

駐土耳其代表處經濟組 函

受文者：經濟部國際貿易署

發文日期：中華民國112年12月25日

發文字號：土經字第1120000404號

速別：速件

密等及解密條件或保密期限：

附件：如文（土經1120000404_Attach1.pdf、土經1120000404_Attach2.pdf、土經1120000404_Attach3.pdf）

主旨：有關土耳其公告對自我國等進口之不鏽鋼管產品展開反傾銷落日複查事，請查照。

說明：

- 一、依據土耳其政府本(112)年12月24日第32409(2023/39)號政府公報辦理。
- 二、前揭公報指出，土耳其於2013年3月15日公告對自我國等進口之「其他圓形橫斷面不鏽鋼管」7306.40.20.90.00、7306.40.80.90.00及「方型或長方型橫斷面不鏽鋼管」7306.61.10.00.00課徵反傾銷稅(我國產品稅率7.98%至14.65%)，嗣於2018年續課5年至2023年12月31日止(我國產品稅率7.98%至11.50%)，現應國內廠商所請，再度展開落日複查。
- 三、本調查由土耳其貿易部進口局執行，擬申請成為利害關係人之國外公司及機構，須於公報發布37天內填列調查問卷，遞交至土國貿易部信箱。該部聯繫資訊如下：

電子文
文
騎

2

(一)單位名稱：土耳其貿易部進口局傾銷及補貼調查處

(二)地址:Sogutozu Mah. 2176. Sk. No:63 Cankaya
/ANKARA

(三)電話：+90-312-204-7500

(四)網站：<http://www.ticaret.gov.tr>

(五)電郵：ithebys@ticaret.gov.tr

四、本案調查問卷及申請人非機密摘要將公布於土國貿易部網站；所有書面資料及口頭陳述皆須使用土耳其文，使用其他語言將不被納入考慮。

五、查本案目前我業者允強實業股份有限公司(YC Inox Co., Ltd.)及彰源企業股份有限公司(Froch Enterprise Co., Ltd.)各被課徵CIF 7.98%反傾銷稅，其他廠商則課徵CIF 11.5%。另根據土國統計局資料，過去3年(2020至2022年)期間，我國相關產品對土出口受該傾銷稅影響，已呈現大幅衰減(如附件1)。

六、本案調查問卷及申請人非機密摘要尚未公布；檢陳土國公報及中文摘譯(如附件2)，併請鑒察。

正本：經濟部國際貿易署

副本：電交 2023/12/25 文
章

TEBLİĞ

Ticaret Bakanlığı'ndan:

**İTHALATTA HAKSIZ REKABETİN ÖNLENMESİNE İLİŞKİN TEBLİĞ
(TEBLİĞ NO: 2023/39)**

Amaç ve kapsam

MADDE 1- (1) Bu Tebliğin amacı, yerli üretici Marcegaglia TR Paslanmaz Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından yapılan ve Borşen Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş., YC INOX TR Çelik A.Ş., Nikel Paslanmaz Çelik San. Tic. A.Ş. ve Kaya Çelik İnşaat ve Pazarlama San. Tic. Ltd. Şti. firmaları tarafından desteklenen başvuruya istinaden Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı menşeli 7306.40.20.90.00 ve 7306.40.80.90.00 gümrük tarife istatistik pozisyonları altında yer alan “diğerleri” ile 7306.61.10.00.00 gümrük tarife istatistik pozisyonu altında yer alan “paslanmaz çelikten olanlar” ürünlerine yönelik yürürlükte bulunan dampedinge karşı kesin önlemlere ilişkin olarak bir nihai gözden geçirme soruşturması açılması ve açılan soruşturmanın usul ve esaslarının belirlenmesidir.

Dayanak

MADDE 2- (1) Bu Tebliğ, 14/6/1989 tarihli ve 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, 20/10/1999 tarihli ve 99/13482 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar ve 30/10/1999 tarihli ve 23861 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmeliğe dayanılarak hazırlanmıştır.

Tanımlar

MADDE 3- (1) Bu Tebliğde geçen;

- Bakanlık: Ticaret Bakanlığı,
 - CIF: Masraflar, sigorta ve navlun dâhil teslimi,
 - ÇHC: Çin Halk Cumhuriyeti’ni,
 - EBYS: Bakanlık Elektronik Belge Yönetim Sistemini,
 - Genel Müdürlük: Bakanlık İthalat Genel Müdürlüğünü,
 - GTİP: Gümrük tarife istatistik pozisyonunu,
 - KEP: Kayıtlı elektronik posta adresini,
 - NGGS: Nihai gözden geçirme soruşturmasını,
 - TGTC: İstatistik Pozisyonlarına Bölünmüş Türk Gümrük Tarife Cetvelini,
 - Yönetmelik: 30/10/1999 tarihli ve 23861 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmeliği,
- ifade eder.

Başvuru konusu ürün

MADDE 4- (1) Soruşturma konusu ürün, ÇHC ve Çin Tayvanı menşeli 7306.40.20.90.00 ve 7306.40.80.90.00 gümrük tarife istatistik pozisyonları altında yer alan “diğerleri” ile 7306.61.10.00.00 gümrük tarife istatistik pozisyonu altında yer alan “paslanmaz çelikten olanlar”dır.

(2) Bahse konu GTİP’ler yalnızca bilgi amaçlı verilmiş olup bağlayıcı mahiyette değildir.

(3) Soruşturma konusu ürünün TGTC’de yer alan tarife pozisyonlarında ve/veya eşya tanımlarında yapılacak değişiklikler, bu Tebliğ hükümlerinin uygulanmasına engel teşkil etmez.

Başvurunun temsil niteliği

MADDE 5- (1) Başvuru aşamasında sunulan delillerden, Yönetmeliğin 18 inci maddesi çerçevesinde yerli üretim dalını temsil niteliğini haiz olduğu anlaşılan yerli üretici Marcegaglia TR Paslanmaz Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından yapılan başvurunun Yönetmeliğin 20 nci maddesi uyarınca yerli üretim dalı adına yapıldığı anlaşılmıştır. Bu kapsamda, söz konusu firma bu Tebliğin ilgili bölümlerinde “yerli üretim dalı” olarak anılacaktır.

Mevcut önlem

MADDE 6- (1) 15/3/2013 tarihli ve 28588 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2013/4) uyarınca, ÇHC için CIF bedelin %13,82’si ile %25,27’si arasında, Çin Tayvanı için CIF bedelin %7,98’i ile %14,65’i arasında firma bazında değişen oranlarda dampedinge karşı önlemler yürürlüğe konulmuştur.

(2) 31/12/2018 tarihli ve 30642 dördüncü mükerrer sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2019/3) ile tamamlanmış NGGS sonucunda önlemin ÇHC için CIF bedelin %13,82’si ile %20,50’si arasında, Çin Tayvanı için CIF bedelin %7,98’i ile %11,50’si arasında firma bazında değişen oranlarda uygulanmaya devam edilmesine karar verilmiştir.

Gerekçe

MADDE 7- (1) Yönetmeliğin 35 inci maddesinin ikinci fıkrası hükmünce, 27/1/2023 tarihli ve 32086 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2023/6) ile mevcut

önlemlerin yürürlükte kalma sürelerinin sona ereceği ilan edilmiştir. İlgili ürünün yerli üreticileri tarafından mevzuatta öngörülen süreler içinde, önlemin sona ermesinin damping ve zararın devam etmesine veya yeniden meydana gelmesine yol açacağı iddiasını içeren yeterli delillerle desteklenmiş bir başvuru ile NGGS açılması talebinde bulunabilecekleri duyurulmuştur.

(2) Mezkûr ilanı müteakip yerli üretim dalı tarafından iletilen başvurunun incelenmesi neticesinde, uygulanan dampinge karşı önlemin yürürlükten kalkması halinde dampingin ve zararın devam etmesinin veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu ve bir NGGS açılmasını haklı kılacak bilgi, belge ve delillerin mevcut olduğu anlaşılmıştır.

Karar ve işlemler

MADDE 8- (1) Yapılan inceleme sonucunda, bir NGGS açılabilmesi için yeterli bilgi, belge ve delillerin bulunduğu anlaşıldığından, İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu Kararı ile ÇHC ve Çin Tayvanı menşeli önlem konusu ürüne yönelik olarak Yönetmeliğin 35 inci maddesi çerçevesinde bir NGGS açılmasına karar verilmiştir.

Piyasa ekonomisi değerlendirmesi

MADDE 9- (1) ÇHC’de yerleşik soruşturmaya tabi üretici veya üreticilerin soruşturma konusu ürünün üretiminde ve satışında Yönetmeliğin ek 1 inci maddesindeki ölçütler çerçevesinde piyasa ekonomisi koşullarının geçerli olduğunu 12 nci maddede belirtilen süreler içinde yeterli deliller ile ispat etmesi durumunda bu üretici veya üreticiler için normal değerin tespitinde Yönetmeliğin 5 inci maddesi, aksi takdirde Yönetmeliğin 7 nci maddesi hükümleri uygulanır. Yönetmeliğin 7 nci maddesi hükümlerinin tatbiki halinde adı geçen ülke için piyasa ekonomisi uygulayan emsal ülke olarak Türkiye’nin seçilmesi öngörülür.

İlgili taraflara soruşturma açılışının bildirilmesi

MADDE 10- (1) Yönetmeliğin 23 üncü maddesi uyarınca, soruşturma konusu ürünün ihracatçısı, yabancı üreticisi, ithalatçısı, üye çoğunluğu bunlardan oluşan meslek kuruluşları, ihracatçı ülke hükümeti, benzer malın Türkiye’deki üreticisi, üye çoğunluğu benzer malın Türkiye’deki üreticilerinden oluşan meslek kuruluşları ilgili taraflar olarak kabul edilir. Ancak, 12 nci maddede belirtilen süreler içinde soru formlarını cevaplamak veya görüşlerini sunmak suretiyle kendilerini yetkili mercie bildirenler soruşturmada ilgili taraf olarak dikkate alınır.

(2) Soruşturma açılmasını müteakip, soruşturma konusu ülkelerde yerleşik bilinen üretici/ihracatçılara, soruşturmaya konu ülkelerin Ankara’daki Büyükelçilikleri ile başvuruda belirtilen ve Bakanlıkça tespit edilen soruşturmaya konu ürünün bilinen ithalatçılarına soruşturmanın açılışına ilişkin bildirimde bulunulur.

(3) Bildirimde, soruşturma açılış Tebliği, başvurunun gizli olmayan özeti ve soru formlarına erişim hususunda bilgiye yer verilir.

(4) Bildirim gönderilemeyen veya kendilerine bildirim ulaşmayan diğer ilgili taraflar, soruşturma ile ilgili bilgilere Bakanlığın “<https://www.ticaret.gov.tr/ithalat>” uzantılı internet sitesinden sırasıyla “Ticaret Politikası Savunma Araçları”, “Damping ve Sübvansiyon”, “Soruşturmalar” sekmelerini takip ederek soruşturmaya dair ilgili başlıktan erişebilir.

Yetkili merci, ilgili tarafların görüş ve cevaplarının sunulması

MADDE 11- (1) Soruşturma, aşağıda iletişim bilgileri yer alan Genel Müdürlük tarafından yürütülür.

T.C. Ticaret Bakanlığı

İthalat Genel Müdürlüğü

Damping ve Sübvansiyon Dairesi

Adres: Söğütözü Mah. Nizami Gencevi Caddesi No:63/1 06530 Çankaya/ANKARA

Tel: +90 312 204 75 00

(2) Soruşturmada “Türkiye’de yerleşik firma, kurum ve kuruluşlar”, soru formlarına cevapları ile resmî görüşlerini kendilerine ait KEP adreslerinden Bakanlığın aşağıda yer alan KEP adresine gönderir.

KEP Adresi: ticaretbakanligi@hs01.kep.tr

(3) Soruşturmada “yurt dışında yerleşik firma, kurum ve kuruluşlar”, soru formlarına cevapları ile resmî görüşlerini yazılı olarak, soru formu cevaplarına ve resmî görüşlerine ilişkin ekleri ise yalnızca elektronik ortamda (CD/USB ile) Bakanlığın posta adresine gönderir. Soru formu cevapları, resmî görüşler ve bunların ekleri ayrıca aşağıda yer alan e-posta adresine gönderilir.

EBYS e-posta adresi: ithebys@ticaret.gov.tr

(4) Soruşturmaya ilişkin yazılı ve sözlü iletişim Türkçe yapılır. Soru formuna yanıtlar hariç olmak üzere, Türkçe dışında bir dilde sunulan hiçbir bilgi, belge, görüş ve talep dikkate alınmaz.

(5) İlgili taraflarca soru formuna verilen cevaplar, soruşturma ile ilgili sunulan diğer bilgi, belge, görüş ve destekleyici deliller aksi belirtilmedikçe yazılı olarak sunulur. Yazılı sunumlarda ilgili tarafların isim ve unvanı, adres bilgileri, elektronik posta adresi, telefon numaraları belirtilir. “Türkiye’de yerleşik firma, kurum ve kuruluşlardan ilgili taraf olmak isteyenler” tarafından yazılı sunumlarda kendilerine ait KEP adresleri de belirtilir.

(6) İlgili taraflar, soru formunda istenilen bilgiler haricinde soruşturma ile ilgili olduğu düşünülen diğer bilgi, belge ve görüşlerini, destekleyici deliller ile birlikte Genel Müdürlüğe yazılı olarak 12 nci maddenin ikinci fıkrasında belirtilen süre içerisinde sunabilir.

(7) Soruşturma süresince Yönetmeliğın 22 nci maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde gizlilik kaydıyla verilen her türlü bilgi, belge ve görüşün gizli olmayan bir özetı sunulur. Gizli olmayan özet, esas bilginin makul ölçüde anlaşılmasına olanak sağlayacak ayrıntıda olur. İlgili taraflar, istisnai hallerde bu bilgilerin özetlenemeyecek nitelikte olduklarını belirtebilir. Bu gibi istisnai durumlarda, bilgilerin özetlenemeyecek nitelikte olmasının nedenlerinin belirtilmesi gerekir.

Süreler

MADDE 12- (1) 10 uncu maddenin ikinci fıkrasında belirtilen bildirimin gönderildiğı bütün ilgili taraflar için soru formunu cevaplandırma süresi, soruşturmanın açılışına ilişkin bildirimin gönderildiğı tarihten itibaren posta süresi dâhil 37 gündür.

(2) 10 uncu maddenin dördüncü fıkrasında yer alan bildirimin gönderilemediğı ilgili taraflar soru formuna ilişkin cevaplarını ve soruşturma ile ilgili görüşlerini bu Tebliğın yayımı tarihinden itibaren başlayacak 37 günlük süre içerisinde sunar.

(3) Soruşturmanın sonucundan etkilenebileceklerini iddia eden 10 uncu maddenin birinci fıkrası dışında kalan diğeri yerli ve yabancı taraflar görüşlerini bu Tebliğın yayımı tarihinden itibaren soruşturmanın akışını etkilemeyecek şekilde soruşturma süreci içerisinde sunabilir.

İř birliğine gelinmemesi

MADDE 13- (1) Yönetmeliğın 26 ncı maddesi hükmü çerçevesinde, ilgili taraflardan birinin verilen süreler dâhilinde ve istenilen biçimde gerekli bilgi ve belgeleri sağlamaması ya da bu bilgi ve belgelere erişimi reddetmesi veya soruşturmayı engellediğinin anlaşılması veya yanlış ya da yanıltıcı bilgi vermesi hallerinde söz konusu taraf iş birliğine gelmemiş sayılır. Bu gibi hallerde soruşturma kapsamındaki geçici veya nihai belirlemeler, olumlu ya da olumsuz şekilde, mevcut verilere göre yapılabilir.

(2) İlgili tarafların iş birliğine gelmemesi veya kısmen iş birliğine gelmesi halinde bahse konu taraf için soruşturmanın sonucu iş birliğine gelinmesine nazaran daha az avantajlı olabilir.

Meri önlemin uygulanması

MADDE 14- (1) Yönetmeliğın 35 inci maddesi uyarınca, meri önlem soruşturma sonuçlanıncaya kadar yürürlükte kalmaya devam eder.

Soruşturmanın başlangıç tarihi

MADDE 15- (1) Soruşturma, bu Tebliğın yayımı tarihinde başlamış kabul edilir.

Yürürlük

MADDE 16- (1) Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

MADDE 17- (1) Bu Tebliğ hükümlerini Ticaret Bakanı yürütür.

土耳其貿易部

有關對不公平貿易之預防措施公報
(公報號碼:2023/39)

目的及範圍

第 1 條

- (1) 本公報係應土耳其當地製造商 Marcegaglia TR Paslanmaz Çelilnayı Sanayi ve Ticaret A.Ş. 申請，並在 Borşen Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş.、YC INOX TR Çelik A.Ş.、Nikel Paslanmaz Çelik San. Tic. A.Ş. 及 Kaya Çelik İnşaat ve Pazarlama San. Tic. Ltd. Şti. 等製造商支持下，對自中國及台灣進口之「其他圓形橫斷面不鏽鋼管」7306.40.20.90.00、7306.40.80.90.00 及「方型或長方型橫斷面不鏽鋼管」7306.61.10.00.00 啟動反傾銷落日調查。

法源

第 2 條

- (1) 本案係根據 1989 年 6 月 14 日第 3577 號政府公報、1999 年 10 月 20 日第 99/13482 號公報及 1999 年 10 月 30 日第 23861 號公報防止進口不公平競爭法相關規定辦理。

基本資訊

第 3 條

- (1) 本公報內容各簡稱：(略)

案繫產品

第 4 條

- (1) 案繫產品為原產於中國及台灣之「其他圓形橫斷面不鏽鋼管」7306.40.20.90.00、7306.40.80.90.00 及「方型或長方型橫斷面不鏽鋼管」7306.61.10.00.00
- (2) 本案之產品稅號僅供本案調查目的參考。
- (3) 海關對本產品稅號之改變不影響本調查案之效力。

本案原告代表性

第 5 條

- (1) 本案原告根據土國反傾銷調查條款第 18 及 20 條規定，被認為可

代表本地廠商。

現行措施

第 6 條

- (1) 根據土耳其 2013 年 3 月 15 日第 28588(2013/4)號政府公報，對自中國產品課徵 CIF 價格 13.82%至 25%不等之反傾銷稅，對台灣產品課徵 CIF 價格 7.98%至 14.65%不等之反傾銷稅。
- (2) 第一次期限結束，依 2018 年 12 月 31 日第 30642(2019/3)號政府公報，對中國產品續課徵 CIF 價格 13.82%至 20.50%不等之反傾銷稅，對台灣產品課徵 CIF 價格 7.98%至 11.50%不等之反傾銷稅。

啟動調查理由

第 7 條

- (1) 本案根據防止進口不公平競爭法第 35 條第 2 款及 2023 年 1 月 27 日第 32086(2023/6)號公報，於現存保護措施到期前，國內案繫產品廠商在期限內提出具有充分證據支持的申請請求啟動調查。
- (2) 根據國內業者申請資料審查結果，倘移除現行措施傾銷及損害可能發生。

決定及措施

第 8 條

- (1) 根據申請及後續檢視，進口不公平競爭評估委員會依據反傾銷調查法規第 35 條規定，對原產於中國及台灣產品實施預防措施。

市場經濟評估

第 9 條

- (1) 如果中國境內被調查廠商能在第 12 條規定期限內提供充分證據證明受調產品的製造、生產及銷售符合防止進口不公平競爭法附件 1 規定之標準，具備市場經濟條件，將採用防止進口不公平競爭法第 5 條來計算該等製造商之正常價值，反之將採該法第 7 條計算。適用該法第 7 條規定時，預計將選擇土耳其作為計算基準國。

問卷調查和資訊之蒐集

第 10 條

- (2) 本案出口商、外國生產商、進口商、受本案調查結果影響之專業機構、出口國政府、受調產品生產商及土國所屬產業之員工/雇主協會等均可提供意見，惟在 12 條規定期限內，向主管機關提供調

查問卷或提出意見者，視為利害關係人。

- (3)調查啟動後，通知被調查國的已知生產商/出口商、被調查國駐安卡拉大使館及已知進口商。
- (4)通知包括啟動調查公報、申請人非機密摘要及獲取調查問卷信息。
- (5)無法發送或未收到通知的其他利害關係人可於貿易部網站獲取相關訊息路徑為 <http://www.ticaret.gov.tr> 網站下「Ticaret Politikası Savunma Araçları」→「Damping ve Sübvansiyon」→「Soruşturmalar」。

