

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2006-1-146 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 06-92/1172-350  
Karar Tarihi : 20.12.2006

**TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

- 10 **Başkan** : Mustafa PARLAK  
**Üyeler** : Tuncay SONGÖR, Rıfki ÜNAL, Prof.Dr. Nurettin KALDIRIMCI,  
Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN.

**B. RAPORTÖRLER:** M. Ömür PAŞAOĞLU, Cumhur Atalay HATİPOĞLU

**C. BAŞVURUDA**

**BULUNAN** : Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü  
Sihhiye Cihan Sk. No:2 06430 Ankara

- 20 **D. KARŞI TARAF** : - Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
600 Evler Mh. Atatürk Cd. No:70 Bandırma/Balıkesir  
- Ak-Kim Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Süleyman Seba Cd. Acısu Sk. Taşlık Apt. No:13  
34357 Maçka/İstanbul  
- Pusula İthalat İhracat ve Pazarlama A.Ş.  
Üniversite Mh. Civan Sk. No:6/8 34850 Avcılar/İstanbul

30 **E. DOSYA KONUSU:** Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü tarafından hidrojen peroksit alımı için düzenlenen ihalelerde Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile Ak-Kim Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin zımni bir anlaşma içinde olduğu ve bu nedenle ihalelerin öncesinde yüksek fiyatların oluştuğu; öte andan söz konusu ürünün satıcısı konumundaki Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin eşit durumdaki alıcılara farklı şartlarla satış yaparak hakim durumunu kötüye kullandığı iddiası.

40 **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Şikayet dilekçesinde özetle, Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile Ak-Kim Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin zımni bir anlaşma ile fiyat artırdıkları ve Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin hakim durumunu kötüye kullandığı iddia edilmektedir.

**G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 29.9.2006 tarih ve 6578 sayı ile intikal eden başvuru üzerine, konuyla ilgili olarak hazırlanan 2.11.2006 tarih ve 2006-1-146/İİ-06-MÖP sayılı ilk inceleme raporu Rekabet Kurulu'nun 10.11.2006 tarihli toplantısında görüşülerek 06-83/1045-M sayı ile Önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Anılan Kurul Kararı uyarınca raportörler tarafından düzenlenen 12.12.2006 tarih, 2006-1-146/ÖA-06-MÖP sayılı Önaraştırma Raporu, 18.12.2006 tarih ve REK.0.05.00.00-110/244 sayılı Başkanlık önergesi ile 06-92 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

50 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

- Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş. (HPSTAŞ), Ak-Kim Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Akkim) ve Pusula İthalat İhracat ve Pazarlama A.Ş. (Pusula)'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı bir anlaşma içinde olduklarına dair yeterli kanıtların bulunmadığı ve bu nedenle taraflar hakkında soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı, bununla birlikte HPSTAŞ'ın taraflar arasında bu tür bir anlaşmanın tesisine yönelik girişimler içinde olması ve dosya mevcudunda taraflar arasında rekabete duyarlı bilgi değişimine ilişkin bulguların söz konusu olması nedeniyle, Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca kaçınmaları gereken davranışları içerecek şekilde tarafların bu hususlar ile ilgili olarak uyarılması gerektiği,

60

- HPSTAŞ'ın hakim durumda olduğuna ve fiyat ayrımcılığı yaparak hakim durumunu kötüye kullandığına ilişkin herhangi bir bulguya rastlanmadığından, dosya konusu şikayetin bu yönüyle reddedilmesi gerektiği ifade edilmektedir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Olayların Gelişimi

70 Yapılan başvuruda, Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü (Eti Maden)'nün 233 sayılı Kanun Hükümünde Kararnameye göre faaliyet gösteren bir kamu iktisadi teşekkülü olduğu; 2840 sayılı "Bor Tuzları, Trona ve Asfaltit Madenleri ile Nükleer Enerji Hammaddelerinin İşletilmesini, Linyit ve Demir Sahalarının Bazılarının İadesini Düzenleyen Kanun"un 2. maddesinde yer alan "Bor tuzları, uranyum, toryum madenlerinin aranması ve işletilmesi Devlet eliyle yapılır" hükmü uyarınca Türkiye'deki bor tuzlarını işlettiği ifade edilmektedir.

80

Dosya mevcuduna göre, bor ve uç ürünlerin üretim ve satışı ile iştigal eden teşebbüsün üretimini ve pazarlamasını yaptığı ürünlerden biri sodyum perborat olup, söz konusu ürün başta deterjan sektörü olmak üzere tekstil boyaları, dezenfekte maddeler ve diğ macunu imalinde kullanılmaktadır. Dosya mevcudundan, sodyum perboratın üretiminde kullanılan en önemli hammadelerden birinin hidrojen peroksit (HPO) olduğu; pazarda Eti Maden'in bu hammadenin alıcısı, şikayet edilen Akkim ve HPSTAŞ teşebbüslerinin ise satıcısı konumunda bulunduğu anlaşılmaktadır.

90

Mevcut bilgilere göre, şikayet edilen HPSTAŞ, Eti Maden'in iştiraki konumundadır. Başvuruda, Eti Maden'in, sodyum perboratın üretiminde kullanılan HPO'yu sürekli, uygun miktarda, istenilen kalitede ve uygun fiyatla temin etmek için, 5 (beş) yıllık alım garantisi karşılığında %28.2 payla HPSTAŞ'ın kurucu ortağı olduğu ifade edilmektedir<sup>1</sup>. Dosya mevcudundan, Eti Maden'in, Ağustos 2001 tarihinden Ağustos 2006 tarihine kadar iştiraki HPSTAŞ ile yapılan uzun dönemli Hidrojen Peroksit Alım-Satım Anlaşması kapsamında %50 konsantrasyonlu HPO'yu 260.37 \$/ton fiyattan satın aldığı; ancak bu anlaşmanın 1.8.2006 tarihinde sona erdiği anlaşılmaktadır.

<sup>1</sup> Dosya mevcuduna göre, HPSTAŞ'ın çoğunluk hissesi %50,5'lik sermaye payı ile Yasin Celal Başer'e aittir.

