

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2009-2-92 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 09-39/976-244  
Karar Tarihi : 26.08.2009

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

- 10 **Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI (Başkan V.)  
**Üyeler** : Mehmet Akif ERSİN, Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE, Doç. Dr. Cevdet İlhan GÜNAY, Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR

**B. RAPORTÖRLER** : Bayram Ali GEÇGİL, Remzi Özge ARITÜRK, Hüseyin ORMAN, Yalçın YALÇIN

**C. ŞİKAYET EDEN** : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

20 **D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILAN:**

- Emaye Bobin Teli Üreticileri ve Derneği  
Emirhan Cad.No: 137, Telliöglu İş Merkezi Kat:3, Beşiktaş / İstanbul

**E. DOSYA KONUSU:** Emaye bobin teli üreticisi konumundaki firmaların anlaşmalı fiyat listeleri yayımladıkları iddiası.

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Yapılan başvuruda özetle, emaye bobin teli üreticisi konumundaki firmaların anlaşmalı fiyat listeleri yayımladıkları ifade edilmiş ve bu iddialar kapsamında soruşturma açılması talebinde bulunulmuştur.

- 30 **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 24.03.2009 tarih, 2118 sayı ve 07.05.2009 tarih, 3212 sayı ile giren başvuru üzerine yürütülen inceleme sonucunda hazırlanan 18.05.2009 tarih ve 2009-2-92/İİ-09-HO sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulu'nun 09-25 sayılı toplantısında görüşülmüş ve emaye bobin teli üreticileri ve derneği hakkında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 21.08.2009 tarih, 2009-2-92/ÖA-09-BAG sayılı Önaraştırma Raporu, 25.08.2009 tarih, REK.0.06.00.00-110/326 sayılı Başkanlık Önergesi ile 09-39 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

- 40 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, başvuru konusu iddialar ile ilgili olarak emaye bobin teli üreticileri ve derneği hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Emaye Bobin Teli (EBT) Sektörü<sup>1</sup>

#### I.1.1. EBT Sektörü Hakkında Genel Bilgiler

EBT televizyon, radyo, video, müzik seti ve benzeri elektronik cihazların, trafo ve elektrik motorlarının, büro ve hesap makinalarının üretiminde kullanılmaktadır. Ayrıca balast ve dağıtım transformatörlerin üretiminde kullanılan önemli bir girdidir.

50 Külçe veya levha halindeki bakır eritilerek kalıplara alınır, kalıp halindeki bakır, makaralar yardımıyla çekilip inceltilecek istenilen kalınlıkta tel haline getirilir, üzeri vernikle emayelenir ve son olarak da makaralara sarılır. EBT çok farklı çaplarda üretilmektedir.

EBT hassas bir ürün olup son teknolojiler kullanılarak üretilmektedir. Üretim maliyet kalemleri olarak elektrik enerjisi ve bakır önemli yer tutmaktadır. Bir üretim tesisinin aktif haldeyken 24 saat ara vermeden çalışması gerekmektedir.

EBT'nin ana girdisini, ürünün kalınlıklarına göre değişmekle birlikte ortalama % 70-80 bakır oluşturmaktadır. Bakırın fiyatı ise büyük ölçüde Londra Metal Borsası'nda (LME) belirlenmektedir. Buna bağlı olarak dövizde yaşanan dalgalanmalar ürünün maliyetini etkilemektedir.

60 Marka bağımlılığının yaygın olmadığı belirtilen EBT, ikamesi olmayan, en önemli rekabet unsurunun ve gücünün fiyat olduğu bir ara üründür. EBT ürününde bazı kalite farklılıkları görülmesine rağmen, piyasada ortalama bir kalite ile üretim yapılmaktadır. EBT, homojen bir ürün olup marka imajı yok denecek kadar azdır. Ayrıca EBT sektörüne ilişkin yapılan çalışmalarda, üretim için ileri düzeyde know-how veya uzmanlaşma gerekmediği ve pazara üretici olarak girişi engelleyen veya zorlaştıran bir hususun bulunmadığı da belirtilmektedir.