主管當局及地址

第 11 條

- (1)本案調查由貿易部進口局執行，調查相關通訊聯繫由以下主管單位負責：
土耳其貿易部
進口局
傾銷及補貼調查處
Söğütözü Mah. 2176. Sk. No:63 Çankaya/ANKARA
電話: +90 312 204 7500
- (2)土耳其本地公司及機構欲成為利害關係人，應將問卷及意見回復至貿易部信箱：ticaretbakanligi@hs01.kep.tr
- (3)國外公司及機構欲成為利害關係人，應將問卷及意見回復至貿易部信箱：ithebys@ticaret.gov.tr
- (4)本調查有關之書面資料及口頭陳述皆需使用土耳其文。利害關係人填列問卷及提供問卷以外之所有資訊、文件、意見、要求等皆需使用土耳其文，非使用土耳其文則不被納入考慮。
- (5)除另有說明，本案關係人調查問卷及與調查相關所有資料均須以書面形式提交。
- (6)除所要求的信息外，本案關係人可於第 11 條第 2 款規定期限內，以書面形式向貿易部提交認為與調查有關之其他信息，並附上證明資料。
- (7)根據防止進口不公平競爭法第 22 條第 2 段，提交之資料可能被作成非機密之摘要，本案關係人可在提交時敘明不願被作成公開摘要之理由。

問卷截止日期

第 12 條

- (1)依第 10 條第 2 款收到通知之利害關係人，須於公告後 37 日內繳交問卷(含郵寄時間)。
- (2)未收到通知之第 10 條第 4 款當事人，須於公告後 37 日內繳交問卷及調查意見。
- (3)第 10 條第 1 款以外的其他在國內外主張受本案調查結果影響之當事人，可在不影響調查的情況下，於調查期間提交意見。

不合作之情況

第 13 條

- (1)本案關係人未於規定期限內提交資料、拒絕提供資料，或提供不實、誤導性資訊被認為妨礙調查等，則被視為不合作情況，調查單位可使用現有資料判斷，做出積極或消極之臨時或最終決定。
- (2)利害關係人不配合或部分配合者，調查結果可能較不利。

實施預防措施

第 14 條

- (1)根據防止進口不公平競爭法第 35 條第 4 款規定，現行措施於調查結束前持續有效。

調查啟動日期

第 15 條

- (1)調查於公告日啟動。

生效

第 16 條

本公報公告日起生效。

執行

第 17 條

本公報主管單位為土耳其貿易部。

土耳其近3年自台灣進口情形

單位：美元

	稅號	品名	2020	2021	2022
			4,452,920	4,024,055	1,876,648
1	7306.40.20.90.00	其他原型橫斷面不鏽鋼管	3,233,398	3,022,022	1,298,590
2	7306.40.80.90.00	其他原型橫斷面不鏽鋼管	112,648	553,612	117,109
3	7306.61.10.00.00	方型或長方形橫斷面不鏽鋼管	1,106,874	448,421	460,949

資料來源：土耳其統計局

針對自我國等進口不鏽鋼管展開反傾銷落日複查

非機密摘要重點摘譯

D-4

1.提供有關申請調查所涉產品/類似產品在土耳其之市場規模及結構資訊。市場需求是否集中於某些產品類型?如果情況加劇，請說明原因。

土耳其不鏽鋼管市場進口產品市占率一般為 XX%，國內生產商市占率為 XX%。此外，市場存貨及價格受大型業者及經銷商主導。土國市場大部分需求來自裝飾、建築及工業領域。

2.請註明申請調查產品全球主要出口國，並提供該等國家成為主要出口國之相關信息。(從產量、產品質量、價格、技術等方面)。

中國大陸及台灣為全球最大生產及出口國之一，而該等國家進口產品能有優勢最大原因為價格傾銷。在前述國家設立的公司 (i) 擁有大量裝機容量 (ii) 閒置產能水準較高，及 (iii) 該等國家提供出口商的獎勵措施也導致相關公司專注出口，並通過以傾銷價格將商品銷售至其他國家市場，損害其他國家國內生產部門。

另值得注意的一點是，中國大陸及台灣不鏽鋼產品裝機量較大，但產能利用率較低。事實上，包含土國貿易部及土國其他調查部門多次發現中國大陸及台灣的生產商有以下行為。

- (i) 出口導向，
- (ii) 有大規模產能，
- (iii) 能夠輕鬆進入/重新進入市場，因為他們非常瞭解自己的出口市場
- (iv) 透過出口傾銷價格迅速獲得出口市場之市場占比，並對該市場國內生產商造成嚴重損害。

此外，據瞭解，中國大陸及台灣不鏽鋼管製造商；

- 持續增加其能力，
- 維持低價以減少閒置產能，進而提高產能利用率
- 試圖透過傾銷價快速獲得出口市場占比。

事實上，中國大陸及台灣不鏽鋼管出口價格有時甚至低於全球原物料價格。

涉案產品 HS 稅則號列如次: 7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90.00, 7306.61.10.00.00

E-2

3.寫出產品生產中所使用的主要和其他，並說明來源（國內或國外）及偏好原因。

Marcegaglia TR 公司進口並用作不銹鋼管生產原料的產品為稅則號列 7219 及 7220 下的不銹鋼材料；不銹鋼卷材、帶材和縱切帶材為受調產品製程使用的主要原材料。

E-5

1.請詳細說明影響受調產品及同類產品銷售價格的因素。

產品價格由 Marcegaglia TR 公司根據其化學成分、技術與物理性能、數量、期限及付款條件決定。在此背景下，進口產品價格和受調產品的全球趨勢（特別是遠東國家遵循的出口價格政策）對價格的決定至關重要。

9.請說明您的客戶與年銷售額。如果您某些客戶的銷售額出現損失或重大損失，請按期間列出您對這些客戶的銷售額。

[機密資訊]

此外，從總部位於中國大陸及台灣公司以傾銷價格完成進口，國內生產商被排除在這之外。為保持競爭力，不流失客戶，國內生產商可以低於成本的價格進行銷售，但若真如此，將為國內生產商造成極大損失，且一般認為，儘管國內生產商付出一切努力，未來仍可能會出現客戶流失的情況。

在此背景下，

- (i) 中國大陸及台灣業者的可用產能規模，
- (ii) 能夠輕鬆地將該等產能運往土耳其，
- (iii) 本案最初調查中確定的傾銷幅度，
- (iv) 出口公司的行為，
- (v) 許多國家對此類產品所實施的關稅/措施
- (vi) 它對國內生產商價格已經產生的影響，清楚表明損害有多麼嚴重，如果廢除反傾銷措施，這些損害將會更大。

E-6

1.請說明貴公司生產的產品與同類進口產品在使用領域、銷售通路、吸引的客戶和市場以及可替代性等方面的異同

Marcegaglia TR 公司面臨不正當競爭的產品類型是圓形、方形及長方形截面的不銹鋼管；相關產品的使用領域；建築物、橋樑、公園、電梯、車站、汽車工業、食品工業、化學工業、機械製造工業、室內工具與設備、滅火系統、垃圾及水處理系統、工業廢水處理系統等產業用的欄桿和扶手，並可用於火力發電廠、再生能源系統、醫療保健產業、工業廚房等特殊產業管線。

在此背景下，從受調國家進口的產品與 Marcegaglia TR 公司生產的產品在使用領域上並無差異。所有涉案產品均可由 Marcegaglia TR 公司生產，Marcegaglia TR 公司有能力依國內市場需求生產各類產品。

G-5

4.土耳其市場對於受調國家有何重要性？受調國家對土耳其市場的瞭解程度如何？

經我貿易部等調查單位多次查明，中國大陸及台灣業者

(i) 以出口為導向，

(ii) 擁有大規模產能，

(iii) 能夠輕鬆進入/重新進入市場，因為他們非常瞭解自己的出口市場

(iv) 透過以傾銷價格迅速獲得市場占比，對國內生產商造成嚴重損害。因此，如果反傾銷措施結束，出口土耳其將對中國大陸及台灣業者具吸引力，土國並將在短時間內遭受傾銷。

隨著市場占比增加，國內生產商的損失將進一步擴大。受調國家業者非常瞭解土耳其市場，並將土耳其視為一個發展中市場。

Table 1-2 Relative Development of Imports and Market Share (7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90.00, 7306.61.10.00.00)				
(Quantity TONS; Value USD)	2020	2021	2022	2023-6
General Import Amount (a)	100	96	86	39
Import Amount from China (b1)	100	95	172	26
Import Amount from Taiwan (b2)	100	60	20	9
Total Import Amount from the Countries Subject to Application(c)=(b1)+(b2)	100	73	75	15

Domestic Sales Amount of Other Domestic Producers (d2)	xx	xx	xx	xx
Turkey Total Consumption Amount (e)=[(a)+(d1)+(d2)]	xx	xx	xx	xx
Market Share of General Imports [(a)/(e)] (%)	xx	xx	xx	xx
China's Market Share (b1)/(e) (%)	xx	xx	xx	xx
Taiwan's Market Share (b2)/(e) (%)	xx	xx	xx	xx
Yerli Üretimin Yurt İçi Satışlar Piyasa Payı [(d1)+(d2)]/(e) (%)	xx	xx	xx	xx
Domestic Sales Amount of the Applicant Company (d1)	xx	xx	xx	xx

Table 1-4 ii Company Economic Indicators						
		2020 (Jan-Dec.)	2021 (Jan-Dec.)	2022 (Jan-Dec.)	2022 (Jan-June)	2023 (Jan-June)
Net Sales	Value (TL)	100	159	661	100	29
Sales Cost	Value (TL)	100	139	644	100	32
Gross Sales Profit / Loss	Value (TL)	100	467	926	100	0

Gross Sales Profit / Loss Rate	%	100	293	140	100	0
Operating expenses	Value (TL)	100	147	290	100	132
Operating Profit and Loss	Value (TL)	100	935	1858	100	-14
Operating Profit and Loss Rate	%	100	587	281	100	-47
Financing Expenses	Value (TL)	100	194	235	100	296
Ordinary Profit/Loss	Value (TL)	100	950	2093	100	-68
Net Period Profit and Loss	Value (TL)	100	944	1993	100	-71
Net Profit and Loss	Value (TL)	100	770	1514	100	-71
Net Profit/Loss rate	%	100	483	229	100	-245
Company Balance Sheet Active Total	Value (TL)	100	196	333	100	49
Company Essence capital	Value (TL)	100	147	241	100	47
Company Expansion Investments	Value (TL)	100	84	327	100	265
Company Renewal Investments	Value (TL)	100	0	820	100	1493
Company Depreciation Total	Value (TL)	100	134	143	100	134
Administrative Staff Number	Fee (TL/Person - Moon)	100	117	186	100	241
Direct Labor Number	Fee (TL/Person - Moon)	100	134	199	100	245
Employment	Administrative Staff Number	100	133	133	100	120
	Direct Labor Number	100	116	134	100	103

Table 1-4 iii Economic Indicators of Domestic Production (Product Subject to Complaint
7306.61.10.00 - 7306.40.20.90 - 7306.40.80.90.00)^a

	Unit	2020 (Jan- Dec)	2021 (Jan - Dec)	2022 (Jan - Dec)	2022 (Jan - Dec)	2023 (Jan - Dec)
Production	Amount (a) (TON)	100	123	126	100	52
	Value (TL)	100	181	416	100	79
Domestic Sales	Amount (b)	100	126	114	100	82
	Value (TL) (c)	100	212	419	100	82
	Unit Price(TL/Amou.) (c/b)	100	168	367	100	100
Abroad Sales	Amount (d)	100	68	28	100	118
	value (TL) (e)	100	142	144	100	61
	Unit Price(TL/Amou.) (e/d)	100	209	508	100	51
If Any, IntraCompany Transfer and Verical usage	Amount	100	-	-	-	-
	Value (TL)	100	-	-	-	-
	Unit Transfer Price (TL)	100	-	-	-	-
Industrial cost of goods sold	Value (TL) (f)	100	167	326	100	133
	Unit Cost(TL/Amou.) f/(b+d)	100	139	306	100	161
Operation costs (Sales & general admin costs)	Value (TL) (g) =u*[(c+e)/(s)]	100	189	173	100	274
	Unit Cost(TL/Amou.) g/(b+d)	100	157	163	100	332
Financing Net Expenses (Net = Short + Long Term Fin. Expense – Short Term Fin. income	Value (TL) (h)=v*[(c+e)/(s)]	100	250	140	100	910
	Unit Cost (TL/ Amount) h/(b+d)	100	208	132	100	1.100
Commercial cost of goods sold	Value (TL) (i) =f+g+h	100	170	316	100	144
	Unit Price(TL/Amou) i/(b+d)	100	141	297	100	174
Product Profit from Domestic Sales	Value (TL) (j)	100	1.337	3.028	100	-45
	Unit Profit (TL/Amou.)	100	1.062	2.654	100	-55
Product Profit from Abroad	Value (TL) (k)	100	706	892	100	-8
	Unit profit (TL/Amou.)	100	1.039	3.156	100	-7
Profitability (Total profit+Unit profit)	Value (TL) (l) =j+k	100	1.213	2.608	100	-43
	Unit Profit (TL/Amou.) l/(b+d	100	1.005	2.450	100	-52
End of term stocks	Amou. (m)	100	100	188	100	70
	Value (TL) (n)	100	136	564	100	110
Stock turnover rate (Sales/Stock)	(b+d)/m	100	120	57	100	118
Capacit an CUR	Amount	100	100	100	100	100
	CUR %	100	123	126	100	52
	Admin Staff Number	100	133	133	100	120

Product Employment	Direct Worker Number (o)	100	116	134	100	103
Productivity	Prodcuton/Person (a/o)	100	106	94	100	51
Product Depreciation	Value (TL) (p)= $t^*[(c+e)/(s)]$	100	173	85	100	302
Product cash flow	Değer (TL) (r)= $[(c+e)-y]+p\pm(\Delta n)$	100	510	938	100	-10
Company Net Sales Total	Value (TL) (s)	100	159	661	100	29
Company depreciation Total	Değer (TL) (t)	100	134	143	100	108
Company operation cost	Değer (TL) (u)	100	147	290	100	98
Company Financing Cost	Değer (TL) (v)	100	194	235	100	325

Tablo I-4.iii Economic I ndicators of Domestic Production (ornamental (square/rect.) 7306.61.10.00.00)

	Birim	2020 (Ocak- Aralık)	2021 (Ocak- Aralık)	2022 (Ocak- Aralık)	2022 (Ocak- Haziran)	2023 (Ocak- Haziran)
Productio n	Miktar (a) (TON)	100	108	112	100	36
	Değer (TL)	100	159	366	100	55
Domestic Sales	Miktar (b)	100	106	89	100	77
	Değer (TL) (c)	100	175	327	100	73
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (c/b)	100	165	367	100	95
Abroad Sales	Miktar (d)	100	16	16	100	87
	Değer (TL) (e)	100	82	95	100	36
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (e/d)	100	512	600	100	42
If Any, IntraCompany Transfer and Verical usage	Miktar	100	-	-	-	-
	Değer (TL)	100	-	-	-	-
	Birim Transfer Fiyatı (TL)	100	-	-	-	-
Industrial cost of goods sold	Değer (TL) (f)	100	133	246	100	118
	Birim Maliyet(TL/Mik.) $f/(b+d)$	100	138	304	100	153
Operation costs (Sales & Genera Admin. costs)	Değer (TL) (g) $=u^*[(c+e)/(s)]$	100	152	132	100	196
	Birim Maliyet(TL/Mik) $g/(b+d)$	100	158	164	100	254
Financing Net Expenses (Net= Short+	Value (TL) (h)= $v^*[(c+e)/(s)]$	100	201	107	100	649

Long Term Fin. Expense – Short Term Fin. income	Birim Maliyet(TL/Mik) h/(b+d)	100	209	132	100	843
Commercial cost of goods sold	Değer (TL) (i) =f+g+h	100	135	238	100	126
	Birim Maliyet(TL/Mik) i/(b+d)	100	141	295	100	164
Prod.Profi from Domestic Sales	Değer (TL) (j)	100	641	1.491	100	-35
	Birim Kar (TL/Mik)	100	604	1.675	100	-46
Prod. Profit From Abroad Sales	Değer (TL) (k)	100	1.183	989	100	-2
	Birim Kar (TL/Mik)	100	7.404	6.254	100	-2
Profitability (Total Profit & Unit Profit)	Değer (TL) (l) =j+k	100	702	1.435	100	-33
	Birim Kar (TL/Mik) l/(b+d)	100	732	1.778	100	-43
End of term stocks	Miktar (m)	100	122	275	100	66
	Değer (TL) (n)	100	168	839	100	100
Stock turnover rate (Sales/Stock)	(b+d)/m	100	79	29	100	118

Tablo I-4.iii Economic Indicators of Domestic Production (Round 7306.40.20.90.00 and 7306.40.80.90.00)2020

	Unit	(Jan-Dec.)	2021 (Jan-Dec.)	2022 (Jan.-Dec)	2022 (Jan.-June)	2023 (Jan.-June)
Production	Amount (a) (TON)	100	137	138	100	65
	Value (TL)	100	198	457	100	98
Domestic Sales	Amount (b)	100	144	137	100	86
	Value (TL) (c)	100	245	502	100	87
	Unit Price (TL/Amou.) (c/b)	100	170	366	100	102
Abroad Sales	Amount (d)	100	155	49	100	138
	Value (TL) (e)	100	232	216	100	84
	Unit Price(TL/Amou.) (e/d)	100	150	440	100	61
If any intracompany transfer & vertical usage	amount	100	-	-	-	-
	Value (TL)	100	-	-	-	-
	Unit Transfer price (TL)	100	-	-	-	-
Industrial cost of goods sold	value (TL) (f)	100	199	399	100	143
	unit cost (TL/Amou.) f/(b+d)	100	137	304	100	166

Operation costs (Sales & General Admin Costs)	Value (TL) (g) $=u*[(c+e)/(s)]$	100	224	212	100	238
	Unit Cost (TL/Amou.) $g/(b+d)$	100	155	161,12	100	275
Finance Net costs (Net= Short + Long Term Fin. Cost- Short term. Fin. Income)	Value (TL) (h) $=v*[(c+e)/(s)]$	100	297	171	100	789
	Unit Cost (TL/Amount) $h/(b+d)$	100	206	130	100	914
Trade value of the goods sold	Value (TL) (i) $=f+g+h$	100	202	387	100	153
	Unit Cost (TL/Amou.) $i/(b+d)$	100	140	295	100	178
Product profit from domestic Sales	Value (TL) (j)	100	4.618	10.282	100	-53
	Unit Profit (TL/Amou.)	100	3.210	7.497	100	-62
Product profit from abroad sales	Value (TL) (k)	100	355	820	100	-15
	Unit Profit (TL/Amou.)	100	229	1.671	100	-11
Profitability Total profit & Unit profit)	Value (TL) (l) $=j+k$	100	2.715	6.058	100	-51
	Profit (TL/Amou.) $l/(b+d)$	100	1.877	4.612	100	-59
End of term Stocks	Amount (m)	100	88	138	100	75
	Value (TL) (n)	100	119	417	100	121
Stock turnover rate (Sales/Stock)	$(b+d)/m$	100	164	95	100	114

1.其他可能造成損害的因素

若反傾銷措施結束，出口土耳其將對中國大陸及台灣企業具吸引力，該等業者將在短時間內以傾銷價格提高其在土國的市場占比，從而使土國國內生產商損失更加嚴重。前述受調國家業者非常瞭解土耳其市場，並將土耳其視為一個持續成長的市場。

國內市場的競爭及消費需求完全取決於價格。如果取消反傾銷措施，進口產品將在國內市場低價銷售，需求將進一步增加，以價格為導向的市場將發生/持續不公平競爭，並導致產品品質下降。因此，國內生產所遭受的損害將增加，國內生產商在國內市場競爭的機會將被抹去。

此外，如果取消反傾銷措施，來自該等國家的不公平競爭將加劇，可能會為其他部門帶來嚴重問題，國內生產商將會因此面臨財務困難，並可能面臨投資及就業機會減少的風險。

7.請提供對受調產品目前及未來 5 年在全球市場上價格及需求之預期資訊

不銹鋼管市場的發展與全球及土耳其總體經濟平行成長。近 5 年來由於全球鎳、鉻鐵等金屬價格變化將決定不銹鋼管生產中最重要的投入品的價格，因此只能透過估計金屬價格是否會上漲來做出這一時期的價格預測。

近來全球金屬價格與主要生產國中國與印度的需求，及使用這些產品作為最終產品的美國和歐盟經濟狀況掛鉤。若不繼續此反傾銷措施，預計中國大陸及台灣等對相關產品進行傾銷進口的國家市場占比將隨著需求增加而成長。甚至有人認為，該等國家將試圖透過進一步降低價格對土國國內產業造成毀滅性影響。

NIHAİ GÖZDEN GEÇİRME SORUŞTURMASI BAŞVURU FORMU

BAŞVURU ÖZETİ (YERLİ ÜRETİCİ FİRMA) (GİZLİ OLMAYAN NÜSHA)

FİRMA BİLGİLERİ

Unvan	Marcegaglia TR Paslanmaz Çelik San. ve Tic. A.Ş.
Adres	<u>Fabrika ve Yönetim Merkezi Adresi:</u> Velimeşe Mahallesi, Hanedan Sk. No: 2 Ergene 59930 Tekirdağ <u>Satış Ofisi Adresi:</u> Barbaros Mah. Mor Sümbül Sk. Varyap Meridian Business, I Blok, No: 1 Bağımsız Bölüm 172-173, 34746, Ataşehir, İstanbul
Telefon	0 (282) 693 5900
Faks	0 (282) 693 5959
KEP Adresi	marcegaglia@hso1.kep.tr
E-posta	turkiye@marcegaglia.com
İnternet Adresi	www.marcegaglia.com.tr

