmedikçe tablodaki veriler başvuru konusu ürüne ait olmalıdır. Örneğin polyester iplik üretilen bir firmada, hem düz iplik, hem tekstürize iplik hem de diğer iplik çeşitleri üretilebilir. Bunlara ilave olarak sadece ticaret amacıyla alım satımı yapılan iplikler de olabilir. Başvuru/Soruşturma sadece polyester düz ipliklere ait ise bu durumda sadece firma tarafından üretilen polyester düz iplikler için bu tablo doldurulacaktır. Tabloyu doldururken küçük harfle yapılan tanımlamalara uyunuz. Bu mümkün değilse, tablonun ne şekilde doldurulduğuna ilişkin açıklamayı dipnot olarak ekleyiniz.

REDON TİCARET A.Ş.
Yedini-İstanbul 40567 Mah.
10. Sok. Kat: 1. T. 06/İSTANBUL
Mersis No: 340101307700001
Yenikapı Tel: 344 197 3077

Firma verilerinin başvuru konusu ürün için ayrıştırılmasının mümkün olmadığı hallerde ilgili veriler ayrıştırılmaksızın firma geneli için verilmeli ve bu durum dipnotla belirtilmelidir.

Başvuru formunda yer alan **cari dönem**, başvuru yapılan yıldaki çeyreklik dönemdir. Örneğin, 2. ayda yapılan başvuru için bir önceki cari yılın tamamını, 7. ayda yapılan bir başvuru için ise başvuru yapılan yıldaki 6 aylık dönemi kullanınız.

Başvuru formunda yer alan **tüm tabloları** doldururken **miktar ölçüleri** (adet, kg, m² gibi) ve **para birimlerini** belirtmeyi unutmayınız.

Miktar verileri ithalat istatistikleri ile aynı birimde verilmeli ve gerekiyorsa iki birim de kullanılmalıdır. Miktar adet cinsinden verilmiş ise, tiplere ilişkin olarak "adet/kg" dönüşümüne ilişkin veri de sağlanmalıdır.

Faaliyet giderleri ve finansman giderleri ilgili başvuru konusu ürün için ayrı olarak muhasebe kayıtlarında tutuluyorsa bu veriler kullanılmalı, sadece firma geneli için tutuluyorsa bu durumda **ciro bazlı** hesaplanarak yazılmalıdır. **Ciro bazlı** hesaplama yapılması durumunda, hesaplama dipnot olarak eklenmelidir.

Kapasite hesabının nasıl ve kaç vardiya üzerinden yapıldığını belirtiniz.

Soruları boş bırakmayınız. Eğer cevap veremiyorsanız nedenini belirtiniz.

A-4 YERİNDE DOĞRULAMA

Başvuru formunda verilen bilgi ve belgelerin doğruluğu, firmanız nezdinde yürütülecek yerinde doğrulama soruşturmasında muhasebe kayıtlarından denetlenecektir.

Denetlemenin hızlı ve sağlıklı bir biçimde yapılabilmesi için verilen bilgi ve belgelerin hazırlanmasında yararlanılan kaynakların ve çalışma tablolarının korunması ve yerinde doğrulama soruşturması sırasında hazır bulundurulması gerekmektedir.

Denetleme planı için bilgilerin hangi şehirde ve hangi birimde tutulduğunu belirtiniz.

A-5 TAAHHÜTNAME

Başvuru formunda sağlanan bütün bilgilerin doğru ve denetlenebilir olduğu taahhüt edilmelidir. Bununla ilgili taahhütname örneği işbu Başvuru Formu'nun son kısmında yer almaktadır.

A-6- DİĞER HUSUSLAR VE İLETİŞİM

Başvurunun doldurulması sırasında karşılaşılan her türlü zorluğun aşılması ve başvuruyla ilgili varsa ilave sorularınız için **İthalat Genel Müdürlüğü, Damping ve Sübvansiyon Dairesi** ile irtibata geçebilirsiniz.

Adres : T.C. Ticaret Bakanlığı Söğütözü Yerleşkesi (Merkez Bina)

Söğütözü Mahallesi 2176. Sokak No:63 06530 Çankaya, ANKARA

İnternet Adresi: www.ticaret.gov.tr/ithalat veya www.tpsa.gov.tr

KEP Adresi : ticaretbakanligi@hs01.kep.tr

E-posta : damping@ticaret.gov.tr

Telefon : +90 312 204 9295 - 9579 - 9927 - 9929 - 9931 - 9932 - 9936 - 9937 - 9939 - 9962 - 9976

REPONTEKİ ÖZEL A.Ş.
Ticaret Sicil No: 270511 Mah.
10. Sok. No: 1 Çankaya/İSTANBUL
Mersis No: 07100000000000000000
Kontak Bilgileri: 0312 204 9295 - 9927 - 9976

Faks : +90 312 204 8633

B KISMI - TERİMLER VE KAVRAMLAR

B-1 TERİMLER VE KAVRAMLAR

1. Başvuruyu aktif olarak destekleyen yerli üretici: Başvuru formunun "Maddi Zarar İddiası" ana başlıklı "I" kısmında yer alan I-4 bölümüne ait tabloları doldurarak ve bu bölümde talep edilen diğer evrakı eksiksiz biçimde ekleyerek başvuruyu destekleyen yerli üreticiyi ifade etmektedir.
2. Başvuruyu pasif olarak destekleyen yerli üretici: Zarar inceleme dönemine ait belirli ekonomik göstergeleri başvuru destek dilekçesinde yer vererek başvuruyu desteklediğini ortaya koyan yerli üreticiyi ifade etmektedir.
3. Benzer Ürün: Dampinge veya sübvansiyona konu mal ile aynı özellikleri taşıyan bir mal, böyle bir malın bulunmaması halinde ise benzer özellikleri taşıyan maldır. Genel olarak yerli üretici tarafından imal edilip satılan ürünü ifade etmektedir.
4. Başvuruya Konu Ürün: Dampinge ve sübvansiyon uygulamasına konu olduğu iddia edilen başvuruya konu ülkelerden ithal edilen maldır.
5. Üretim miktarı ve değeri: Benzer ürünün/başvuru konu ürünün üretim miktarı ve stok kayıtlarında yer alan üretim miktarının sınai maliyet değeridir.
6. Yurt içi Satışlar: Benzer ürünün yurt içi satışlarından, indirimlerin ve satışlardan iadelerin düşüldüğü net satış miktarı ve değeridir.
7. Yurt dışı Satışlar: Benzer ürünün yurt dışı satışlarından, indirimlerin ve satışlardan iadelerin düşüldüğü net satış miktarı ve değeridir.
8. Şirket İçi Transfer ve Dikey Kullanım: Şirketin bir bölümünden veya fabrikasından firma bünyesinde kullanılmak üzere başka bir bölümüne aktarılan sadece başvuru konusu ürünün miktar ve değeridir. Örneğin firmanın fabrikasında üretilen kumaşın firmanın konfeksiyon bölümüne aktarılan kısmının miktarı ve değeridir. Aktarmada kullanılan transfer fiyatının belirlenme esası da açıklanmalıdır.
9. Satılan Malların Sınai Maliyeti: Benzer ürünün yurt içi ve yurt dışı satışlarına ait sınai maliyet değeridir. Eğer firmanız satılan mamuller maliyeti tablosu kullanıyorsa, bu tablo kullanılmalıdır. Kullanmıyorsa, öncelikle firmanın 152 mamul mallar hesabına yıl içinde aktarılan başvuru konusu ürünün değer ve miktarından birim sınai maliyeti bulunmalıdır. Bunun için maliyet hesaplarından 710 Direkt İlk Madde Malzeme, 720 Direkt İşçilik ve 730 Genel Üretim Giderleri Toplamı da kullanılabilir. Birim sınai maliyet kullanılarak başvuru konusu ürünün istenen toplam sınai maliyeti hesaplanacaktır. İç piyasa ve ihrac için üretilen ürün tipleri maliyet açısından önemli ölçüde farklılık arz ediyorsa, sınai maliyet yurt içi ve yurt dışı satışlar için ayrı ayrı verilmelidir.
10. Faaliyet gideri: Faaliyet gideri, Gelir Tablosunda yer alan 630 Araştırma ve Geliştirme, 631 Pazarlama ve Satış Giderleri ve 632 Genel Yönetim Giderleri hesaplarının toplamıdır. Bu değerler ayrıca, 750, 760 ve 770 kodlu maliyet hesaplarından da kontrol edilmelidir. Faaliyet gideri sadece başvuru konusu ürün için ciro bazlı olarak hesaplanarak bulunan değerdir. İç piyasa ve ihracat için üretilen ürün tipleri, maliyet açısından önemli ölçüde farklılık arz ediyorsa, faaliyet gideri yurt içi ve yurt dışı satışlar için ayrı ayrı verilmelidir.
11. Finansman Giderleri: Finansman giderleri, Gelir Tablosunda yer alan 660 Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri ile 661 Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri toplamıdır. Bu değerler ayrıca, 780 kodlu maliyet hesaplarından da kontrol edilmelidir. Finansman gideri, sadece başvuru/soruşturma konusu ürün için ciro bazlı olarak

hesaplanarak bulunan değerdir. Firmanın faiz gelirleri var ise net finansman değerini bulmak için bu miktar düşülmelidir. Firmanın yatırımları sebebiyle finansman gideri oluşmuş ise, yatırımlardan kaynaklanan bu miktar direkt olarak yatırım yapılan ürün için ayrılmalı, kalan kısım ciro bazlı dağıtılmalıdır. Hesaplamaya ilişkin açıklama dipnot olarak eklenmelidir. İç piyasa ve ihraç için üretilen ürün tipleri maliyet açısından önemli ölçüde farklılık arz ediyorsa, finansman gideri yurt içi ve yurt dışı satışlar için ayrı ayrı verilmelidir.

12. Satılan Malların Ticari Maliyeti: Satılan mallar için sınai maliyet ile faaliyet ve net finansman giderlerinin toplamıdır.
13. Yurt içi Satışlardan Ürün Karı: Benzer ürünün yurt içi satış gelirinden ticari maliyetin düşülmesi ile elde edilen kardır.
14. Yurt dışı Satışlardan Ürün Karı: Benzer ürünün yurt dışı satış gelirinden ticari maliyetin düşülmesi ile elde edilen kardır.
15. Toplam Satışlardan Ürün Karı: Benzer ürünün yurt içi satış geliri ile yurt dışı satış geliri toplamından ticari maliyetin düşülmesi ile elde edilen kardır.
16. Dönem Sonu Stoklar: Benzer ürünün dönem sonu stok miktarıdır. Önceki dönem stok miktarı + cari dönem üretim - cari dönem yurt içi ve yurt dışı net satışları - şirket içi transferler formülü ile tutarlı olmalıdır. Tutarsızlık var ise gerekçesi dipnotta açıklanmalıdır.
17. Stok Çevrim Hızı: Toplam satış miktarının dönem sonu stok miktarına bölünmesi ile bulunan ve stokların yıl içinde kaç defa çevrildiğini gösteren rakamdır.
18. Kapasite ve Kapasite Kullanım Oranı (KKO): Firmanın benzer ürününde yıllık üretim kapasitesidir. KKO ise (üretim miktarı / kapasite) formülü ile bulunur.
19. İstihdam: Firmanın benzer ürünün üretiminde direkt olarak çalıştırdığı işçi ile idari personel sayısıdır. İdari personel sayısı bulunurken bu ürüne düşen ortalama kişi sayısı hesaplanmalıdır.
20. Verimlilik: Üretimde çalışan bir kişinin yıllık üretim miktarıdır. (üretim miktarı / direkt işçi sayısı) formülü ile hesaplanır.
21. Ürün Amortismanı: Ürün amortismanı başvuru konusu üründen elde edilen nakit akışı hesabında kullanılmaktadır. Başvuru konusu ürün için direkt olarak amortisman kaydı tutuluyorsa bu veriler sağlanmalıdır. Şayet bu kayıt tutulmuyorsa, ürün amortismanı, firma amortisman toplamının ilgili ürüne ciro bazlı dağıtılması ile bulunur.
22. Ürün Nakit Akışı: Benzer ürünün satış değerinden üretim maliyetinin çıkarılması ve ürün amortisman değeri ile toplamından stok değer artışının düşürülmesi veya stok değer azalışının eklenmesi ile bulunur.
23. Aylık Brüt İşçi Ücreti: Üretimde çalışan işçiler için ödenen aylık ikramiye, SSK primleri dâhil giydirilmiş ortalama ücrettir.
24. Firma Tevsi Yatırımları: Firmanın üretim kapasitesini arttırmak için yapmış olduğu yatırımların toplamıdır.
25. Firma Yenileme Yatırımları: Firmanın üretim tesislerini yenilemek için yapmış olduğu yatırımların toplamıdır.
26. Firma Amortisman Toplamı: Firmanın bütün amortisman giderleri toplamıdır.
27. Brüt Satış Kârı / Zararı = Net Satışlar – Satışların Maliyeti (Gelir-Gider Tablosu'ndan elde edilebilir.)

28. Brüt Kâr / Zarar Oranı = Brüt Satış Kârı (Zararı) / Net Satışlar (Gelir-Gider Tablosu'ndan elde edilebilir.)
29. Faaliyet Kârı / Zararı = Brüt Satış Kârı (Zararı) – Faaliyet Giderleri (Gelir-Gider Tablosu'ndan elde edilebilir.)
30. Faaliyet Kârı / Zararı Oranı = Faaliyet Kârı (Zararı) / Net Satışlar
31. Olağan Kâr / Zarar = Faaliyet Kârı (Zararı) + Diğer Faaliyetlerinden Olağan Gelir ve Kârlar – Diğer Faaliyetlerinden Olağan Gider ve Zararlar – Finansman Giderleri
32. Dönem Kârı / Zararı = Olağan Kâr (Zarar) + Olağandışı Gelir ve Kârlar – Olağandışı Gider ve Zararlar
33. Dönem Net Kârı / Zararı = Dönem Kârı (Zararı) – Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları
34. Net Kâr Oranı = (Dönem Net Kârı / Net Satışlar)*100
35. Kâr/Öz sermaye % : (Olağan Kâr (Zarar) / Firma Öz sermayesi)*100
36. Firma Aktif Toplamı: Firma bilançosunda yer alan aktiflerin toplamıdır. Aktif toplam nazım hesaplarını içermez. Başvuruya konu ürün için aktifler ayrıştırılabiliyorsa ayrıca bu veriler sunulmalıdır.
37. Firma Öz sermayesi: Firmanın bilançosunda yer alan öz kaynaklar toplamıdır.
38. Firma Net Satış Toplamı: Firmanın bütün ürünlerini kapsayan gelir tablosunda yer alan net satışları toplamıdır.
39. Fiyat Kırılması (Price Undercutting): Başvuruya konu ürünün Türkiye pazarına giriş fiyatlarının yerli üretim dalının fiyatlarının ne kadar altında kaldığını gösterir.
40. Fiyat Baskısı (Price Depression): Fiyat baskısı, başvuruya konu ürünün ithalat fiyatlarının Türkiye piyasasında yerli üretim dalının olması gereken satış fiyatının yüzde olarak ne kadar altında kaldığını göstermektedir.
41. Fiyat Bastırılması (Price Suppression): Yerli üretim dalının başvuruya konu ürünün ithalat sebebiyle artan maliyetlerini fiyata yansıtamaması veya maliyetlerden daha az oranda yansıtabilmesi veya maliyetler aynı kalırken fiyatının yıpranması sonucunda kar oranının azalması ya da maliyet-fiyat oranının yükselmesidir.
42. Zarar: Dampingleli veya sübvansiyonlu ithalatın üretim dalı üzerindeki etkisini gösterir. Bir üretim dalında maddi zarar, maddi zarar tehdidi veya bir üretim dalının kurulmasının fiziki olarak gecikmesi zarar olarak kabul edilir.