70 Sektörde ithalata yönelik bir sınırlama bulunmamaktadır. Ancak ithalat yapılması durumunda nakliye, gümrük ve finansman giderleri ile stok maliyetleri oluşmakta ve bu da iç piyasadaki fiyatlara göre maliyeti artırmaktadır. Ancak son dönemlerde yurtdışından oldukça uygun koşullarda ürün ithal edilebildiği anlaşılmaktadır. Ürünün kısa sürede müşteriye tesliminin gerektiği durumlarda ithalatta, süre sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu sorun da müşterilerle önceden sözleşme yapmak suretiyle çözülebilmektedir.

EBT'nin raf ömrü uzun olup kolay bozulan bir ürün değildir. Satışlar doğrudan üretici firma ya da bayileri tarafından yapılmaktadır. EBT'nin büyük bir kısmı uluslararası düzeyde faaliyet gösteren büyük üretici teşebbüsler tarafından kullanılmaktadır. ABD, Almanya, Fransa, İngiltere, İspanya, İsveç, İtalya, Japonya ve Polonya dünyadaki belli başlı EBT üreticisi ülkelerdir.

#### 80 I.1.2. Türkiye'de EBT Üretimi ve Üreticileri

Türkiye'de ise 7 büyük teşebbüs ile bunların dışında birkaç küçük teşebbüs tarafından üretim yapılmaktadır. Bemka Emaye Bobin Teli ve Kablo Sanayi A.Ş. (BEMKA), Hes Hacılar Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (HES), Erikoğlu Emaye Bakır Tel Sanayi A.Ş. (ERİKOĞLU), Elsan Elektrik Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ELSAN), Santel Emaye Bobin Teli Sanayi ve Ticaret A.Ş. (SANTEL), Emtel Emaye Tel ve Bobin Sanayi ve Ticaret A.Ş. (EMTEL) ve Gamak Makina Sanayi A.Ş. (GAMAK) EBT üretimi yapan büyük teşebbüslerden olup, bu grupta yer alan GAMAK kendi ürettiği ürünler için üretim yapmakta ve dışarıya ürün satmamaktadır. Üreticilerden bir kısmı Kablo ve

<sup>1</sup> 4.7.2007 tarih ve 07-56/672-209 sayılı Kurul Kararı'ndan derlenmiştir.

90 İzoleli İletken Sanayicileri Derneği (Dernek) adı altında İstanbul'da kurulan derneğin üyesidirler.

### **I.1.2.1. Sektörün Önde Gelen Teşebbüsleri**

#### **I.1.2.1.1. Bemka**

Bemka Türkiye'nin önde gelen emaye bobin teli üreticileri olan Emsan Emaye Tel Sanayi A.Ş. (EMSAN), Kavi Kablo ve Emaye Bobin Teli Sanayi A.Ş. (KAVİ), Botel Bobin Teli Kablo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (BOTEL) ve Bektaş Bakır Emaye Kablo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (BEKTAŞ)'ın birlikteliği ile kurulmuştur. Şirketin ortak girişim olarak kurulmasına Rekabet Kurulu 11.07.2002 tarih ve 02-43/504-209 sayılı Kararı (BEMKA Kararı) ile izin vermiştir.

#### **I.1.2.1.2. Erikoğlu**

100 Bakır sektöründe AHMET NURİ ERİKOĞLU HOLDİNG A.Ş. kuruluşu olarak Denizli'de 1989 yılından faaliyete geçmiştir.

#### **I.1.2.1.3. Elsan**

Denizli'de faaliyet göstermekte olup, yıllık (....) ton kapasiteli üretim tesisi mevcuttur.

#### **I.1.2.1.4. Emtel**

EMTEL 1974 yılından itibaren EBT sektöründe faaliyet göstermektedir. EMTEL firmasının aylık EBT üretim kapasitesi (....) tondur. Firmanın aylık EBT üretimi ise (....)-(....) ton arasında olup söz konusu fark Emtel'in rakiplerinden satın aldığı mallarla karşılanmaktadır.