BAŞVURU İLE İLGİLİ KİŞİNİN

Adı ve Soyadı	Cem AVCIOĞLU
Unvanı	Genel Müdür/Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Adresi	Velimeşe Mahallesi, Hanedan Sk. No: 2 Ergene 59930 Tekirdağ
İş Telefonu	0 (282) 693 5900
Cep Telefonu	(0555) 436 6787
Faks	(0 282) 693 5959
E-posta	cem.avcioglu@marcegaglia.com

BAŞVURUYA KONU YERLİ VE İTHAL ÜRÜN

Ürün Adı	Paslanmaz Çelikten Borular
GTİP(ler)	7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90 ve 7306.61.10.00.00

Başvuru Konusu Ülke(ler)

Çin Halk Cumhuriyeti, Çin Tayvanı

İÇİNDEKİLER

C KISMI- BAŞVURU SAHİBİ YERLİ ÜRETİCİ FİRMA.....	4
C- 1 Genel.....	4
D KISMI- YERLİ ÜRETİM DALI	7
D-1 Genel	7
D-2 Başvurunun Temsil Niteliği.....	8
D-3 Başvuruya Konu Ülke(ler)den veya Diğer Ülkelerden İthalat.....	9
D-4 Başvuruya Konu Ürün Pazarı Hakkında Bilgi.....	9
E KISMI- BAŞVURUYA KONU ÜRÜN VE BENZER ÜRÜN	10
E-1 Başvuru Konusu Ürün/Benzer Ürün Tanımı ve Özellikleri	10
E-2 Başvuruya Konu Ürünün/Benzer Ürünün Üretim Süreci.....	12
E-3 Haksız Rekabet Yaşanan Ürün Tipleri.....	13
E-4 Ürünün Dağıtım Sistemi ve Satış Kanalları	14
E-5 Fiyat Tespiti	14
E-6 Benzer Ürün	16
F KISMI- BAŞVURU KONUSU ÜLKELER, İHRACATÇILAR VE İTHALATÇILAR	17
F-1 Genel	17
G KISMI- DAMPİNGİN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ	18
G-1 Genel	18
G-2 Normal Değer	18
G-3 Türkiye'ye İhraç Fiyatı	19
G-4 Fiyat Ayarlamaları ve Damping Marjı	19
G-5 Dampinge İlişkin Diğer Muhtemel Unsurlar	19
G-6 Dampingin Devamı Veya Yeniden Meydana Gelmesi İhtimali Değerlendirmesi.....	20
H KISMI - SÜBVANSİYONUN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ	21
H-1 Genel	21
H-2 Sübvansiyonun Devamı Veya Yeniden Meydana Gelmesi İhtimali Değerlendirmesi	21
I KISMI- ZARARIN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ	

.....	22
I-Genel	22
I-1 İthalatın Mutlak Gelişimi	22
I-2 İthalatın Nispi Gelişimi ve Piyasa Payı.....	22
I-3 Dampingle/Sübvansiyonlu İthalatın Yerli Üretim Dalının İç Piyasa Fiyatları Üzerindeki Etkisi.....	23
I-4 Yerli Üretim Dalının Durumu	23
I-5 Maliyet Muhasebesi Sistemi ve Üretim Maliyeti.....	28
I-6 Zarara İlişkin Diğer Muhtemel Unsurlar.....	29
I-7 Diğer Faktörler.....	32
I-8 Zararın Devamı Veya Yeniden Meydana Gelmesi İhtimali Değerlendirmesi	32
J KISMI- ÖNGÖRÜ	33
J-1 Genel.....	33
K KISMI- TAAHHÜTNAME.....	36

C KISMI- BAŞVURU SAHİBİ YERLİ ÜRETİCİ FİRMA

C- 1 GENEL

1. Firma bilgileri:

Firma Unvanı : Marcegaglia TR Paslanmaz Çelik San. ve Tic. A.Ş. ("Marcegaglia TR")

Adres :

Fabrika ve Yönetim Merkezi Adresi

Velimeşe Mahallesi, Hanedan Sk. No: 2 Ergene 59930 Tekirdağ

Satış Ofisi Adresi

Barbaros Mah. Mor Sümbül Sk. Varyap Meridian Business, I Blok, No: 1 Bağımsız Bölüm 172-173, 34746, Ataşehir, İstanbul

Telefon : 0 (282) 693 5900

Faks : 0 (282) 693 5959

KEP Adresi : marcegaglia@hso1.kep.tr

E-posta : turkiye@marcegaglia.com

İnternet adresi : www.marcegaglia.com.tr

2. Firmada konuyla ilgili yetkili kişinin bilgileri:

Adı Soyadı : Cem AVCIOĞLU

Unvan : Genel Müdür/Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Adres : Velimeşe Mahallesi, Hanedan Sk. No: 2 Ergene 59930 Tekirdağ

İş Telefonu : (0 282) 693 5900

Cep Telefonu : (0555) 436 6787

E-posta : cem.avcioglu@marcegaglia.com

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

Adı Soyadı : ACTECON Danışmanlık A.Ş.

Adres : Çamlıca Köşkü, Tekkeci Sokak, No: 3-5, Arnavutköy, Beşiktaş/İstanbul

İş Telefonu : 0 (212) 211 5011

Faks : (0212) 211 3222

E-posta : info@actecon.com; actecondanismanlik@hso1.kep.tr

Marcegaglia TR'yi temsile yetkili olduğunu gösteren vekaletname EK-1 olarak dikkatinize sunulmaktadır.

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

Söz konusu bilgiler aşağıda dikkatinize sunulmaktadır:

Ad-Soyad	Unvan	E-posta Adresi	Adres ve İletişim Bilgileri
Dr. M. Fevzi TOKSOY	Yönetici Ortak	fevzi.toksoy@actecon.com	ACTECON Danışmanlık A.Ş. Adres: Çamlıca Köşkü - Tekkeci Sokak No:3-5 Arnavutköy - Beşiktaş 34345 İstanbul
Bahadır BALKI	Yönetici Ortak	bahadir.balki@actecon.com	
Ertuğrul Can CANBOLAT	Kıdemli Danışman	ertugrul.canbolat@actecon.com	
Muhammed Safa UYGUR	Kıdemli Danışman	safa.uygur@actecon.com	

5. Hissedarlarınız ve payları:

Gizli Bilgi

6. Firmanızın kısa tarihçesi:

Marcegaglia TR, 1959 yılında kurulan Marcegaglia Grubu'nun bir üyesidir. Marcegaglia TR; dünyanın dikişli boru ve profil üretiminde en büyük firmalarından olan Marcegaglia Specialties'in %XX ortaklığı ve %XX yerli sermaye ile, her türlü paslanmaz çelikten dikişli boru ve profil üretmek amacıyla, 23 Aralık 2014 tarihinde Ergene/Tekirdağ'da kurulmuştur. [Gizli Bilgi]

Merkezi Mantova, Gazoldo degli Ippoliti, İtalya'da bulunan Marcegaglia Specialties; paslanmaz çelikten borular, yassı ürünler ve soğuk çekilmiş çubuklar üretmekte ve satmaktadır. [Gizli Bilgi]

Marcegaglia TR, (i) sektöre ilişkin sahip olduğu know-how sayesinde Türkiye'nin paslanmaz çelik boru üretiminde Dünya'da lider konumda bulunan ülkelerden biri haline gelmesini ve (ii) Türkiye'de en üst kalitede paslanmaz boru ve profilleri üreterek diğer yerli sektörlerin de Dünya genelinde rekabetçiliğinin artırılmasını hedeflemektedir. Bu çerçevede Marcegaglia TR, (i) Türkiye'deki farklı sektörler (yapısal, otomotiv, gıda, makine, ilaç, petro-kimya vb.) tarafından ihtiyaç duyulan paslanmaz çelik dikişli boru ve profilleri üretmek ve (ii) Türkiye'nin ihracatına katkıda bulunmak amaçlarıyla, 23 Aralık 2014 tarihinde Ergene/Tekirdağ'da kurulmuş; 2015 yılının Ağustos ayından itibaren ise üretime başlamıştır.

Bu kapsamda Marcegaglia TR, Türkiye'nin paslanmaz çelik boru ve profillere olan ihtiyacının ithalattan karşılanması yerine yerli üretimin tercih edilmesi için her türlü adımı atmaktadır.

Nitekim Marcegaglia TR, (i) üretim tesislerinde mevcut makine ve teçhizatlarına uygulamakta olduğu otomasyon projeleri ve sürekli olarak geliştirilen ERP yazılımlarıyla teknolojinin son imkanlarını kullanan bir firmadır ve (ii) İSG kurallarına tam uyum noktasında hassas, insani değerlere önem veren, beşeri hataları gelişmiş üretim sistemleri ile engelleyen, sürdürülebilir enerji verimliliği olan ve çevreye duyarlı bir tesise sahiptir.

[Gizli Bilgi]

Marcegaglia Specialties, Türkiye'ye gerek bu zamana kadar yapmış olduğu yatırımlar gerekse de yapacağı yeni yatırımlar ile Türkiye'deki üretimini daha da geliştirerek ve bu sayede Marcegaglia TR aracılığıyla başta Türkiye olmak üzere tüm Dünya'ya satış gerçekleştirerek Türkiye ekonomisine ciddi katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca, yerli sanayiye malzeme temin ederek diğer sektörlerin de gelişmesine destek olmak Marcegaglia TR'nin hedeflerinden biridir.

Marcegaglia TR, Türkiye'ye yatırım kararlarından herhangi bir taviz vermeksizin üretimine hız kesmeden devam etmekte ve ülke ekonomisine en üst düzeyde katkıyı sağlamaya çalışmaktadır. Marcegaglia TR gerçekleştirdiği ve gerçekleştireceği yatırımlar ile, Türkiye ekonomisinde önemli bir performans göstermeye çabalamaktadır.

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

Marcegaglia TR; paslanmaz çelik yassı ürünlerin ve dikişli boruların üretimine ve işlenmesine odaklanmaktadır. Marcegaglia TR, özellikle paslanmaz çelikten kesiti daire, kare ve dikdörtgen şeklinde olan dikişli boruların üretimini gerçekleştirmektedir. Marcegaglia TR tarafından üretilen ürünler krom ve nikel alaşımlı çeliklerdir. Ayrıca, ürünlerin kimyasal bileşenleri de krom, nikel ve demirden oluşmaktadır. Marcegaglia TR'nin ürünleri endüstriyel, yapısal ve dekoratif amaçlı olarak birçok alanda kullanılmaktadır.

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.

Gizli Bilgi

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.

Gizli Bilgi

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).

Gizli Bilgi

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

Marcegaglia TR'nin mali kayıtları, Türk Ticaret Kanunu hükümlerine uygun şekilde tutulmaktadır. Marcegaglia TR'nin üretim, stok, maliyet ve satış bilgileri fabrika merkezinde SAP yazılım sistemi kullanılarak 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?).

Marcegaglia TR bünyesinde maliyet, satış ve diğer mali tabloların hazırlanmasında SAP yazılım sistemi kullanılmaktadır.

D KISMI- YERLİ ÜRETİM DALI

D-1 GENEL

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

İşbu başvuru formu yalnızca Marcegaglia TR tarafından doldurulmakta ve Sayın Bakanlığınızın dikkatine sunulmaktadır. Başka bir yerli üretici tarafından başvuru formu doldurularak şikayette bulunulup bulunulmadığı bilinilmemektedir. Buna karşın diğer yerli üreticilerin de işbu başvuruyu destekleyecekleri düşünülmektedir.

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

Unvan : Borşen Boru San. ve Tic. Ltd. Şti.

Adres : 3. Cd. Dudullu Organize Sanayi Bölgesi No:20, 34775 Ümraniye/İstanbul

Telefon : (0216) 466 37 05

Faks : (0216) 420 65 53

Unvan : Diva Metal Üretim ve Pazarlama Ltd. Şti.

Adres : Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi İnönü Mah. Balçıkköyü Yolu Üzeri (GEPOSB) içi Cumhuriyet Cd. No:9 Gebze / Kocaeli

Telefon : (0262) 751 50 70

Faks : (0262) 751 50 78

Unvan : Kaya Çelik İnşaat ve Pazarlama Ltd.Şti.

Adres : Osmangazi Mh.Gazi Cd. No:13 Esenyurt İstanbul

Telefon : (0212) 679 24 70

Faks: : (0212) 670 34 05

Unvan : YC INOX TR Çelik A.Ş.

Adres : Organize Sanayi Bölgesi Mah. 4 Cad. YC INOX TR Çelik Blok No: 10 /3 İç Kapı No: 3 Dilovası/ Kocaeli

Telefon : (0262) 676 88 66

Faks: : (0262) 676 88 99

Unvan : Nikel Paslanmaz Çelik San. Tic. A.Ş.

Adres : Emek Mahallesi Nato Yolu caddesi No 319/1 Sancaktepe İstanbul

Telefon : (0216) 540 34 00

Faks : (0216) 540 34 04

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

Unvan : Matay Otomotiv Yan Sanayi A.Ş.¹

Adres : Görükle San. Bölgesi İzmir Yolu 20. Km. Görükle/BURSA

Telefon : (0224) 483 35 50

Faks : (0224) 483 35 64

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

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri'nin iletişim bilgileri aşağıda bilgilerinize sunulmaktadır:

Adres: Çobançeşme mevki, Sanayi Cad. No:3 Dış Ticaret Kompleksi, A Blok
P.K.34197 Yenibosna Bahçelievler İstanbul

Telefon: (0212) 454 00 00

Fax (0212) 454 00 01

Web <http://www.immib.org.tr>

E-posta immib@immib.org.tr

KEP immib@hso1.kep.tr

D-2 BAŞVURUNUN TEMSİL NİTELİĞİ

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

Gizli Bilgi

¹ Piyasadan elde edilen bilgiler uyarınca, Matay Otomotiv Yan Sanayi A.Ş. tarafından üretilen boruların önemli bir kısmı şirket içi çeşitli otomotiv yan sanayi ürünlerinde dikey kullanım amaçlıdır. İlavenen, Matay Otomotiv Yan Sanayi A.Ş.'nin otomotiv yan sanayiinde faaliyet gösteren bir ya da iki üreticiye çok kısıtlı miktarlarda dönem dönem ürün sağladığı da piyasadan elde edilen bilgiler arasındadır.

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:

Gizli Bilgi

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.

Türkiye paslanmaz çelikten dikişli boru pazarında genel olarak ithalat %XX oranında pazar payına sahip iken yerli üreticiler ise %XX oranında pazar payına sahiptir. İlaveten pazarda tonaj ve fiyat belirlenmesi açısından büyük stokçu ve distribütörlerin piyasada hakim durumda olduğu düşünülmektedir. Pazarda mevcut olan talebin genelini dekorasyon, inşaat ve sanayi sektörlerinden gelen talep oluşturmaktadır.

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

Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı şikayete konu ürünlerin Dünya genelindeki en büyük ihracatçılarıdır. Bu ülkelerden ithal edilen ürünlerin ön plana çıkmasındaki en büyük sebep ise dumpingli fiyatlardır. Bahsi geçen ülkelerde kurulu şirketlerin (i) ciddi bir kurulu kapasitenin bulunması, (ii) yüksek seviyede atıl kapasitelerinin olması ve (iii) bu ülkelerin ihracatçılara sağladıkları teşvikler de ilgili şirketlerin diğer ülke pazarlarına odaklanmasına ve bu pazarlara ürünlerini dumpingli fiyatlarla yığarak yerli üretim dallarına zarar vermektedir.

Belirtilmesi gereken bir diğer husus ise paslanmaz çelik ürünleri bakımından Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'nda ciddi bir kurulu kapasitenin bulunduğu ve kapasite kullanım oranının düşük olduğudur. Nitekim Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki ve Çin Tayvanı'ndaki üreticilerin (i) ihracat odaklı oldukları, (ii) büyük çapta kapasitelere sahip oldukları, (iii) ihracat pazarlarını iyi tanıdıkları için kolaylıkla pazarlara giriş/yeniden giriş yapabildikleri ve (iv) dumpingli fiyatlar ile girdikleri pazarda hızlıca pay kazanarak yerli üreticileri ciddi zarar uğrattıkları gerek Ticaret Bakanlığımız gerekse diğer soruşturma makamları tarafından birçok kez tespit edilmiştir.

Ayrıca bilindiği kadarıyla, Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'nda yerleşik üreticiler;

- kapasitelerini artırmaya devam etmekte,
- atıl kapasitelerini azaltmak ve böylelikle kapasite kullanım oranlarını yükseltmek amacıyla fiyatlarını önemli derecede düşük tutmakta ve
- dumpingli fiyatlarla pazarlarda hızlıca pay elde etmeye çalışmaktadırlar.

Hatta Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'nın söz konusu ihracat fiyatları bazen global hammadde fiyatlarından bile daha düşük olabilmektedir.

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

Gizli Bilgi

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

Söz konusu ürünün ithalatçılarına ilişkin Marcegaglia TR bünyesinde bir bilgi bulunmamakla birlikte, söz konusu firmaların dampingli fiyat sebebiyle ithal edilen ürünleri tercih ettikleri düşünülmektedir.

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

Şikayete konu ürünler; inşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayileri başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca şikayete konu ürünlerin bina içi araç ve gereçlerde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanımı mümkündür.

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

Söz konusu bilgi, Marcegaglia TR bünyesinde bulunmamaktadır.

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:

Şikayet konusu ürünlerin GTİP kodları şu şekildedir: 7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90.00, 7306.61.10.00.00

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

7306.40.20.90.00

Paslanmaz çelikten kesiti daire şeklinde olan diğer (dikişli) boruların soğuk çekilmiş veya soğuk haddelenmiş olanlarının; diğerleri

İnşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayileri başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca bina içi araç ve gereçlerinde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanılmaktadır.

7306.40.80.90.00

Paslanmaz çelikten kesiti daire şeklinde olan diğer (dikişli) borular - diğerleri

İnşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayileri başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca bina içi araç ve gereçlerinde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanılmaktadır.

7306.61.10.00.00

Paslanmaz çelikten kesiti kare/dikdörtgen şeklinde olan dikişli borular

İnşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayileri başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca bina içi araç ve gereçlerinde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanılmaktadır.

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

Paslanmaz çelikten dikişli boruların üretiminde genel olarak üç çeşit standardın kullanılması gerekmektedir:

- **Hammaddenin kimyasal yapısını gösteren standartlar:** Bu standartlar, boru üretiminde kullanılan HRC veya CRC'nin kimyasal alaşımını göstermektedir. Bu kapsamda EN 10088-2 standardının tanımlamış olduğu AISI 304 (1.4301), AISI 304L (1.4307), AISI 316 (1.4401), AISI 316L (1.4404) çelik sınıfları örnek olarak belirtilebilir. Örnek olarak, en çok kullanılan AISI 304 kalite standart paslanmaz çelikte %18 Krom, %8 Nikel ve %0,070 Karbon bulunmasını gerektirmektedir. Bu kimyasal yapı, malzemenin korozyon direnci, ısıya dayanımı ve işlenebilme niteliği gibi birçok endüstriyel özelliğini belirlemektedir.
- **Kullanım alanlarını belirten standartlar:** Örneğin ABD standardı olan ASTM A554 genel kullanım amaçlı boruları sınıflandırmak için kullanılmaktadır. Bu tip borular, içinden akışkan geçmeyen ve basınca maruz kalmayan uygulamalar için kullanılmaktadır. Dekoratif borular, şasi yapımı gibi uygulamalar için kullanılmaktadır. EN 10296-2 standardı, ASTM A554 standardının Avrupa muadili olarak gösterilebilir. Bu standart, yine yapısal ve dekoratif amaçlı uygulamalar başta olmak üzere otomotiv uygulamalarında tampon, roll-bar ve egzoz gibi yarı ürünlerin üretiminde kullanılmaktadır.

Öte yandan, EN 10217-7 standardında üretilen borular içinden akışkan geçen ve basınç ortamında kullanılan borular olarak sınıflandırılmaktadır. Bu boruların üretiminde kullanılan hammaddenin PED (pressure equipment directive) onaylı olması beklenmektedir. Hammaddeye ek olarak, söz konusu standart, belirtilen sıkı kaynak kontrol testlerinin (tahrip ve tahripsiz) uygulanmasını ve raporlanmasını gerektirmektedir. Marcegaglia TR'nin bu kalite testlerinin takibini gerçekleştirebilecek TQM sistemi ve onaylı laboratuvarı bulunmaktadır. Bununla birlikte, Uzakdoğu menşeli TIG kaynaklı olarak üretilen borular yalnızca 304 kalite ve ASTM A554 standartlarında üretilmelerine rağmen fiyat avantajları sebebiyle endüstriyel uygulamalarda kullanılmak üzere satılmaktadır.