REKON TİCARET A.Ş.
Ticaret Sicil No: 270901
10.546 No: 11/2017/STANUL
Mersis No: 070901270901000001
Yerleşim Yeri: İstanbul

C KISMI - BAŞVURU SAHİBİ YERLİ ÜRETİCİ FİRMA

C-1 GENEL

1. Firma bilgileri:

Firma Unvanı : REDON TEKNOLOJİ A.Ş
Adres : Anadolu Yakası OSB, 10. Sk. No:1, 34956 Tuzla/İstanbul
Telefon : 0216 473 73 72
Faks :
KEP Adresi : *****
E-posta : info@redon.com
İnternet adresi : www.redon.com

2. Firmada konuyla ilgili yetkili kişinin bilgileri:

Adı Soyadı : *****
Unvan : *****
Adres : Anadolu Yakası OSB, 10. Sk. No:1, 34956 Tuzla/İstanbul
İş Telefonu : 0216 473 73 72
Cep Telefonu : *****
Faks :
E-posta : *****

3. Firmanız bu konularda bir temsilci ile çalışıyorsa, söz konusu kişiye ait bilgiler:

Adı Soyadı :
Unvan :
Adres :
İş Telefonu :
Cep Telefonu :
Faks :
E-posta :

Başvurunun temsilci vasıtasıyla iletilmesi halinde başvuru evrakına, yetki belgesinin ve yetki belgesini imzalayan başvuru sahibi firma yetkilisinin temsilci atamaya yetkili olduğunu tevsik eden güncel tarihli belge veya belgelerin eklenmesi gerekmektedir.

Bu yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde tüm yazılı ve sözlü iletişim, söz konusu eksiklik tamamlanıncaya kadar, yalnızca başvuru sahibi firma ile tesis edilecektir.

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

Yoktur.

5. Hissedarlarınız ve payları:

6. Firmanızın kısa tarihçesi:

2007 yılında kurulan Redon Teknoloji A.Ş., dental teknoloji sektöründe “değer yaratan çözümler” üretebilme hayaliyle yola çıkmıştır. İşini özenle yapan insanların uzun yıllara dayanan tecrübelerini merkezine alan Redon, kalite ve hassasiyetten ödün vermeyen hizmet anlayışı sayesinde, kısa süre içinde sektörün öncüsü olmayı başarmıştır. Firma Vizyonunu “Kuruluş amacındaki hedefleri gerçekleştirerek; sürekli büyüyen ve gelişen, müşteri beklentilerini en üst seviyede karşılaması ile tercih edilen, sadece yurt içinde değil bütün dünyada rekabet gücü ile örnek bir kuruluş olmak” Misyonunu ise “İleri teknoloji sektöründe sahip olduğu tecrübe ve uzman kadrosu ile yüksek kaliteli cihazların etik değerlere uygun bir şekilde tasarımı, üretimini ve satış sonrası hizmetlerini yaparak, paydaşlarına en iyi hizmeti sunmak ve bu doğrultuda yüksek teknoloji cihazlarının performansları ve tasarımlarıyla dünyaya ilham vermek” olarak belirlemiştir. Önce çeşitli analiz yöntemleri kullanarak sektörün ihtiyaçlarını belirlemiş ardından da yüksek performanslı ürünleri estetik bir tasarımla birleştirerek alanında hem ulusal hem de uluslararası ölçekte, öncelikle tercih edilen ürünlere imza atmaya başlamıştır. Avrupa ve ABD başta olmak üzere hizmet verdiği 35 ülkeye değer yaratan çözümler sunmaya devam ederken başarılarını sürdürmektedir. Kurulduğu yıldan bu yana; diş hekimleri, diş teknisyenleri ve laboratuvarlar için geliştirdiği teknoloji ve vizyoner ekibiyle dental sektörün dijital yol haritasına ışık tutmaktadır. Firma, sürdürülebilir başarının ancak dental sektörde yenilikçi ürün anlayışıyla daima bir fark yaratılmasıyla mümkün olabileceğinin bilincindedir. Dental teknolojiye yapılan yatırımın yanı sıra işinin uzmanı olmak için tüm fedakarlığıyla çalışmalarına devam etmektedir. Redon Teknoloji; kurulduğu günden beri büyümekte olup, son dört yılın en yüksek ivmesini yakalamış bulunmaktadır. Araştırma ve geliştirme yatırımlarını da bir üst seviyeye taşıyarak Ar-Ge Yatırımı oranını %22'ye yükseltmiştir. Yenilikçi ve özgün tasarımlarıyla, dünyada herkes tarafından kabul görmüş tasarım derecelendirme firmaları olan Red Dot, German Design ve IF Design tarafından ödüllendirilmiştir.

Redon'un kuruluşundan bugüne kadar katettiği büyük mesafede müşterilerinin memnuniyetini merkez alması yatmaktadır. Dünyanın her yerinde “Redon Değerleri” kapsamında hareket edilmiş ve taahhüt edilen sözler tutularak, inovasyondan asla vazgeçilmemiştir. Redon Teknoloji; inovasyon odaklı Ar-Ge ve üretim anlayışı sayesinde ürün ve hizmet portföyünü sürekli olarak optimize etmiş ve kurulduğu günden itibaren dental sektöre kazandırdığı ürünlerle sınırların ötesine geçip her zaman daha iyi çözümler üretmeye odaklanmıştır. Redon Teknoloji üretim sürecini, toplam kalite yönetim sistemini ilke edinen uzman kadrosu ve prosesleri ile standart kalitesinden ödün vermeden tamamlamakta, tüm aşamalarda belirlenen bu kaliteyi standartlaştırarak, her kullanıcısına aynı kalitede ürün sunmayı garanti etmektedir. Redon Teknoloji; sahip olduğu ISO 9001 (Kalite Yönetim Sistemi Standardı), ISO 10002 (Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Standardı), ISO 13485 (Tıbbi Cihazlar Kalite Yönetim Sistemi Standardı), ISO 14001 (Çevre Yönetim Sistemi Standardı) ve ISO 45001 (İSG Yönetim Sistemi Standardı) belgeleriyle çalışmalarında, müşteri ile olan ilişkilerinde, satış öncesi ve sonrası süreçlerde kalite prensiplerinden asla ödün vermemektedir. Tüm kalite kontrol aşamaları esnasında denetim ilkesini esas alarak hiçbir adım şansa bırakılmamaktadır. Kusursuz iş akışını sağlamak için; makine bileşen ve alt sistem yapıları, tedarik aşamasından sevkiyata kadar olan süreçte, büyük bir titizlik ile incelenmektedir. Firmanın Kalite, Çevre ve İSG politikaları Entegre Yönetim Sistemi kapsamında oluşturulmuştur.

REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
10.306.16.1
Mersis:08100000000000000000
Yenilikçi V.D. Sayfa 14/54

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

Redon Teknoloji, 2017 yılından beri dişçilik alanında kullanılan dişçilikte kullanılan diş freze/kazıyıcı makinesi üretimi yapmaktadır.

Pazarın talepleri doğrultusunda üretimi yapılan dental freze/kazıyıcı makinasında tüketilen zirkonyum blok ve kesme takımı satmaktadır. Ayrıca dişçilikte gerekli olan farklı ekipmanlar ve yazılımları da farklı tedarikçilerden tedarik ederek müşterilerine/bayilerine satışını gerçekleştirmektedir.

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

Ek C-8-ı'nda görebilirsiniz.

9. Benzer ürünün imalat ve satışındaki ortaklıklarınızı (hammadde tedarik eden, ilgili ürünü girdi olarak kullanan veya dâhili ve harici ticaretini yapan bağlı veya ortak şirketleriniz), iştigal alanlarını belirtmek suretiyle listeleyiniz.

Firmamızın hammadde vb. gibi alanlarda herhangi bir ortaklığı bulunmamaktadır.

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).

Firmamızın KOBİ boyutunda olması nedeniyle yıllık rapor ve benzeri raporları yoktur.

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

Firmamızın tüm bilgileri fabrikamızdaki IFS-ERP yazılımında 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?).

Kullandığımız programlar IFS-ERP yazılımıdır.

IFS yazılımı uçtan uca çözüm sağlamakta olup, bütün üretim aşamaları bu yazılım sayesinde takip edilebilmektedir.

Muhasebe, Satın alma, Satış ve Operasyon, Pazarlama, İnsan Kaynakları, Kalite... gibi bütün departmanların ortak kullanımı sayesinde bütün verileri tek bir arayüzden takip edilebilmektedir.

D KISMI - YERLİ ÜRETİM DALI

Yerli üretim dalı, benzer malın Türkiye'deki tüm üreticilerini veya bu malın Türkiye üretiminin önemli bir bölümünü gerçekleştiren üreticileri ifade eder.

Başvuruda bulunacak yerli üreticilerin Yönetmeliğin 17 ila 20 nci maddeleri çerçevesinde aşağıda sayılan yeterlilikleri birlikte sağlamaları gerekmektedir:

- a) **Başvuruda Bulunma Yeterliliği:** Tamamlanmış son mali yıl itibariyle Türkiye toplam benzer ürün üretiminin %25'inden fazlasını gerçekleştiren yerli üretici veya üreticilerin başvuru bulunma hakları mevcuttur. Başvuruda bulunma yeterliliğinin değerlendirilmesinde başvuru sahibi yerli üretici veya üreticilerin, başvuruyu aktif ve pasif olarak destekleyen yerli üretici veya üreticilerin ve Bakanlıkça

D-2 BAŞVURUNUN TEMSİL NİTELİĞİ

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

Tablo D-2.1 Başvurunun Temsil Niteliği ¹			
		2024 benzer ürün üretim miktarı (Birim belirtiniz.)	Türkiye toplam benzer ürün üretimi içindeki payı (%)
Firmanız			
Başvuruda bulunan/aktif destekleyen üreticiler	Redon Teknoloji	**** adet	****
	Üretici Unvanı		
Başvuruyu pasif olarak destekleyen üreticiler	Üretici Unvanı		
	Üretici Unvanı		
Diğer üreticiler	Yena Makina	Bilinmemektedir	-
	Üretici Unvanı		
Toplam Türkiye üretimi			%100

¹: Firmanız ile başvuruda bulunan veya aktif destekleyen üreticilerin Türkiye toplam benzer ürün üretimi içindeki payının %50'nin üzerinde olması gerekmektedir.

D-3 BAŞVURUYA KONU ÜLKE(LER)DEN VEYA DİĞER ÜLKELERDEN İTHALAT

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

Firmamız benzer ürün ithal etmemektedir.

Tablo D-3.1 Firma İthalatı ¹										
Ülke Grupları	Ülkeler	Ürün Tipi ve Özellikleri	Cari Yıl-3		Cari Yıl-2		Cari Yıl-1		Cari Dönem (3/6/9 Ay) ²	
			Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
Başvuru Konusu	A Ülkesi									
	B Ülkesi									
	... Ülkesi									
Diğer Ülkeler	C Ülkesi									
	D Ülkesi									
	... Ülkesi									

¹: Miktar ölçüsünü ve para birimini belirtiniz.

2. Başvuru formunda yer alan cari dönem, başvuru yapılan yıldaki çeyreklik dönemdir. Örneğin, 2. ayda yapılan başvuru için bir önceki cari yılın tamamını, 7. ayda yapılan bir başvuru için ise başvuru yapılan yıldaki 6 aylık dönemi kullanınız.