Başvuruya göre, anlaşmanın sona ermesine yakın tarihlerde Eti Maden'in HPO temin etmek amacıyla ihalelere çıktığı görülmektedir. Konunun açıklığa kavuşturulması bakımından şikayetçinin olayların gelişimi ile ilgili bazı görüşlerine aşağıda aynen yer verilmiştir:

“...Hidrojen peroksidi temin etmek amacıyla 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ve Teşekkülümüz Satınalma Yönetmeliğine göre çıkarılan 6.2.2006 tarihli ilk ihaleye iki firma katılmıştır. Bunlardan **Akkim** firması %50'lik HPO için **335 Euro/ton**, **HPSTAŞ** firması %50'lik HPO için **315 \$/ton**, %70'lik HPO için 450 \$/ton fiyat vermişlerdir. HPSTAŞ'tan 2001-2006 yılları arasında alınan HPO fiyatı dikkate alındığında bu fiyatlar yüksek bulunmuş ve ikinci kez ihaleye çıkılmıştır. 10.4.2006 tarihinde yapılan ikinci ihaleye iki firma katılmış, Solvay Chemicals International S.A. firması %70 HPO için 458 Euro/ton fiyat vermiş, **HPSTAŞ** firması da %70 HPO için 458 Euro/ton, %50 HPO için **320 Euro/ton** (bu fiyat Euro/Dolar paritesinin 1,28 olduğu göz önüne alınırsa 388 \$/tona karşılık gelmekte ve bir önceki teklifine göre %23 artış ifade etmektedir) fiyat vermiştir. Akkim firması ise şartname almasına rağmen ihaleye katılmayarak teşekkür mektubu vermiştir. 17.7.2006 tarihinde yapılan üçüncü alım ihalesine sadece **HPSTAŞ** firması katılmış ve %70 HPO için 460 Euro/ton, %50 HPO için **320 Euro/ton** fiyat teklifi vermiştir.

6.2.2006 ve 10.4.2006 tarihlerinde yapılan ilk iki ihalede Kurumumuza yüksek fiyat teklifleri veren HPSTAŞ, rakibi pozisyonundaki Akkim firmasına aynı tarihlerde (14.3.2006 tarihinde) bu fiyatların çok daha altında bir fiyatla (225 Euro/ton) HPO vermesi ve yukarıda izah edilen 10.4.2006 tarihli ihalede Akkim firmasının ihaleden çekilmesi iki firma arasında anlaşma olduğu izlenimi vermiştir.

Nitekim, HPSTAŞ firması yönetim kurulu üyeleri Yücel Yalçınoğlu ve Galip Türkmen tarafından 28.4.2006 tarihli yönetim kurulu toplantısında görüşülmek üzere verilen önergede “Bilindiği gibi HPO üretimi sadece şirketimizce yapılmamaktadır. Rakip üretici Akim firmasına Pusula firması üzerinden 14 Mart 2006 ve 21 Mart 2006 tarihlerinde HPO satışı gerçekleştirilmiştir... Akkim firmasına satışlar 225 Euro'dan yapılmış olup yurt içi satışlarda en düşük fiyattır. Bu durum rekabet yasaları açısından şirketimizi zor durumda bırakacağından rakip firmaya ve müşterilerine, bu firmayı koruyacak şekilde satış yapılmaması” hususu talep edilmiş ancak bu önerge 28.4.2006 tarih ve 168 nolu yönetim kurulu kararı ile reddedilmiştir.

Diğer yandan, Hidrojen Peroksit A.Ş. denetçisi Hasan Karadeniz tarafından hazırlanarak Şirket Genel Kurulu'na sunulan şirketin 2005 yılına ait Denetim Raporunun “Yapılan Tespitler ile Dilek ve Temenniler” kısmının Pazarlama ve Satış Faaliyetleri bölümünde “2006 yılı başından itibaren şirket ürünlerinin Garipoğlu Grubuna bağlı şirketlerden Pusula İthalat İhracat ve Pazarlama A.Ş. kanalı ile ve önceki yıl fiyatlarına göre çok daha düşük fiyatlarla pazarlandığı, 2005 yılında %50 HPO bazlı ürünün piyasaya müşteri büyüklüğü ve satış vadesine göre ortalama 300-385 Euro arasında değişen fiyatlarla satıldığı, 2006 yılında aynı ürünün yurtiçi satışının 250-335 Euro ve ihraç kaydıyla yapılan satışların ise 125-150 US\$ ile 130 Euro civarlarında PUSULA A.Ş.'ne fatura edildiği görülmüştür.” denilmektedir...

Şirketin 2006 yılı ilk 7 aylık dönemine ait Yönetim Raporunda 265 \$/ton, Denetim Raporunda ise ihraç kaydı ile Pusula A.Ş.'ne 127-150 \$/ton ile 130 Euro/ton, rakip

150 üretici Akkim firmasının müşterisine 225 Euro/ton'dan (yaklaşık 288 \$/ton) satıldığı anlaşılan %50 bazlı HPO'in Teşekkülümüze 320 Euro/ton (yaklaşık 410 \$/ton) olarak teklif edilmesinin "eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması" fiilini kapsamaması nedeniyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 6.b. maddesi hükmünün ihlal edildiği düşünülmektedir."

160 Eti Maden'in şikayetinde ayrıca şikayet edilen teşebbüslerin birlikte hareket etmelerinin rasyonel gerekçeleri olduğu; bu teşebbüslerden Akkim'in, Eti Maden'in ürettiği sodyum perborat ürününün alternatifi olan sodyum prekarbonat yatırımını yaptığını ve Eti Maden'in HPO fiyatını yükselterek kendi ürettiği sodyum prekarbonat için fiyat avantajı sağlamayı düşündüğünü; HPSTAŞ'ın ise öteden beri sodyum perborat üretimini planladığını, ancak 2840 sayılı Kanun nedeniyle Eti Maden'in bu üründe üretim yapmasını firmanın önünde bir engel olarak gördüğünü, HPSTAŞ'ın geçen süre içinde pazar payını geliştirerek hakim duruma geldiğini ve bu nedenlerle Eti Maden'in yıllık ihtiyacı olan %50 bazlı 7200 ton HPO vermek istemediğini iddia etmektedir.

170 Başvuru konusu şikayette yer alan iddiaların esasen iki temel başlıkta toplandığı görülmektedir. Bunlardan ilki Eti Maden'in HPO alımı için düzenlediği ihalelerde, söz konusu hammaddenin tedarikçisi konumundaki HPSTAŞ ve Akkim'in kendi aralarında anlaşarak HPO fiyatını yükselttikleri iddiasıdır. İkinci iddia ise HPSTAŞ'ın hakim durumda olduğu, piyasaya Eti Maden'e teklif edilen fiyatların çok altında HPO satışı yaptığı ve bu yönüyle eşit durumdaki alıcılar arasında ayrımcılık yaparak hakim durumunu kötüye kullandığı yönündedir. Bu bakımdan şikayet konusunun, 4054 sayılı Kanun'un gerek 4. gerekse de 6. madde hükümlerini ilgilendiren hususlar içerdiği görülmektedir. Bu nedenle iddialar aşağıda iki ayrı bölümde ele alınmıştır.