EN 10357 (eski DIN11850) standardındaki borular, gıda ve süt sanayiinde kullanılmak üzere üretilmektedir. Bu standarda göre, söz konusu alanlarda kullanılan boruların, borunun iç yüzeyinin ve kaynak bölgesinin pürüzlülük değerleri içinde herhangi bir atık madde birikmeyecek şekilde üretilmesi gerekmektedir. İlaveten, üretilen boruların asit banyosunda temizlenmesi veya *bright annealing* tavlama işleminin uygulanması bu standardın bir gereğidir. Bununla birlikte, Türkiye'de yerleşik bazı kullanıcıların yanlış yönlendirilmesi sebebiyle bu kullanıcıların Uzakdoğu'dan gelen dışı polisajlı boruları fabrikalarının estetik yönden güzel gözükmeleri amacıyla ve ucuz fiyatlarından ötürü tercih edebilmesi kaygılanılması gereken bir durumu doğurmaktadır. Zira, gıda ve süt uygulamalarında büyük önem arz eden iç pürüzlülük değerine uymaksızın üretilen boruların söz konusu uygulamalarda kullanılması hem gıda ve süt ürünlerinin kalitesini bozmakta hem de halk sağlığını ciddi anlamda tehlikeye atmaktadır.

- **Ölçü standartları:** EN ISO 1127 olarak örnek verebileceğimiz dış çap, et kalınlığı, boy, tolerans değerlerini belirten standartlar.

Soruşturma konusu ürünlerin üretiminde dünya genelinde bir gereklilik olarak nitelendirilen (ve yukarıda örnekleme şeklinde belirtilen) kalite standartlarının görmezden gelinmesinin hem soruşturma konusu ürünleri üreten yerli üreticiler nezdindeki zararın artmasına yol açtığı hem de kamu yararına aykırılık teşkil ettiği düşünülmektedir.

4. Firmanızın benzer üründe kullandığı ürün kodlama sistemi hakkında bilgi veriniz. Kodlamada kullanılan harf ve rakamsal eklerin ne anlama geldiğini detaylı biçimde belirtiniz. Örneğin, “BCI26175300 kodunun ilk iki karakteri (BC) bisikleti, üçüncü karakteri (I) dış lastiği, dört ve beşinci karakteri (26) dış lastiğin çapını, altı ila sekizinci karakterler (175) lastiğin genişliğini ve son üç karakter (300) lastiğin desen kodunu göstermektedir.” şeklinde tanımlama yapılmalıdır.

Gizli Bilgi

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

Şikayet konusunu oluşturan ürünleri bire bir ikame eden Marcegaglia TR’nin başka bir ürünü bulunmamaktadır.

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

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

E-2 BAŞVURUYA KONU ÜRÜNÜN/BENZER ÜRÜNÜN ÜRETİM SÜRECİ

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

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

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

Marcegaglia TR tarafından ithal edilen ve paslanmaz boru ile profil üretiminde hammadde olarak kullanılan ürün türleri, 7219 ve 7220 gümrük tarife pozisyonları altında sınıflandırılan paslanmaz çelik ürünleridir. Paslanmaz çelik rulo ve bantlar ile dilinmiş şeritler şikayete konu ürünlerin üretiminde kullanılan başlıca hammaddeyi oluşturmaktadır. Bahsi geçen ürünler Türkiye dahil olmak üzere çeşitli kaynaklardan tedarik edilebilmektedir.

4. Önlemin yürürlüğe girmesinden bugüne kadar geçen 5 yıllık sürede gerçekleştirdiğiniz teknolojik yenilik ve gelişme varsa belirtiniz.

Gizli Bilgi

5. Aynı teknoloji ve aynı üretim bandında (gerekli değişiklikler yapılarak) önlem konusu ürün dışında farklı ürünlerin üretilmesi mümkün müdür? Eğer bu mümkün ise, önlem süresince aynı üretim bandında üretilen önlem konusu ürünün payında nasıl bir değişiklik olmuştur? Belirtiniz.

Gizli Bilgi

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 özellikleri	Ürün/tip kullanım alanları	Haksız rekabet yaşanan tipler
7306.40.20.90.00	Paslanmaz çelikten kesiti daire şeklinde olan diğer (dikişli) boruların soğuk çekilmiş veya soğuk haddelenmiş olanlarının; diğerleri	İnşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayi başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca bina içi araç ve gereçlerinde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanılmaktadır.	X
7306.40.80.90.00	Paslanmaz çelikten kesiti daire şeklinde olan diğer (dikişli) borular - diğerleri	İnşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayi başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca bina içi araç ve gereçlerinde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanılmaktadır.	X
7306.61.10.00.00	Paslanmaz çelikten kesiti kare/dikdörtgen şeklinde olan dikişli borular	İnşaat, asansör, otomotiv, gıda, kimya, makine imalat, sağlık, yenilenebilir enerji, endüstriyel mutfak sanayi başta olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Ayrıca bina içi araç ve gereçlerinde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde, boru hatlarında ve termik santrallerde de kullanılmaktadır.	X

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

Gizli Bilgi

3. Önlem süresi içerisinde talepte ikame ürünlere doğru herhangi bir tercih söz konusu mudur? Eğer söz konusu ise sebeplerini belirtiniz.

Talepte ikame ürünlere doğru bir tercih söz konusu değildir.

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.

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

3. Faturalama ve ödemenin ne şekilde yapıldığını anlatınız.

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

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.

Marcegaglia TR tarafından ürünün fiyatı kimyasal bileşenlerine, teknik ve fiziki özelliklerine, miktarına, vade ve ödeme koşuluna göre belirlenmektedir. Bu kapsamda, ithal ürünlerin girdi fiyatları ve soruşturma konusu ürünlere yönelik küresel trendler (özellikle Uzak Doğu ülkeleri tarafından izlenen ihracat fiyat politikaları) fiyatın belirlenmesinde büyük öneme sahiptir.

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

Söz konusu ürüne ilişkin olarak sektördeki net makul kar oranı %XX'dir.

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

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

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.

Gizli Bilgi

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

Ortalama birim fiyatlarına Uzakdoğu satış fiyatları ve hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar etki etmektedir.

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

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

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 itibarıyla bahse konu müşterilerinize olan satışlarınızı listeleyiniz.

[Gizli Bilgi]

İlaveten merkezi Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'nda bulunan firmalardan dampingle fiyatlar ile ithalat gerçekleştirilmektedir ve yerli üreticilerin, söz konusu uygulamalardan bağımsız bir şekilde fiyatlandırma yapmaları mümkün değildir. Nitekim yerli üreticiler, rekabet edebilmek ve böylelikle müşteri kaybetmemek adına maliyetlerinin altında satışlar gerçekleştirebilmektedirler. Bu durum ise yerli üreticiler nezdinde büyük zararlara yol açmaktadır ve gelecekte yerli üreticilerin tüm çabalarına rağmen müşteri kayıpları yaşanabileceği düşünülmektedir.

Bu kapsamda, (i) Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'ndan bulunan kapasitenin büyüklüğü, (ii) bu kapasitelerini Türkiye'ye kolaylıkla yönlendirebilecek olmaları, (iii) orijinal soruşturmada tespit edilen damping marjı oranları, (iv) ihracatçı firmaların davranışları, (v) birçok ülke tarafından söz konusu ürünlere yönelik uygulanan vergiler/önlemler ve (vi) halihazırda yerli üreticilerin fiyatları üzerinde yarattığı etki; zararın ne denli ağır olduğunu ve önlemin yürürlükten kalkması halinde bu zararın çok daha ileride bir seviyede olacağını açıkça ortaya koymaktadır.

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.

Gizli Bilgi

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.

Gizli Bilgi

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.

Marcegaglia TR tarafından en gelişmiş ve etkin üretim süreçleri kullanılmaya çalışılmaktadır. Üretim sürecinin geliştirilmesi için MARCEGAGLIA Grubu olarak Türkiye’de ciddi yatırımlar gerçekleştirilmektedir. Ayrıca Marcegaglia TR, müşterilerin her türlü talebine ivedilikle yanıt verebilmek adına tüm teknik ve fiziki özelliklerde ürünlerin üretimini yapmaktadır.

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.

Marcegaglia TR'nin haksız rekabete maruz kaldığı ürün tipi paslanmaz çelikten kesiti daire, kare ve dikdörtgen şeklinde olan dikişli borular olup; ilgili ürünlerin kullanım alanları; binalar, köprüler ve parklarda bulunan korkuluk ve küpeşterler, asansörlerde, duraklarda, otomotiv sanayii, gıda sanayi, kimya sanayi, makine imalat sanayinde, bina içi araç ve gereçlerde, yangın söndürme sistemlerinde, evsel atık ve su arıtma sistemlerinde, endüstriyel atık su arıtma sistemlerinde ve ayrıca özel durumlarda boru hatlarında, termik santrallerde, yenilenebilir enerji sistemlerinde, sağlık endüstrisinde ve endüstriyel mutfak sanayisinde kullanılmaktadır. Bu çerçevede, şikayete konu olan ülkelerden ithal edilen ürünler ile Marcegaglia TR tarafından üretilen ürünlerin kullanım alanları açısından bir farklılık bulunmamaktadır.

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

Şikayet konusu ürünlerin tamamı Marcegaglia TR tarafından üretilmektedir ve Marcegaglia TR, iç piyasa talebine uygun olarak her türlü ürünün üretimini gerçekleştirebilme kapasitesine sahiptir.

4. Başvuru edilen ülkelere ithalatın yoğunlaştığı ürün tiplerini belirtiniz.

Şikayete konu ülkelere ithalatın yoğunlaştığı ürün tipleri, 7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90.00 ve 7306.61.10.00.00 GTİP kodları altında listelenen paslanmaz çelikten borulardır.

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

Gizli Bilgi

F KISMI- BAŞVURU KONUSU ÜLKELER, İHRACATÇILAR VE İTHALATÇILAR

F-1 GENEL

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

Şikayete tabi ürünün menşe ülkeleri Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'dır.

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

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

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

Son kullanıcılar; esasen inşaat, asansör, yapı, gıda, kimya, dekorasyon, mobilya, aksesuar, sağlık, makine imalat, yenilenebilir enerji ve endüstriyel mutfak sektörleri olarak sınıflandırılabilir.

G KISMI- DAMPİNGİN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ

(Yalnızca sübvansiyona karşı telafi edici önleme yönelik nihai gözden geçirme soruşturması başvurusunda bulunanlar bu kısmı cevaplamayacaklardır. Bu kısım yerine “Sübvansiyonun Devamı ve Yeniden Meydana Gelmesi İhtimali” 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. Gerekliyse, 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.

Gizli Bilgi

- 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.

-

- 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.

Oluşturulmuş normal değerın 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.

Gizli Bilgi

G-3 TÜRKİYE'YE İHRAC FİYATI

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

Gizli Bilgi

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

Maddenin ihracatçısı ile ithalatçısı arasındaki ortaklık veya telafi sözleşmesine ilişkin Marcegaglia TR bünyesinde bir bilgi bulunmamaktadır.

G-4 FİYAT AYARLAMALARI VE DAMPİNG MARJİ

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

Gizli Bilgi

G-5 DAMPİNGE İLİŞKİN DİĞER MUHTEMEL UNSURLAR

Dampingin devam etmesi veya yeniden oluşmasının muhtemel olması iddiasına ilişkin aşağıdaki diğer unsurlara ilişkin soruları cevaplayınız. İddialar, tahminlere veya uzak olasılıklara değil, maddi delillere dayandırılmalıdır.

1. Önlem süresince önleme tabi ülke diğer üçüncü ülkelere dampingli ihracat yapıyor mu? Aşağıdaki tabloyu aynı veya benzer ürün tipi için doldurunuz. Aynı ve benzer tip bulunamadığı takdirde, gerekli ayarlamayı yapınız.

Marcegaglia TR bünyesinde konuya ilişkin bir bilgi bulunmamaktadır.

2. Önleme tabi ülkeye karşı dampinge karşı önlem uygulaması veya miktar kısıtlaması bulunan başka ülke var mı? Varsa belirtiniz.

Marcegaglia tarafından bilindiği kadarıyla; Avrupa Birliği, ABD, Brezilya, Kolombiya, Kazakistan, Rusya, Birleşik Krallık, Kırgızistan gibi birçok ülke tarafından ek önlemler uygulanmaktadır.

3. Önleme tabi ülke, diğer ülkelerde kendine pazar bulabiliyor mu?

Önleme tabi ülkelerde faaliyet gösteren şirketlerin internet sitelerinden de anlaşıldığı üzere, söz konusu ihracatçı başka ülkelerde de faaliyet gösterebilmektedir. Ayrıca bu satışların da birçoku dampingli olarak gerçekleştirilmektedir. İlaveeten, yerli üreticilerin maruz kaldıkları haksız rekabetin ortadan kaldırılabilmesi adına, söz konusu ürünlere karşı vergi ve koruma önlemi getiren birçok ülke bulunmaktadır.

4. Önleme tabi ülke için Türkiye pazarının önemi nedir? Önleme tabi ülke Türkiye piyasasını ne kadar iyi bilmektedir? Önleme tabi ülke ihracatçılarının, önlem konusu ürünün ithalatını ve ticaretini yapan Türkiye’de yerleşik ilişkili firma ya da firmaları veya distribütörleri bulunmakta mıdır? Varsa bu firmaların isimlerini belirtiniz.

Çin Halk Cumhuriyeti’ndeki ve Çin Tayvanı’ndaki üreticilerin (i) ihracat odaklı oldukları, (ii) büyük çapta kapasitelere (ve atıl kapasitelere) sahip oldukları, (iii) ihracat pazarlarını iyi tanıdıkları için kolaylıkla pazarlara giriş/yeniden giriş/daha fazla mal gönderme yapabildikleri ve (iv) dampingli fiyatlar ile girdikleri pazarda hızlıca pay kazanarak yerli üreticileri ciddi zarar uğrattıkları gerek Ticaret Bakanlığımız gerekse diğer soruşturma makamları tarafından birçok kez tespit edilmiştir. Dolayısıyla önlemin sona ermesi halinde Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı’nda yerleşik firmalar için Türkiye’ye gerçekleştirilecek olan ihracat çekici hale gelecektir ve kısa sürede dampingli fiyatlarla pazar payını artırarak yerli üreticilerin zararını daha da önemli bir seviyeye taşıyacaktır. Şikayete tabi olan ülkede yerleşik firmalar Türkiye pazarını çok iyi tanımakta ve Türkiye’yi geliştirmekte olan bir pazar olarak değerlendirmektedirler.

G-6 DAMPİNGİN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ DEĞERLENDİRMESİ

Bu bölümde yer alan normal değer ile ihraç fiyatının aynı aşamada karşılaştırılması sonucu hesaplanan damping marjı, önleme tabi ülkenin üçüncü ülkelere dampingli ihracat yapıp yapmadığı, önleme tabi ülkeye karşı dampinge karşı önlem uygulayan diğer ülkelerin bulunup bulunmadığı ve önleme tabi ülkenin Türkiye piyasası hakkındaki bilgisine ilişkin bulgularınız kapsamında dampingin devamı veya yeniden meydana gelmesi ihtimalini değerlendiriniz.

Gizli Bilgi

H KISMI - SÜBVANSİYONUN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ

(Yalnızca dampinge karşı önleme yönelik nihai gözden geçirme soruşturması başvurusunda bulunanlar bu kısmı cevaplamayacaklardır. Bu kısım yerine “Dampingin Devamı veya Yeniden Meydana Gelmesi İhtimali” kısmını cevaplayacaklardır.)

H-1 GENEL

Bu bölüm yalnızca sübvansiyona karşı telafi edici önleme yönelik bir nihai gözden geçirme soruşturması açılması amacıyla yapılan başvurularda “G- Kısmı Dampingin Devamı veya Yeniden Meydana Gelmesi İhtimali” yerine yanıtlanacaktır.

Sübvansiyon, menşe veya ihracatçı ülkenin fayda sağlayan

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

ifade eder.

Sübvansiyona karşı telafi edici önleme yönelik bir nihai gözden geçirme soruşturması açılabilmesi için sübvansiyonun, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması’nın 3 üncü maddesinde belirtilen yasadık sübvansiyonlardan olması ya da 2 nci maddesi çerçevesinde bir firma/firma grubu veya bir üretim dalı/üretim dalı grubuna yönelik olduğunun tespit edilmiş olması ve aynı Anlaşmanın 8 inci maddesinde yer alan önlem alınamayan sübvansiyonlardan olmaması gerekir.

1. Menşe ya da ihracatçı ülkede uygulanan başvuru konusu sübvansiyonların (doğrudan kaynak transferi, vergi muafiyeti, vergi indirimleri, vergi erteleme, devlet tarafından sağlanan krediler, kredi garantisi, mal ve hizmetlerin kamu tarafından tedarik edilmesi, kamunun mal alımları, devletin öz sermaye temin etmesi, devletin verdiği borcu affetmesi vb.); içeriği, güncel olarak uygulanıp uygulanmadığı ve bu sübvansiyonların uygulanmasına olanak sağlayan yasal/fiili düzenlemelere ilişkin bilgi veriniz ve bu düzenlemelere ilişkin evrak sununuz.
2. Başvuru konusu sübvansiyonları veren kurum ve kuruluşların nitelikleri (merkezi/bölgesel/yerel hükümet kuruluşu, kamu kuruluşu, kamu iktisadi teşekkülü, kamu tarafından yetkilendirilen/yönlendirilen özel kuruluş vb.) hakkında bilgi veriniz.
3. Başvuruya konu sübvansiyonların verilişi ile uygulama ilke ve yöntemlerini anlatınız.
4. Başvuru konusu sübvansiyon miktarı ile bu sübvansiyondan dolayı üretici ya da ihracatçıların sağladığı faydaya ilişkin, sağlanabiliyorsa, mali yıllar itibarıyla açıklama ve belgeleri sununuz.
5. Önleme tabi ülkeye karşı sübvansiyona karşı telafi edici önlem uygulaması veya miktar kısıtlaması bulunan başka ülke var mı? Varsa belirtiniz.

H-2 SÜBVANSİYONUN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ DEĞERLENDİRMESİ

Bu bölümde yer alan menşe/ihracatçı ülkede uygulanan sübvansiyonların içeriği ve uygulanmasına ilişkin yöntemler, önleme tabi ülkeye karşı sübvansiyona karşı telafi edici önlem uygulayan başka ülkeler bulunup bulunmadığı ve sübvansiyon miktarı ile üretici ya da ihracatçıların sağladığı faydanın bu sübvansiyondan kaynakladığına ilişkin bulgularınız kapsamında sübvansiyonun devamı veya yeniden meydana gelmesi ihtimalini değerlendiriniz.

I KISMI- ZARARIN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ

I-GENEL

Bir üretim dalında zarar hali, dumpingli veya sübvansiyonlu ithalatın söz konusu üretim dalı üzerinde yarattığı olumsuz gelişmelerden kaynaklanmalıdır. Nihai gözden geçirme soruşturması kapsamında yerli üretim dalındaki zarar halinin tespitinde, “zararın devamı” veya “zararın yeniden meydana gelmesi ihtimali” dikkate alınmaktadır. Zararın devamı veya yeniden meydana gelmesi ihtimali somut ve nesnel delillere dayandırılmalıdır.

Zararın devamı 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 arttırma yeteneği gibi göstergeleri üzerindeki olumsuz etkilerine ilişkin veriler sunulmalıdır.

Zararın yeniden meydana gelmesi ihtimali 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 de ortaya konulmalıdır.

Ancak söz konusu faktörlerden biri veya birkaçında görülen veya görülmesi beklenen gelişmeler mutlak surette yerli üretim dalında zarar halinin devamı veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu 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>). Ticaret Bakanlığı internet sayfasında bulunan Dış Ticaret Verisi Edinme Rehberinden faydalanılabilir. Buradan sağlanamaması halinde, İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Dairesi ile temasa geçilebilir.

EK-2 başlıklı Excel tablosu içerisinde dikkatinize sunulmaktadır.

I-2 İTHALATIN NİSPİ GELİŞİMİ VE PİYASA PAYI

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

Tablo I-2 İthalatın Nispi Gelişimi ve Piyasa Payı (7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90.00, 7306.61.10.00.00)				
(Miktar TON; Değer USD)	2020	2021	2022	2023-6
Genel İthalat Miktarı (a)	100	96	86	39
Çin'den İthalat Miktarı (b1)	100	95	172	26
Tayvan'dan İthalat Miktarı (b2)	100	60	20	9
Başvuruya Konu Ülkelerden Toplam İthalat Miktarı (c)=(b1)+(b2)	100	73	75	15
Başvuru Sahibi Firmanın Yurt İçi Satış Miktarı (d1)	XX	XX	XX	XX

Diğer Yerli Üreticilerin Yurt İçi Satış Miktarı (d ₂)	XX	XX	XX	XX
Türkiye Toplam Tüketim Miktarı (e)=[(a)+(d ₁)+(d ₂)]	XX	XX	XX	XX
Genel İthalatın Piyasa Payı [(a)/(e)] (%)	XX	XX	XX	XX
Çin'in Piyasa Payı (b ₁)/(e) (%)	XX	XX	XX	XX
Tayvan'ın Piyasa Payı (b ₂)/(e) (%)	XX	XX	XX	XX
Yerli Üretimin Yurt İçi Satışlar Piyasa Payı [(d ₁)+(d ₂)]/(e) (%)	XX	XX	XX	XX

I-3 DAMPİNGLİ/SÜBVANSİYONLU İTHALATIN YERLİ ÜRETİM DALININ İÇ PİYASA FİYATLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Dampingle/Sübvansiyonlu ithalatın Türkiye'ye giriş fiyatlarının yerli üreticinin benzer üründeki iç satış fiyatlarına veya olması gerek iç satış fiyatlarına etkisi incelenecektir.