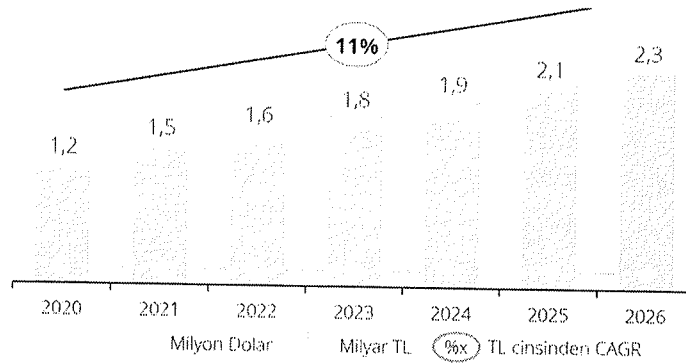
BAŞVURU FORMU
Yardımcı Bilgi Formu
10. Sok. No. 10730/70000
Mersin
Yenikapı V.D. 144 107 3077

D-4 BAŞVURUYA KONU ÜRÜN PAZARI HAKKINDA BİLGİ

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

Sağlık hizmetlerinin sunumunda kullanılan tıbbi cihazlar, in vitro tanı ve test kitleri, bu alanlarda sunulan hizmetler ve gelişmekte olan dijital sağlık teknolojileri tıbbi teknolojiler pazarını oluşturmaktadır. 2020 yılında tıbbi teknolojiler pazarının toplam büyüklüğünün Türkiye sağlık harcamalarının %13'ünü oluşturduğu tahmin edilmektedir. Türkiye tıbbi cihaz pazarı son 5 yılda yaklaşık 3 kat büyümüştür, ancak cari büyümenin büyük bölümü TL üzerindeki enflasyonu tazmin etmiş, dolayısıyla pazar son 5 yılda reel olarak %48,8 büyümüştür. Kurda yaşanan 2,5 katlık artış sebebiyle pazar, dolar bazında ise ancak %5,5'lik büyüme gösterebilmiştir. Covid -19 sürecinde bile, ertelenen sağlık taleplerine rağmen sektör USD bazında %22 büyümüştür. Özellikle pandemi sürecinin başında sağlık kuruluşlarında önceliklendirilmeyen işlemlerin ertelenmesi tüm kategorilerde talep baskılanması oluşturarak satışları olumsuz etkilemiştir. Covid-19 salgınının 2020 yılında sektör üzerinde oluşturduğu ilave etki 2021'de dengelenirken 2021 yılında pazarda bir miktar küçülme gözlenmiş olup ileriki yıllarda sektörün düzenli büyüme göstererek 2026 yılında yaklaşık 25,3 milyar TL büyüklüğe ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Tıbbi cihaz sektörü kategorileri baz alınarak değerlendirildiğinde, 2020-2026 arasında tahmini pazarı büyüklüğü değişimi Toplam Tıbbi Cihaz Pazarı için %6,7 olarak beklenirken tıbbi cihaz sektörünün bir kategorisi olarak Dental Tıbbi Cihazlar için pazar büyüklüğü değişiminin %10,6 olması beklenmektedir. Alt kategoriler arasında %10,7 lik büyüme beklenen Ortopedi ve Protez kategorisinden sonra alt kategorilerde en yüksek pazar büyüme potansiyeline sahip ikinci kategori olarak öne çıkmaktadır (Kaynak: Fitch Solutions; Pazar büyüklüğü değişimleri TL cinsinden hesaplanmıştır.). Sağlık turizmi, genç ve sağlıklı kalma trendleri, demografik etkenler gibi etkenlerin dışılık ve ortopedi pazarına olan talebi etkileyeceği öngörüsü mevcuttur.



Dişçilik Sektöründe Kullanılan Tıbbi Cihazlar için 2020-2026 Dönemi için Pazar Büyüklüğü Tahminleri

Son on yılda artan sağlık alanındaki gelişmeler turizm sektöründe yeni ve farklı bir turizm türü olan sağlık turizminin oluşumuna zemin hazırlamıştır (Connell, 2006:1093; Abubakar ve Ilkan, 2016:192). Dünya Sağlık Örgütü 2017 yılında gerçekleştirilen seyahat amaçları arasında sağlık turizmi kapsamındaki hasta trafiğinin giderek artış gösterdiğini (Unwto Tourism Highlights, 2018:2), 2018 yılında da bu hareketliliğin büyüyeceğini vurgulamaktadır (Unwto Tourism Highlights, 2019:3).

Treatment Abroad Company (2012:3) araştırma şirketi tarafından yapılan bir çalışmaya göre, sağlık turizmi açısından ülkeler arasında bir karşılaştırma yapılmıştır. Bu sıralama arasında Makedonya, Belçika, Polonya, Türkiye, İspanya, Çek Cumhuriyeti ve Hindistan gibi ülkelerin öne çıktığı belirlenmiştir. 2018 yılında yapılan bir başka araştırmada (Zarei ve Maleki, 2018:3) Tayland, Singapur ve Hindistan gibi ülkelerin sağlık turizmi pazarında iyi bir konuma sahip olduklarına ilişkin bulgulara ulaşıldığı belirtilmiştir. 2019 yılı açısından bir değerlendirme yapıldığında ise (Dalen ve Alpert, 2019:9)

[illegible]**E KISMI - BAŞVURUYA KONU ÜRÜN VE BENZER ÜRÜN**

E-1 BAŞVURU KONUSU ÜRÜN/BENZER ÜRÜN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

1. Başvuruya konu ürünün gümrük tarife istatistik pozisyonunu (GTİP) yazınız:

2024 yılında bağlayıcı tarife başvurumuza istinaden verilen GTİP: 8479.89.97.90.19 numarasıdır. Başvuru başlangıç geçerlilik tarihi 30.09.2024'dür. Ek E-1-1 de görebilirsiniz.

Fakat ithalatçı olan firmaların tamamı 9018.49 veya 9018.41 numaralı GTİP numarasıyla ithal etmektedir.

2. Başvuruya konu ürünün ve benzer ürünün adı, tanımı ve kullanım alanlarını açıklayınız:

Dişçilikte kullanılan diş freze/kazıyıcı makinası olarak adlandırılmaktadır.

Dişin, Zirkonyum, PMMA, Wax ve Kompozit gibi malzemelerden kazımaları için kullanılan cihazlardır.

Diş protez üretimi yapan laboratuvarlar ve diş kliniklerinde kullanılmaktadır.

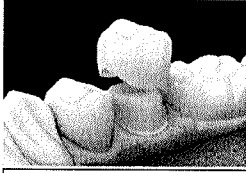
7. Son 3 tamamlanmış mali yıla ve cari yıla ait geçerli **kapasite raporunun** fotokopisini başvuruya ekleyiniz. Firmanızın üretim faaliyetini kaç vardiya üzerinden gerçekleştirdiğini belirtiniz.

E-2 BAŞVURUYA KONU ÜRÜNÜN/BENZER ÜRÜNÜN ÜRETİM SÜRECİ

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

Ek E-2-1-1/2 de görebilirsiniz.

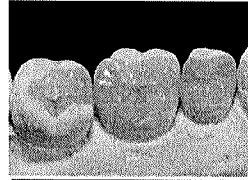
Benzer ürünler ile diş protezlerine bağlı indikasyonlar üretilmektedir. İnsan ağızındaki diş farklı materyaller ile farklı amaçlar için üretilmektedir. Bunlar en çok kullanım itibarıyla zirkonyum, pmma, wax ve kompozit gibi malzemelerdir. Bu malzemeler kullanılarak aşağıdaki gibi farklı indikasyonlar, cihazlarımızdan imal edilebilmektedir. En çok üretilen ürünler kron, köprü ve full arch denilen implant üzeri damaklardır.



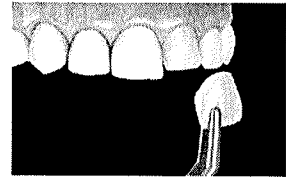
Kron / Crown



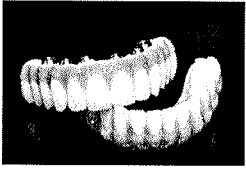
Köprü



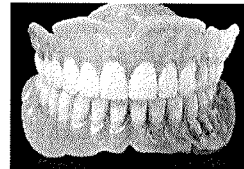
Inlay / Onlay



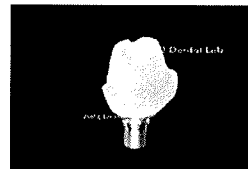
Veneer / Yaprak



Full Arch



Damak / Denture



Custom Abutment

Redon Teknoloji tarafından üretilen cihazların mekanik aksamalarında ağırlıklı olarak alüminyum alaşımlar; özellikle 6061-T6 ve 7075-T6 (ısıl işlemle güçlendirilmiş), ayrıca 5083, ETİAL-177 kullanılmaktadır. 5 Eksen yüksek hassasiyetli CNC cihazlarında, malzemenin geometrik toleranslara uygun biçimde şekillendirilmesi sağlanır ve tesviye işlemi ile nihai form kazandırılır. Cihazın gövde, taşıyıcı yapı ve bağlantı elemanları gibi ana bileşenleri oluşturulmuş olur. Bütün kritik mekanik aksamlar firma içerisinde üretilerek, %100 CMM(3 boyutlu ölçüm cihazı) kontrolüne tabi tutularak kalite ve doğruluk sağlanır.

Zaman ve kesici takım tasarrufu amacıyla bazı parçalar kum, kokil ve hassas döküm olarak ülkemizdeki üreticilerden tedarik edilmektedir. Her ne kadar hassas döküm dahi olsa yüzeylerde mat ve işleme izleri içerir. Ayrıca yüzey bozuklukları veya mikro çukurlar meydana çıkabilmektedir. A sınıfı yüzey kalitesi için dökümler boyama işlemine tabii tutulmadan önce macun çekilir. Macun, bu yüzey kusurlarını doldurarak düz, pürüzsüz ve homojen bir zemin oluşturur. Boya sonrası yüzeyde dalgalanma, girinti-çıkıntı görünmez. Son kat boyanın düzgün yayılmasını sağlar. Astar, boya ile metal yüzey arasında bir bağlayıcı katman oluşturur. Bu katman sayesinde boya hem daha sağlam yapışır hem de yüzeyi korozyona karşı izole eder.

Gövde, salıncak, iş mili kutusu ve köprü gibi alüminyum malzemeler boyama işlemine tabii tutulur. Boya tabakası, bu yüzeyi dış etkenlere karşı yalıtarak korozyonu önler. Bazı parçalar ise paslanmaz 316L gibi malzemelerden işlenerek korozyon engellenmiş olur.

Gövde üzerinde köprü, köprü üzerine iş mili kutusu montaj edilerek içerisine iş mili sabitlenir. İş mili dahil edilmesinden sonra kablolar kablolama kanalları içerisinde elektrik panosuna çekilir.

REDON TEKNOLOJİ A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
10. Sokak No: 10 Kat: 10. Kat
Mersis: 08010010000000000000
Yenikapı - Beşiktaş - İstanbul

2. Firmanız tarafından kullanılan üretim teknolojisi ile başvuru konusu ülke(ler)de kullanılan üretim teknolojisi arasında farklılık varsa bilindiği ölçüde açıklayınız.

Gövde yapısı olarak monoblok bir gövdede 3 nokta temas esasında hareket eden X-Y-Z eksenleri uzun çalışma süreleri içerisinde esnemeye daha az maruz kalmaktadır. Kullandığımız yüksek kaliteli motorlar ve kontrol ünitesi sayesinde daha hızlı, hassas ve doğru sonuçlar elde edilmektedir. Ayrıca hassas taşlanmış sınıf vidalı miller ile tekrarlanabilirlik hassasiyetimiz 8 mikrondur. Döner eksenlerde kullandığımız redüktörlerin sapması 1.5arcmin. altındadır. 60.000-100.000 devir dönebilen iş millerimiz malzemelerin doğru koşullarda ve sorunsuz kazınmasına destek vermektedir. Bütün bu komponentler ile verdiğimiz özelleştirilmiş yazılımlar, kazıma sürelerini rakiplerimize göre 2 katın üzerinde avantaj sağlamaktadır. Bazı makinelerimizde kullandığımız yüksek tork değerine sahip iş mili bizleri titanyum ve CoCR gibi zor materyallerin kazınmasında farklılaştırmaktadır.

Özgün tasarımlarımızla pazardaki benzersizlik algısını oluşturduk ve IF Design, Red Dot ve German Desing gibi kabul görmüş kuruluşlardan ödüller kazanılmıştır.

Modellerimizden bir tanesi, tekli satın alınabilir ve gelecekte disk/blok değiştirme ünitesi eklenebilmesi opsiyonu ve 2 cihazın tek bir disk/blok değiştirici ile çalıştırılabilmesi hiçbir rakibimizde yoktur. Avrupalı bazı rakiplerimizin bu cihazımızı kendi markaları adı altında üretim yapılması konusunda bile talepler gelmektedir.

3. Ürün üretiminde kullanılan başlıca hammadde ve diğer girdileri yazınız. Bu girdilerin nerelerden (yurt içi veya yurt dışı) temin edildiğini ve tercih sebebini belirtiniz.

Yazılımlar kendi bünyemizde yetiştirdiğimiz mühendisler tarafından geliştirilmektedir.

Kontrol ünitesi ve motorların ülkemizde üretimi olmaması nedeniyle yurtdışından tedarik edilmektedir. Servo motor teknolojisi sayesinde hızlı, hassas ve yüksek tork gerektiren metallerin kazınması sağlanabilmektedir. Ayrıca yüksek stabilite nedeniyle sorunsuz olması servis kolaylığı ve maliyetlerimizi azaltmaktadır.

Fener/İş mili ülkemizde üretimi olmaması nedeniyle yurtdışından tedarik edilmektedir. Çap 33mm ve 45mm boyutlarında yüksek devirli iş mili üreten Avrupa'da 2-3 adet firma vardır. Yüksek torklu iş millileri ve sorunsuz olması nedeniyle tercih edilmektedir.

Vidalı mil ülkemizde üretimi olmaması nedeniyle yurtdışından tedarik edilmektedir. Dünyadaki vidalı mil ihtiyacının büyük bir bölümü Güney Kore'den sağlanmaktadır. Hem maliyet hem de kalitesi nedeniyle tercih edilmektedir.

Kum ve paslanmaz döküm, sac metal, plastik aksam, elektrik gibi malzemeler ülkemizden tedarik edilmektedir.

CNC işleme operasyonları kendi bünyemizde imal edilmektedir.

RESONANS MÜHÜR
Genel Müdür
T.C. SGA
Mersis No: 08010000900000000000000000
Yenikapı Viki 197 3677

E-3 HAKSIZ REKABET YAŞANAN ÜRÜN TİPLERİ

1. Firmanızca üretilen başvuru kapsamındaki ürünlerin tamamını temel gruplar veya tipler itibariyle 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
Hybrid Kuru	5 eksen kuru kazıma	Diş Laboratuvar ve Klinikler	Evet
Hybrid Kuru&Sulu	5 eksen kuru&sulu kazıma	Diş Laboratuvar ve Klinikler	Evet
GTR	5 eksen kuru&sulu kazıma	Diş Laboratuvar ve Klinikler	Hayır
BestMILL	5 eksen kuru&sulu kazıma	Diş Laboratuvar ve Klinikler	Hayır

2. Başvuru konusu ülke(ler)den ithal edilen başvuru konusu ürünün tipleri arasında firmanızca üretilmeyen tipler varsa belirtiniz ve üretilmeme nedenlerini açıklayınız.

İthal edilen ürün tiplerinin tamamına karşılık gelen ürünler firmamızca üretilmektedir.

E-4 ÜRÜNÜN DAĞITIM SİSTEMİ VE SATIŞ KANALLARI

1. Benzer ürünün ve başvuruya konu ürünün iç piyasadaki dağıtım kanallarını tarif ediniz. Örneğin; [üretici→distribütör→ toptancı→endüstriyel son kullanıcı] veya [üretici→toptancı→tüketici] gibi.