## I.2 Öneri Kapsamındaki Teşebbüsler

### I.2.1. Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş. (HPSTAŞ)

180 Dosya mevcudu bilgilere göre, HPSTAŞ 1994 yılında Peroks Sanayi ve Ticaret A.Ş. adıyla kurulmuş, aynı yıl isim değişikliğine gidilmiştir. Ocak 1997'de Etibank Genel Müdürlüğü'nün %28.2 ile ortak olduğu teşebbüsün ilk hidrojen peroksit tesisi Şubat 2001'de üretime geçmiş, 2003-2004 yılları arasında ikinci tesis tamamlanarak devreye alınmıştır. Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir.

Tablo 1 – HPSTAŞ'nin ortaklık yapısı

ORTAKLAR	ORTAKLIK TUTARI (YTL)	ORTAKLIK PAYI (%)
Yasin Celal Başer	2.302.698	50,059
Etibank Genel Müdürlüğü	1.297.200	28,200
Hayam Garipoğlu	357.800	7,778
Kasım Garipoğlu	357.800	7,778
Nizam Garipoğlu	284.449	6,184
Mehmet Nida Garipoğlu	47	0,001
Diğer	6	-
TOPLAM	4.600.000	100

2005 yılı cirosu (.....) YTL olan teşebbüsün mevcut kurulu kapasitesi %100 konsantrasyon bazda 44.323 tondur.

190 Dosya mevcudu bilgilere göre, HPSTAŞ, 31.12.2005 tarihine kadar satışlarını bayileri kanalıyla ve bazı müşterilerine doğrudan satış yaparak gerçekleştirmiştir. 1.1.2006 tarihinden itibaren ise HPSTAŞ'ın satışları Pusula İthalat ve İhracat Pazarlama A.Ş. (Pusula) tarafından yapılmaya başlanmıştır. Pusula'ya aktarılan müşteriler dışında doğrudan satış yapılan bazı müşterilerin de bulunduğu teşebbüsce beyan edilmiştir.

### 1.2.2. Pusula İthalat ve İhracat Pazarlama A.Ş. (Pusula)

200 Dosya mevcuduna göre, "Çamlıca Yayıncılık Prodüksiyon Pazarlama ve Reklam Ticaret A.Ş." unvanı altında "filmcilik, reklamcılık, tiyatro, sinema, yerli film ihracatı ve bu amaca yönelik diğer işler ile iştigal etmek üzere 2003 yılında kurulan teşebbüsün, 2005 yılındaki genel kurul kararı ile ticaret unvanı "Pusula İthalat ve İhracat Pazarlama A.Ş." olarak değiştirilmiş, faaliyet konularına "her türlü tekstil ve konfeksiyon imalatı yapmak ve bunun için lüzumlu her nevi kimyasal maddeler ile diğer lüzumlu girdilerin ticaretini, ithalat ve ihracatını yapmak" işleri eklenmiştir. 2006 yılına kadar gayri faal olduğu bildirilen teşebbüsün, 1.1.2006 tarihinden itibaren hidrojen peroksit, maya, nişasta, glikoz, tekstil ürünleri, mutfak malzemeleri ticareti ve ihracatı yapmaya başladığı; Eylül 2006 itibarıyla yurtiçi satışlarının (.....) YTL'yi, yurtdışı satışlarının ise (.....) ABD dolarını bulduğu ifade edilmiştir. Teşebbüsün ortaklık yapısına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo 2 – Pusula'nın ortaklık yapısı

ORTAKLAR	ORTAKLIK PAYI (%)
Afet Akbulut	78
Cevat Bilal	9
Mahmut Özbaş	9
Modern Yayıncılık Prodüksiyon Paz. ve Rek. Tic. A.Ş.	2
Dolmabahçe Telekomünikasyon Hizmetleri A.Ş.	2

### 210 1.2.3. Ak-Kim Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Akkim)

Akkim, kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünlerinin, mineral maddelerin, metallerin ve bunların üretiminde kullanılan ürün, ara ürün ve hammaddelerle, aksam, yedek parça ve teferruatın imali ve ticareti ile iştigal etmektedir. Teşebbüsün Çerkezköy ve Yalova'daki tesislerinde yirmiye yakın organik<sup>2</sup> ve inorganik<sup>3</sup> kimyasal ürün, ara ürün, hammaddenin ve ayrıca tekstil yardımcı maddelerin üretimi yapılmakta olup, söz konusu ürünler ülke genelinde bayiler kanalıyla ya da doğrudan satışa sunulmaktadır. Teşebbüsün 2005 yılı cirosu (.....) YTL'dir.

220

Teşebbüsün Yalova'da bulunan hidrojen peroksit tesisinin kurulu kapasitesi %50'lik bazda 33.000 ton/yıl olarak bildirilmiştir. Dosya mevcuduna göre, üretimde yaşanan sıkıntılar ya da bakım nedeniyle zaman zaman hidrojen peroksit ithalatı yapan teşebbüsün, aynı nedenle HPSTAŞ'tan 2005 yılında 2577 ton, 2006 yılında 966 ton hidrojen peroksit aldığı görülmektedir.

<sup>2</sup> Dimetilamin, dimetilasetamid, dimetilformamid.

<sup>3</sup> Demir üç klorür, klor, sodyum meta bisülfat, sodyum hidroksit, sodyum hipoklorit, hidroklorik asit, trimetil amonyum klorür, sodyum tiyosülfat, hidrojen peroksit ve persülfat ürünleri.

Sermayesinin tamamı 2.000.000 YTL olan teşebbüsün ortaklık yapısına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo 3 – Akkim'in ortaklık yapısı

Ortaklar	Ortaklık Oranı (%)
Ak-kök Sanayi ve Yatırım A.Ş.	42.00
Erol Rodrik	14.25
Refik Sait Önür	12.50
Mete Tansel	8.50
Ali Raif Dinçkök	7.125
Ömer Diçkök	7.125
Diğer	8.50

230

### I.3. 4. Madde Kapsamında Yapılan Tespitler ve Değerlendirme

#### I.3.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Raportörlerce yapılan incelemelerde tespit edilen ve Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde değerlendirilmesi gereken bilgi ve belgelere aşağıda yer verilmiştir:

**Belge 1:** HPTSASŞ 'da bulunan ve Ali Arat'ın "Sayın Hayyam Garipoğlu, Sayın Nida Garipoğlu" hitabı ile başlayan 7.2.2001 tarihli yazısında şu ifadelere rastlanılmaktadır:

240

*"...Pazartesi günü Seka'ya gittim. Herkes Solvay'den memnun görünüyor. Sıkıştıklarında Akkim malı da kullanmışlar. İhale önümüzdeki Pazartesi günü. Solvay'in geçen yılki fiyatı 525 DM (%60). Bu sene 600 DM civarında vereceğini tahmin ediyorum. Bizim fiyatımız da o mertebelerde olacak..."*

**Belge 2:** HPTSASŞ 'da bulunan ve Ali Arat'ın "Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey" hitabı ile başlayan 14.2.2001 tarihli yazısında şu ifadelere rastlanılmaktadır.