- i) **Fiyat Kırılması:** Dampingle/Sübvansiyonlu ithalatın Türkiye pazarına giriş fiyatlarının yerli üretim dalının fiyatlarının ne kadar altında kaldığını gösterir.

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

- iii) **Fiyat Bastırılması:** Yerli üretim dalının dampingle/sübvansiyonlu ithalat 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.

Gizli Bilgi

I-4 YERLİ ÜRETİM DALININ DURUMU

Yerli üretim dalının ekonomik göstergeleri (mümkün olduğu ölçüde ilgili ürüne ait verilerin sağlanması, ayrıştırma 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,
(b) Ayrıntılı gelir tablosu,
(c) Detay mizan,
(d) Satışların maliyeti tablosu ve
(e) Nakit akış tablosunu
sağlayınız.

Gizli Bilgi

- ii) Firmanızın **geneline** ait aşağıdaki tabloyu doldurunuz.

Tablo I-4.ii Firma Geneli Ekonomik Göstergeler						
		2020 (Ocak- Aralık)	2021 (Ocak- Aralık)	2022 (Ocak- Aralık)	2022 (Ocak- Haziran)	2023 (Ocak- Haziran)

Net Satışlar	Değer (TL)	100	159	661	100	29
Satışların Maliyeti	Değer (TL)	100	139	644	100	32
Brüt Satış Kârı / Zararı	Değer (TL)	100	467	926	100	0
Brüt Satış Kârı / Zararı Oranı	%	100	293	140	100	0
Faaliyet Giderleri	Değer (TL)	100	147	290	100	132
Faaliyet Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	935	1.858	100	-14
Faaliyet Kârı ve Zararı Oranı	%	100	587	281	100	-47
Finansman Giderleri	Değer (TL)	100	194	235	100	296
Olağan Kâr / Zarar	Değer (TL)	100	950	2.093	100	-68
Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	944	1.993	100	-71
Net Dönem Kârı ve Zararı	Değer (TL)	100	770	1.514	100	-71
Net Kâr / Zarar Oranı	%	100	483	229	100	-245
Firma Bilanço Aktif Toplamı	Değer (TL)	100	196	333	100	49
Firma Öz sermayesi	Değer (TL)	100	147	241	100	47
Firma Tevsi Yatırımlar	Değer (TL)	100	84	327	100	265
Firma Yenileme Yatırımları	Değer (TL)	100	0	820	100	1493
Firma Amortisman Toplamı	Değer (TL)	100	134	143	100	134
İdari Personel Sayısı	Ücret (TL/Kişi-Ay)	100	117	186	100	241
Direkt İşçi Sayısı	Ücret (TL/Kişi-Ay)	100	134	199	100	245
İstihdam	İdari Personel Sayısı	100	133	133	100	120
	Direkt İşçi Sayısı	100	116	134	100	103

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

Tablo I-4.iii Yerli Üretim Dalının Ekonomik Göstergeleri (Şikayet Konusu Ürün: 7306.61.10.00 - 7306.40.20.90 - 7306.40.80.90.00)

	Birim	2020 (Ocak- Aralık)	2021 (Ocak- Aralık)	2022 (Ocak- Aralık)	2022 (Ocak- Haziran)	2023 (Ocak- Haziran)
Üretim	Miktar (a) (TON)	100	123	126	100	52
	Değer (TL)	100	181	416	100	79
Yurt İçi Satışlar	Miktar (b)	100	126	114	100	82
	Değer (TL) (c)	100	212	419	100	82
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (c/b)	100	168	367	100	100
Yurt Dışı Satışlar	Miktar (d)	100	68	28	100	118
	Değer (TL) (e)	100	142	144	100	61
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (e/d)	100	209	508	100	51
Varsa Şirket İçi Transfer ve Dikey Kullanım	Miktar	100	-	-	-	-
	Değer (TL)	100	-	-	-	-
	Birim Transfer Fiyatı (TL)	100	-	-	-	-
Satılan Malların Sınai Maliyeti	Değer (TL) (f)	100	167	326	100	133
	Birim Maliyet(TL/Mik.) f/(b+d)	100	139	306	100	161
Faaliyet Giderleri (Satış ve Genel İdari Giderler)	Değer (TL) (g) =u*[(c+e)/(s)]	100	189	173	100	274
	Birim Maliyet(TL/Mik) g/(b+d)	100	157	163	100	332
Finansman Net Giderleri (Net= Kısa + Uzun Vad. Fin. Gideri-Kısa Vad. Fin. Geliri)	Değer (TL) (h)=v*[(c+e)/(s)]	100	250	140	100	910
	Birim Maliyet(TL/Mik) h/(b+d)	100	208	132	100	1.100
Satılan Malların Ticari Maliyeti	Değer (TL) (i) =f+g+h	100	170	316	100	144
	Birim Maliyet(TL/Mik) i/(b+d)	100	141	297	100	174
Yurt İçi Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (j)	100	1.337	3.028	100	-45
	Birim Kar (TL/Mik)	100	1.062	2.654	100	-55
Yurt Dışı Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (k)	100	706	892	100	-8
	Birim Kar (TL/Mik)	100	1.039	3.156	100	-7
Kârlılık (Toplam Kâr ve Birim Kâr)	Değer (TL) (l) =j+k	100	1.213	2.608	100	-43
	Birim Kar (TL/Mik) l/(b+d)	100	1.005	2.450	100	-52
Dönem Sonu Stoklar	Miktar (m)	100	100	188	100	70
	Değer (TL) (n)	100	136	564	100	110
Stok Çevrim Hızı (Satış/Stok)	(b+d)/m	100	120	57	100	118
Kapasite ve KKO	Miktar	100	100	100	100	100
	KKO %	100	123	126	100	52
	İdari Personel Sayısı	100	133	133	100	120

Ürün İstihdamı	Direk İşçi Sayısı (o)	100	116	134	100	103
Verimlilik	Üretim/Kişi (a/o)	100	106	94	100	51
Ürün Amortismanı	Değer (TL) (p)= $t^*[(c+e)/(s)]$	100	173	85	100	302
Ürün Nakit Akışı	Değer (TL) (r)= $[(c+e)-y]+p\pm(\Delta n)$	100	510	938	100	-10
Firma Net Satış Toplamı	Değer (TL) (s)	100	159	661	100	29
Firma Amortisman Toplamı	Değer (TL) (t)	100	134	143	100	108
Firma Faaliyet Gideri	Değer (TL) (u)	100	147	290	100	98
Firma Finansman Gideri	Değer (TL) (v)	100	194	235	100	325

Tablo I-4.iii Yerli Üretim Dalının Ekonomik Göstergeleri (ornamental (square/rect.) 7306.61.10.00.00)

	Birim	2020 (Ocak-Aralık)	2021 (Ocak-Aralık)	2022 (Ocak-Aralık)	2022 (Ocak-Haziran)	2023 (Ocak-Haziran)
Üretim	Miktar (a) (TON)	100	108	112	100	36
	Değer (TL)	100	159	366	100	55
Yurt İçi Satışlar	Miktar (b)	100	106	89	100	77
	Değer (TL) (c)	100	175	327	100	73
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (c/b)	100	165	367	100	95
Yurt Dışı Satışlar	Miktar (d)	100	16	16	100	87
	Değer (TL) (e)	100	82	95	100	36
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (e/d)	100	512	600	100	42
Varsa Şirket İçi Transfer ve Dikey Kullanım	Miktar	100	-	-	-	-
	Değer (TL)	100	-	-	-	-
	Birim Transfer Fiyatı (TL)	100	-	-	-	-
Satılan Malların Sınai Maliyeti	Değer (TL) (f)	100	133	246	100	118
	Birim Maliyet(TL/Mik.) $f/(b+d)$	100	138	304	100	153
Faaliyet Giderleri (Satış ve Genel İdari Giderler)	Değer (TL) (g) $=u^*[(c+e)/(s)]$	100	152	132	100	196
	Birim Maliyet(TL/Mik.) $g/(b+d)$	100	158	164	100	254
Finansman Net Giderleri (Net= Kısa	Değer (TL) (h)= $v^*[(c+e)/(s)]$	100	201	107	100	649

+ Uzun Vad. Fin. Gideri-Kısa Vad. Fin. Geliri)	Birim Maliyet(TL/Mik) h/(b+d)	100	209	132	100	843
Satılan Malların Ticari Maliyeti	Değer (TL) (i) =f+g+h	100	135	238	100	126
	Birim Maliyet(TL/Mik) i/(b+d)	100	141	295	100	164
Yurt İçi Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (j)	100	641	1.491	100	-35
	Birim Kar (TL/Mik)	100	604	1.675	100	-46
Yurt Dışı Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (k)	100	1.183	989	100	-2
	Birim Kar (TL/Mik)	100	7.404	6.254	100	-2
Kârlılık (Toplam Kâr ve Birim Kâr)	Değer (TL) (l) =j+k	100	702	1.435	100	-33
	Birim Kar (TL/Mik) l/(b+d)	100	732	1.778	100	-43
Dönem Sonu Stoklar	Miktar (m)	100	122	275	100	66
	Değer (TL) (n)	100	168	839	100	100
Stok Çevrim Hızı (Satış/Stok)	(b+d)/m	100	79	29	100	118

Tablo I-4.iii Yerli Üretim Dalının Ekonomik Göstergeleri (Round 7306.40.20.90.00 ve 7306.40.80.90.00)

	Birim	2020 (Ocak-Aralık)	2021 (Ocak-Aralık)	2022 (Ocak-Aralık)	2022 (Ocak-Haziran)	2023 (Ocak-Haziran)
Üretim	Miktar (a) (TON)	100	137	138	100	65
	Değer (TL)	100	198	457	100	98
Yurt İçi Satışlar	Miktar (b)	100	144	137	100	86
	Değer (TL) (c)	100	245	502	100	87
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (c/b)	100	170	366	100	102
Yurt Dışı Satışlar	Miktar (d)	100	155	49	100	138
	Değer (TL) (e)	100	232	216	100	84
	Birim Fiyat(TL/Mik.) (e/d)	100	150	440	100	61
Varsa Şirket İçi Transfer ve Dikey Kullanım	Miktar	100	-	-	-	-
	Değer (TL)	100	-	-	-	-
	Birim Transfer Fiyatı (TL)	100	-	-	-	-
Satılan Malların Sınai Maliyeti	Değer (TL) (f)	100	199	399	100	143
	Birim Maliyet(TL/Mik.) f/(b+d)	100	137	304	100	166

Faaliyet Giderleri (Satış ve Genel İdari Giderler)	Değer (TL) (g) $=u*[(c+e)/(s)]$	100	224	212	100	238
	Birim Maliyet(TL/Mik) g/(b+d)	100	155	161,12	100	275
Finansman Net Giderleri (Net= Kısa + Uzun Vad. Fin. Gideri- Kısa Vad. Fin. Geliri)	Değer (TL) (h) $=v*[(c+e)/(s)]$	100	297	171	100	789
	Birim Maliyet(TL/Mik) h/(b+d)	100	206	130	100	914
Satılan Malların Ticari Maliyeti	Değer (TL) (i) $=f+g+h$	100	202	387	100	153
	Birim Maliyet(TL/Mik) i/(b+d)	100	140	295	100	178
Yurt İçi Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (j)	100	4.618	10.282	100	-53
	Birim Kar (TL/Mik)	100	3.210	7.497	100	-62
Yurt Dışı Satışlardan Ürün Karı	Değer (TL) (k)	100	355	820	100	-15
	Birim Kar (TL/Mik)	100	229	1.671	100	-11
Kârlılık (Toplam Kâr ve Birim Kâr)	Değer (TL) (l) $=j+k$	100	2.715	6.058	100	-51
	Birim Kar (TL/Mik) l/(b+d)	100	1.877	4.612	100	-59
Dönem Sonu Stoklar	Miktar (m)	100	88	138	100	75
	Değer (TL) (n)	100	119	417	100	121
Stok Çevrim Hızı (Satış/Stok)	(b+d)/m	100	164	95	100	114

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

Gizli Bilgi

- 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.

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

I-5 MALİYET MUHASEBESİ SİSTEMİ VE ÜRETİM MALİYETİ

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

Gizli Bilgi

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

Gizli Bilgi

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 ürettiyorsa, 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.

Gizli Bilgi

I-6 ZARARA İLİŞKİN DİĞER MUHTEMEL UNSURLAR

Zararın devam etmesi veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olması iddiasına ilişkin aşağıdaki diğer unsurlara ilişkin soruları cevaplayınız. İddialar, tahminlere veya uzak olasılıklara değil, maddi delillere dayandırılmalıdır.

1. Önlemin kalkması durumunda, önleme tabi ülkenin Türkiye'ye yönlendirebileceği fazla kapasitesi var mıdır? Veya söz konusu ülkede kapasite artışına gidilmekte midir?

Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki ve Çin Tayvanı'ndaki üreticilerin (i) ihracat odaklı oldukları, (ii) büyük çapta kapasitelere (ve atıl kapasitelere) sahip oldukları, (iii) ihracat pazarlarını iyi tanıdıkları için kolaylıkla pazarlara giriş/yeniden giriş/daha fazla mal gönderme yapabildikleri ve (iv) dampingli fiyatlar ile girdikleri pazarda hızlıca pay kazanarak yerli üreticileri ciddi zarar uğrattıkları gerek Ticaret Bakanlığımız gerekse diğer soruşturma makamları tarafından birçok kez tespit edilmiştir. Dolayısıyla önlemin sona ermesi halinde Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'nda yerleşik firmalar

için Türkiye'ye gerçekleştirilecek olan ihracat çekici hale gelecektir ve kısa sürede dampingli fiyatlarla pazar payını artırarak yerli üreticilerin zararını daha da önemli bir seviyeye taşıyacaktır. Şikayete tabi olan ülkede yerleşik firmalar Türkiye pazarını çok iyi tanımakta ve Türkiye'yi geliştirmekte olan bir pazar olarak değerlendirmektedirler.

2. İç piyasadaki rekabet ve tüketim talebi, fiyat üzerine mi yoksa kalite üzerine mi yoğunlaşmaktadır? Önlemin kalkması durumunda önleme tabi ülkenin Türkiye'deki iç piyasa satış fiyatlarını etkileme gücü var mıdır? Nasıl?

İç piyasada rekabet ve tüketim talebi tamamen fiyata dayalı olarak gerçekleşmektedir. Söz konusu ürüne ilişkin uygulanan önlemin kalkması halinde iç piyasada düşük fiyatla satılan ithal ürüne yönelik olan talep daha da artış gösterecek, fiyat odaklı pazarda oluşan/devam eden haksız rekabet kalitenin de düşmesine yol açacak; dolayısıyla yerli üretim dalında meydana gelen zarar artacak ve iç piyasada yerli üreticilerin rekabet etme imkanı ortadan kalkacaktır. Ayrıca söz konusu ülkelerden gerçekleştirilen/önlemin kaldırılması halinde daha da artarak gerçekleşecek olan haksız rekabet, diğer sektörlerde de ciddi sıkıntılara yol açabilecektir. Tüm bu hususların sonucunda yerli üreticiler, finansal açıdan zorluklarla karşılaşacaklarından sektörde gerçekleştirdikleri yatırımlarda ve sağladıkları istihdamlarda azalma riski meydana gelecektir.

3. Önleme tabi ülkeden yapılan ithalat yerli üreticinin fiyatlarını kırmakta mıdır? Yerli üretim dalının fiyatlarını baskı altında tutup karlılığını azaltmakta mıdır?

Gizli Bilgi

4. Önlem alındıktan sonra, firmanız önlem konusu ürünün üretimini geçici olarak durdurdu mu? Veya önlem konusu ürünün üretimini tamamen bıraktı mı? Eğer böyle bir durum söz konusu ise hangi tarihler arasında veya hangi tarihten itibaren olduğunu belirtiniz.

Marcegaglia TR tarafından en gelişmiş ve etkin üretim süreçleri kullanılmaya çalışılmaktadır. Üretim sürecinin geliştirilmesi için MARCEGAGLIA Grubu olarak Türkiye'de ciddi yatırımlar gerçekleştirilmektedir. Ayrıca Marcegaglia TR, müşterilerin her türlü talebine ivedilikle yanıt verebilmek adına tüm teknik ve fiziki özelliklerde ürünlerin üretimini yapmaktadır.

[Gizli Bilgi]

5. Önlem sonrası firmanızın üretim tesislerinde teknoloji, yeni üretim tesisi eklenmesi, kapasite değişimi, pazarlama stratejisi gibi alanlarda herhangi bir değişiklik oldu mu? Olduysa, yapılan değişikliklerin tarihlerini ve bu değişime yol açan faktörleri açıklayınız.

Gizli Bilgi

6. Önümüzdeki 5 yıllık dönem boyunca önleme konu üründe iç piyasa talebi ile ilgili firmanızın fiyatlar ve satış miktarı ile ilgili beklentisi nedir? Bu beklentiyi nasıl ulaştığınızı açıklayınız.

Gizli Bilgi

7. Şu anda ve önümüzdeki 5 yıllık dönem boyunca önleme konu ürünün dünya piyasasındaki fiyat ve talebi ile ilgili beklentileriniz hakkında bilgi veriniz. Konu ile ilgili olarak sektörel dergi ve makalelerden yararlanıp referans gösterebilirsiniz.

Paslanmaz çelik boru pazarı Türkiye'de olduğu gibi Dünya'da da genel ekonomik büyümeye paralel bir seyir izlemektedir. Dünyada son beş yıllık dönemde nikel ve ferrokrom gibi metal fiyatlarında meydana gelen değişiklikler paslanmaz çelik boru üretiminde en önemli girdinin fiyatını belirleyeceğinden bu döneme ilişkin fiyat tahmini ancak metal fiyatlarının artıp artmayacağı tahmin

edilerek yapılabilmektedir. Dünya metal fiyatları ise son dönemde özellikle büyük üretici konumunda olan Çin ve Hindistan'ın talebine ve bu ürünleri son ürün olarak kullanan gelişmiş dünya ekonomileri olarak değerlendirilen Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği'ndeki ekonomik durum ile bağlantılıdır.

Önlemin devam etmemesi halinde, büyüyen bu talebe paralel olarak ilgili ürünün dampingli ithalatını gerçekleştiren Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı gibi ülkelerin pazardaki payının yükseleceği tahmin edilmektedir. Hatta bu ülkelerin fiyatlarını daha da aşağı çekerek yerli sanayi üzerinde yıkıcı bir etki yaratmaya çalışacağı düşünülmektedir.

Önemle belirtilmelidir ki; Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'ndan gerçekleştirilen ve haksız rekabet yaratan ithalatlar, yerli üretim dalları üzerinde ciddi etkilere ve sorunlara yol açabilmektedir. Dolayısıyla, bu haksız rekabeti ortadan kaldırmak üzere, birçok ülke, kendi ticaret politikası savunma araçları kapsamında önlemlere başvurulmakta ve uzun yıllardır bu önlemleri devam ettirmektedir.

8. Önlem süresince, firmanız önlem konusu ürünün üretildiği üretim bandında aynı işçiler ile farklı ürünler de üretmekte midir?

Gizli Bilgi

9. Fiyattaki değişimlere bağlı olarak önlem konusu ürün ile diğer ürünlerin üretimini (veya tersini) aynı üretim bandında değişimli olarak üretmek mümkün müdür? Önümüzdeki dönemde aynı makine parkıyla veya yapılabilecek ilave yatırımlarla farklı ürünlerin de üretilebilmesi mümkün müdür? Farklı ürünler üretilebilirse, bunun için gereken yatırım teknolojisi ve değeri hakkında detaylı bilgi veriniz.

Gizli Bilgi

10. Önlem konusu ürünün üretimiyle ilgili olarak ileriye yönelik ne gibi planlarınız bulunmaktadır?

Gizli Bilgi

11. Önlem sonrasında önleme tabi ürünün tiplerinin üretiminde değişiklik (daha önce üretilmeyen tiplerin de üretilmesi gibi) oldu mu? Açıklayınız.

Gizli Bilgi

12. Yürürlükteki önlemin, I-4'te yer alan yerli üretim dalının ekonomik göstergelerine etkisine ilişkin açıklayıcı bilgi veriniz. Önlem öncesi ve önlem sonrası durumu karşılaştırabilirsiniz.

Gizli Bilgi

13. Önümüzdeki 5 yıllık dönem boyunca, iç piyasa ve dünya piyasalarındaki beklentilerinizi dikkate alarak firmanızın üretim, yurt içi satışı, ihracatı, büyüme, kapasite kullanımı, fiyat seviyesi ve karlılık, ürün çeşitleri, pazar payı, diğer yerli üreticilerin pazar payı, ithalatçıların pazar payı ile ilgili öngörüleriniz hakkında bilgi veriniz.