İç piyasada dağıtım kanallarımız aşağıdaki gibidir. Kendi satış ekibimiz ve bayilerimizle birlikte 2 adet farklı dağıtım kanalı mevcuttur.

Üretici → Son Kullanıcı

Üretici → distribütör → son kullanıcı

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

Doğrudan satış kanalımızdan sipariş alınmasına müteakip, ERP sistemimize sipariş girilir. Ödeme evraklarının alınmasına müteakip 2-3 hafta içerisinde sipariş müşteriye teslim edilerek kurulum tarafımızca sağlanır.

Distribütör satış yapması durumunda tarafımıza sipariş e-posta yoluyla iletilir. E-posta gelmesine müteakip 2-3 hafta içerisinde bayi makineyi fabrikamızdan teslim alarak müşteriye kendi ekibi ile kurulumunu sağlar ve garanti süresince servisi verir.

3. Faturalama ve ödemenin ne şekilde yapıldığını anlatınız.

Doğrudan satış yapılması durumunda fatura ödeme evraklarının alınmasına müteakip kesilir. Direkt satışlarımızda % peşin geri kalanı maksimum ** taksit olarak senet, çek veya kredi kartıyla tahsil edilir. Son dönemde satışların azalması nedeniyle taksit sayısı ** aya kadar artırılmıştır.**

İç piyasada distribütör satış yapması durumunda, mail ile gelen sipariş ile ödemenin %'i, makine gönderiminde %**'i, ürün tesliminden ** gün sonra %**'i ve geriye kalan %**'te ürün tesliminden ** gün sonra tahsil edilir.**

Ödemeler ya çek, senet veya kredi kartı yöntemiyle tahsil edilebilmektedir.

Yurtdışı satışlarının tamamı ödeme ***** olarak yapılmaktadır.

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

Tablo E-4.4 Satışların Dağılımı			
Satış (2024)	Toplam	Distribütör	Nihai Kullanıcı
Satış miktarı (Adet)	****	****	****
Satış değeri (TL)	****	****	****
Ortalama birim fiyat (TL)	****	****	****
Ciro içindeki pay (%)	****	****	****

E-5 FİYAT TESPİTİ

1. Başvuruya konu üründe ve benzer üründe 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 (yurt içi, yurt dışı) maliyetlerinin fiyatlar üzerindeki etkisini belirtiniz.

Ürettiğimiz makinaları tekil direk satışında ortalama %** nihai kullanıcıya indirim verilmektedir.

Makinalarımızı distribütöre satışında %**-%** aralığında bayi marjı verilmektedir. Bu marj karşılığında ödeme vade avantajı, gönderim ücreti, kurulum ve kurulum sonrası servis hizmetleri bayi tarafından yönetilmektedir.

2017-2021 yılları arasında üretimini yaptığımız cihazların son kullanıcı fiyatı ortalama **** civarındaydı. 2021-2022 yılları arasında Çin’li firmaların pazara girmeye başlamasıyla birlikte bu fiyatlar **** bandına gerilemiştir.

2023 yılında Çin’den gelen ürünlerin pazarda yer edinmeye başlaması ve ülkemizdeki kur değişkenliği nedeniyle yatırım maliyeti karar vermede birinci öncelik haline gelmiştir. Ayrıca Çin’li birçok cihaz üreticisi yurtdışına açılmaya kararları sonrasında, Türkiye’deki büyüyen sağlık turizmi pazarı ve ihracat işlemlerinin çok kolay olması nedeniyle Çin’li üreticilerin dikkatini çekmiştir. Bu nedenle ülkemize girebilmek için satış rakamlarını akıl almaz derecede düşürmüşlerdir. Ortalama cihaz satış rakamları **** aralığına yerleşmiştir.

2024 yılı itibariyle Çin’li üreticiler rakiplerini batırmak için gitgide düşürdükleri fiyatlar nedeniyle son kullanıcı tarafında **** aralığında satılmaktadır.

Son kullanıcı fiyatları yukarıda bahsedildiği üzere iken, benzer bir ürünün ithalatçısı firmanın alış fiyatları ***** civarında olduğu Ek-E-5-1’de görebilirsiniz.

Çin’li firmaların artan satış adetleriyle birlikte direk olarak son kullanıcı fiyatlarını belirlemesi nedeniyle ürün fiyatlarımız bu aralıklar içerisinde maliyete bakılmaksızın düşürülmek zorunda kalmıştır.

TECİM TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
Yatırım-Likidite ve Finansman
10. Sok. No: 10 Kat: 10. Kat
Maslak Mh. Kat: 10 Kat: 10 Kat
Yatırım Y.D. 197 30/77

2. Benzer üründe piyasada oluşan **makul kar oranı** (ürünün sınai maliyeti/alış fiyatına eklenen kar oranı) ne kadardır?

Bu sektörde işin sürekli teknolojik yatırım ve ARGE gerektiren yapısı, ileride artabilecek maliyetlere karşın fiyatı teslimattan aylar önceden belirlenmesi sebebiyle, üretici enflasyonun son dönemlerde çok yüksek seyretmesi ve global fuarlara katılımların çok ciddi pazarlama bütçelerinin gerektirmesi nedeniyle Toplam üretim maliyeti (sınai) üzerinden en az %** civarında olması beklenir.

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

Ürün Adı	Son Kullanıcı Fiyat	Distribütör Fiyat	
		Marj Oranı	Fiyat
Hybrid Kuru Cad/Cam Kazıyıcı	****	**	****
Hybrid Kuru&Sulu Cad/Cam Kazıyıcı	****	**	****
GTR Full Kuru & Sulu Cad/Cam Kazıyıcı	****	**	****
BestMILL Full Kuru & Sulu Cad/Cam Kazıyıcı	****	**	****

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

Fiyat Listesi kullanılmaktadır.

5. Eğer üçüncü ülke(ler)den başvuruya 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 ülkelerden benzer ürün satın alınmamaktadır.

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

Son yıllarda piyasa fiyatlarını ciddi şekilde etkileyen 2 değişiklik olmuştur. Birinci unsur döviz kurlarındaki ani yükseliş, diğeri ise Çin’li firmaların ülkemizi hedef pazar olarak belirlemesi ve daha düşük fiyatlarla ülkemize ihracat yapmasıdır. Bu çerçevede Çin’li şirketlerden bazıları ülkemizde kendi ithalat şirketleri kurmuş ithalatçı haline gelmiştir.

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

Ek E-5-7’de görebilirsiniz.

8. Kısa ya da uzun dönemli sözleşme temelinde satışınız var ise söz konusu sözleşmenin bir örneğini ekleyiniz. Sözleşme hükümleri çerçevesinde aşağıdaki soruları cevaplayınız:

a) Sözleşmenin ortalama süresi ne kadardır?

- b) Sözleşme süresince fiyatlar yeniden müzakere edilebilir mi?
- c) Sözleşme; fiyatı, miktarı veya her ikisini belirliyor mu?
- d) Sözleşmenin karşılanma veya karşılanmama şartları var mı?
9. Müşterilerinizi ve yıllık satış miktarınızı belirtiniz. Dampingle/Sübvansiyonlu ithalat nedeni ile müşteri kaybınız ya da belirli müşterilerinizde önemli miktarda satış kaybınız oldu ise dönemler itibariyle bahse konu müşterilerinize olan satışlarınızı listeleyiniz.

Yurtiçi müşterilerimiz bizim %** bayilerimizdir ve son yıllarda çok ciddi yatırımlar yapmış olmamıza ve AB menşeli ithalata göre çok uygun fiyata aynı ürünleri piyasaya vermemize karşın tüketimden aldığımız pay yeterince artmamaktadır. Bayi yoluyla satış yapmamız nedeniyle ve bayilerinde sadece ilgili üretici ürünlerini satması ve uç noktadaki alıcı bilgisinin üreticide mevcut olmaması nedeniyle son alıcı satış düşüşleri bilgisi tam olarak sunulamamaktadır.

2022 ve 2023 yılının başında Çin’li ürünler nedeniyle dramatik olarak düşen fiyatlar, elimizde ciddi oranda stok oluşmasına neden olmuştur. Hayatta kalmak veya şirketi kapatmamak tercihi nedeniyle 2023 yılı Nisan ayında liste fiyatı **** olan Hybrid Eco Kuru Cad/Cam Kazıyıcı ürünümüzün fiyatını ***** indirerek stoklarımızı eritebildik. 2022 yılında yurtiçinde satılan toplam cihaz adedi *** iken 2023 yılında bu adet yaklaşık **** adet olmuştur. 2022 yılına göre satış adedinin katlanmasına rağmen karlılık neredeyse sıfıra yaklaşmıştır. Bu indirim ile 2023-2024 yılı içerisinde iç pazarda yaklaşık **** adet satılmış ve indirim nedeniyle yaklaşık ***** fazla kardan zarar oluşmuştur.

2024 yılı içerisinde fiyatların halen düşmeye devam etmesine cevap veremememiz nedeniyle Hybrid cihaz satış adetlerimizde **** adetten 2024 süreçte **** adete düşmüştür.

10. Satış sonrası hizmetlerin (teknik destek, garanti vb.) her birini tarif ediniz, söz konusu hizmetlerin hangi koşullarda yerine getirildiğini ve nasıl fiyatlandırıldığını (satış fiyatının içinde mi yer alıyor yoksa ayrı mı fiyatlandırılıyor) belirtiniz. Satış sonrası hizmetin tüm müşteriler için aynı temelde geçerli olup olmadığını veya müşteriyle özel müzakere sonucunda belirlenip belirlenmediğini açıklayınız.

Satış gerçekleşmesi ile ürünün sevki, kurulum ve satış sonrası süreci başlamaktadır. Bu aşamaların hepsi ücretsizdir. 2 yıl süresince ürünlerimize garanti vermekteyiz. Bu süreç içerisinde arıza oluşması durumunda ücretsiz olarak yedek parça ve servis aksiyonu alınmaktadır. Servis ve kurulum ekstra ücretlendirilmemektedir.

11. Son 3 aylık dönemde en büyük müşterinize yaptığınız başvuru konusu ürün satışlarına ilişkin her ayın ilk haftasına yoksa ikinci haftasına ait fatura örneklerini ekleyiniz.

Ek E-5-11-1/2/3/4/5 fatura olarak görebilirsiniz.

E-6 BENZER ÜRÜN

1. Firmanız tarafından üretilen ürün ile başvuruya konu ülke(ler) tarafından ya da diğer ülkeler tarafından ihraç edilen ürünün teknik ve fiziki özellikleri ile üretim metodu açısından benzerliklerini ve varsa farklılıklarını ayrıntılı olarak açıklayınız.

Temel olarak CNC cihazlarının üretim yöntemi birbirine benzemektedir. Önemli fark yaratan konuların birincisi tasarımıdır. Tasarım aşamasında birçok analiz yazılımı kullanarak öngörüler doğrultusunda en optimum ve en iyi çözümleri bulabilmekteyiz.

Çin'den ithal edilen cihazlara kıyasla ürettiğimiz makinalarda kullandığımız komponentler ve yazılımlarımız sayesinde daha hızlı, hassas ve doğru üretim yapılabilmektedir. Fakat Çin'deki hızla gelişen teknoloji sayesinde kabul edilebilir kalitede ürünleri çok daha ucuza üretebilmektedir.

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

İthal edilen ürünler ile ürettiğimiz ürünlere birebir aynı kullanım alanları, bayiler, müşteriler ve pazarlara hitap etmektedir.

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

Bütün ithal edilen ürünler firmamızca üretilmektedir.

4. Başvuru edilen ülkelerden ithalatın yoğunlaştığı ürün tiplerini belirtiniz.

Çok çeşitlilik olmaması nedeniyle ürün tipi : "dişçilikte kullanılan diş freze/kazıyıcı makinesi" dir.

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

Fiyat harici hiçbir nedeni yoktur.

F KISMI - BAŞVURU KONUSU ÜLKELER, İHRACATÇILAR VE İTHALATÇILAR

F-1 GENEL

1. Başvuru konusu ürünün menşe ülkeleri ve farklı ise ihracatçı ülkeleri:

Başvuru konusu ürünün menşe ülkeleri Çin Halk Cumhuriyeti'dir.

2. Biliniyorsa başvuru konusu ürünün menşe/ihracatçı ülkedeki üreticileri, ihracatçıları ve bunların iletişim bilgileri (telefon, faks, adres ve internet sayfası):

Üretici / İhracatçı Firma	Menşei	Websitesi
*****	****	*****
*****	****	*****
*****	****	*****
*****	****	*****
*****	****	*****
*****	****	*****
*****	****	*****
*****	****	*****

*****	*****	*****
*****	*****	*****

3. Biliniyorsa başvuru konusu ürünü, başvuruya konu ülkelerden ithal eden firmalar ve bunların iletişim bilgileri (telefon, faks, adres ve internet sayfası):

[illegible]

4. Başvuru konusu ürünün iç piyasadaki bilinen kullanıcıları ve tüketicileri ile bunların iletişim bilgileri (telefon, faks, adres ve internet sayfası):

Başvuru konusu ürünün iç piyasadaki kullanıcıları diş teknisyenleri ve diş hekimleridir.

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

Dünyadaki üretici ülkeler sayılı olup Çin, Almanya, Japonya ve Türkiye'dir. Diğer üretici ülkelere satış fiyatları rekabet edilebilir ve makul seviyelerde olması nedeniyle konu edilmemektedir. Diğer ülkelerde Çin'li ürünlerin fiyatları ile rekabet edebilmek mümkün olmaması nedeniyle karşı damping süreçleri yürütmektedir.

G KISMI - DAMPİNG İDDİASI

(Yalnızca Sübvansiyon Soruşturması başvurusunda bulunanlar bu kısmı cevaplamayacaklardır. Bu kısım yerine "Sübvansiyon İddiası" kısmını cevaplayacaklardır.)

G-1 GENEL

Bir ürünün ithal fiyatının dampingli olması, söz konusu ürünün normal değerinin (ihracatı yapan ülkedeki iç piyasa fiyatı) altında bir fiyat ile Türkiye'ye ihraç edilmesidir. Bu durumu ortaya koymak için, öncelikle başvuru konusu ülke(ler)deki benzer ürün için iç piyasa fiyatları hakkında bilgi ve belge sağlanmalı, bu mümkün değilse ilgili ülkelerin üçüncü ülkelere ihraç fiyatları ve ilgili ülkedeki maliyetler ve ürünün maliyet yapısına ilişkin bilgi ve belgeler sunulmalıdır. Gerekiyorsa, bu ülkeler ile Türkiye arasındaki maliyet farklılıkları dikkate alınarak, Türkiye'deki kendi maliyetlerinizin girdi, işçilik, enerji gibi maliyet kalemlerinde ayarlama yaparak, ilgili ülkede oluşabilecek tahmini maliyet verilerini kullanabilirsiniz.