250

*"...Seka ihalesinde teklifleri dün açtılar. Birbirine çok yakın üç teklif var. Solvay, Akkim ve biz. Ben 575 DM fiyat vermiştim. Solvay'in fiyatı en düşük ama iç nakliye ve gümrük masrafları ilave edildiğinde biz en iyi duruma gelebiliriz. Akkim bizden pahalı. Değerlendirme devam ediyor. Gelecek hafta tekrar gidip ne yapabileceğimizi görüşeceğiz."*

*Bu arada, teklif vermeden 1 saat önce Solvay'den Cihan bey ile görüştüm. Kendilerinin Seka ve birkaç büyük firma dışında mal satmadıklarını, Akkim'in çok iyi sattığını söyledi. Degussa'yı sordu. Geçen sene Ocak ayında bir görüşme yapıldığını ama daha sonra görüşmelerin kesildiğini söyledim. Önümüzdeki hafta onunla İstanbul'da bir görüşme yapabiliriz..."*

260

**Belge 3:** HPTSASŞ 'da bulunan ve Ali Arat'ın "Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey" hitabı ile başlayan 28.3.2001 tarihli yazısında şu ifadelere rastlanılmaktadır:

*"Fiyatlarımızı Akkim fiyatlarının 5 DM üstünde belirledik, mal daha kaliteli olduğu için. (Gerektiğinde iskonto yapıyorum) Akkim ile de görüşüyoruz."*

**Belge 4:** HPTSASŞ 'da bulunan ve Ali Arat'ın "Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey" hitabı ile başlayan 28.4.2001 tarihli yazısında şu ifadelere rastlanılmaktadır:

270 *“...Akkim’in Genel Müdürü Refik Bey ile telefonlaştık. Vadeli satışlardaki fiyatların piyasanın çok altında kaldığını, bu sebeple kimsenin peşin almaya yanaşmadığını, burada bir ayarlama yapılması gerektiğini söyledim. Onlar da aynı sıkıntıyı yaşıyorlarmış. Gelecek hafta İstanbul’da bir araya gelme kararı aldık...”*

**Belge 5:** HPTSAŞ ‘da bulunan ve Ali Arat’ın “Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey” hitabı ile başlayan 5.5.2001 tarihli yazısında şu ifadelerle rastlanılmaktadır:

280 *“...Salı günü Akkim’in Genel Müdürü ile vadeli fiyatları konuştum. Değerlendirip bana dönecekler ama stoklarının arttığını söylüyorlar. Bu sebeple de hemen bir artış beklemiyorum...”*

**Belge 6:** HPTSAŞ ‘da bulunan ve Ali Arat’ın “Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey” hitabı ile başlayan 16.6.2001 tarihli yazısında şu ifadelerle rastlanılmaktadır:

290 *“...Geçen haftanın en önemli olayı Akkim’in pazartesi günü dökme mal fiyatlarını 20 DM düşürmesiydi. O sebeple biz de fiyat ayarlamasına gittik. Şu an 2 ay vadeli mal dışındaki fiyatlarımız Akkim’in 5-10 DM altında. Bunun sonucu olarak, uzun zamandır mal vermeye çalıştığımız Meteksan, Güney Sanayi gibi firmalara da mal vermeye başladık...”*

**Belge 7:** HPTSAŞ ‘da bulunan ve Ali Arat’ın “Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey” hitabı ile başlayan 30.6.2001 tarihli yazısında şu ifadelerle rastlanılmaktadır:

*“...Salı günü Denizli’ye gidiyorum. Başlangıçta Denizli’de çok iyi idik. Akkim fiyat indirdikten sonra birkaç firmayı geri almış. İki gün kalıp bütün firmalarla görüşmeyi planlıyorum...”*

**Belge 8:** HPTSAŞ ‘da bulunan ve Ali Arat’ın “Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey” hitabı ile başlayan 7.7.2001 tarihli yazısında şu ifadelerle rastlanılmaktadır:

300 *“Akkim Denizli’de yayınladığı fiyat listesinin altında fiyatlarla mal satıyor. Durumu satış müdürleri ile konuştum. Bu ay böyle devam edip ay sonuna doğru bir araya gelmeyi kararlaştırdık.”*

**Belge 9:** HPTSAŞ ‘da bulunan ve Ali Arat’ın “Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey” hitabı ile başlayan 14.7.2001 tarihli yazısında şu ifadelerle rastlanılmaktadır:

310 *“Bu haftanın haberleri maalesef pek iyi değil. Akkim tekrar fiyat düşürdü ve özellikle Trakya’da piyasa çok kötü. Hem talep düşük hem de aptalca bir fiyat uygulaması var. Degussa halen çok komik rakamlarla Koray Kimya’ya mal göndermeye devam ediyor. Bu durumun ay sonuna kadar devam edeceğini sanıyorum. Daha sonra Degussa ve Akkim’le bir araya gelmeye çalışacağım.”*

**Belge 10:** HPTSAŞ ‘da bulunan ve Ali Arat’ın<sup>4</sup> “Sayın Hayyam Bey, Sayın Nida Bey” hitabı ile başlayan 21.7.2001 tarihli yazısında şu ifadelerle rastlanılmaktadır:

<sup>4</sup> Ali Arat söz konusu dönemde HPSTAŞ genel müdürüdür.