Gizli Bilgi

14. Varsa zararın yeniden meydana gelmesi ihtimaline ilişkin diğer bilgileri belirtiniz.

Önemle belirtilmelidir ki; Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'ndan gerçekleştirilen ve haksız rekabet yaratan ithalatlar, yerli üretim dalları üzerinde ciddi etkilere ve sorunlara yol açabilmektedir. Dolayısıyla, bu haksız rekabeti ortadan kaldırmak üzere, birçok ülke, kendi ticaret politikası savunma araçları kapsamında önlemlere başvurmakta ve uzun yıllardır bu önlemleri devam ettirmektedir.

Bu kapsamda, diğer bir önemli husus ise, (i) önlem uygulanmaması halinde, şikayet konusu ülkelere dumpingli olarak gerçekleştirilen ürünlerin miktarı ciddi şekilde artmakta iken, fiyatlarının düşüş göstermesi; (ii) önlem uygulanması halinde ise, bu ülkelere ithalat fiyatı düşerken ithalat miktarının artmaya devam etmesi veya gözden geçirme soruşturmasının baypas edilmesi için ilgili ülkelere yerleşik firmalar tarafından aksine bir politika benimsenmiş gibi gösterilerek ülke otoritelerini yanıltıcı bir ortam yaratılmasıdır.

Marcegaglia TR tarafından dumping ve maddi zarara ilişkin tüm bilgiler ilgili bölümde Sayın Bakanlığınızın dikkatine sunulmaktadır.

I-7 DİĞER FAKTÖRLER

1. Başvuruya konu ithalat dışında yerli üretim dalı üzerinde olumsuz gelişmelere neden olabilecek;
 - (i) başvuruya konu edilmeyen diğer ülkelere ithalatın hacmi ve fiyatları,
 - (ii) talepteki daralma veya tüketim kalıplarındaki değişimler,
 - (iii) ihracatta düşüş,
 - (iv) iç piyasada yerli üreticiler arasındaki rekabette artış,
 - (v) iç piyasada talebi aşan boyutta üretim kapasitesi,
 - (vi) alternatif ürünlerin gelişmesi,
 - (vii) yeni yatırımlardan kaynaklanan yüksek amortisman gideri,
 - (viii) yüksek finansman gideri,
 - (ix) çalışma sermayesi darlığı unsurlarının her birinin zarar etkisinikısaca değerlendiriniz.

Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'ndan gerçekleştirilen dumpingli ithalat haricinde bir neden bulunmamaktadır.

I-8 ZARARIN DEVAMI VEYA YENİDEN MEYDANA GELMESİ İHTİMALİ DEĞERLENDİRMESİ

Bu bölümde yer alan dumpingli/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 maliyeti ile önleme tabi ülkenin Türkiye'ye yönlendirebileceği fazla kapasitesinin bulunup bulunmadığı, önlem konusu ürünün iç piyasa ve dünya piyasasındaki fiyat ve talebine ilişkin beklentiler, önlem konusu ürünün üretimine ilişkin ileriye dönük planlar, firmanızın ekonomik göstergeleri ile ilgili geleceğe dönük öngörünüze ilişkin bulgularınız kapsamında dumpingli/sübvansiyonlu ithalatın yerli üretim dalı üzerinde zararın devamına veya yeniden meydana gelmesi ihtimaline neden olup olmadığını değerlendiriniz.

Gizli Bilgi

J KISMI- ÖNGÖRÜ

J-1 GENEL

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

Marcegaglia TR, yatırım planlarını Türkiye'de yapacağı satışlara göre planlamaktadır. Dampingli fiyatlarla gerçekleştirilen ithalatın yol açtığı haksız rekabetin önlenmesi durumunda, Marcegaglia TR, yurt dışındaki yatırımcısının da global ölçekte Türkiye'ye verdiği önemle yatırımlarını ve üretimini hızlandırabilecektir.

Marcegaglia TR, normal piyasa koşullarında kaliteli ürünleri ile yurt içi satışlarını artırma hedefindedir. Marcegaglia TR'nin hissedarı, üretim know-how'ının ve yurt dışı pazarlardaki satış tecrübesinin de katkılarıyla Marcegaglia TR ihracatını da yurt içi satışlarına paralel şekilde artırmayı planlamaktadır. Böylelikle Türkiye ekonomisine katkısını ençoklaştırma çabasıdadır.

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

Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki ve Çin Tayvanı'ndaki üreticilerin (i) ihracat odaklı oldukları, (ii) büyük çapta kapasitelere (ve atıl kapasitelere) sahip oldukları, (iii) ihracat pazarlarını iyi tanıdıkları için kolaylıkla pazarlara giriş/yeniden giriş/daha fazla mal gönderme yapabildikleri ve (iv) dampingli fiyatlar ile girdikleri pazarda hızlıca pay kazanarak yerli üreticileri ciddi zarar uğrattıkları gerek Ticaret Bakanlığımız gerekse diğer soruşturma makamları tarafından birçok kez tespit edilmiştir. Dolayısıyla önlemin sona ermesi halinde Çin Halk Cumhuriyeti ve Çin Tayvanı'nda yerleşik firmalar için Türkiye'ye gerçekleştirilecek olan ihracat çekici hale gelecektir ve kısa sürede dampingli fiyatlarla pazar payını artırarak yerli üreticilerin zararını daha da önemli bir seviyeye taşıyacaktır. Şikayete tabi olan ülkede yerleşik firmalar Türkiye pazarını çok iyi tanımakta ve Türkiye'yi geliştirmekte olan bir pazar olarak değerlendirmektedirler.

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):

Nihai ürün fiyatlarındaki meydana gelebilecek her türlü olumlu değişiklik hammadde tarafına da olumlu şekilde yansımaktadır. Dolayısıyla sektöre girdi sağlayan sanayinin fiyatları ve kârlılıkları da bu şekilde olumlu bir döneme girecektir.

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

Ticari satıcı, aracı ve toptancılar ise gerek yerli üreticiden satın alabilecek gerekse de ithalat yoluyla temin edecekleri mamul ile daha adil işleyen bir piyasada faaliyetlerine devam edeceklerdir.

- iii) Nihai kullanıcılar ve tüketiciler:

Nihai kullanıcılar ve tüketiciler, yerli üretim payının artmasından dolayı hem daha kaliteli hem de hızlı bir servis ve lojistik hizmetine ulaşacaktır.

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

Tüketimde herhangi bir ciddi değişimin meydana gelmeyeceği tahmin edilmektedir. Bununla birlikte tüketim içerisindeki yerli mamul payının ise önlem ile birlikte artacağı öngörülmektedir.

EKLER: Başvurunun eklerini listeleyiniz

Ek- 1 : Vekaletname

Ek-2 : İthalat Verileri

DİKKAT!

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

K KISMI- TAAHHÜTNAME

Firmamız nihai gözden geçirme soruşturması 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



Firma Yetkilisinin;

Adı Soyadı

: A. Cem Avcıoğlu

Unvanı

: Genel Müdür

İmza

: C. A. J.

Tarih

: 21.09.2023

Varsa Yasal Temsilcinin;

Adı Soyadı

: Dr. M. Fevzi Toksoy ve Bahadır Balkı

Unvanı

: Yönetici Ortaklar

İmza

:

Tarih

: 21.09.2023

Dr M. Fevzi TOKSOY

Bahadır BALKI



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





REPUBLIC OF TURKEY
MINISTRY OF TRADE

EXPIRY REVIEW QUESTIONNAIRE
FOR PRODUCER/EXPORTER IN EXPORTING COUNTRY

DIRECTORATE GENERAL OF IMPORTS

Department of Dumping and Subsidy

Ankara



Product Subject to Expiry Review: Welded Stainless Steel Tubes, Pipes & Profiles

CN Codes (for information only): 7306.40.20.90.00, 7306.40.80.90.00 and 7306.61.10.00.00

Subject Countries: People's Republic of China, Chinese Taipei

Investigation Period (IP): 1/7/2022-30/6/2023

Period of Review (POR): 1/1/2020-30/6/2023

Initiation Communiqué: Communiqué on the Prevention of Unfair Competition in Imports (No: 2023/39) published in the Official Gazette dated 24/12/2023 and numbered 32409

Competent Authority:

T.C. TİCARET BAKANLIĞI
İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
Söğütözü Mahallesi 2176 Cad. No: 63 06530
Çankaya/Ankara
TÜRKİYE

E-mail: ithebys@ticaret.gov.tr

Web: www.ticaret.gov.tr

Legislative References:

- Law on the Prevention of Unfair Competition in Imports (Law No. 3577)
(Official Gazette, 01.07.1989 / 20212)
- Decree on the Prevention of Unfair Competition in Imports
(Official Gazette, 30.10.1999 / 23861)
- Regulation on the Prevention of Unfair Competition in Imports
(Official Gazette, 30.10.1999 / 23861)
- Agreement on the Implementation of Article VI of GATT 1994 annexed to the Agreement Establishing World Trade Organization (Anti-Dumping Agreement)

ATTENTION!

PLEASE SUBMIT YOUR RESPONSES BOTH BY E-MAIL (ithebys@ticaret.gov.tr) AND MAIL. RESPONSES SUBMITTED TO THE MINISTRY THROUGH OTHER MEANS OF COMMUNICATION AND/OR TO AN E-MAIL OTHER THAN THE OFFICAL E-MAIL ADDRESS OF THE MINISTRY, WILL NOT BE TAKEN INTO CONSIDERATION.

PLEASE NOTE THAT A NON-CONFIDENTIAL VERSION OF YOUR RESPONSE TO THIS QUESTIONNAIRE ALSO HAS TO BE FILED ALONG WITH THE RESPONSE.



TABLE OF CONTENTS

GENERAL INSTRUCTIONS FOR COMPLETING THE QUESTIONNAIRE.....	4
SECTION A -GENERAL INFORMATION	8
A- 1 IDENTITY AND COMMUNICATION	8
A- 2 CORPORATE INFORMATION	8
A- 3 GENERAL INFORMATION ON THE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM (MIS) OF YOUR COMPANY	9
SECTION B- PRODUCT DESCRIPTION.....	10
B- 1 SCOPE OF THE EXPIRY REVIEW	10
B- 2 PRODUCT SPECIFICATIONS	10
B- 3 COMPARISON OF EXPORT AND DOMESTIC PRODUCTS	11
C- 1 TURNOVER	12
C- 2 TOTAL QUANTITY AND VALUE OF SALES.....	13
C- 3 PRODUCTION AND CAPACITY STATISTICS	14
C- 4 INVENTORIES	14
C- 5 EMPLOYMENT.....	14
C- 6 INVESTMENTS.....	15
SECTION D- DOMESTIC SALES OF THE PRODUCT.....	16
D-1 DOMESTIC SALES PROCEDURES	16
D-2 DOMESTIC SALES	16
D-3 DOMESTIC SALES THROUGH RELATED COMPANIES	17
D-4 ALLOWANCES FOR DOMESTIC SALES.....	18
SECTION E- EXPORT SALES OF THE PRODUCT TO TURKEY	22
E-1 EXPORT SALES PROCEDURES	22
E-2 EXPORT SALES	22
E-3 EXPORT SALES THROUGH RELATED COMPANIES.....	23
E-4 ALLOWANCES FOR EXPORT SALES TO TURKEY	24
SECTION F- EXPORT SALES OF THE PRODUCT TO THIRD COUNTRIES	28
F-1 EXPORT SALES TO THIRD COUNTRIES.....	28
SECTION G- COST OF PRODUCTION	29
G-1 ACCOUNTING SYSTEM AND POLICIES	29
G-2 PRODUCTION PROCESS AND COST OF PRODUCTION OF THE PRODUCT SUBJECT TO REVIEW	31
SECTION H- COMPUTERIZED INFORMATION REQUIRED	35
H-1 NAME OF LISTINGS AND TABLES.....	35
H-2 INSTRUCTIONS FOR COMPLETION OF MS EXCEL TABLES:.....	35
SECTION I - CERTIFICATION	37



General Instructions for Completing the Questionnaire

When answering the questionnaire please read all the instructions carefully.

I- General

1. The purpose of this questionnaire is to permit the Turkish Investigatin Authority (IA) to obtain the information it deems necessary for this expiry review.
2. Unless otherwise specified by the investigating authority, the reply should relate to the investigation period (IP) as defined on page 2 of this questionnaire.
3. All producers/exporters in the exporting country should complete this questionnaire.
 - a. If you are just a trader of the product subject to review you must pass this questionnaire onto your supplier producer, and you must complete export sales information to Turkey (Section A&E) individually or together with your supplier producer.
 - b. If you are just a producer of the product subject to review and you export to Turkey via a trader company you must complete this questionnaire together with your trader or individually. Both producers and traders are responsible for coordinating the submission of all the information requested.
4. Although the questionnaire is addressed to your company it is understood that all subsidiaries or other related companies are also parties to the proceeding. Detailed questions about your corporate structure are included in Section A of the questionnaire. Your attention is drawn to the fact that in cases where subsidiaries or other related companies are involved in the sales or marketing of the product subject to review to Turkey, some tables in several sections have to be completed for each and every related company concerned.

II- Information and Documentation

1. It is essential that **all information** be submitted both **soft copy in CD or DVD or memory stick** as well as **hard copy; except for invoice copies**; which need to be submitted **only in soft copy format**. The files should be in European or American versions of the said software. **A lack of computerized response may be considered as non-cooperation.** If you feel that you cannot present the information as requested please contact the Authorities forthwith.
2. It is necessary to reply as accurately and completely as possible to all questions and to attach all relevant supporting documents. You may supplement your response with additional data which are not requested in this questionnaire.
3. Do not leave any question or section blank. If you do not have an answer to a question please explain clearly the reasons. Some questions require narrative or explanatory answers. Clearly refer to the specific question which is being answered. Answer questions in the order presented in the questionnaire.



4. Listed information and table formats should conform as closely as possible to the recommended formats and should be clearly labeled.
5. If there is insufficient space in any section of the questionnaire to provide the detail asked for, you should attach annexes indicating clearly to which sections they relate.
6. In each of your answers, please identify your source(s) of information. Please provide with your response copies of all source materials.
7. Identify all units of measurement, currencies, and conversion factors used in your narrative response, worksheets, or other appendices. All monetary amounts should be shown in the currency in which they were originally denominated, and in the currency in which they are registered in your accounts (if the two are different). Also, report the actual exchange rate used for a particular conversion. For all values adjusted for inflation, please provide the data in both nominal and adjusted terms and explain how these values were adjusted.
8. Please be aware that the IA may also request additional information and documents at any stage of the investigation, where necessary.
9. Each Section should be submitted in separate files and each document in each file should be clearly marked with the appropriate letter, e.g. Section A and stapled or binded.
10. While answering the questions please quote the full question from the Questionnaire and provide your answer below it as in example:

Question A-1: Identity and Communication

Supply the following details of your company.

Answer A-1: Name: X Company, located in Betaland, etc.

III- Verification

1. The Authorities may carry out on-the-spot visits to examine the records of your company and to verify the information provided in this questionnaire.
2. All worksheets used in answering the questionnaire; in particular those linking the information supplied with management and accounting records, must be retained for subsequent inspection during the on-the-spot investigation.
3. To facilitate verification, identify sources of information and specify where the source documents are maintained. During the verification you should be prepared to substantiate all information you submitted. Every part of the response should be able to be traced to regular company documents in the ordinary course of business.

IV- Time Limits and Non-Cooperation

1. You should be aware that your reply to the questionnaire will constitute the body of information on the basis of which preliminary and final findings will be made. In this



- respect, it is essential that your reply to the questionnaire and any material corrections be submitted within the time limits provided for this purpose.
2. You should also be aware that if all relevant information requested is not received by the IA within the specified time limits, or the submission of incomplete, false or misleading information is the case, the preliminary or final decisions may be made on the basis of facts available in accordance Article 26 of the Regulation on Prevention of Unfair Competition in Importation.
 3. The IA may disregard any late response, or any responses, which are significantly incomplete, false or misleading to an extent that they would be likely to impede the review process and may establish preliminary or final findings on the basis of facts available, which may include the information set out in the complaint.

V- Confidential Information

1. Article 22 of the Regulation on Prevention of Unfair Competition in Imports (Regulation) states that information received for purposes of expiry review investigations shall be used only for the purpose for which it was requested. The parties concerned may request the information they provide to be kept confidential. With a view to ensure transparency in the investigation and to provide maximum protection of the mutual interests of the parties, requests to be made for such purposes must contain the grounds for the confidentiality request and a meaningful non-confidential summary of all information submitted, or in case the impossibility of presenting such a summary, a certificate evidencing the justification thereof must be submitted.
2. Please be aware that if the request for confidential treatment is not warranted or the meaningful non-confidential summary of the information is not submitted or in the event the supplier of the information advises that, partial or full disclosure of the information would be inconvenient, such information may be disregarded.

VI- Certification

1. It must be certified that all information provided in your response is accurate and complete. For this reason a form of certification is included in Certification Section.
2. Please be sure that the signature on the certification form belongs to an authorized person with his/her legibly written name and title.

VII- Language

1. All documents and source material submitted in response to this questionnaire must be accompanied by a Turkish translation, or if it is not possible, accompanied with an English translation.
2. You should be aware that any foreign language which is not accompanied by an English or Turkish translation will be disregarded.

VIII- Final Remarks



1. Send your responses to the address you may find in page 2 within the specified time limits in the cover letter accompanied to this questionnaire.
2. Please do not hesitate to contact the Department of Dumping and Subsidy Investigations (In Turkish: Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi) with any questions you may have regarding your responses to the questions or any difficulties in completing the questionnaire.



SECTION A -General Information

A- 1 Identity and Communication

Supply the following contact information details about your company. Please note that throughout the investigation, all correspondences and disclosures will be made through your company's contact information. Therefore, it is your own responsibility to provide accurate information and keep them updated. Authority shall not be responsible for any problem stemming from any inaccurate and outdated contact information.

Company Name :
Company Address :
Contact Person :
Telephone :
Fax :
E-mail :
Web Site Address :

A- 2 Corporate Information

1. Specify the legal form of your company and provide a brief history of your company with particular emphasis on product subject to review.
2. List principal shareholders (who own more than 1% of the shares during the POR) of the company and indicate the activities of these shareholders.

Table A-2.2 "SHARE HOLDING"

Name of Shareholder	Percentage of Share Holding	Activity of Shareholder

3. Supply a diagram outlining the internal hierarchical and organizational structure of your company. The diagram should show all units involved in the production, sales, marketing and distribution of the product subject to review in both the domestic and export markets.
4. Provide a list of all products produced and/or sold by your company. If the products fall into distinct product groups indicate these groups.
5. Outline your company's worldwide corporate structure and affiliations, including parent companies, subsidiaries or other related companies. (please refer to footnote 11 of Article 4 of the Anti-dumping Agreement for the meaning of related party mentioned at any part of the questionnaire) For this purpose you may supply a chart.



6. Provide names and addresses of persons, agents, distributors and marketing companies in Turkey involved in sales/after sales of all products of your company.
7. Provide the names and addresses, telephone and facsimile numbers, e-mail addresses of all subsidiaries or other related companies in all countries, which are involved with the product subject to review. Specify the activities of each related company. In addition, please identify all related companies, who supply you with inputs used in the manufacture of the product under investigation or on whose behalf you sell the product in this proceeding. Specify what percentage of stock your company owns in each of these entities and what percentage of stock each of these entities owns in your company. For this purpose use the following table:

Tablo A-2.7 "LIST OF RELATED COMPANIES"

Name, address, phone, fax of related company	Please tick if involved with the product concerned ✓	List Activities	Please tick if manufacturer of product concerned ✓	Please tick if supplier for manufacturing of product concerned ✓	Percentage of share- holding in related company (%)	Percentage of share-holding of related company in your company (%)

8. In all cases, please describe the nature of your relationship. State whether you share any board members or senior executives with any of those entities. If so, identify these persons and the nature of their mutual affiliations. Attach copies of any arrangement between the parties.
9. Specify in detail any financial or contractual links and joint ventures with any other company concerning R&D, production, sales, licensing, technical and patent or any other agreements for the product subject to review.

A- 3 General Information on the Management Information System (MIS) of Your Company

1. Provide general information on your MIS and an organization chart of it, e.g. links between different locations/segments/activities like between headquarter and factories. Explain how different segments of the system are integrated if so.
2. Please list the activities (cost accounting, stock control, product planning, production orders, production lines, sales orders, loading, etc.) along with which location (headquarter or factory) they are carried out and which location they are controlled.
3. Please briefly explain your computer system (hardware and software, such as SAP or company developed one) used for your MIS.
4. List the databases kept and give brief information about their contents.



SECTION B- Product Description

B- 1 Scope of the Expiry Review

Please refer to page 2 of this questionnaire for the product description and the CN codes covered by this proceeding. CN Codes are given only for information and are not binding with respect to the classification of the product.

Any reference to the product subject to review in this questionnaire refers to the above mentioned product description.

B- 2 Product Specifications

The following information is necessary to define and distinguish the different types of the product subject to review sold by your company and its related companies. Please be as thorough and detailed as possible in describing the different types of the product, which your company and its related companies sold in the domestic market, Turkey and third countries.