Başvuruya konu madde için normal değer ve ihraç fiyatına ilişkin sunulacak bilgiler mümkün olduğu ölçüde aynı ticari aşamada (tercihen fabrika çıkış aşamasında) ve yakın tarihli olmalıdır. Başvuru konusu madde fiyatları ve maliyetleri çok sayıda farklı tip içeriyorsa, damping iddiasının, örnekleme yöntemiyle piyasada en yaygın kullanılan ve en çok ithal edildiği bilinen tipler için ortaya konulmasında fayda bulunmaktadır. Başvuru birden fazla menşe ülkeye yönelik ise bu bilgiler her bir ülke için ayrı ayrı sağlanmalıdır.

G-2 NORMAL DEĞER

1. Başvuruya konu ürünün menşe ülkedeki normal değerini mümkün olduğu ölçüde aşağıdaki üç yöntemden birine göre son tamamlanmış mali yıl için belirtiniz (Piyasa ekonomisi uygulamayan ülkeler için normal değer, Türkiye de dâhil olmak üzere piyasa ekonomisinin geçerli olduğu emsal bir üçüncü ülkedeki iç piyasa fiyatları veya maliyetleri veya ihraç fiyatları esas alınarak belirlenebilecektir).

- i) **Başvuruya konu ürünün, başvuruya konu ülkede geçerli iç piyasa fiyatı:** Mümkün olduğu ölçüde fiyat listesi, fiyat teklifi, fatura, yayın, rapor, emtia borsası kayıtları, resmi istatistikler ile belgelenmeli ve eğer fiyata dâhilse tüketim, katma değer vergisi, istihsal 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.

Şikayete konu Çin Halk Cumhuriyeti'nde yerleşik firmaların serbest piyasa koşullarında faaliyet göstermediği birçok ülkede tabi oldukları soruşturmalarda teyit edilmiştir. Bu sebeple menşe ülke iç piyasa fiyatları muteber kabul edilemez. Dolayısıyla damping marjları oluşturulmuş değer esasına göre hesaplanmıştır.

- ii) **Başvuruya konu ürünün başvuruya konu ülkeden üçüncü bir ülkeye ihraç fiyatı:** Mümkün olduğu ölçüde fiyat teklifi, fatura, yayın, rapor, resmi istatistikler ile belgelenmelidir. Uluslararası Ticaret Merkezinin (ITC) www.trademap.org uzantılı internet adresi kullanılarak başvuru konusu ürünün üçüncü bir ülkeye ihracatında temsil niteliğini haiz karşılaştırılabilir birim ihraç fiyatı elde edilebilir.

İhraç fiyatı olarak en çok ihracat yapılan ülkenin veya ihraç fiyat ortalaması esas alınmalıdır. Veri, bilgi ve belgeler başvuruya eklenmelidir.

Üçüncü ihraç piyasa değerleri muteber kabul edilmemelidir. Zira, şikâyeteye konu ülkedeki yerleşik firmalara dünya genelinde anti-damping önlemleri uygulanmakla ve devlet destekleri avantajı ile küresel pazarlara oldukça düşük fiyatlarla satış yapmaktadırlar.

- iii) Başvuruya konu ürün için başvuruya konu ülke koşullarındaki oluşturulmuş normal değer: Oluşturulmuş Normal Değer = Üretim (Ticari) Maliyeti + Net Makul Kâr'dır. Üretim maliyeti, mümkün olduğu ölçüde menşe ülkedeki ekonomik koşullar göz önünde bulundurularak ve nesnel bir yöntem kullanılarak başlıca maliyet kalemleri itibarıyla hesaplanmalı ve yine mümkün olduğu ölçüde belgelerle desteklenmelidir. Makul kar, menşe ülkede ilgili sektör veya üründe geçerli olan tüm maliyetler çıktıktan sonra kalan net kar oranıdır.

Tablo I-5 Ürün Birim Maliyet Tablosu (2024 Ay Yılı Fiili Verilerine göre)							
Ürün Tipi ve Tanımı: Hybrid							
Maliyet Kalemleri (Bir birim ürün üretmek için) (Ölçü ve para birimini belirtiniz.)		Girdi Miktarı (adet)	Girdinin Birim Fiyatı TL	Birim Maliyet TL	Birim Maliyet € ¹	Başvuruya konu ülke için	
Direkt ilk madde ve malzemeler (a) ²	Kontrol Ünitesi	1	*****	*****	*****	Birim Maliyet \$	Fiyat kıyası için açıklama
	İş Mili	1	*****	*****	*****		
	Yazılım	1	*****	*****	*****		
	Redüktör	2	*****	*****	*****		
	Pnomatik Malzeme	1	*****	*****	*****		
	Vidalı MİL Grubu	1	*****	*****	*****		
	Döküm Malzeme	1	*****	*****	*****		
	Elektirik Malzemesi	1	*****	*****	*****		
	Alüminyum Hammadde	1	*****	*****	*****		
	Hassas Döküm	1	*****	*****	*****		
	Sac Grubu	1	*****	*****	*****		
	Dış Kasa	1	*****	*****	*****		
	Dış Kasa Boyama	1	*****	*****	*****		
	İç Boyama	1	*****	*****	*****		
Toplam			*****	*****	*****		
Direkt işçilik (b)		1	****	*****	*****	*****	
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde		*****	*****	*****		
	Dolaylı işçilik		*****	*****	*****		
	Enerji	1	*****	*****	*****		
	Paketleme	1	*****	*****	*****		
	Amortisman	1	*****	*****	*****		
	Diğer genel üretim giderleri	1	*****	*****	*****		

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		*****	*****		

Oluşturulmuş normal değerin değerlendirilmesi amacıyla, Türkiye'deki kendi maliyetlerinizi hem TL hem dolar bazında veriniz. Kendi maliyetlerinize kıyasla başvuruya konu ülke için üretim maliyet kalemlerini olabilecek en düşük tahmini değerlerini yazınız.

Başvuruya konu ülkeye yönelik fiyat kıyaslaması için açıklama kısmına örneğin "işçilik maliyetleri Türkiye'deki işçilik maliyetlerine kıyasla %50 daha ucuzdur. Bu nedenle, işçilik maliyetleri %50 daha düşük hesaplanmıştır." şeklinde her bir kalem için açıklama giriniz.

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CN> görebileceğiniz üzere Çin Halk Cumhuriyeti 2023 yılı kişi başına düşen gelir \$12,614.1 iken Türkiye'de \$13,105.7 'dir. Aradaki yaklaşık %4'luk fark ürün satış fiyatlarındaki yansıması aşağıdaki gibidir.

Bizim ürettiğimiz Hybrid Kuru Cad/Cam Kazıyıcı için Toplam üretim maliyeti (sınai) ***** ve rakip bir markanın bize teklif ettiği satış fiyatı yaklaşık ****. (Ek-G-2-1) Satan firmanın da kâr amacıyla iş yaptığını düşünürsek maliyetinin ***** aralığında olması öngörülmektedir.

Ürettiğimiz makinadaki işçilik giderinin yaklaşık **** olduğunu bir üretimde diğer bütün komponentlerin maliyetinin yarısından daha ucuza yakın bir bedelle verilmesi durumunda Çin'deki üretim maliyeti yakalanabilecektir. Bu senaryonun da mümkün olmaması nedeniyle Çin'li firmaların ya devlet sübvansiyonlarıyla ya da iç pazarda daha karlı satış yaparak para kazanma yolunu tercih ettiği görülmektedir.

G-3 TÜRKİYE'YE İHRAÇ FİYATI

- Başvuruya konu ürünün Türkiye'ye ihraç fiyatlarını son tamamlanmış mali yıl için belirtiniz (mümkün olduğu ölçüde fiyat teklifi, fatura, yayın, rapor, resmi istatistikler ile belgelenmelidir):

Örnek bir teklifleri Ek-E-5-1 ve Ek-G-2-1 de görebilirsiniz.

Yukarıda belirtilen ithalatçı firmaların ithal ettikleri GTIP: 9018.49 ve 9018.41 numaralarını incelemeniz durumunda Çin Halk Cumhuriyeti'nden gelen ürünleri fiyatlarının 7.000€-9.000€ aralığında olduğunu görülecektir. Ticari tanımlar aşağıdaki gibidir.

DİŞÇİLİKTE KULLANILAN FREZE MAKİNASI (ST/ANDART EKİPMANLARI İLE BİRLİKTE KOMPLE)
DİŞÇİLİKTE KULLANILAN DİŞ FREZE MAKİNESİ
DİŞ KAZIMA CİHAZI (ÇALIŞMA EKİPMANLARI İLE BİRLİKTE KOMPLE)
DİŞÇİLİK LABORATUVARLARINDA KULLANILAN DİŞ KAZIMA CİHAZI

DİŞÇİLİKTE PROTEZ DİŞ YAPIMINDA KULLANILAN KAZIYICI ÜNİTE
DİŞ FREZE MAKİNASI (AKSESUARLARI İLE BİRLİKTE SET HALİNDEDİR.)
DİŞÇİLİKTE KULLANILAN ZİRKON KAZIMA MAKİNASI (MUTAT TEF. VE AKSESUARLARI İLE BİRLİKTE)

Tablo G-3.1 İhraç Fiyatı		
	Ürün Tipi 1	Ürün Tipi ...
İhraç fiyatı		

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

Detaylı bilgi bulunmamaktadır.

G-4 FİYAT AYARLAMALARI VE DAMPİNG MARJİ

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

Tablo G-4.1 Damping Marjı Hesabı				
(Son tamamlanmış mali yıl için) (Ölçü ve para birimini belirtiniz.)	Normal Değer	Türkiye'ye İhraç fiyatı		
	Hybrid Kuru Cad/Cam Freze/Kazıyıcı	***Kuru Cad/Cam Freze/Kazıyıcı	*** Kuru Cad/Cam Freze/Kazıyıcı	*** Kuru Cad/Cam Freze/Kazıyıcı
Birim fiyat	****	*****	*****	*****
Tüketim, istihsal vb. vergiler (-)	****	*****	*****	*****
Gümrük vergisi ve ithal masrafları (-)	****	*****	*****	*****
Perakende, toptan, distribütör payı (-)	****	*****	*****	*****
Harici navlun ve sigorta ayarlaması (-)	****	*****	*****	*****
İskonto veya komisyon (-)	****	*****	*****	*****
Vade farkı ayarlaması (-)	****	*****	*****	*****
Dâhili navlun (-)	****	*****	*****	*****
Diğer ayarlamalar (-)	****	*****	*****	*****
Fabrika çıkış aşamasında fiyat	****	*****	*****	*****
Damping marjı (normal değer- ihraç fiyatı)	****	*****	*****	*****

I KISMI - MADDİ ZARAR İDDİASI

I- GENEL

Bir üretim dalında zarar hali, dumpingli veya sübvansiyonlu ithalatın söz konusu üretim dalı üzerinde yarattığı olumsuz gelişmelerden kaynaklanmalıdır. Yerli üretim dalında zarar hali, "maddi zarar", "maddi zarar tehdidi" veya "bir üretim dalının kurulmasının fiziki olarak gecikmesi" şeklinde mevcut olabilmektedir. Zarar halinin tespiti somut ve nesnel delillere dayandırılmalıdır.

Maddi zarar tespitinde, dumpingli veya sübvansiyonlu ithalatın hacmi ve bu ithalatın iç piyasadaki benzer ürün fiyatları ile yerli üretim dalı üzerindeki etkileri incelenmektedir. Bu durumu ortaya koymak için; dumpingli veya sübvansiyonlu ithalatın hacminde mutlak olarak veya Türkiye üretim veya tüketimine göre önemli bir artış olup olmadığı, söz konusu ithalatın fiyatlarının Türkiye iç piyasasındaki benzer ürün fiyatlarının altında kalıp kalmadığı veya bu fiyatları düşürücü ya da fiyat artışlarını engelleyici bir etki yaratıp yaratmadığının ortaya konulması gerekmektedir. Ayrıca, dumpingli veya sübvansiyonlu ithalatın; yerli üretim dalının satışlar, karlılık, üretim, pazar payı, kapasite kullanım oranı, yurtiçi fiyatların seyri, nakit akışı, stoklar, istihdam, ücretler, öz sermaye, yatırımları artırma yeteneği gibi göstergeleri üzerindeki olumsuz etkilerine ilişkin veriler sunulmalıdır.

Maddi zarar tehdidinin tespitinde ise, Türkiye iç piyasasına dumpingli veya sübvansiyonlu ithalatta büyük ölçüde artış ihtimalinin bulunduğu, ihracatçı ülkedeki benzer ürüne ilişkin stoklar, ihracatçı firmanın serbestçe elden çıkarılabilir kapasitesinde yakın dönemde önemli ölçüde artış beklenmesi ve ihracatçı ülkeden gerçekleşmesi beklenen ihracatın büyük oranda Türkiye piyasasına yönelmesine ilişkin deliller ortaya konulmalıdır.

Ancak söz konusu faktörlerden biri veya birkaçında görülen veya görülmesi beklenen gelişmeler mutlak surette yerli üretim dalında zarar halinin mevcudiyeti veya yakın gelecekte maddi zarar halinin meydana geleceği hakkında kesin bir yargıya temel teşkil etmemektedir.

I-1 İTHALATIN MUTLAK GELİŞİMİ

İthalat verileri Türkiye İstatistik Kurumu'ndan (TÜİK) temin edilebilir (<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>). Buradan sağlanamaması halinde, İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Dairesi ile temasa geçilebilir.