320 “Her açıdan kötü bir haftayı geride bıraktık...Geçtiğimiz hafta fiyat konusunda Eyüp bey ile bir anlaşmazlığımız oldu. Pazar günü kendisiyle görüştüğümüzde ben maliyetin (amortisman hariç) 250 DM civarında olduğunu söyledim, o da 400 DM olduğunu ve fiyatları buraya kadar çekebileceğimizi söylemişti. Ben de pazartesi günü, Yiğitoğlu ve Koray Kimya ile görüşmelerinin olumsuz sonuçlanması üzerine;

- Degussa’dan devam eden ithalatı durdurmak,
- Akkim’in sürekli fiyat indirmek yerine anlaşmayı tercih etmesini hızlandırmak,
- İthalata devam eden ve şartları bize dikte ettirmeye çalışan Koray Kimya ve Yiğitoğlu’nun bize dikte ettirmeye çalışan Koray Kimya ve Yiğitoğlu’nu zarar verecek politikalardan uzak durmaya zorlamak

330 Amaçlarına yönelik, kısa vadeli (1 ay) yeni bir fiyat politikası uygulamaya karar verdim ve Trakya’daki en büyük 8 firmaya ...Trakya teslimi 420-435 DM arasında değişen fiyatlar teklif ettim. Bu fiyat; Degussa malınının Trakya’daki maliyetine eşit olduğu için Koray ve Yiğitoğlu’nun daha mal ithal etmesini önleyecek bir fiyat olduğu gibi, piyasayı en fazla düşüren Akkim bayii Veskim’in de mal satmasını zorlaştıracak (450 DM’e mal verdiği yerler vardı) pazar payımızı arttıracak ve masaya oturduğumuzda elimizi güçlendirecek bir fiyattı.

340 Çarşamba/Perşembe günleri Eyüp Bey’le Bandırma’da yaptığımız görüşme sonucu Akkim’inkine benzer bir fiyat listesi hazırlayıp diğer müşterilere fakslamaya karar verdik. (Bandırma teslimi peşin 445 DM, 1 ay vadeli 480 DM, 2 ay vadeli 515 DM). 8 firmaya da fiyatlarımızın Bandırma teslimi olduğunu söylememiz fikri gelişti ama bu durumda bu firmaların bize dönmeleri ihtimali çok düşük çünkü zaten, Koray veya Veskim’den 450 DM civarında fiyata mal alıyorlar. Bizim fiyatlara nakliye ilave edildiğinde eşit olacağız ve insanlar doğal olarak önceden beri aldıkları yerlerden almaya devam edecekler.”

**Belge 11:** Pusula’da bulunan 13.5.2005 tarihli ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

350 “Akkim Bugün ziyaret etmek isterim.  
Ahmet Bey → 16.30 OK”

**Belge 12:** Pusula’da bulunan 7.7.2005 tarihli ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

360 “AKKİM → 14-14.30 arası git.  
Ahmet b. - Talepler azaldı  
- Çünkü çıkışlarım 20-30 tonun üzerine çıkmıyor.  
- Fiyat yüksek diye şikayetler var.”

**Belge 13:** Pusula’da bulunan ve S.Atabay’dan, N.Garipoğlu ve H.Güleç’e gönderilen 10.11.2005 tarihli aylık raporda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

“...Akkim ile ay başında 10 günlük süre içinde çekeceği mal için fiyat ayarlaması yapılmıştır. Böylece 765 ton mal çekmesi sağlanmıştır...”



**Belge 14:** Pusula'da bulunan 7.4.2006 tarihli ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

370 "AKKİM → Fiyata OK. Ancak Solvay – Belçika giriyor, dedi."

**Belge 15:** Pusula'da bulunan ve S.Atabay'dan, N.Garipoğlu ve H.Güleç'e gönderilen 3.5.2006 tarihli aylık raporda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

380 "...Akkim, perkarbonat ile peroksit tesisleri arasındaki bağlantıların yapılması sebebiyle 10 günlük bir duruşa geçeceğini bildirerek 1000 ton mal talebinde bulunmuştur. Bu miktarın 400 tonunu çekmiştir. Geçen ay da 400 ton mal çekmişti. Fiyatla ilgili bir değişiklik yapılmamış, geçen ay verdiğimiz fiyatla satış yapılmıştır..."

İç piyasa olarak Mayıs ayı satışlarının Nisan ayı satışlarına yakın olacağı tahmin edilmektedir. Ancak bu ay fiyatlarda bir artış yapılması planlanmaktadır. Bu fiyat artışına tepki olarak satışlarda bir miktar gerileme olabilir. Fiyat artışı ile ilgili, bu ay başından beri Akkim ile de görüşmeler sürdürülmektedir. 8 Mayıs'a kadar fiyat artışını gözden geçirmek için süre istemiştir. Birkaç gün içinde fiyatlar netlik kazanacaktır..."

**Belge 16:** Pusula'da bulunan ve S.Atabay'dan, N.Garipoğlu ve H.Güleç'e gönderilen 10.5.2006 tarihli elektronik mesajda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

390 "Merhaba Nida bey,  
Fiyat artışı ile ilgili Akkim ile sürekli görüşüyorum. Bugün öğleden sonra tekrar ziyaret edip karşılıklı konuşacağız. Ekteki yazıyı bazı çekincelerini ortaya koymak için yollamış. Bilgilerinize sunarım. Saygılarımla,

Sevim Atabay"

400 Söz konusu elektronik mesajın ekinde, Akkim Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Serdar Yeğin tarafından 8 Mayıs 2006 tarihinde HPSTAŞ Pazarlama ve Satış Müdürü Sevim Atabay'a gönderildiği anlaşılan İngilizce bir habere yer verilmiştir. "EU fines 7 companies € 388 million for cartel" başlıklı yazıda Avrupa Birliği'nin, yedi kimyasal üreticisinin 1990'larda aralarında bir kartel oluşturması nedeniyle söz konusu teşebbüsleri cezalandırdığına ilişkin haber ve bu haberin ayrıntılarına yer verildiği görülmektedir.

**Belge 17:** Pusula'da bulunan tarihsiz ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

410 "AKKİM → 270 € demiştik. 265 € 'ya kadar in ( 267 €'dan başla)  
Ahmet Bey → 500 ton/ay gibi OK  
267 € 15-20 gün ödeme."

**Belge 18:** Pusula'da bulunan tarihsiz ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

"AKKİM KİMYA → Mart ilk yarı Na-perkarbonat üretimi başlayacak.

Ahmet Bey

Tahmini yıllık peroksit ihtiyacı.  
13.000 ton / 20.000 ton üretim karşılığı.  
Peroksit satışına devam edecek. reel olabilecek 7-8000

420 ton”

**Belge 19:** Pusula’da bulunan tarihsiz ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

AKKİM

Ahmet Bey

→ “etiborun ihalesi var  
10 € indirim yapmış.  
277 € - 10 = 267 €/ton  
345 € bidonlu  
354 1 ay  
362 € 2 ay...”

430

**Belge 20:** Pusula’da bulunan tarihsiz ajanda notunda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

AKKİM

Ahmet bey

→ 400 ton stoğum var  
35-25 ton civarında  
600-700 ton ihr. yapıyordum 2004’te.”