1. Describe in detail your company's **product coding system**. Provide a key to your product codes, including all prefixes, suffixes, or other notation, which identify special product specifications.
2. Provide detailed product description for the **product subject to review**. For example for woven fabrics of synthetic filament yarn, product description should include inputs and their percentages, like %66 polyester, %30 cotton, %4 Lycra, number of warp-weft per cm, grams/m2, dyed/non-dyed, grade and any other specification you find important.

For the purpose of detailed product description, fill out the following table in MS Excel format showing the technical definitions of **all types of the product subject to review exported to Turkey**.

Table B-2.2“SPECTUR”					
Internal Product Code	External Domestic Product Code (if different than internal)	Export Product Code (if different than Domestic)	Name of the Product	Technical Definition of the Product	Application Field of the Product (Where to Use)



3. Fill out the following table in MS Excel format showing the technical definitions of **all types of the product subject to review sold in your domestic market.**

Table B-2.3“SPECDOM”					
Internal Product Code	External Domestic Product Code (if different than internal)	Export Product Code (if different than Domestic)	Name of the Product	Technical Definition of the Product	Application Field of the Product (Where to Use)

B- 3 Comparison of Export and Domestic Products

1. Indicate in the table below **all types** sold by your company and its related companies **in the domestic market** or **to Turkey** during the **period of review** (do not forget to state the unit of measurement and the currency):

Table B-3.1 “COMPARISON OF SALES”								
Internal Product Code	External Domestic Product Code (if different than internal)	Export Product Code (if different than Domestic)	Product Name	Quantity Sold Domestically	Domestic Sales Value	Quantity Exported to Turkey	Export Sales Value to Turkey	Indicate the Quantity Sold Domestically as % of Quantity Sold to Turkey

2. Explain in detail all differences between the types of the product subject to review listed in the tables above sold by your company and its related companies in the domestic market and those exported to Turkey that lead to pricing differentials. Points to be covered should include material, design, specifications and production processes. If any, also explain any other factors that lead to a pricing differential between the types.



SECTION C- Operating Statistics

All values in this section should be provided in the currency in which your accounts are kept and the currency should be indicated in each table. Operations statistics should be submitted for the period of review.

Please describe the method used in the conversion of foreign currencies into your domestic currency, e.g. daily, monthly, yearly weighted, etc.

C- 1 Turnover

1. State your company's net turnover (after all discounts), free of taxes in the format of the following table:

Table C-1.1 "TURNOVER OF COMPANY"						
	IP - 2		IP - 1 ¹		Investigation Period (IP)	
	Independent Customers	Related Customers	Independent Customers	Related Customers	Independent Customers	Related Customers
Total company turnover (all products)						
Domestic market						
Turkey						
Other Countries						
Turnover of the sector including the product concerned						
Domestic market						
Turkey						
Other Countries						
Turnover of the product concerned						
Domestic market						
Turkey						
Other Countries						

2. In case the accounts of your company have been consolidated with related companies, prepare a table showing the consolidated turnover (after all discounts), free of taxes in the following format:

Table C-1.2 "CONSOLIDATED TURNOVER"
--

¹ IP= Investigation Period. For example, if IP is 1/7/2022-30/6/2023, then, IP-1, IP-2 and IP-3 will be respectively 2022, 2021 and 2020.



	IP – 2	IP – 1	IP
Total company group turnover			
-Domestic market			
-Turkey			
-Other Countries			
Turnover of the sector including the product concerned			
-Domestic market			
-Turkey			
-Other Countries			
Turnover of the product concerned			
-Domestic market			
-Turkey			
-Other Countries			

3. Please explain in detail how the consolidation has been done.

C-2 Total Quantity and Value of Sales

1. State the **total quantity** along with the unit of measurement and the value in local currency of all sales made **by your company** of the **product subject to review** to **unrelated purchasers** in the following format:

Table C-2.1.i “SALES VOLUME”			
Sales Volume	IP-2	IP-1	IP
Domestic Market			
Export to Turkey			
Export to Other Countries			
Total Sales Volume			

Table C-2.1.ii “SALES VALUE”			
Sales Value	IP-2	IP-1	IP
Domestic Market			
Export to Turkey			
Export to Other Countries			
Total Sales Value			

Table C-2.1.iii “UNIT PRICE”			
Unit Price	IP-2	IP-1	IP
Domestic Market			
Export to Turkey			
Export to Other Countries			
Aggregate			



2. Provide an identical table **for each subsidiary and other related company**, which sold the product subject to review.
3. Provide an identical table showing the **total of sales of the product subject to review** made by **your company and all subsidiaries and other related companies**.

C- 3 Production and Capacity Statistics

1. Provide information concerning the total production and, if applicable, purchases¹ of the product subject to review of your company including all subsidiaries and other related companies in the following table:

Table C-3.1 “PRODUCTION AND CAPACITY”			
	IP-2	IP-1	IP
Production Capacity			
Actual Production Volume			
Capacity (%)			
Purchases of the Product Concerned			
- Quantity			
- Value			

2. Explain your calculation method of capacity and capacity utilization.
3. In the event that your company produces the product subject to review outside the exporting country (including Turkey) the above information should also be provided in separate tables for each relevant manufacturing plant in question.
4. Please provide full details of future plans to commence production or increase capacity in your country, in Turkey or in third countries.

C- 4 Inventories

Complete the following table showing the values and volumes of inventories of **your company** and **each related production company separately**.

Table C-4 “INVENTORY”			
	All products (value)	Product Concerned (value)	Product Concerned (quantity)
Beginning of IP-2			
End of IP-2			
Beginning of IP-1			
End of IP-1			
Beginning of IP			
End of IP			

C- 5 Employment

¹ Purchases mean all purchases of the product subject to review in a finished state. Minor alterations to the purchased product (e.g. repackaging) before resale do not normally affect the consideration of such purchases as purchase of finished product.



Complete the following table showing the number of people employed by **your company** and **each related company** involved in the production of the product subject to review **separately**.

Table C-5 “EMPLOYMENT”			
	IP-2	IP-1	IP
Total personnel employed (excluding contract labor)			
Total personnel employed for the production of the product concerned (excluding contract labor)			
Total personnel employed in sales, general and administration (excluding contract labor)			
Total personnel employed in sales and general administration of the product concerned (excluding contract labor)			
Total contract labor employed			
Total contract labor employed for the product concerned			

C- 6 Investments

Please indicate in the following table the amount of investments made **for the production of the product subject to review of your company and each related company** involved in the production of the product subject to review **separately**.

Tablo C-6 “INVESTMENTS”				
	IP-2	IP-1	IP	Forecast (IP+1)
Buildings				
Machinery				
Other (Specify)				



SECTION D- Domestic Sales of the Product

This section asks for specific information on all of your sales of the product subject to review in your **domestic market**. In particular, you are requested to provide your sales prices and pricing methods for these sales.

In order to determine which sales fall within the IP, the invoice date should normally be used as the date of sale.

D-1 Domestic Sales Procedures

1. Explain your company's channels of distribution in your domestic market starting from the factory gate until the first resale to independent customers. Include a detailed flow chart indicating terms of sale and pricing to each class of customer (e.g. end-users, distributors, etc.) including related companies.
2. Describe each step in the sales negotiation process, from the first point of contact with purchaser through any after-sale price adjustments and include a diagram showing the sales process. If this sales process differs with respect to classes of customers, please describe each variation for each market separately.
3. If your sales are made pursuant to contracts (either long term or short term), describe in detail the process by which contracts, prices and quantities herein are agreed to. Describe each of types of contracts applicable to the product subject to review, including the terms, the requirements for a price change or renegotiation by either side, etc. Explain any commitments on contracting parties, should the contract be terminated prematurely.

D-2 Domestic Sales

1. Provide copies of all price lists (in Turkish or English translation) issued or in use during the IP for all customer types in your domestic market including those used by the related companies.
2. Complete the following table showing the total sales and average prices of sales of the product concerned in your domestic market in the IP.

Table D-2.2 "TOTAL DOMESTIC SALES"			
Product Code	Total Quantity Sold in Domestic Market	Total Net Invoice Value (Accounting Currency)	Net Invoice Value Per Unit¹

¹ Net invoice value is the net turnover per unit of the product subject to review after all discounts, rebates, taxes, etc.



3. Regarding your domestic sales of the product subject to review in the IP,
- Supply a clear **electronic copy in pdf. format** of **all invoices** (if the number of invoices is too many then you may provide the copies of the sales transactions realized during the first three working days of the each month) with a sample Turkish or English translation,
 - Fill out the following table listing **all your domestic sales on a transaction by transaction basis** in Microsoft Excel format.

Table D-2.3.b "SALESDOM"																					
No	Producer	Purchaser	Relation	Level of Trade	Invoice Number	Invoice Date	Product Code	Grade	Inv Volume	Inv Value	Discounts	Rebates	Currency	FX Rate	ToP	Terms of Payment	Interest Rate	Delivery Terms	Packing	Handling	Dom. Transportation
1																					
2																					

4. For the delivery terms reported in SALESDOM table, please explain responsibilities of your company and customers.
5. If your company claims allowances in "Other 1" and "Other 2" in any transaction, please list the type of claims, explain why they are important and provide supporting document and calculation sheet.

D-3 Domestic Sales through Related Companies

- For all sales through related companies give a detailed description of how sales are made indicating the procedure followed between time of order and delivery to the first independent customer. A full explanation of how the invoicing and payment is made should be given.
- Fill out the following table regarding the sales of product subject to review of **related companies** and explain the differences in the invoicing and payment processes between the unrelated and related customers if there exist.

Table D-3.2 "DOMESTIC SALES THROUGH RELATED COMPANIES"				
Product Code	Name of the Related Company	Total Quantity Sold in Domestic Market	Total Net Invoice Value (Accounting Currency)	Net Invoice Value Per Unit ¹

¹ Net invoice value is the net turnover per unit of the product subject to review after all discounts, rebates, taxes, etc.



D-4 Allowances for Domestic Sales

In accordance with Article 10 of the Regulation on the Prevention of Unfair Competition in Imports, a fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison will be made at the same level of trade, normally at ex-factory level, and in respect of sales made as nearly as possible at the same time. Where domestic sales prices and export prices are not on a comparable basis, due allowances can be made for differences, which affect price comparability.

For this purpose, you may claim adjustments where it can be demonstrated that the factor concerned is one (relevant documents and calculations must be provided for allowance claims, otherwise they may not be taken into consideration), which has resulted in a different price being charged to your customers.

Please note that all allowances must have already been included in the cost of production (COP). For example, an adjustment for packing cost or customs charges must have already been included in the COP as a component of cost of manufacturing (COM) or selling, general, and administrative expenses (SG&A).

You are requested to explain in detail each adjustment you report. Report actual expenses rather than averages. If you allocate any of these expenses, explain the reason for your allocation method used. **Do not report per unit expenses or costs, instead report the total amount for each transaction.**

All allowances must be reported **in the currency in which your accounts are kept.**

Differences in discounts and rebates

- a. Describe in detail your policy for granting discounts and rebates to customers in the domestic market. List all different kinds of discounts or rebates you granted, e.g. cash discounts, quantity discounts, year-end rebates, etc. and describe their terms. Include deferred discounts. If discounts or rebates vary by class of customers, explain separately the discounts and rebates given to each class.
- b. List all of your customers who were eligible for each discount or rebate program and their customer codes, and describe the criteria you used to determine their eligibility.
- c. Provide your discount and rebate schedules, and be prepared to furnish, on request, contracts or agreements that reflect all discounts and rebates that were given.
- d. Note that the term "rebate" includes credit on current or future purchases, promissory notes, extension of credit, or free goods or services.
- e. If any, report all discounts and rebates granted to the domestic customers transaction-by-transaction in the SALES DOM table.



Differences in the cost of any credit for the sales

- a. Cost of credit refers to the implicit cost of granting credit for a specific sales transaction. The agreed terms of payment must be known to the parties involved and the cost of the credit terms must be reflected in the sales price of the product subject to review. Describe the method you have used to calculate the credit costs.
- b. Provide information on interest rates applied or applicable to your company for short-term borrowings during the POD. Credit cost may only be claimed if it is proved that parties involved have known term of payment during the time of sales and this cost has been reflected into sales prices seen in commercial invoice itself, or other substantiated documents.
- c. If you claim allowance, report interest rate(s) and terms of payment for domestic sales transaction-by-transaction in the SALESDOM table. These interest rate(s) and terms of payment are required for the calculation of credit cost by the authority.

Differences in packing costs

- a. Specify the costs of packing for the products shipped to domestic customers and those shipped to Turkey. List material and labor costs separately. Be specific in describing packing materials and any special or extraordinary procedures used in preparing the product subject to review for shipment to Turkey. Identify the general ledger account(s) where each expense is located.
- b. If any, report packing costs for domestic sales transaction-by-transaction in the SALESDOM table.

Differences in transportation, handling, loading costs

- a. List all charges included in the prices of domestic sales and explain how you have quantified each of these charges.
- b. Make necessary adjustments only for transportation costs incurred subsequent to the sales for moving products from the production premises to the independent customer. Identify the general ledger account(s) where each expense is located.
- c. Report all such costs due to domestic sales transaction-by-transaction in the SALESDOM table.

Bank charges

- a. List all banking expenses incurred due to domestic and export sales. Identify the general ledger account(s) where each expense is located.
- b. If any, report all such expenses for domestic sales transaction-by-transaction in the SALESDOM table.



Differences in commissions paid in respect of the sales under consideration

- a. Where the commission expenses were incurred due to service of unrelated or related sellers, report the amount of commission expenses and explain the terms under which commissions were given. Identify the general ledger account(s) where each expense is located.
- b. If any, report all commissions for domestic sales transaction-by-transaction in the SALESDOM table.

Differences in physical characteristics

- a. In comparing the types sold to Turkey with the most similar domestic market product an adjustment might be necessary to take into account the physical differences between the types.
- b. The amount of the adjustment shall correspond to a reasonable estimate of the market value of the difference. Identify separately for each type of the physical differences. Provide a detailed list of all physical differences with full explanation of each item listed.
- c. If any, report such adjustments transaction-by-transaction in the SALESDOM table.

Differences in level of trade

- a. An adjustment for level of trade may be granted where you can show that your domestic sales of the like product are being made at a level of trade different from the level of trade of your export sales and that such difference has affected price comparability. For this purpose, your claim should clearly identify domestic and export levels of trade by demonstrating that functions and prices for the sales in question are appropriate for the alleged levels of trade on both markets.
- b. If any, report such adjustments transaction-by-transaction in the SALESDOM table.

Differences in the expenses of providing warranties, guaranties, technical assistance and services, as provided for by law and/or sales contract

- a. List all expenses mentioned above which were incurred in the domestic sales, or were required by law of the country concerned, e.g. the cost of materials concerned.
- b. If any, report all expenses for domestic sales transaction-by-transaction in the SALESDOM table.

Other factors

- a. Any adjustments should also be made for differences in other factors that are not provided in above paragraphs, if clearly described and demonstrated that they affect price comparability. If you claim allowances in "Other 1" and "Other 2" in any transaction, please list the type of claims, explain their importance and provide



supporting documents and calculation sheets. Identify the general ledger account(s) where each expense is located.

- b. If any, report all expenses for domestic sales transaction-by-transaction in the SALES DOM table.



SECTION E- Export Sales of the Product to Turkey

This section asks for specific information on your export sales of the product subject to review **to Turkey**. In particular you should provide sales prices and pricing methods for these sales.

All values in this section should be provided in the currency in which your accounts are kept unless otherwise requested and the currency should be indicated in each table.

In order to determine which sales fall within the IP, the invoice date should normally be used as the date of sale.

E-1 Export Sales Procedures

1. Explain your company's channels of distribution to Turkey starting from the factory gate until the first resale to independent customers. Include a detailed flow chart indicating terms of sale and pricing to each class of customer (e.g. end user, converter, distributor, etc.) including related companies.
2. Describe each step in sales negotiation process, from the first point of contact with the purchaser through any after-sales price adjustments and include a diagram showing the sales process. If this sales process varies between classes of customers, please describe each variation for each market separately.
3. If your sales are made pursuant to contracts (either long term or short term), please provide contracts and describe in detail the process by which contracts, prices and quantities herein are agreed to. Describe each types of contracts applicable to the product subject to review, including terms, requirements for a price change or renegotiation by either side, etc. Explain any commitments on either side, should the contract be terminated prematurely.
4. Please explain your after sales services in the Turkish market.

E-2 Export Sales

1. Provide copies of all price lists (in Turkish or English) issued or in use during the IP for all customer types in the Turkish market including those used by related companies.
2. Indicate any price offers for the export of product subject to review to Turkey and submit all necessary documents.
3. Complete the following table showing total export sales of your company to Turkey of the product subject to review and the corresponding average export prices in the IP:



Table E-2.3 "TOTAL EXPORTS TO TURKEY"					
Product Code	Total Quantity Sold to Turkey	Total Net Invoice Value		Net Invoice Value per Unit ¹	
		USD	Accounting Currency	USD	Accounting Currency

4. Regarding all your export sales to Turkey of the product subject to review in the IP,
- Supply an **electronic copy in pdf format** of **all** (i) proforma export invoices (ii) export invoices issued to importers for customs declarations (iii) export sales invoices issued pursuant to your domestic tax law and (iv) if any, export sales invoices issued by trader to Turkish importers with a sample Turkish or English translation.
 - Fill out the following table listing **all your export sales to Turkey on a transaction by transaction basis** in Microsoft Excel format.

Table E-2.4.b "SALESTUR"																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
	No		Producer		Exporter		Trader		Purchaser		Relation		Level of Trade		Invoice Number		Invoice Date		Product Code		Grade		Invoice Volume		Invoice Value		Discounts		Rebates		Currency		FX Rate		ToP		Terms of Payment		Interest Rate		Delivery Terms		Packing		Handling		Dom. Transportation		Dom. Insurance		External Freight		External Insurance		Bank Cost		Commission		DDB		Other1		Other2																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	

5. Provide daily official exchange rates of the currency(s) used in the export sales to Turkey for the IP as announced by the Central Bank of your country. Please note that these rates should be used for the conversion of exchange rates on the date of sale.
6. For the delivery terms reported in the SALESTUR table, please explain responsibilities of your company and your customers.
7. If your company claims allowances in "Other 1" and "Other 2" for any transaction, please list type of claims, explain why they are important and provide supporting documents and calculation sheets.

E-3 Export Sales through Related Companies

1. For all sales through related companies give a detailed description of how sales are made indicating the procedure followed between time of order and delivery to the first

¹ Net invoice value is the net turnover per unit of the product subject to review after all discounts, rebates, taxes, etc



independent customer. A full explanation of how the invoicing and payment is made should be given.

2. Fill out the following table regarding export sales of the product subject to review to Turkey by **your related companies** during the IP and explain differences in the invoicing and payment processes between unrelated and related customers if exists.

Table E-3.2 "TOTAL EXPORTS TO TURKEY THROUGH RELATED COMPANIES"						
Product Code	Name of the Related Company	Total Quantity Sold to Turkey	Total Net Invoice Value		Net Invoice Value per Unit ¹	
			USD	Accounting Currency	USD	Accounting Currency

E-4 Allowances for Export Sales to Turkey

In accordance with Article 10 of the Regulation on the Prevention of Unfair Competition in Imports, a fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison will be made at the same level of trade, normally at ex-factory level, and in respect of sales made as nearly as possible at the same time. Where domestic sales prices and export prices are not on a comparable basis, due allowances can be made for differences, which affect price comparability.

For this purpose, you are required to provide any adjustments which have resulted in a different price being charged to your customers. You are requested to explain in detail each adjustment you report. Report actual expenses rather than averages. If you allocate any of these expenses, explain the reason for your choice of the method used. **Do not report per unit expenses or costs, instead report the total amount for each transaction.**

Please note that all allowances must have already been included in the COP. For example, an adjustment for packing cost or customs charges must have already been included in the COP as a component of COM or SG&A.

Invoice values and all allowances must be reported **in the original currency in invoices.** **Please specify the currency used in each allowance under its heading below.**

Differences in discounts and rebates

- Describe in detail your policy for granting discounts and rebates to customers in the domestic market and in Turkey. List all different kinds of discounts or rebates you granted, e.g. cash discounts, quantity discounts, year-end rebates, etc. and describe their terms. Include deferred discounts. If discounts or rebates vary by class of customers, explain separately the discounts and rebates given to each class.
- List all of your customers and their customer codes who were eligible for each discount or rebate program and describe criteria you used to determine their eligibility.

¹ Net invoice value is the net turnover per unit of the product subject to review after all discounts, rebates, taxes, etc.



- c. Provide your discount and rebate schedules and be prepared to furnish, on request, contracts or agreements that reflect all discounts and rebates that were given.
- d. Note that the term "rebate" includes credit on current or future purchases, promissory notes, extension of credit, or free goods or services.
- e. If any, report all discounts and rebates granted to the customers in Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Differences in the cost of any credit for the sales

- a. Credit refers to the cost of the time the buyer is given to pay the goods, i.e. agreed in the terms of the payment. Describe the method you have used to calculate the cost of credit.
- b. In the case of credit costs for terms of payment like CAD (Cash against Document), L/C at Sight or etc., you are required to reflect the period between time of loading and time of payment into the terms of payment.
- c. Report interest rate(s) and terms of payment for export sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table. These interest rate(s) and terms of payment are required for the calculation of credit cost by the authority.