Tablo I-1 İthalatın Mutlak Gelişimi GTIP: 9018.49				
(Ölçü ve para birimini belirtiniz.)		2022	2023	2024
Başvuruya konu ürünün genel ithalatı	Kg	1.680.791	1.550.624	1.382.978
	Euro	78.665.671	85.978.383	87.074.212
Başvuruya konu Çin Halk Cumhuriyeti'nden ithalat	Kg	1.080.331	907.574	850.873
	Euro	24.762.788	24.994.501	24.579.903

Tablo I-1 İthalatın Mutlak Gelişimi GTIP: 9018.41				
(Ölçü ve para birimini belirtiniz.)		2022	2023	2024
Başvuruya konu ürünün genel ithalatı	Kg	932.306	923.994	856.443
	Euro	17.953.903	19.453.794	16.235.806
Başvuruya konu Çin Halk Cumhuriyeti'nden ithalat	Kg	719.768	638.188	644.329
	Euro	7.892.836	7.006.348	7.207.717

Fiyat Kırılması	\$/adet	100	58	54
	CIF'in %'si	100	81	74
Fiyat Baskısı	\$/adet	100	62	46
	CIF'in %'si	100	86	63

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

¹: TÜİK verileri kullanılarak hesaplanacak başvuru konusu ülkeden gerçekleştirilen ithalatın birim fiyatı (CIF) (<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>) Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

²: CIF ithal birim 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

³: (TCMB) verileri kullanılmalıdır. (<http://evds.tcmb.gov.tr>)

- iii) **Fiyat Bastırılması:** Yerli üretim dalının dampingle/sübvansiyonlu olduğu iddia edilen başvuruya konu ürün ithalatı sebebiyle artan maliyetlerini benzer ürünün satış fiyatlarına yansıtamaması veya maliyetlerden daha az oranda yansıtabilmesi veya maliyetler aynı kalırken fiyatının yıpranması sonucunda kar oranının azalması ya da maliyet-fiyat oranının yükselmesidir.

I-3.iii Fiyat Bastırılması				
(Birimi belirtiniz.)	Birim Fiyat	2022	2023	2024
Yerli Üretici Birim Yurt İçi Satış Fiyatı (a)	€/Adet	100	53	37
Yerli Üretici Birim Ticari Maliyeti (b)	€/Adet	100	80	63
Yurt İçi Satış Karı	(a-b)	100	14	1
Birim Kar Oranı %	(a-b)/(b) (%)	100	12	1
Birim Ticari Maliyet /Birim Satış Fiyatı (%)	(b/a) (%)	100	101	80

I-4 YERLİ ÜRETİM DALININ DURUMU

Yerli üretim dalının ekonomik göstergeleri (mümkün olduğu ölçüde ilgili ürüne ait verilerin sağlanması, ayırtırma yapılamayan ve ancak şirket geneli için verilebilen kalemlerin ise mutlaka belirtilmesi gerekmektedir).

- i) Firmanızın son tamamlanmış mali yıla ait ve varsa içinde bulunulan yıl için;
- (a) Ayrıntılı bilançosu,
Ek I-4-1 ve Ek I-4-2
- (b) Ayrıntılı gelir tablosu,
Ek I-4-1 ve Ek I-4-2
- (c) Detay mizan,
Ek I-4-3 ve Ek I-4-4
- (d) Satışların maliyeti tablosu ve
Yoktur.

Yerli Üretici Birim Yurt İçi Satış Fiyatı (a)
Yerli Üretici Birim Ticari Maliyeti (b)
Yurt İçi Satış Karı
Birim Kar Oranı %
Birim Ticari Maliyet /Birim Satış Fiyatı (%)

(e) Nakit akış tablosunu
Yoktur.

sağlayınız.

ii) Firmanızın geneline ait aşağıdaki tabloyu doldurunuz.

	Birim	REEL		
		2022	2023	2024
Net Satışlar		100	135	141
Satışların Maliyeti	Değer (TL)	100	133	121
Brüt Satış Kârı / Zararı	Değer (TL)	100	144	223
Brüt Satış Kârı / Zararı Oranı	%	100	71	75
Faaliyet Giderleri	Değer (TL)	100	124	206
Faaliyet Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	205	276
Faaliyet Kârı ve Zararı Oranı	%	100	101	92
Finansman Giderleri	Değer (TL)	100	209	485
Olağan Kâr / Zarar	Değer (TL)	100	117	80
Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	98	76
Net Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	98	67
Net Kâr / Zarar Oranı	%	100	48	22
Firma Bilanço Aktif Toplamı	Değer (TL)	100	119	143
Firma Öz sermayesi	Değer (TL)	100	139	234
Firma Tevsi Yatırımlar	Değer (TL)	100	109	183
Firma Yenileme Yatırımları	Değer (TL)			
Firma Amortisman Toplamı	Değer (TL)	100	119	460
Aylık Brüt İşçi Ücreti	Ücret (TL/Kişi-Ay)	100	172	195
İstihdam	İdari Personel Sayısı	100	119	119
	Direkt İşçi Sayısı	100	114	114

iii) Yerli üretim dalının yalnızca benzer ürüne ait aşağıdaki tabloyu doldurunuz.

	Birim	REEL		
		2022	2023	2024
Üretim	Miktar (a) (adet)	100	170	163
	Değer (TL)	100	140	111
Yurt İçi Satışlar	Miktar (b)	100	171	155
	Değer (TL) (c)	100	133	141
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (c/b)	100	78	91
Yurt Dışı Satışlar	Miktar (d)	100	149	137
	Değer (TL) (e)	100	174	208
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (e/d)	100	116	152
Varsa Şirket İçi Transfer ve Dikey Kullanım	Miktar			
	Değer (TL)			
	Birim Transfer Fiyatı (TL)			
Satılan Malların Sınai Maliyeti	Değer (TL) (f)	100	134	101

	Birim Maliyet(TL/Mik.) $f/(b+d)$	100	82	68
Faaliyet Giderleri (Satış ve Genel İdari Giderler)	Değer (TL) (g) $=u*[(c+e)/(s)]$	100	133	234
	Birim Maliyet(TL/Mik.) $g/(b+d)$	100	81	158
Finansman Net Giderleri (Net= Kısa + Uzun Vad. Fin. Gideri-Kısa Vad. Fin. Geliri)	Değer (TL) $(h)=v*[(c+e)/(s)]$	100	224	550
	Birim Maliyet(TL/Mik.) $h/(b+d)$	100	137	371
Satılan Malların Ticari Maliyeti	Değer (TL) (i) $=f+g+h$	100	135	124
	Birim Maliyet(TL/Mik.) $i/(b+d)$	100	83	83
Yurt İçi Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (j)	100	-568	1.133
	Birim Kar (TL/Mik)	100	-332	733
Yurt Dışı Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (k)	-100	3	121
	Birim Kar (TL/Mik)	-100	2	88
Kârlılık (Toplam Kâr ve Birim Kâr)	Değer (TL) (l) $=j+k$	-100	-44	225
	Birim Kar (TL/Mik) $l/(b+d)$	-100	-27	152
Dönem Sonu Stoklar	Miktar (m)		100	450
	Değer (TL) (n)		100	531
Stok Çevrim Hızı (Satış/Stok)	$(b+d)/m$		100	20
Kapasite ve KKO	Miktar	100	100	200
	KKO %	100	170	81
Ürün İstihdamı	İdari Personel Sayısı	100	121	121
	Direk İşçi Sayısı (o)	100	114	122
Aylık Brüt İşçi Ücreti	Ücret (TL/Kişi-Ay)	100	172	195
Verimlilik	Üretim/Kişi (a/o)	100	150	134
Ürün Amortismanı	Değer (TL) (p) $=t*[(c+e)/(s)]$	100	127	522
Ürün Nakit Akışı	Değer (TL) (r) $=p+l$	100	248	921
Net Satış Toplamı	Değer (TL) (s)	100	135	141
Bilanço Aktif Toplamı	Değer (TL)	100	119	143
Öz sermaye	Değer (TL)	100	139	234
Amortisman Toplamı	Değer (TL) (t)	100	119	460
Faaliyet Gideri	Değer (TL) (u)	100	124	206
Finansman Gideri	Değer (TL) (v)	100	209	485
Tevsi Yatırımlar	Değer (TL)	100	109	183
Yenileme Yatırımları	Değer (TL)			
Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	98	76
Yatırımların Geri Dönüş Oranı	%	100	47	-15

2019/04/12 12:12:56
T.C. İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
MÜHÜR
Yazdırma Tarihi: 12.04.2019 12:12:56

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

Tablo I-4.iv Firma Ürün Üretim ve Ciro Payları (2024)			
Ürün Grubu (adet)		Satış Tutarı (TL)	Firma Toplam Net Satış İçi Pay (%)
Benzer Ürün (a)	Dişçilik alanında kullanılan 5 eksen frezeleme/kazıyıcı makineler	****	****
Ticari Mallar (c)	Dental Zirkonyum Blok	****	****
	Dental 3D Printer &Reçine	****	****
	Dental Tarayıcı	****	****
	Dental Yazılım	****	****
	Dental Fırın	****	****
	Frezeleme Uçları	****	****
	Diğer	****	****
Firma Hizmet Satışları (d)		****	****
Firma Toplam Net Satışları	(a+b+c+d)	****	

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

Aşağıdaki tabloda görebileceğiniz üzere üretimini yaptığımız 4 çeşit Dişçilikte kullanılan frezeleme/kazıyıcı bulunmaktadır. Daha önceden bahsedildiği üzere pazarın talep yoğunluğu %85 oranında kuru yani zirkonyum kazımak için alınan cihazlardır. Ürettiğimiz ürün tiplerinden Hybrid modeli bu talebe karşılık gelmektedir. 2023 yılı içerisinde üretim adedinin %**, 2024 yılı içerisinde %**'lük kısmı oluşturmaktadır. Soruşturmaya konu ürünümüzde Hybrid'dir.

Tablo I-4.v Benzer Ürün Tipleri (2023 Yıllık)				
Benzer Ürünün Tipleri	Üretim Miktarı, ADET	Miktar İçi Pay %	Satış Geliri TL	Gelir İçi Pay %
Tip 1: Best Mill	****	****	****	****
Tip 2: GTR	****	****	****	****
Tip 3: Hybrid	****	****	****	****
Tip 4: R-One+	****	****	****	****
Toplam	****	****	****	****

RESMİ MÜHÜR
T.C. TİCARET BAKANLIĞI
İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
MÜHÜR
T.C. TİCARET BAKANLIĞI
İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
MÜHÜR

Tablo I-4.v Benzer Ürün Tipleri (2024)

Benzer Ürünün Tipleri	Üretim Miktarı, ADET	Miktar İçi Pay %	Satış Geliri TL	Gelir İçi Pay %
Tip 1: Best Mill	****	****	****	****
Tip 2: GTR	****	****	****	****
Tip 3: Hybrid	****	****	****	****
Tip 4: R-One+	****	****	****	****
Toplam	****	****	****	****

vi) Benzer ürünün başlıca tipleri için maliyet ve satış fiyatlarının gelişimi:

Tablo I-4.vi Benzer Ürünün Maliyet ve Satışı

Ürün Tipleri (Birimi belirtiniz.)	Ağırlıklı Ortalama	2022	2023	2024
Tip 1 : Hybrid	Sınai Maliyet (TL/Miktar)	****	****	****
	Ticari Maliyet (TL/Miktar)	****	****	****
	Satış Fiyatı (TL/Miktar)	****	****	****

I-5 MALİYET MUHASEBESİ SİSTEMİ VE ÜRETİM MALİYETİ

1. Maliyet merkezleri, standart maliyet, varyanslar, standartların belirlenmesi hususlarını da içerecek şekilde maliyet sisteminizi açıklayınız.

Üretimdeki istasyonlar bazında üretim aşamalarımızı takip edilmektedir. Her üretim istasyonunda kullanılan hammadde, işçilik ve genel üretim giderleri takip edilerek mamul maliyetleri hesaplanmaktadır.

2. Başvuruya konu ürünün üretim maliyetinin nasıl elde edildiğini firmanızca kullanılan maliyet muhasebesi sistemi çerçevesinde açıklayınız.

Ürün maliyetlerimiz üretimdeki, ürünün üretim süreçlerinde kullanılan hammaddenin üzerine belirlenen dağıtım anahtarları yüklenen işçilik ve genel üretim giderleri yüklenerek mamulün maliyeti hesaplanmaktadır. Üretim aşamasında kullanılan malzemelerin maliyeti "ağırlıklı ortalama maliyeti" sistemine göre hesaplanmaktadır.

3. Firmanızca üretilen benzer ürünün bütün üretim maliyetini gösteren aşağıdaki tabloyu son tamamlanmış mali yıl için doldurunuz. Üretim maliyeti kalemlerinin nasıl dağıtıldığını ayrıntısıyla açıklayınız. Maliyet muhasebe sisteminizde kullandığınız yöntemden farklı bir yöntem kullandıysanız, bu yöntemi neden kullandığınızı açıklayınız. Hammadde, enerji, işçilik, paketleme 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.

- 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 (hammadde temini, enerji temini vb.) açıklayınız.
- iii) Direkt ilk madde ve malzemeler: Her bir hammadde ve girdileri, vergiler ve diğer masrafları da içerek şekilde toplam maliyetini belirtiniz.
- iv) Doğrudan işçilik: Başvuruya konu olan ürünle irtibatlandırılabilen ya da doğrudan başvuruya konu ürünün işçiliğini içermelidir.
- v) Genel üretim giderleri: Başvuruya konu ürünün üretilmesi için gerekli olan ve gerçekleşen tüm maliyetleri listeleyiniz.
- 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 dâhil edilip edilmeyeceği hususunda şüpheniz var ise İthalat Genel Müdürlüğü, Damping ve Sübvansiyon Dairesi ile görüşünüz.

Tablo I-5 Ürün Birim Maliyet Tablosu (2024 Yılı Fiili Verilerine göre)					
Ürün Tipi ve Tanımı: Hybrid					
Maliyet Kalemleri (Bir birim ürün üretmek için) (Ölçü ve para birimini belirtiniz.)		Girdi Miktarı	Girdinin Birim Fiyatı TL	Birim Maliyet TL	Birim Maliyet € ¹
Direkt ilk madde ve malzemeler (a) ²	Kontrol Ünitesi	1	****	****	****
	İş Mili	1	****	****	****
	Yazılım	1	****	****	****
	Redüktör	2	****	****	****
	Pnomatik Malzeme	1	****	****	****
	Vidalı Mil Grubu	1	****	****	****
	Döküm Malzeme	1	****	****	****
	Elektirik Malzemesi	1	****	****	****
	Alüminyum Hammadde	1	****	****	****
	Hassas Döküm	1	****	****	****
	Sac Grubu	1	****	****	****
	Dış Kasa	1	****	****	****
	Dış Kasa Boyama	1	****	****	****
	İç Boyama	1	****	****	****
	Toplam		****	****	****
Direkt işçilik (b)		1	****	****	****
Genel üretim giderleri (c)	Yardımcı madde		****	****	
	Dolaylı işçilik		****	****	
	Enerji	1	****	****	****
	Paketleme	1	****	****	****
	Amortisman	1	****	****	****
	Diğer genel üretim giderleri	1	****	****	****
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)	****	****

¹: Söz konusu birim maliyeti \$ cinsinden hesaplarken firmanızın ERP sisteminde \$ karşılığı bulunuyorsa bu veri kullanılmalı, yoksa yıllık ortalama döviz kuru (<http://evds.tcmb.gov.tr>) üzerinden karşılığı hesaplanmalıdır.