440

**Belge 21:** Pusula’da bulunan tarihsiz bir yazıda şu ifadelere rastlanılmaktadır:

“1. Akkim Kimya bayilerine direk satış durumunda;  
Akkim’in 3 tane iyi satışı olan bayisi vardır; Gökşin, Ozan Kimya ve Veskim.  
Veskim Akkim ile belli bir miktar anlaşmış, o nedenle bizim teklifimize olumlu yaklaşmayabilir (Haluk bey Veskim’le konuşurken ben de dinledim.) Ozan Kimya vereceğimiz teklife karşı biraz daha indirim talep edecektir. Gökşin alabilir. Bu üç firmada aynı gün Ahmet beye bizim teklifimizi bildirecektir.

Bayilerimiz, Akkim bayilerine daha düşük fiyat teklif ettiğimizi duyması halinde işler daha da karışabilir.

450

2. Akkim bayilerine kendi bayilerimiz aracılığı ile mal verilmesi durumunda;  
Bayilerimizin teklif edeceği fiyatları aynen Akkim’e bildireceklerdir. Hatta Akkim’den ekstra bir indirim daha talep edeceklerdir. Belki 1-2 bayisi söyleyecekleri bahaneleri ciddiye alabilir (kotayı doldurmamız lazım gibi) ancak bu da satışta büyük bir artış getirmeyecektir.

3. Akkim’in direk müşterilerine ve bayilerin müşterilerine mal satışı durumunda;  
Bu satış işlemi için tüm bayilerimize fiyatı bildirmemiz durumunda yansımaları direk fiyat indirimi şeklinde olacaktır ki bu bizim istediğimiz bir şey değil. O nedenle belirleyeceğimiz 2 max. 3 bay, ile bu işi yapabiliriz.

460

Örneğin;

Bursa bölgesi için (Ozan Kimya müşterileri) bayimiz Duraner’i...

Antep-Maraş için Beydağı (burada 2-3 tane Akkim’in direk satış yaptığı yerler var).

Çorlu-Ç.köy bölgesinde Koray Kimya (Veskim’in müşterileri ve orada 1-2 tane Akkim’in direk müşterisine vermesi için)

*Uşak-Denizli bölgesi için Hanka Kimya (ancak Hanka bu indirimi rutin müşterileri için de kullanmak isteyecektir ki bu da diğer bayilerimizin durumu fark etmesine yol açar, o nedenle sadece faturasız alan Uşak'taki firmalar için denilebilir)...*

470 *Bu bayilerle böyle bir işlem gerçekleştirilirken her birine diğer bayilerimizin mal verdiği yerlere kesinlikle teklif verilmemesi konusunda uyarı yapılmalıdır (Öncelikle Koray Kimya).*

*Bu hareketi Akkim'in anlaması min. 15-20 gün alır, bize dönüp sorduğunda ise fiyatlarda bir değişiklik olmadığı söylenir, işlerin de çok yavaş olduğu vurgulanır. Bize inanacaktır, çünkü 45 gündür fiyatlarla ilgili hiçbir şey yapmadık ve halen onlardan fiyat artışı beklediğimizi biliyorlar. Bu nedenle anlayıp önlem alması oldukça uzun sürecektir."*

### 480 **I.3.2. 4. Madde Kapsamında Değerlendirme**

Yukarıda yer verilen çok sayıda belgede, 2001 ve 2006 yıllarında HPSTAŞ yetkililerinin Akkim yetkilileri ile görüştüğü ya da görüşmeye çalıştığı, bu görüşmelerin genellikle piyasa fiyatları üzerine olduğu anlaşılmaktadır (Belge 3, 4, 5, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 17, 18, 19, 20). Bunlardan bir kısmının Akkim'in zaman zaman HPSTAŞ'tan aldığı hidrojen peroksit için fiyat ayarlamaları ya da pazarlıkları olduğu görülmektedir. Örneğin Belge 13'te "...Akkim ile ay başında 10 günlük süre içinde çekeceği mal için fiyat ayarlaması yapılmıştır. Böylece 765 ton mal çekmesi sağlanmıştır..." ibarelerine rastlanmaktadır. Belge 15 ve Belge 17'de yer alan benzer ifadeler fiyat görüşmelerinin taraflar arasındaki mal alışverişine yönelik olduğuna işaret etmektedir. Ancak bazı belgeler de bu durum açık değildir. Örneğin, Belge 16'da "Merhaba Nida bey, Fiyat artışı ile ilgili Akkim ile sürekli görüşüyorum. Bugün öğleden sonra tekrar ziyaret edip karşılıklı konuşacağız. Ekteki yazıyı bazı çekincelerini ortaya koymak için yollamış. Bilgilerinize sunarım." denmekte; bu mesajın ekinde Akkim Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Serdar Yeğin tarafından 8.5.2006 tarihinde Sevim Atabay'a gönderildiği anlaşılan ve Avrupa Komisyonu'nun, yedi kimyasal üreticisinin 1990'larda aralarında bir kartel oluşturması nedeniyle söz konusu teşebbüsleri cezalandırdığına ilişkin haber ve bu haberin ayrıntılarına yer verilen "EU fines 7 companies € 388 million for cartel" başlıklı yazıya yer verilmiştir. Söz konusu mesaj bu haberle birlikte değerlendirildiğinde piyasa fiyatı ile ilgili bir fiyat artışına işaret etmekle beraber, belgenin bulunduğu Pusula'da yetkililerin "Akkim Kimya'ya yapılan satışlarla ilgili fiyat artışı talep edilmiştir." ifadesini belgeye not olarak kaydettikleride görülmektedir.

2001 yılına ait belgelerden, HPSTAŞ'ın sürekli olarak Akkim ile fiyatların yükseltilmesine ilişkin talepte bulunduğu ya da bu yönde çalışmalar içinde olduğu görülmektedir. HPSTAŞ yetkililerinin Belge 9'da yer alan "Bu haftanın haberleri maalesef pek iyi değil. Akkim tekrar fiyat düşürdü ve özellikle Trakya'da piyasa çok kötü. Hem talep düşük hem de aptalca bir fiyat uygulaması var. Degussa halen çok komik rakamlarla Koray Kimya'ya mal göndermeye devam ediyor. Bu durumun ay sonuna kadar devam edeceğini sanıyorum. Daha sonra Degussa ve Akkim'le bir araya gelmeye çalışacağım."; Belge 10'da yer alan "Akkim'in sürekli fiyat indirmek yerine anlaşmayı tercih etmesini hızlandırmak" ifadelerinden, HPSTAŞ yetkililerinin Akkim ile bir anlaşma zemini aradıkları anlaşılmaktadır. Ancak belgelerin tamamı dikkate alındığında, Akkim'in bu taleplere olumlu karşılık verdiğine ya da piyasa parametreleri üzerinde mutabakata varıldığına ilişkin

herhangi bir ibareye rastlanmamakta; bu durumun aksine HPSTAŞ'ın sürekli olarak Akkim'in fiyat indirimlerinden şikayetçi olduğu görülmektedir.