#### **I.1.2.1.5. Santel**

110 Santel Emaye Bobin Teli San. ve Tic. A.Ş. Türkiye'de elektrik-elektronik sektöründe önde gelen teşebbüslerden birisidir. Şirket 1986 yılında kurulmuş olup, 1990 yılından beri Gebze'de elektrik-elektronikle ilgili her alanda kullanılan 0,050-4,500 mm arasındaki çaplarda EBT üretimi yapmaktadır. Aydınlatma, elektronik eşya, beyaz eşya ve elektriksiz aletlerin çoğunun yapımında kullanılan EBT'nin üretimi yapan firma yurt içi ve yurt dışına satış yapmaktadır.

#### **I.1.2.1.6. Hes**

Kayseri'deki üretim tesislerinde her türlü kablo, iletken ve EBT üretimi ve satışı faaliyetinde bulunmaktadır.

### **I.1.2.2. Dernek**

120 İstanbul'da kurulu olan derneğin kısa adı "İLETKEN"dir. Dernek Tüzüğü'nün 3. maddesinde derneğin amacı "T.C. Anayasası'nın öngördüğü ekonomik esaslara uygun olarak, Türkiye'de elektrik enerjisinin üretimi, iletimi, dağıtımı ve transformasyonunda izoleli iletken ve kablo sanayisinin gelişmesi, büyümesi ve çağdaş seviyede tutulmasına yardımcı olmaktır" şeklinde belirtilmiştir.

## **I.2. İlgili Pazar<sup>2</sup>**

### **I.2.1. İlgili Ürün Pazarı**

İlgili ürün pazarı tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal veya hizmetlerden oluşan pazarı ifade etmektedir. İlgili ürün pazarının

<sup>2</sup> 4.7.2007 tarih, 07-56/672-209 sayılı Kurul Kararı'ndan derlenmiştir.

130 belirlenmesi aşamasında pazarı etkileyebilecek diğer unsurlar da göz önünde bulundurulur.

Önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerin önaraştırmaya konu olan faaliyetlerini EBT üretimi ve satışı oluşturmaktadır. EBT gerek fiyat, gerekse kullanım amaçları bakımından diğer kablo ve sair ürünlerden ayrılmaktadır. EBT, daha önce açıklandığı üzere bakırın yanı sıra alüminyumdan da üretilebilmektedir. Her iki maddeden yapılan EBT'nin, kullanım alanlarının benzer olduğu dikkate alındığında birbirini ikame edebileceği görülmektedir. Dolayısıyla, ilgili ürün pazarı, "Emaye Bobin Teli pazarı" şeklinde tanımlanmıştır. Ancak, dosya konusunda incelenen teşebbüs faaliyetleri bakırdan yapılan EBT'ye ilişkindir.

### I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

140 EBT'nin, pazarda yer alan teşebbüsler tarafından Türkiye sınırları içinde satış ve pazarlamasının olması, Türkiye içinde farklı bölgelerin birbirinden ayrı pazarlar olarak değerlendirilmesini gerektirecek unsurların bulunmaması nedeniyle ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

### I.3. Değerlendirme

#### I.3.1. EBT Üreticilerinin Fiyat Listeleri

Yukarıda da yer verildiği üzere, şikayet dilekçelerinde EBT üreticisi firmaların anlaşmalı fiyat listeleri yayınladıkları iddia edilmiş, dosya mevcudu belgeler incelendiğinde söz konusu fiyat listelerinin hemen hemen aynı olduğu, EBT üreticilerinin bu ürüne yönelik benzer tarihlerde aynı oranlarda fiyat değişimine gittikleri gözlemlenmiştir. Konu ile ilgili 150 önaraştırma kapsamında yapılan yerinde incelemeler sırasında taraflardan 2008-2009<sup>3</sup> yılı fiyat listeleri talep edilmiştir. Fiyat listeleri karşılaştırılarak farklı çaplara ait liste fiyatlarını gösteren bir tablo<sup>4</sup> hazırlanmıştır.