²: Her bir hammaddenin/girdinin ismini açıkça belirtiniz.

- Satış, genel idari giderler ile finansman giderleri, 600 kodlu Gelir Tablosu Hesaplarındaki gider kalemlerinin ilgili ürüne doğrudan veya ciro esasında dağıtılması suretiyle belirlenmelidir.

I-6 MADDİ ZARAR İDDİASI DEĞERLENDİRMESİ

Bu bölümde yer alan dampingli/sübvansiyonlu olduğu iddia edilen ithalatın mutlak ve nispi gelişimi, söz konusu ithalatın yerli üretim dalının iç piyasa fiyatları üzerindeki etkisi, yerli üretim dalının ekonomik göstergeleri ve ürün birim maliyetine ilişkin bulgularınız kapsamında ithalatın yerli üretim dalı üzerinde maddi zarar haline neden olup olmadığını değerlendiriniz.

Dental sektöründe yaşanan gelişmeleri tam olarak anlaşılabilmesi için sektörün son dönemde daha rekabetçi olabilmek için yaptığı çalışmalar ve kaydettiği gelişmeleri incelemek gerekmektedir.

Dünya Sağlık Örgütü tarafından açıklanan sağlık turizmindeki gelişmeler ekonomik açıdan da değerlendirildiğinde, kişi başı sağlık harcamalarının kaynak pazarlar olarak kabul edilebilecek ülkelerde giderek artış gösterdiği görülmektedir. En son veriler incelendiğinde ise 2018 yılında ilk sırada yer alan Amerika (10,586 dolar), ikinci sırada bulunan İsviçre (7,317 dolar) ve üçüncü sıradaki Norveç'e (6,187 dolar) ait verilerde görece olarak bir artışın devam ettiği görülmektedir. Öte yandan aynı (standart) sağlık hizmetlerinin hastalara olan maliyetleri açısından rekabetçi fiyat karşılaştırması yapıldığında İsviçre (% 39), İzlanda (% 38) ve Norveç (% 20) gibi ülkelerin görece pahalı sağlık hizmeti sunan ülkeler oldukları anlaşılmaktadır. Bu kıyaslamada ilginç ve bir o kadar da önemli olarak kabul edilebilecek bir başka bulgu ise Türkiye ile ilgili olan sıralamadır. Nitekim Türkiye, sağlık hizmetlerini en düşük maliyetle sunan ülke olarak sıralamadaki yerini almıştır (%17) (OECD Indicators, 2019).

Kuşkusuz Türkiye'nin küresel ölçekte yaşanan bu gelişmelerin gerisinde kalması beklenemez. Zira OECD ülkeleri arasında en düşük sağlık hizmeti maliyetinin Türkiye'de olduğunun belirlenmiş olması, dünya sağlık turizmi pazarında rekabet etme yeterliliği açısından bir avantajdır. Bu avantaj nedeniyle ülkemizde çok sayıda laboratuvar ve klinik merkezleri kurulmuştur. Bu doğrultuda implant ve dental protez yani diş üretim süreçlerine yatırımda git gide artmaktadır.

Son 3 yıl içerisinde dental frezeleme/kazıyıcı cihazlarına talep oranı %100'ün üzerinde artış gösterdiği görülmektedir. 2021 ve 2022 yılları içerisinde artan üretim adetlerimiz sayesinde pazar talebine yeterli cevap verebilir hale geldik. Fakat 2023 yılının ilk çeyreği içerisinde neredeyse hiç satış yapamamamız nedeniyle fiyatlarımızda ciddi bir indirim yaparak Redon Hybrid Kuru&Sulu Cihazımızın fiyatını son kullanıcı tarafında ****'dan ****'ya, bayi tarafında ise ****'dan ****'ya düşürülmüştür. Bu süreçte **** adet cihaz satarak üretim adedi artırmış olsak da satış karlılığımızdan ortalama **** üzerinde kayıp yaşamak zorunda kaldık.

Ayrıca aşağıdaki tabloda görülebileceği üzere Çin Halk Cumhuriyetinden ithal edilen ürünlerinin fiyatları ortalama €/kg başı değerden %50 daha ucuz olduğu da görülmektedir. Bu da bizlere Çin'den ürünlerin diğer ülkelerden gelen ürünlerden %50'nin üzerinde ucuz olduğunu kanıtlamaktadır.

İthalat Genel Müdürlüğü
T.C. Ticaret Bakanlığı
İthalat Genel Müdürlüğü
Mersis No: 34010100000000000000
Yenikapı 06510 06510 197 5000

Diğer ülkelerden ithal edilen ürünler ile Çin Halk Cumhuriyeti Fiyat Karşılaştırması GTIP: 9018.41 - GTIP: 9018.49 https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul				
(Ölçü ve para birimini belirtiniz.)		2022	2023	2024
Başvuruya konu ürünün genel ithalatı	€/Kg Ortalama	€ 36,98	€ 42,61	€ 44,96
Başvuruya konu Çin Halk Cumhuriyeti'nden ithalat	€/Kg Ortalama	€ 18,14	€ 20,70	€ 20,54
Genel İthal Ürünler ile Çin ile Fark Oranı	%	50,94%	51,41%	54,31%

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 itibarıyla 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 cevaplayabilirler.

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.

1. Biliniyorsa başvuruya konu ülkede benzer malın son üç yıldaki ihracat ve üretim kapasitesi:
2. Biliniyorsa başvuruya konu ülkede benzer mal üretimi için yeni yatırımlar:
3. Biliniyorsa üçüncü ülkelerin başvuruya konu ülkenin ihracatına karşı aldığı tedbirler:
4. Biliniyorsa başvuruya konu ülkeden Türkiye'ye yönelik ihracatı arttıracak gelişmeler:

J-2 MADDİ ZARAR TEHDİDİ İDDİASI DEĞERLENDİRMESİ

Bu bölümde yer alan başvuru konusu ülkedeki benzer malın ihracat ve üretim kapasitesi, söz konusu mal üretimi için başvuru konusu ülkede yapılmakta olan yeni yatırımlar, başvuru konusu ülkeden Türkiye'ye ihracatı arttırması beklenen gelişmeler, üçüncü ülkelerin başvuruya konu ülkenin ihracatına karşı aldığı tedbirlere ilişkin bulgularınız kapsamında ithalatın yerli üretim dalı üzerinde maddi zarar tehdidi haline neden olup olmadığını değerlendiriniz.

K KISMI – DAMPİNG/SÜBVANSİYON İLE ZARAR/ZARAR TEHDİDİ 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/sübvansiyonlu ithalat ile ilişkisini açıklayınız.

Konuya bahis olan Redon Hybrid cihazımızın 2023 yılı içerisinde **** adet iken 2024/9aylık üretim adedi *** adede düşmüştür. Hem karlılık hem de fiyatları 2023 yılında düşürmemiz ile birlikte **** üzerinde kardan zararımız basitçe hesaplanabilmektedir. 2024 yılı içerisinde Çin’li firmalar fiyatlarını daha da aşağıya çekerek bizim üretim maliyetlerimizin altında teklif vermektedir. Bu noktada fiyat indirimi anlamında cevap verebilecek bir marjımız olmaması nedeniyle 2023 yılına göre Pazar payımız %**’inin üzerinde kaybetmiş durumdayız. 2025 yılı itibariyle bu oranın hızla artması söz konusudur.

Yerli bir üretici olarak ürettiğimiz bu ürünlerden kar edilmemesi nedeniyle farklı dental ürünlerin yurtdışından alınıp satılmasına odaklanılmıştır. İthal edilen ürünlerin satışlarındaki karlılık ürettiğimiz makinanın karından daha fazla olması nedeniyle gelecek hiç üretim yapılmaması bile söz konusudur.

Karlılık oranımızın azalması nedeniyle ****’da planladığımız üretim hattı ve şubemizin ve ****’da şube yatırımlarımız ertelenmek zorunda kalmıştır.

Dünyadaki en büyük dental fuarı olan *** fuarında *** metrekairelik, ****’de ** metrekaire ve **** **** metrekaire stant alanlarımızı küçültme kararı yani pazarlama bütçesini azaltma kararı alınmıştır.

Son olarak İstanbul’da ***** *** metrekairelik yerimize yapılacak olan fabrika yatırımı iptal kararı alınmıştır.

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

2021-2022-2023 yılları içerisinde üretimimizin %**’inden fazla olan Hybrid cihazımız yerime karlılığı daha yüksek olan GTR ve BestMILL makinalarımızın üretimine odaklanılmıştır. Birim başı karlılık yüksek olmasına rağmen pazar talebinin %**’i Hybrid tarafında olması nedeniyle üretim adetleri düşmesiyle birim makine düşen işçilik, fabrika giderleri artmış ve satın almadaki pazarlık gücü azalmıştır.

Bu müspet duruma devam edilebilmesi için makine üretmek yerine ithal edilen ürünlerin satılması firmaya daha fazla fayda sağlamaktadır. Bu nedenle toplam ciro içerisinde makine satış oranı 2023’de %**’lerde iken 2024 yılında %**’lara düşmüştür. Gelecek yıllarda bu oranın daha da düşmesi söz konusu olacaktır.

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

2021 yılının son yarısı itibariyle ****metrekarelik Anadolu OSB içerisinde üretim tesisimiz vardır. Aşağıda makinalarımızın üretimleri için kullandığımız makine parkurunu görebilirsiniz. Makine parkurumuzdaki markalar Almanya-Japonya menşei son teknolojiye ve hassasiyete sahip

makinalardır. Bu cihazlar sadece kendi ürettiğimiz makinalar için değil, ayrıca hassas savunma sanayi, kalıpcılık, hassas seri imalat parçaların üretimi içinde kullanabilmektedir.

Makine parkuru

[illegible]

Makinalarımızda kullandığımız komponentlerin ülkemizde üretimi olmaması nedeniyle yüksek oranda Avrupa menşei ürünlerdir. Pazarda her kesimce kabul edilen High Tech. ürünler olması sebebiyle ürettiğimiz cihazlarda bu doğrultu sınıfında işleme süresi ve hassasiyet anlamında Avrupa'lı ve Çin'li rakiplerin çok ilerisindedir. Cihazlarımızdaki kazıma süreleri bütün rakiplerimize kıyasla en az %** daha iyidir.

BestMILL cihazımızdaki teknoloji hiçbir rakip firmada bulunmamaktadır.

5. Başvuruya konu ülkelerden benzer mal ithal etmeye başlanması nedeniyle kaybettiğiniz müşterileriniz varsa bunların isim ve iletişim bilgilerini (telefon, faks, adres ve internet sayfası) belirtiniz.

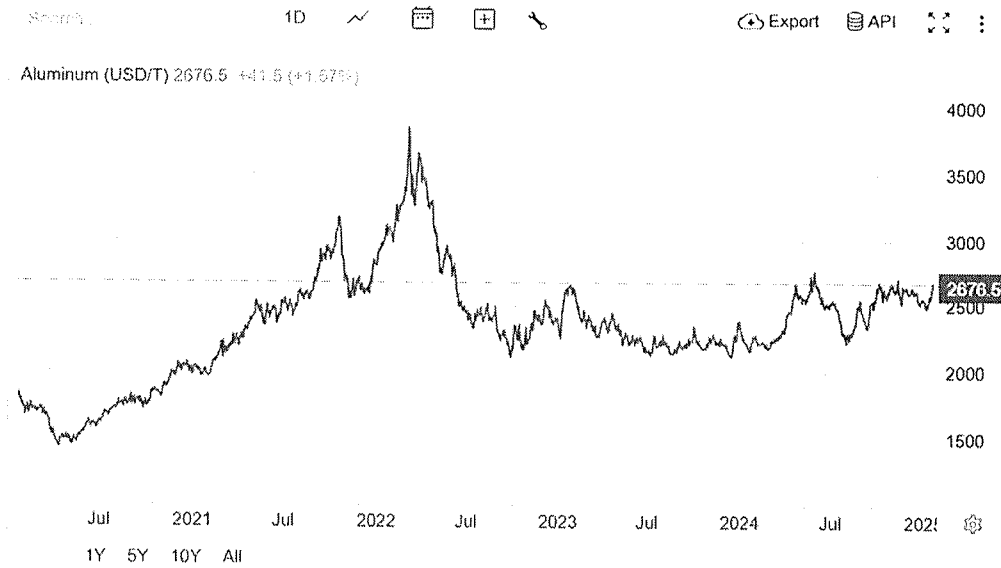
Nihai kullanıcıların çoğunluğu bayilerimizle çalışmaktadır. Bu nedenle nihai kullanıcı bilgisi bulunmamaktadır. Bayilerimiz bizlerle çalışmaya devam ettiği için şimdilik bayi anlamında kaybımız yoktur.

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

Konuya başvuru ürünlerin temel girdilerinin başında hareket kontrol sistemi, motorlar, vida mil, iş mili ve diğer metal alaşımlar olmak üzere değerlendirilebilir. Son dönemde diğer yıllara göre olağanüstü herhangi bir gelişme yaşanmamıştır.

Hareket kontrol sistemleri ve motorlar, 2020-2029 yılları arasında standart büyüme trendinde olup, CAGR oranı %5.5'dur. <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/motion-control-market-98406125.html>

Diğer kalan aksamaların metal malzeme fiyatlarıyla doğru orantılı olup aşağıdaki gibidir. <https://tradingeconomics.com/commodity/steel>



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

İthal ürünlerdeki en temel neden fiyatlardır. Ülkemizdeki değişken kur ve ürettiğimiz ürünlerin satış fiyatlarından %** daha ucuza satılması ithal ürünlerin tercih edilmesinde en önemli nedendir.

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.

Dampingli ithalat fiyatları, şikâyet konusu Çin Halk Cumhuriyeti menşei ithalatın hem miktar artışın bazı hem de fiyat bazı düşüşün, ürettiğimiz ürünlerin fiyatlarının kırılması ve fiyat baskısı nedeniyle karlılık seviyesinin neredeyse sıfıra indirmesi sonucunda ekonomik göstergelerimizi bozan etkisi kolaylıkla tespit edilebilmektedir.