- 520 2005 ve 2006 yıllarına ait belgelerden, Akkim ile HPSTAŞ-Pusula yetkililerinin görüştükleri, zaman zaman uyguladıkları fiyatlar ve üretim/satış miktarları konusunda birbirlerini bilgilendirdikleri anlaşılmaktadır. Pusula'da bulunan ve Belge 14'te yer alan "AKKİM Fiyata OK. Ancak Solvay – Belçika giriyor, dedi." ifadesi Eti Maden'in ihalesine yönelik olarak da taraflar arasında bir iletişimin varlığına işaret etmesi bakımından dikkat çekicidir. Eti Maden'in hidrojen peroksit alımına ilişkin ikinci ihalesi 10.4.2006 tarihinde düzenlenmiştir. Söz konusu belgenin tarihi ise ihaleden üç gün öncesini (7.4.2006) göstermektedir. Belgenin Eti Maden'in ihalesi ile ilgili olduğunu gösteren ifade ise Solvay'ın katılımına ilişkin ibaredir. Gerçekten de söz konusu tarihte düzenlenen ihaleye Solvay'ın katıldığı
- 530 görülmektedir. Ancak aynı ihaleye Akkim'in girmediği hususu dikkate alındığında<sup>5</sup>, bu iletişimin amacının ne olduğu ve "Fiyata OK" şeklindeki ifadenin ne anlama geldiği anlaşılamamaktadır. Öte yandan, diğer belgelerde de tarafların genellikle fiyat olmak üzere rekabete duyarlı parametreler üzerinde görüştüklerine ilişkin bulgular mevcuttur. Belge 19'da yer alan,

"AKKİM → 10 € indirim yapmış.  
Ahmet Bey 277 € - 10 = 267 €/ton  
345 € bidonlu  
354 1 ay  
362 € 2 ay..."

- 540 şeklindeki ve diğer belgelerdeki benzer ifadelerden tarafların uyguladıkları fiyatlara ilişkin bilgi değişimi içinde olduklarını göstermektedir.

- Ancak dosya mevcudu belgelerin tamamı dikkate alındığında, esasen HPSTAŞ ve Pusula'nın sürekli bir anlaşma zemini aradıkları, buna karşılık Akkim'in bu tür bir anlaşmayı kabul ettiğine ya da uygulamaya koyduğuna dair kanıtlar bulunmadığı görülmektedir. Buna ilave olarak aralarında belirli konularda mutabakat olduğu varsayılrsa dahi, bu mutabakatın istikrarlı bir şekilde uygulanmadığını, aksine tarafların birbirlerini aldatmaya yönelik plan ve eylemler içinde olduklarını gösteren bulgular da mevcuttur. Örneğin Belge 21'den
- 550 HPSTAŞ'ın Akkim'in müşterilerine ve bayilerine indirim yapmak suretiyle teklif vermek niyetinde olduğu, Akkim'in müşterilerine ve bayilerine satış yapmak amacıyla çeşitli stratejiler geliştirdiği anlaşılmaktadır. Belgenin sonunda yer alan "Bu hareketi Akkim'in anlaması min. 15-20 gün alır, bize dönüp sorduğunda ise fiyatlarda bir değişiklik olmadığı söylenir, işlerin de çok yavaş olduğu vurgulanır. Bize inanacaktır, çünkü 45 gündür fiyatlarla ilgili hiçbir şey yapmadık ve halen onlardan fiyat artışı beklediğimizi biliyorlar. Bu nedenle anlayıp önlem alması oldukça uzun sürecektir." ifadeleri, mevcut ise taraflar arasındaki mutabakatın ne kadar zayıf olduğunu göstermesi bakımından dikkat çekicidir.

- 560 Mevcut belgeler rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın ispatı bakımından yeterli olmamakla beraber, taraflar arasında rekabete duyarlı bilgi değişiminin piyasada rekabeti sınırlayıcı etkilere neden olabileceği; bu nedenle tarafların, üretim ve

<sup>5</sup> Akkim yetkilileri, üretimde yaşadıkları sıkıntılar, sodyum perkarbonat tesisini devreye alma çalışmaları ve bu nedenle hidrojen peroksidi kendi iç tüketimlerinde kullanmak istemeleri nedeniyle Eti Maden'in düzenlediği ikinci ve üçüncü ihalelere girmediklerini ifade etmiştir. Dosya mevcudundan söz konusu tesisin deneme amaçlı üretimlerinin Eylül 2006'da başladığı anlaşılmaktadır.

satış miktarına, fiyata, fiyat koşullarına, arzın kontrolüne yönelik her türlü parametreye ilişkin bilgileri birbirleriyle paylaşmamaları ve piyasanın işleyişini etkileyecek nitelikteki görüşmelere son vermeleri hususunda Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca uyarılmaları gerekmektedir.

#### **I.4. 6. Madde Kapsamında Yapılan Tespitler ve Değerlendirme**

570 Şikayetçinin ikinci iddiası, HPSTAŞ'ın hakim durumda olduğu, piyasaya Eti Maden'e teklif edilen fiyatların çok altında HPO satışı yaptığı ve bu yönüyle eşit durumdaki alıcılar arasında ayrımcılık yaparak hakim durumunu kötüye kullandığı yönündedir. Konuya ilişkin olarak yapılan tespit ve değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir.

##### **I.4.1. İlgili Pazar**

580 Dosyadaki bilgilere göre şikayete konu ürün hidrojen peroksittir. Piyasada genellikle %50 ve %70 konsantrasyonda alıcı bulan hidrojen peroksit; selüloz-kağıt, tekstil, kimya ve deterjan sektöründe ağartıcı olarak kullanılmaktadır. Bu esas kullanım alanlarına ilaveten çevre kirliliğini önlemede, atık suların arıtılmasında, elektronik ve harp sanayinde muhtelif amaçlar için de tüketilmektedir. Söz konusu ürün, şikayetçi Eti Maden tarafından sodyum perborat üretimi amacıyla kullanılmaktadır. Pazarın en önemli alıcısı konumundaki Eti Maden'in yanı sıra, SEKA gibi kağıt üreticileri ve tekstil üreticileri de önemli kullanıcılar arasındadır.

590 HPO yurt içinde yalnızca Akkim ve HPSTAŞ tarafından üretilmektedir. 1990'lı yılların sonuna kadar tamamen ithalat yoluyla karşılanan hidrojen peroksitin ikamesi bulunmamaktadır. Ülke genelinde kullanımı ve teşebbüslerin bayileri kanalıyla dağıtımı hususları da dikkate alındığında ilgili ürün pazarı "*hidrojen peroksit pazarı*", ilgili coğrafi pazar ise "*Türkiye Cumhuriyeti sınırları*" olarak tespit edilmiştir.