**Tablo 1: EBT Üreticilerine Ait Liste Fiyatları**

Hafta	Tarih <sup>5</sup>	Çap	Hes	Bemka (Kavi-Emsan)	Erikoğlu	Santel	Elsan	Emtel
<b>Ocak 2008</b>								
2. hafta	07.01.2008	0,30mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
3. hafta	14.01.2008	0,90mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
4. hafta		3,60mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
5. hafta		1,50mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
<b>Şubat 2008</b>			(....)		(....)	(....)	(....)	(....)
1. hafta		1,10mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2. hafta		0,90mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
3. hafta	11.02.2008	0,85mm	(....)		(....)	(....)	(....)	(....)
4. hafta	18.02.2008	0,35mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
5. hafta	25.02.2008	0,60mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
<b>Mart 2008</b>			(....)		(....)	(....)	(....)	(....)
2. hafta	03.03.2008	0,80mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
3. hafta	10.03.2008	0,55mm	(....)	(....)-(....)	(....)	(....)	(....)	(....)

<sup>3</sup> 2009 yılı fiyat listelerinin, yerinde incelemenin yapıldığı tarihe kadarki kısmı talep edilmiştir.

<sup>4</sup> Tabloda Hes, Bemka, Erikoğlu, Santel, Elsan ve Emtel'e ait liste fiyat bilgilerine yer verilmektedir. Bemka Kavi ve Emsan markalı iki farklı EBT üretmektedir. Fiyat iskontolarına yer verilen bölüm ile ilişkili olması bakımından bu bölümde, haftalık bazda ve birden fazla teşebbüs tarafından satış yapılan EBT çeşitlerine yer verilmiştir. Bu doğrultuda 2008 yılının Ocak ayından başlanarak fiyat listeleri ve faturalar incelenmiş, liste fiyatı ile iskonto sonucu oluşan nihai fiyat karşılaştırmasının yapılabilmesi amacıyla da söz konusu EBT çeşitleri baz alınmıştır. Ancak fiyat listelerinde yer alan diğer EBT çeşitleri de bu tablo ile paralellik göstermektedir.

<sup>5</sup> Tabloda yer verilen tarihler, liste fiyatlarının yayımlanma tarihleridir.

4. hafta	17.03.2008	0,80mm	(...)	(...)-(...)		(...)	(...)	(...)
5. hafta	24.03.2008	1,25mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
6. hafta	31.03.2008	0,65mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Nisan 2008</b>								
1. hafta		0,70mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta	07.04.2008	0,50mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	14.04.2008	0,30mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta		1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta	28.04.2008	0,40mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Mayıs 2008</b>								
2. hafta	05.05.2008	0,60mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	12.05.2008	0,60mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	20.05.2008	0,75mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta		1,10mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Haziran 2008</b>								
1. hafta		1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta		1,30mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta		0,95mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	23.06.2008	0,40mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Temmuz 2008</b>								
1. hafta	30.06.2008	0,60mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta	07.07.2008	1,25mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta		0,15mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	21.07.2008	1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta	28.07.2008	1,10mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Ağustos 2008</b>								
1. hafta		0,95mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta	04.08.2008	1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	11.08.2008	0,90mm		(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	18.08.2008	0,40mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta	25.08.2008	0,60mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Eylül 2008</b>								
1. hafta		0,80mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta		0,55mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta		0,45mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta		0,90mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Ekim 2008</b>								
1. hafta		1,20mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta	06.10.2008	0,80mm		(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta		2,00mm		(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	20.10.2008	1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta		0,90mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Kasım 2008</b>								
1. hafta		0,65mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta	03.11.2008	0,80mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	10.11.2008	1,50mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta		0,95mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta		0,70mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Aralık 2008</b>								
1. hafta		0,60mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	15.12.2008	0,70mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta		1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