Dampingli ürünlerin bahsi edilen ülkeden ithalatı engellenmesi veya zorlaştırılması durumunda ekonomik göstergelerin makul seviyelere geleceği aşikardır.

Çin'den ithal edilen ürünler sadece bizi tehdit etmemekte olup, diğer Avrupa'lı üreticilerin fiyatlarından da çok daha ucuza sattığı piyasadan bilinmektedir.

K-2 DİĞER FAKTÖRLER

1. Dampingle/Sübvansiyonlu ithalat dışında olumsuz gelişmelere neden olabilecek;

(i) başvuruya konu edilmeyen diğer ülkelerden ithalatın hacmi ve fiyatları,

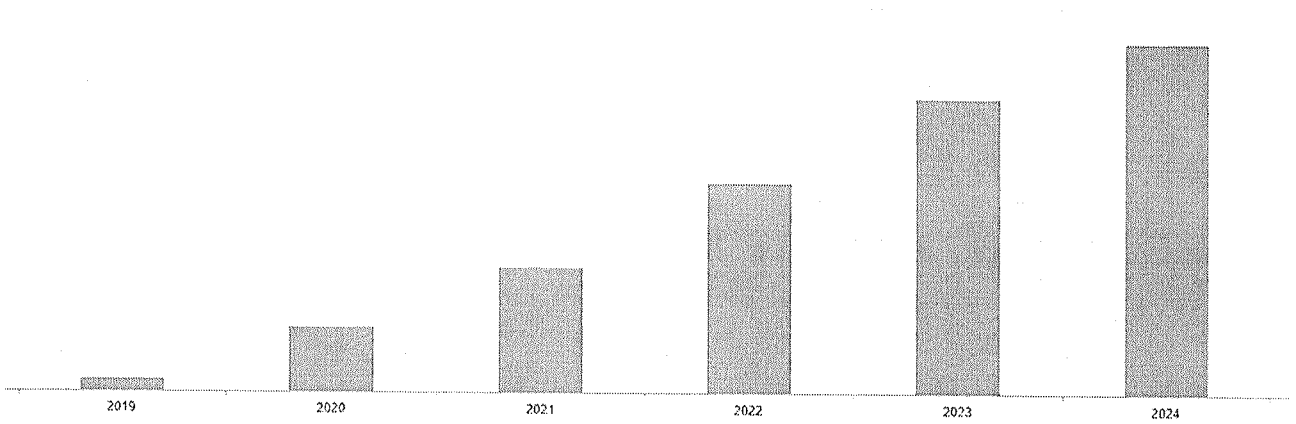
2024/9 aylık raporlarda ithal edilen ürünlerin neredeyse yarısı Çin Halk Cumhuriyeti'nden, kalan yarısı da Almanya ve Japonya menşei ürünler arasında paylaşılmaktadır. Toplam pazar payını incelediğimiz bu oran yurtiçinde sattığımız makinalar ile birlikte %** Redon - %** Çin - %** Almanya/Japonya gibi 3 kısma ayrılmaktadır. Almanya ve Japonya menşei ürünler rekabet fiyatları içerisinde olması nedeniyle başvuruya konu edilmemiştir.

(ii) talepteki daralma veya tüketim kalıplarındaki değişimler,

Dental sektör daha önceden de belirtildiği üzere insan temelli bir sektör olarak her sene büyüyen bir pazardır. Talepte daralma söz konusu değildir.

(iii) ihracatta düşüş,

Üretilen cihazlar yurtdışı ihracatı git gide artması nedeniyle herhangi zarar söz konusu değildir. Ürettiğimiz cihazların Immib verilerine göre de artış görülmektedir.



(iv) iç piyasada yerli üreticiler arasındaki rekabette artış,

İç piyasada pazar talebi sadece Redon tarafından sağlanmaktadır.

(v) iç piyasada talebi aşan boyutta üretim kapasitesi,

Üretim kapasite raporunda da görebileceğiniz üzere yurtiçi pazarın talebini fazlasıyla karşılayacak kadar kapasitemiz vardır. Ek E-1-7 Kapasite Raporu

(vi) alternatif ürünlerin gelişmesi,

Alternatif ürünler hali hazırda ürün portföyümüzde vardır.

(vii) yeni yatırımlardan kaynaklanan yüksek amortisman gideri,

Amortisman giderler makul seviyelerdedir.

(viii) yüksek finansman gideri,

(ix) çalışma sermayesi darlığı unsurlarının her birinin zarar etkisini

Firma iş boyutlarına göre yeterli sermayeye sahiptir.

kısaca değerlendiriniz.

12.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024
10.01.2024

K-3 DAMPİNGLİ/SÜBVANSİYONLU İTHALAT İLE ZARAR/ZARAR TEHDİDİ ARASINDAKİ İLLİYET BAĞINA İLİŞKİN GENEL DEĞERLENDİRME

Dampingli/sübvansiyonlu olduğu iddia edilen ithalat ile yerli üretim dalı üzerinde mevcut olduğu iddia edilen zarar/zarar tehdidi halinin söz konusu ithalattan kaynaklanıp kaynaklanmadığını değerlendiriniz.

Redon Teknoloji uzun yıllardan bu yana ciddi gayretler göstererek Avrupa ve ABD gibi daha yüksek gelirli ülkelerde gelişen dış protez üretimini ve kalitenin artması amacıyla tanıtım organizasyonlara (fuarlar ve etkinlikler) katılmış ve çok sayıda ARGE projeleri ile dünya kalitesinde üretim yapmak için ciddi kaynak ayırmıştır.

Bu doğrultuda bu tarz cihazların ilk üretim ülkeleri olan Avrupa Devletlerinden gelen ithalatı azalmakla birlikte bu ülkelere ihracat yapar hale gelmiştir. Son 3 yıl içerisinde **** Milyon üzerinde ihracat yaparak büyük bir başarıya imza atmıştır. En fazla ihracat yaptığımız ülkeler sırasıyla ***, ****, **** ve ****'dır.

Artan üretim adetlerimizle birlikte Avrupa'dan gelen ihtilatin önüne geçtik fakat 2021 yılından itibaren pazarda Çin'li ürünlerle karşılaşmaya başladık. Son dönemde pazarda çok ucuz fiyat politikasıyla yer edinmeye başlamaları ile birlikte hem karlılığımızı hem de pazar payımızı gitgide kaybediyoruz. Dampingli fiyatlar nedeniyle yerli üretimde fiyat baskısı ve fiyat kırılması etkisi oluşmuştur.

Artan ithalat adetleri ile üretimdeki tam kapasiteye ulaşamamış ve yeni yapacağımız yatırımlar, Ar-Ge ve de Ür-Ge projelerinin gerçekleşmesi imkânı kaybedilmiştir.

Oluşan maddi zararın daha da artmasının önlenmesi ve yerli üretimimizin ülkemizde artan taleplere cevap verebilmesi için gereken kapasite ve kalite geliştirme projeleri, yani normal rekabet şartlarında faaliyet gösterebilmesinin temini, dampingli fiyatlar ile ülkemize ihraç edilen Çin menşeli ithalata karşı bir anti damping önleminin alınmasına acilen ihtiyaç duyulmaktadır.

L KISMI - ÖNGÖRÜ

L-1 GENEL

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

Ürünlerimiz hem fiyat hem de kalite anlamında Çin dışındaki ülkelere ithal edilen ürünler ile rahatlıkla ve adil şartlarda rekabet edebilmektedir.

Anti damping önlemi alınması durumunda öncelikle Redon olarak pazar payımızla birlikte artacak olan karlılığımız sayesinde mevcut ürünlerimizi geliştirmeye ve yenilikçi yeni ürünler üretmeye devam edeceğiz.

Ayrıca artan talep ve önlem alınmasıyla birlikte üretim adetlerimizin artması, üretilen birim makine maliyetini düşürmesi nedeniyle bizlerinde fiyatları daha aşağıda çekme fırsatı verecektir.

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

Önlem alınmaması durumunda Çin'den ithal edilen ürün adedi artarak pazarı tam olarak domine edeceklerdir. Üretim maliyetlerimizin onların ihraç fiyatlarından çok yüksek olması nedeniyle rekabette hayatta kalma şansımız mümkün değildir.

3. Yukarıda açıkladığınız faktörler çerçevesinde, dampinge/sübvansiyona karşı önlemlerin ilgili taraflar üzerindeki olası etkilerini açıklayınız.

i) İlgili ürün için sektöre girdi sağlayan sanayi (hammadde veya yarı mamul kullanıcılar ile makine imalatçıları):

Bütün tedarikçilerimiz üretim ve satış adetlerimizin artması doğrultusunda olumlu etkilenecektir.

ii) İthalatçılar, ticari satıcılar, aracılar, toptancılar:

Çin'den ithalat yapan firmaların dışındaki bütün diğer ithalatçılarda olumlu etkilenecektir.

iii) Nihai kullanıcılar ve tüketiciler:

Yerli üretim yapan firmalar ne kadar sağlıklı olur ise servis hizmetleri kalitesi artacak ve nihai kullanıcı/tüketicilerin memnuniyeti artacaktır. Ayrıca yurtdışı bağımlılığından kurtularak fiyat değişkenliklerinden etkilenmeyeceklerdir. Bu da sektörde oluşan gereksiz enflasyonu ortadan kaldıracaktır.

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

Ülkemizdeki talep artışı ve cihazlarımızın sağladığı hayat kalitesi ancak bizler gibi üreticilerin uzun zamandır sürdürdüğü tanıtım faaliyetleri ve buna eş zamanlı Ar-Ge projeleriyle mümkün olmuştur.

Önlem alınması halinde bir üretici olarak haksız rekabete karşı korunmuş olduğumuzu görerek uzun dönemli proje, yatırım ve tanıtımlarla pazarı daha da büyütmeye çalışılacaktır.

EKLER: Başvurunun eklerini listeleyniz

EKLER:

- 1- Başvuru Formu (Gizli olmayan özet)
- 2- Ek E-1-1 Bağlayıcı Tarife Bilgisi
- 3- Ek E-1-6-1 -HYBRID Datasheet
- 4- Ek E-1-6-2 -GTR Datasheet
- 5- Ek E-1-6-3 -BEST MILL Datasheet

RECEIVED
T.C. TİCARET BAKANLIĞI
İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
16.02.2019
Mühür
Yatırım

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.

M KISMI - TAAHHÜTNAME

Firmamız damping ve sübvansiyon soruşturmaları başvuru formuna vermiş olduğu cevapların, sunulan bilgi ve belgelerin doğru ve güvenilir olduğunu onaylar. Sunulan bilgi ve belgelerin, T.C. Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Dairesi'nce yerinde doğrulama soruşturmasına konu olacağını kabul eder.

Firmanın Kaşesi

AMERİKA TİCARET VE SANAYİ
GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
Damping ve Sübvansiyon Soruşturmaları
Başvuru Formu (Gizli Olmayan Nüsha)
Yenikapı M.D. 131 3017

Firma Yetkilisinin:

Adı Soyadı : *****

Unvanı : *****

İmza

Tarih :24.01.2025

NOTLAR

Çok önemli bir diğer husus ise, 5 eksen CNC frezeleme/kazıma cihazı üreticilerine, The Federal Office for Economic Affairs and Export Control (BAFA) tarafından lisans verilmektedir. Farklı GTIP kodları ile yapılan ithalat işlemleri nedeniyle gelecekte ABD ve AB tarafından ambargo gelmesi söz konusudur.

Hali hazırda politik nedenler nedeniyle ülkemize, gizli ambargo bazı durumlarda ise direk olarak ambargo uygulandığını da görmekteyiz.

Bizler gibi yerli teknoloji üreticilerinin üretim yapamaması durumunda gelecekte bu tarz ürünleri sadece Çin'den değil hiçbir Avrupa ülkesinden de tedarik edemeyeceğimizi özellikle belirtmek gerekmektedir. (https://www.bafa.de/EN/Foreign_Trade/Export_Control/export_control_node.html)

Bu konudaki tebliğ bilgileri aşağıdadır.

31 Aralık 2024 tarihli ve 32769 Sayılı Resmi Gazete'de (3. Mükerrer) 2025 yılı için "Çift Kullanımlı Malzeme ve Teknolojilere Dair Belgelerin Onaylanmasına İlişkin Tebliğ (İthalat: 2025/12)" yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

1 Ocak 2025 tarihi itibarıyla; 31/12/2023 tarihli 3. Mükerrer Resmî Gazete'de yayımlanan Çift Kullanımlı Malzeme ve Teknolojilere Dair Belgelerin Onaylanmasına İlişkin Tebliğ (İthalat: 2024/12) yürürlükten kaldırılmıştır. Yerini yeni yayımlanan Tebliğ (İthalat: 2025/12) almıştır.

Anılan Tebliğ ile, Ticaret Bakanlığı tarafından kitle imha silahlarının üretilmesi, geliştirilmesi, işlenmesi, depolanması, taşınması ve yayılmasında kullanılabilecek çift kullanımlı malzeme ve teknolojilerin ihracat kontrolleri (Wassenaar Düzenlenmesi) kapsamında Türkiye'ye ithal edilmesi için ihracatçı ülke/ihracatçı tarafından ithalatçıdan talep edilen ithal şahadetnamesi ve nihai kullanım sertifikasının onaylanmasına ilişkin esaslar düzenlenmiştir.

Bahsi geçen Wassenaar Düzenlenmesi'nin 05/12/2024 tarihinde yayımlanan güncel versiyonuna aşağıdaki link görebilirsiniz. <https://www.wassenaar.org/app/uploads/2024/12/List-of-Dual-Use-Goods-and-Technologies-and-ML-2024.pdf>

T.C.
Ticaret Bakanlığı
İthalat Genel Müdürlüğü
Damping ve Sübvansiyon Dairesi

Söğütözü Yerleşkesi (Merkez Bina)
Söğütözü Mahallesi 2176. Sokak No:63 06530
Çankaya, ANKARA

Telefon

+90 312 204 9295 - 9579 - 9927 - 9929 - 9931 -
9932 - 9936 - 9937 - 9939 - 9962 -9976

Faks

+90 312 204 8633

2013/10/10
T.C. Ticaret Bakanlığı
İthalat Genel Müdürlüğü
Damping ve Sübvansiyon Dairesi
Mersis: 08040015000000000000000000
Yanıkçı Yolu 2176. Sokak 2017