##### **I.4.2. Hakim Duruma İlişkin Tespitler ve Değerlendirme**

600 Dosyada yer alan bilgilere göre, dünyada HPO üretim kapasitesinin yaklaşık %70'i Solvay (Belçika), Degussa (Almanya) ve FMC/Foret (ABD) teşebbüslerine aittir. Bu nedenle dünya HPO fiyatları büyük ölçüde söz konusu teşebbüsler tarafından oluşturulmaktadır. Geçmişte söz konusu ürün bakımından tamamen ithalata bağımlı olan ülkemizde ilk tesis Akkim tarafından 1998 yılında devreye alınmıştır. Bu tarihten önce Batı Avrupa ülkelerinde 650 ABD doları civarında olan HPO'nun tonu, Türkiye'ye 700-1500 ABD doları arasında değişen fiyatlarla satılmıştır. 1998 yılında Akkim'in, 2001 yılında HPSTAŞ'ın tesisinin üretime geçmesiyle beraber ithal HPO fiyatlarının ciddi biçimde gerilediği (250-300 \$ seviyelerine kadar) görülmektedir. Üretimin teknolojik yapısı ve know-how elde edilmesine yönelik zorluklar nedeniyle, pazara girişin oldukça güç olduğu sektörde, geçmişte yapılan bazı yatırım çalışmaları başarısızlıkla sonuçlanmış ve Türkiye uzun yıllar bu nedenle yurt içi üretimi gerçekleştirememiştir. Dosya  
610 mevcudunda, Stanford Research Institute'in, 20.000 ton kapasiteli bir tesisin yatırım tutarını 60 milyon ABD doları olarak tahmin ettiği görülmektedir. Bugünkü

değeriyle HPSTAŞ'ın mevcut kapasitesinin kurulabilmesi için 70-100 milyon ABD Doları civarında bir finansman kaynağının gerektiği tahmin edilmektedir.

Türkiye kurulu HPO kapasitesinin yaklaşık %57'si HPSTAŞ'ya, geri kalan yaklaşık %43'ünün Akkim'e ait olduğu görülmektedir. Dosya mevcudundan HPSTAŞ'ın satışlarının önemli bir kısmının ihracata yönelik olduğu anlaşılmaktadır. Yıllar itibarıyla teşebbüslerin yurt içi satışları ve Türkiye ithalat miktarları esas alınarak yapılan pazar payı tahminlerine aşağıda yer verilmiştir:

620

Tablo 4 – Tarafların pazar payları

	Akkim (ton)	Akkim (%)	HPSTAŞ (ton)	HPSTAŞ (%)	İthalat (ton)	İthalat (%)
2002	(.....)	(...)	(.....)	(...)	(.....)	(...)
2003	(.....)	(...)	(.....)	(...)	(.....)	(...)
2004	(.....)	(...)	(.....)	(...)	(.....)	(...)
2005	(.....)	(...)	(.....)	(...)	(.....)	(...)

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere HPSTAŞ'ın ikinci HPO tesisinin 2003-2004 yıllarında devreye girmesiyle beraber kurulu kapasitesini ve pazar payını artırmasına karşın Akkim halen çok önemli bir rakip konumunda bulunmaktadır. Öte yandan ithalat rakamlarının da ortaya koyduğu gibi global HPO üreticilerinin varlığı da pazarda önemli bir rekabet baskısı yaratmaktadır. Mevcut veriler ışığında, HPSTAŞ'ın tek başına hakim durumda olduğuna ilişkin bulgular bulunmamaktadır.

630

#### 1.4.3. Fiyat Ayrımcılığı İddiasına İlişkin Tespit ve Değerlendirmeler

Şikayetçinin iddialarından birisi, HPSTAŞ'ın hakim durumda olduğu ve 2006 yılında düzenlenen ihalelerde yüksek teklifler verdiği, aynı dönemde daha düşük fiyatlarla piyasaya mal verdiği, bu nedenle alıcılar arasında ayrımcılık yaparak hakim durumunu kötüye kullandığı yönündedir. Eti Maden'in, Ağustos 2001 tarihinden Ağustos 2006 tarihine kadar HPSTAŞ ile yapılan uzun dönemli Hidrojen Peroksit Alım-Satım Anlaşması kapsamında %50 konsantrasyonlu HPO'yu 260.37 \$/ton fiyattan satın aldığı; 2006 yılında Eti Maden tarafından düzenlenen üç ihalede ise HPSTAŞ'ın sırasıyla 315 \$/ton, 388 \$/ton ve 388 \$/ton fiyat verdiği görülmektedir. Dosya mevcudundan, 2005 yılında HPSTAŞ'ın ortalama satış fiyatlarının 341-386 \$/ton arasında olduğu, dolayısıyla HPSTAŞ'ın Eti Maden'in ihalelerinde piyasa fiyatlarına yakın fiyatlar teklif ettiği anlaşılmaktadır. Nitekim, HPSTAŞ 6.2.2006 tarihli ihalede 315 \$/ton fiyat teklif ederken, Ocak 2006 tarihinde söz konusu ürünü Pusula'ya 350 ile 450 \$/ton arasında değişen fiyatlarla fatura ettiği, doğrudan satış yaptığı İki-A Kimya, GAP Pazarlama gibi müşterilere ise bu fiyatlardan da yüksek fiyatla mal satışı yaptığı görülmektedir. Bu bilgiler ışığında, fiyat ayrımcılığına ilişkin iddianın yeterli dayanaktan yoksun olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

650

## J. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve dosya kapsamına göre;

- 1- Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ak-Kim Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Pusula İthalat İhracat ve Pazarlama A.Ş.'nin hakkında soruşturma

açılmasına gerek olmadığına, şikayeti reddine; bununla birlikte Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Ak-Kim Kİmya Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında bir anlaşmanın tesisine yönelik girişimler içinde olması ve şikayete konu teşebbüsler arasında rekabete duyarlı bilgi değişimine ilişkin bulguların bulunması nedeniyle, bahse konu uygulamaların Kanun'un 9. maddesinin üçüncü bendi uyarınca sonlandırılmasına dair ilgili taraflara yazı yazılmasına,

2- Hidrojen Peroksit Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin hem hakim durumda olduğuna, hem de fiyat ayrımcılığı yaparak bu durumu kötüye kullandığına dair bulgulara rastlanmadığından şikayetin reddine

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.