5. hafta		1,10mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Ocak 2009</b>					(...)			
2. hafta		1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	12.01.2009	0,80mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	19.01.2009	0,80mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta	26.01.2009	0,50mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Şubat 2009</b>					(...)			
1. hafta		1,20mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta		0,55mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	09.02.2009	0,45mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	16.02.2009	1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Mart 2009</b>								
2. hafta	02.03.2009	0,70mm	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	09.03.2009	1,20mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta		0,45mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta	23.03.2009	1,30mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
6. hafta	30.03.2009	0,45mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Nisan 2009</b>								
1. hafta		1,45mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. hafta		0,85mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. hafta	13.04.2009	0,90mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. hafta	20.04.2009	0,80mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta		1,00mm	(...)	(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Mayıs 2009</b>								
2. hafta	04.05.2009	1,00mm		(...)-(...)	(...)			
3. hafta		0,95mm		(...)-(...)	(...)			(...)
4. hafta	18.05.2009	0,80mm		(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
5. hafta		0,35mm		(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Haziran 2009</b>								
1. hafta	01.06.2009	0,85mm	(...)	(...)-(...)		(...)	(...)	(...)
2. hafta	08.06.2009	1,30mm	(...)	(...)-(...)		(...)	(...)	(...)
3. hafta	15.06.2009	0,35mm	(...)	(...)-(...)		(...)	(...)	(...)
4. hafta	20.06.2009	2,00mm		(...)-(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

Haftalık bazda ele alınan ve farklı EBT çeşitlerine yer verilen yukarıdaki tablo incelendiğinde, fiyat listelerinin istisnai durumlar dışında tüm teşebbüsler tarafından pazartesi günleri yayımlandığı, söz konusu teşebbüslerin liste fiyatlarının çok küçük farklılıklar dışında aynı olduğu görülmektedir.

Rekabet Kurulu'nun, EBT üreticilerine ilişkin olarak, "Emaye Bobin Teli sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmedikleri" konulu, 4.7.2007 tarih ve 07-56/672-209 sayılı soruşturma kararında da fiyat listelerine ilişkin olarak benzer bir sonuç elde edilmiştir. Ancak anılan kararda başta fiyat listelerinin fakslanması olmak üzere, teşebbüsler arası iletişim ve koordinasyonun varlığını ortaya koyan bilgi ve belgelere de ayrıca yer verilmiştir. Bu bakımdan dosya konusu EBT üreticileri arasında bir iletişim ve koordinasyonun var olup olmadığının ortaya konulması, söz konusu fiyat listeleri ile birlikte dosya mevcudu diğer bilgi ve belgelerin incelenmesi sonucunda mümkün olabilecektir.

### I.3.2. EBT Sektörünün Yapısına İlişkin Genel Değerlendirme<sup>6</sup>

170 EBT pazarında, kapasitesi belli büyüklüğün üstünde olan altı teşebbüs bulunmaktadır. 2002 yılında söz konusu pazarda dokuz büyük teşebbüs bulunmaktayken, dört teşebbüsün Bemka'yı kurmasının ardından bu sayı altıya düşmüştür. Mevcut durumda EBT üretimi ve satışı yapan altı teşebbüsün yurtiçi ve toplam cirolarına bakıldığında ise, Bemka'nın rakiplerine göre %(....) pazar payı ile belirgin biçimde önde olduğu, Bemka'yı %(....) pazar payı ile Erikoğlu'nun takip ettiği anlaşılmaktadır.