Differences in packing costs

- a. Specify costs of packing for the products shipped to domestic customers and those shipped to Turkey. List material and labor costs separately. Be specific in describing packing materials and any special or extraordinary procedures used in preparing the product subject to review for shipment to Turkey.
- b. Report packing costs for export sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Differences in transportation, insurance, handling, loading, and ancillary costs

- a. All charges including custom charges, port charges and expenses, storage charges at ports must be reported.
- b. List all charges included in domestic and export prices and explain how you have quantified each of these charges.
- c. Make necessary adjustments only for transportation costs incurred subsequent to the sales, for moving products from production premises to the independent customer.
- d. Report all such costs due to export sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Bank Charges



- a. List all banking expenses incurred due to domestic and export sales.
- b. Report all such expenses incurred in the export sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Differences in commissions paid in respect of the sales under consideration

- a. Where the commission expenses were incurred due to the service of unrelated or related sellers, report the amount of commission expenses and explain the terms under which commissions were given.
- b. Report all commissions for the export sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Import charges or indirect taxes

An adjustment concerning import charges and taxes can be made under the conditions set out in Article 2.4 of the Anti-Dumping Agreement. For such adjustments provide the following information.

Duty drawback

- i. Provide original and Turkish or English translations of statutes and regulations authorizing duty drawback on exported goods and governing the methods used to calculate duty drawback.
- ii. Report the total amount of duty drawback you received for your sales to Turkey.
- iii. Explain the method you used to connect the duty drawback amount to the specific sales to Turkey.
- iv. Report the amount of duty drawback you received for sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table.
- v. Explain how you calculated these amounts.

Indirect taxes

- i. List all internal taxes imposed on the domestic market products, which were either rebated upon exportation or not collected on the products exported to Turkey.
- ii. For each tax listed above, provide original and English translations of statutes and regulations authorizing the collection of the tax, including documents that explain the method of calculation, assessment, and payment of the tax.
- iii. For each tax listed above, separately provide information on the tax base or taxable price, the tax rate, the amount of taxes assessed, any deductions or offsets to the tax and the formula used to calculate the tax amount.



- iv. Indicate when you are legally obligated or liable for tax payment. Report when you actually paid taxes and whether you maintain separate accounts for these taxes.
- v. If any, report the amount of such taxes applicable to each export sale transaction-by-transaction in the SALESTUR table and provide the relevant documents. Please specify the currency used.
- vi. Explain how you calculated these amounts.

Differences in the level of trade

- a. A level of trade adjustment may be granted where you can show that your domestic sales of the like product are being made at a level of trade different from the level of trade of your export sales and that such difference has affected price comparability. For this purpose, your claim should clearly identify domestic and export levels of trade by demonstrating that functions and prices for the sales in question are appropriate to the alleged levels of trade on both markets.
- b. Note that in the case of export sales between you and a related importer, it is level of trade of the sales between you and that party which needs to be identified, albeit with the “related” prices replaced with “reliable” prices through the construction of export prices.
- c. If any, report the adjustments transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Differences in the expenses of providing warranties, guaranties, technical assistance and services, as provided for by law and/or sales contract

- a. List all expenses mentioned above which were incurred in domestic and export sales or were required by the law of the country concerned, e.g. the cost of materials, etc.
- b. If any, report all such expenses incurred in the Turkish market transaction-by-transaction in the SALESTUR table. Please specify the currency used.

Other factors

- a. Any adjustments should also be made for differences in other factors that are not provided in above paragraphs, if clearly described and demonstrated that they affect price comparability. If you claim allowances in “Other 1” and “Other 2” in any transaction, please list the type of claims, explain their importance and provide supporting documents and calculation sheets. Identify the general ledger account(s) where each expense is located.
- b. If any, report all expenses for export sales to Turkey transaction-by-transaction in the SALESTUR table.



SECTION F- Export Sales of the Product to Third Countries

This Section asks for specific information on all of your export sales of the product subject to review to third countries. In particular, you should provide sales prices and pricing methods for these sales.

In order to determine which sales fall within the IP, the invoice date should normally be used as the date of sale.

F-1 Export Sales to Third Countries

1. Complete the following table showing total export sales of the product concerned to third countries in the IP and the corresponding average prices:

Table F-1.1 "TOTAL EXPORTS TO THIRD COUNTRIES"			
Product Code	Total Quantity Sold to Third Countries	Total Net Invoice Value (Accounting Currency)	Net Sales Value Per Unit

2. Supply your country's foreign trade statistics (imports and exports for each country) for the product concerned for the period of review.



SECTION G- Cost of Production

In this section, detailed information on the COP of the product subject to review has to be provided. The COP includes: 1) The COM 2) SG&A 3) Financial expenses.

You are requested to reply as comprehensively as possible to each of the following questions. Be as thorough as possible in cases where explanations are requested.

G-1 Accounting System and Policies

All documents requested in this section must be provided in Turkish or English.

1. Indicate your corporate financial accounting period.
2. Submit the annual report and/or operation reports for the last fiscal year.
3. Attach a Turkish or English version of the audited accounts including balance sheet, profit and loss accounts and all reports, notes, footnotes and auditor's opinion to these documents for the last three fiscal years for your company as well as for related companies who are involved in production, marketing and sales of the product subject to review. If applicable, you should also provide consolidated financial statements of the group/holding for the same period. In case your company's financial accounts have not been audited, attach the financial statement and other financial reports that are required by your country's business law. Provide copies of all financial statements or other financial reports filed with the local or national government of the country in which your company or the related companies were located for the three most recent financial years.
4. If you keep separate books for each department/division in the company please provide balance sheets and income statements for each department/division before consolidation for the last three fiscal years.
5. Provide copies of trial balances with account codes, headings and contents for the last fiscal year and the IP.
6. Please indicate addresses where accounting records concerning activities of the company are kept. If they are maintained in different locations, please indicate one by one which records are kept at which location.
7. You are requested to describe your financial accounting system in detail. State whether your accounting practices comply with the generally accepted accounting principles (GAAP) in the country of manufacture. Your description should include all principles which have a significant impact on the cost of the product subject to review, including explanations of the following:
 - a. Average useful life for each class of production equipment and depreciation method and rate used for each.
 - b. Raw materials, work in process and finished goods inventory valuation methods, e.g. first in first out (FIFO), last in first out (LIFO), weighted average.
 - c. Inventory write-off and write-down methods for raw materials and finished goods.



- d. Value for damaged or sub-standard goods generated at the various stages of production.
 - e. Accelerated depreciation.
 - f. Capitalization of general expenses and/or plant shutdowns, planned or unplanned.
 - g. Provisions for bad debts.
 - h. Expense for idle equipment and/or plant shutdowns, planned or unplanned.
 - i. Closure costs.
 - j. Restructuring costs.
 - k. Exchange gains and losses from transactions and from year-end financial statements. Explain what exchange rates are used to convert purchases and sales in foreign currency into your domestic currency. Specify the date you use for the exchange rate, e.g. official exchange rate, or other rate used.
8. In the event that any of the accounting methods used by your company changed over the last three financial years, provide a detailed explanation of the changes, the date of change and the reasons for it.
9. Describe the cost accounting system used by your company to record the production cost of the product subject to review. Your description should include the following items:
- a. A general description of the company's cost accounting method and how calculation of the cost of the product subject to review at individual production stages is made. State whether the cost accounting system is an integral part of your financial accounting system used for the financial statements.
 - b. If applicable, a description of the company's use of the standard or budgeted costs, including:
 - i. the types of variances recorded under your company's cost accounting system and how they are used as part of its management reporting system;
 - ii. the period for which the variances are calculated and recorded;
 - iii. the method used to develop your company's standard costs;
 - iv. the frequency of standard cost revisions, including the date of the most recent revision.
 - c. If your company uses a standard cost system, state whether standard costs were used in your response and whether all variances between standard and actual costs have been allocated. Explain in detail the allocation method used, as well as any significant or unusual cost variances that occurred during the IP.
 - d. A list of the direct cost centers included as part of your company's cost accounting system and segments of the production activity in relation to these cost centers.
 - e. A list of your company's indirect cost centers included as part of your company's cost accounting system and the method used to allocate those accumulated costs to the direct cost centers.
 - f. Methods and bases used to allocate costs among the company's organizational units (e.g. parent company charges to subsidiaries, corporate charges to specific plants, inter-plant allocations).



- g. Methods used to account for wastage, scrap, damaged or sub-standard goods generated at each level of the production stage of the production process. Also, state the method used to account for rework.
- h. A description of your company's use of its cost accounting system to value the cost of sales and inventories of raw materials, work-in-process and finished goods for the audited financial statements.
- i. A list of all costs which are valued or treated differently for the cost and financial accounting purposes. Identify differences and explain the reasons.

G-2 Production Process and Cost of Production of the Product Subject to Review

1. Describe the manufacturing process for the product subject to review. Your description should include, but not limited to the following:
 - a. A description of your company's production facility. If production or any one process takes place at more than one facility, list all facilities and provide brief descriptions of the production activities that takes place at each facility.
 - b. Explain the production process of the product subject to review produced and sold by your firm and attach a complete flowchart of the production cycle, including descriptions of each stage in the process.
2. Please explain in detail your calculation method of **Direct Material** in COM, identify the general ledger account(s) where each expense is located and explain in detail your allocation method.
3. Please explain in detail your calculation method of **Direct Labor** in COM, identify the general ledger account(s) where each expense is located and explain in detail your allocation method.
4. Please explain in detail your calculation method of **Manufacturing Overheads** in COM, identify the general ledger account(s) where each expense is located and explain in detail your allocation method.
5. Please explain in detail your calculation of **SG&A**, by describing the methodology used for allocation to the product subject to review and identify the general ledger account(s) where each expense is located. If an allocation method other than turnover basis is used, the method must be explained in detail. In case, the methodology is not described in full detail or the allocation is not reasonable, the turnover basis methodology will be used. Please note that total SGA must be reported as a percent (%) of COM and it must tally with Profit and Loss (P&L) statements.
6. Please explain in detail your calculation of **Financial Expenses (including exchange gain and loss)**, by describing the methodology used for allocation to the product subject to review and identify the general ledger account(s) where each expense is located. Make sure that financial expenses involving only operational revenues/expenses related with the product subject to review is included in your allocation. If an allocation method other than turnover



basis is used, the method must be explained in detail. In case, the methodology is not described in full detail or the allocation is not reasonable, the turnover basis methodology will be used. Please note that total SG&A must be reported as a percent (%) of COM and it must tally with P&L statements.

7. You will have 4 Profit and Loss Statement Tables asking detail information about the sales of the product subject to review in your domestic market and in Turkey of your company, if applicable, and of the holding/group and of the divisions of your company in Ms Excel file "Annexure.xls". Name of the tables are "G-2.7.i - Profit and Loss Statement of the Exporting Producer and Each Related Company", "G-2.7.ii - Consolidated Profit and Loss Statement", "G-2.7.iii - Profit and Loss Statement of Division for Last Year" and "G-2.7.iv - Profit and Loss Statement of Division for POD". Please complete all the tables relevant for your company.
8. Based on your explanation above, for the IP and the last financial year, supply the average domestic cost of production figures for all types of the product subject to review sold in domestic market and exported to Turkey. They should be prepared in the format given in the table below. If the format of the cost of production table is significantly different from the one used by your company internally and is not suitable to show the cost structure of the products, then cost of production table must be prepared in the format used by your firm internally.
 - a. Copdom for Domestic Sales: For the product types sold in domestic market, please fill in "COP for Domestic Sales" columns only.
 - b. Coptur for Turkey Sales: For the product types **not sold** in domestic market, fill in "COP for Sales to Turkey" columns only. For those sales, you are required to provide domestic SG&A, financial expenses, other cost and expenses.
 - c. The data given in this table is expected to be derived from "Profit and Loss Statement of the Exporting Producer and Each Related Company" Table in "Annexure.xls" file and is also expected to be consistent with what you have used for your internal reports.



Table G-2.8 "COP OF PRODUCT TYPES"						
Product Code/Type: ...			COP for Domestic Sales		COP for Turkey Sales (Provide only if not sold domestically)	
Unit Costs (Accounting Currency/Unit)			Last Fiscal Year	IP	Last Fiscal Year	IP
1. DIRECT COST CENTER: please identify (if process costing)						
	1.1.	DIRECT MATERIALS				
	a)					
	b)					
	c)					
	1.2.	DIRECT LABOUR				
	1.3.	MANUFACTURING OVERHEADS				
	a)	Indirect materials				
	b)	Indirect labour				
	c)	Energy				
	d)	Depreciation				
	e)	Maintenance and repairs				
	f)	Quality control				
	g)	Packing				
	h)	Others				
	1.4.	VARIANCE (if standart costing)				
	1.5.	COST OF MANUFACTURING (COM1)				
2. DIRECT COST CENTER: please identify						
	2.1.	DIRECT MATERIALS				
	a)	Material transferrred fm.prev.procoss plus trans.cost				
	b)					
	c)					
	2.2.	DIRECT LABOUR				
	2.3.	MANUFACTURING OVERHEADS				
	a)	Indirect materials				
	b)	Indirect labour				
	c)	Energy				
	d)	Depreciation				
	e)	Maintenance and repairs				
	f)	Quality control				
	g)	Packing				
	h)	Others				
	2.4.	VARIANCE (if standart costing)				
	2.5.	COST OF MANUFACTURING (COM2)				
../...DIRECT COST CENTER: please identify						
	../...					
4. TOTAL COM (=COM1+COM2+COM../...)						
5. SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES						
	1.	SG&A (Other than financial expenses)				
6. FINANCIAL EXPENSES						
7. OTHER COSTS/EXPENSES						
TOTAL COST OF PRODUCTION/SALES (=4+5+6+7)						

9. For the IP only, by using “COP for Domestic Sales” columns of “COP of Product Types” table, please fill out the following table **for all types of the product subject to review** sold in domestic market in Microsoft Excel format.

Make sure that Product Code (PCN, PCNED and PCNEX) **must be exactly same** as those used in SALESDOM and SALESTUR tables.

Table G-2.9 "COPDOM"

[illegible]

10. For the IP only, by using “COP for Turkey Sales” columns of “COP of Product Types” table, please fill out the following table **for all types of the product subject to review not sold in domestic market but only exported to Turkey** in Microsoft Excel format.

Make sure that Product Code (PCN, PCNED and PCNEX) **must be exactly same** as those used in SALESDOM and SALESTUR tables.

Table G-2.10 "COPTUR"

[illegible]

11. Please provide a complete list of your purchases of "raw materials" used for the production of the product subject to review during the IP. This list should at least contain references to the country of origin, date of purchase, weight, price, delivery terms, import duties paid and should also give a direct link to the original purchasing documents. Based on this list, please fill in the following table. Please note that if the price of raw materials was subject to a significant increase/decrease during the IP, you should provide monthly tables showing these price fluctuations.

Table G-2.11 “PURCHASE OF RAW MATERIALS”

[illegible]

*Raw materials that were purchased locally, but were subject to duties when imported by your supplier.



SECTION H- Computerized Information Required

You must submit all data in CDs or DVDs or memory stick. Please read the “Instructions for Computerized Data” in H-2 thoroughly before filling out the MS Excel database tables and MS Excel worksheet tables with the requisite data. It is compulsory that you prepare the information in accordance with the instructions. “SALESTUR”, “SALESDOM”, “COP” tables must be completed in MS Excel format in “Annexure.xsl” as per instruction.

H-1 Name of Listings and Tables

1. Table A-3.2 “SHARE HOLDING”
2. Table A-3.7 "LIST OF RELATED COMPANIES”
3. Table B-2.2“SPECTUR”
4. Table B-2.3 “SPECDOM”
5. Table B-3.1 “COMPARISON OF SALES”
6. Table C-1.1 “TURNOVER OF COMPANY”
7. Table C-1.2 “CONSOLIDATED TURNOVER”
8. Table C-2.1.i “SALES VOLUME”
9. Table C-2.1.ii “SALES VALUE”
10. Table C-2.1.iii “UNIT PRICE”
11. Table C-3.1 “PRODUCTION AND CAPACITY”
12. Table C-4 “INVENTORY”
13. Table C-5 “EMPLOYMENT”
14. Table C-6 “INVESTMENT”
15. Table D-2.1 “TOTAL DOMESTIC SALES”
16. Table D-2.3.b "SALESDOM"
17. Table D-3.2 "DOMESTIC SALES THROUGH RELATED COMPANIES"
18. Table E-2.3 “TOTAL EXPORT TO TURKEY”
19. Table E-2.4.b "SALESTUR"
20. Table E-3.1 “TOTAL EXPORT TO TURKEY THROUGH RELATED COMPANIES”
21. Table F-1.1“EXPORT TO THIRD COUNTRIES”
22. Table G-2.7.i "PROFIT AND LOSS STATEMENT OF THE EXPORTING PRODUCER AND EACH RELATED COMPANY"
23. Table G-2.7.ii "CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS STATEMENT "
24. Table G-2.7.iii "PROFIT AND LOSS STATEMENT OF DIVISION FOR LAST YEAR"
25. Table G-2.7.iv "PROFIT AND LOSS STATEMENT OF DIVISION FOR POD"
26. Table G-2.8 "COP OF PRODUCT TYPES"
27. Table G-2.9 "COPDOM"
28. Table G-2.10 "COPTUR"
29. Table G-2.11 “PURCHASE OF RAW MATERIALS”

H-2 Instructions for Completion of MS Excel Tables:

You are required to prepare the tables with your relevant data using the formats given in the questionnaire published on the web site of the Ministry of Trade. Please read the instructions below before filling out the MS Excel Database tables.

1. Do not change the names of the headings and the data types.
2. In your response to the questionnaire, do not forget to state the unit of measurement used in the tables.



3. Do not report per unit expenses or costs, instead report the total amount for each transaction.
4. Information presented in the tables should be given **in original currency used in invoices**,
5. Do not leave any blank cells in “Producer”, “Exporter” (in SALESTUR only), “Trader” (in SALESTUR only), “Purchaser”, “Relation”, “Invoice Number”, “Invoice Date”, “Product Code”, “Grade”, “Invoice Volume”, “Invoice Value”, “Discounts”, “Rebates”, “Currency”, “FX Rate”, “Term of payment”, “Interest Rate”, “Delivery Term”, “Packing”, “Handling”, “Domestic Transport”, “Domestic Insurance”, “External Freight” (only in SALESTUR), “External Insurance” (only in SALESTUR), “Commission”, “Bank Cost”, “DDB” (in SALESTUR only), “Other1” and “Other2” fields of SALESDOM and SALESTUR tables.
6. If you do not work with a trader company, please enter “N/A” into the “Trader” field of the SALESTUR table.
7. Please enter “**Related**” into the “Relation” field of SALESDOM and SALESTUR tables, if there is any relation between the producer and the purchaser, otherwise enter “**Unrelated**”.
8. In SALESDOM table, please put “1” in field “FX Rate” if the domestic currency is used for the transactions.
9. Please enter the relevant interest rates into the “Interest Rate” field even if all your sales were made against cash.
10. Please enter the amount of commission, not the percentage rate, you incurred for a specific transaction into fields “Commission” of tables SALESDOM and SALESTUR. If you have such contracts with traders, do not forget to report them and add their English or Turkish copies into your response file.
11. If you had any duty reimbursement for any export (to Turkey) transaction, please report it in the “DDB” field of the SALESTUR table.
12. For the transactions you did not grant any discount or rebate to the customers, please enter “0” into the relevant fields of tables SALESDOM and SALESTUR.
13. For transactions you did not incur packing, handling&loading, domestic freight, domestic insurance, external freight, external insurance, bank transactions or commission expenses, please enter “0” into the relevant fields of SALESDOM and SALESTUR tables.
14. You should add additional fields, if necessary, to report any other allowances or adjustments (like customs clearance, storage and port charges) to be made to reach the ex-factory level for fair comparison of export (to Turkey) and domestic transactions. However, for each transaction, you are required to add up the additional allowances and adjustments which reduce the ex-factory price and enter the aggregate value into field “Other1”. Similarly, for each transaction, you are required to add up the additional allowances and adjustments, if any, which increase the ex-factory price and enter the aggregate value into field “Other2”. If there is no other allowance or adjustment to report, please put “0” into fields “Other1” and “Other2”.



SECTION I - Certification

The undersigned certifies that all information herein supplied in response to the questionnaire is complete and correct to the best of my knowledge and belief, and understands that the information submitted may be subject to audit and verification by the Ministry of Trade.

Signature of authorized official

Date

Name and title of authorized official

駐土耳其代表處經濟組 函

受文者：經濟部國際貿易署

發文日期：中華民國112年12月27日

發文字號：土經字第1120000408號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：如文（土經1120000408_Attach1.pdf、土經1120000408_Attach2.pdf、土經1120000408_Attach3.pdf）

主旨：檢送土耳其對自我國等進口之不鏽鋼管反傾銷落日複查調查問卷、申請人非機密摘要(含重點中譯)1份，請查照。

說明：本組112年12月25日土經字第1120000404號函諒達。

正本：經濟部國際貿易署

副本：電
交 2023/12/27 文
章