**Tablo 2: EBT Üreticileri Ciroları ve Yurtiçi Pazar Payları<sup>7</sup>**

	Y.içi Ciro (TL)	Y.dışı Ciro (TL)	Pazar payı (y.içi ciroya göre %)
Bemka	(.....)	(.....)	(...)
Elsan	(.....)	(.....)	(...)
Emtel	(.....)	(.....)	(...)
Erikoğlu	(.....)	(.....)	(...)
Hes	(.....)	(.....)	(...)
Santel	(.....)	(.....)	(...)
<b>Toplam</b>	(.....)	(.....)	<b>100</b>

İlgili pazarda, üretimin önemli bir kısmını gerçekleştiren altı teşebbüsün bulunması, az sayıda üreticinin faaliyet gösterdiği piyasa olarak tanımlanan oligopolistik piyasanın varlığına işaret etmektedir.

180 Oligopol piyasaları, az sayıda satıcının faaliyet gösterdiği piyasalar olarak tanımlansa da oligopol terimi özünde az sayıda firmanın pazarı kontrol etmesi anlamını taşımaktadır.

Oligopol piyasalarında faaliyet gösterecek firma herhangi bir karara varabilmek için rakiplerin beklenebilecek davranışlarını hesaba katmak zorundadır. Bu durum firmanın karşı karşıya bulunduğu taleple ilgili olarak önemli bir belirsizlik unsurunu ortaya çıkarmaktadır. Klasik oligopol modelleri firmaların birbirleriyle anlaşma yapmadan bağımsız hareket ettikleri varsayımından yola çıkarak fiyat ve üretim miktarının nasıl oluşacağına cevap bulmaya çalışmaktadır.

#### a) Karşılıklı Bağımlılık

190 Oligopol piyasalarının yapısal şartları nedeniyle bu piyasalardaki teşebbüsler rakipleri ile fiyat ve fiyat dışı rekabet yapma yönünde istekli olmamaktadırlar. Bu noktada oligopolistik karşılıklı bağımlılık teorisi, firmaların diğer firmalarla rekabet hukuku tarafından yasaklanan işbirliği veya koordinasyon yoluna gitmeden de firma sayısının azlığı nedeniyle rekabet-üstü karlar elde edebilmesinin mümkün olduğunu iddia etmektedir. Eğer bir oligopolist firma fiyat indirirse rakiplerinden müşteri çekecektir ancak rakip firmalar bu duruma hemen tepki verecektir. Bu nedenle teori, rakiplerin birbirlerinin varlıklarından haberdar olmaları ve pazarlama stratejilerini takip etme zorunluluğu nedeniyle birbirlerine bağlı olduklarını, sonuç olarak rakipler arasında fiyat rekabetinin çok az ya da hiç olmayacağını öngörmektedir.

200 Nitekim dosya mevcudu bilgiler ışığında, liste fiyatlamasının döviz ve LME'deki metal fiyatı baz alınarak haftalık olarak düzenlendiği, söz konusu fiyat listelerinin gerek web sayfası gerekse faks yoluyla bayi ve müşterilere duyurulduğu, rakiplerin ise

<sup>6</sup> 4.7.2007 tarih, 07-56/672-209 sayılı Kurul Kararı'ndan derlenmiştir.

<sup>7</sup> Sektörde yer alan ve "Diğer" başlığı altında sayılabilecek küçük teşebbüslerin satışları değerlendirme dışı bırakılmıştır.

kendilerine ait fiyat listelerini piyasadan kendi imkanları ile temin ettiği ifade edilmektedir. Ayrıca sektörde fiyatların piyasa tarafından belirlendiği ve EBT üreticilerinin bu fiyatlara uymak durumunda kaldıkları, kendilerinin hangi fiyatı istediklerinin öneminin bulunmadığı, kendi müşterilerinde rakip firmaların fiyat listelerini gördükleri ve müşterilerinin rakiplerine ait fiyat listeleri üzerinden kendileriyle fiyat pazarlığında buldukları ifade edilmektedir. Yine dosya mevcudunda liste fiyatının amacının alıcıların bu fiyatlar üzerinden her bir firmanın kendi iskontosunu görerek mukayese etmek istemesi olduğu, geçmiş dönemde, liste fiyatı yerine doğrudan iskontolu fiyatı – dolayısıyla nihai satış fiyatı- uygulanmak istenildiği, fakat müşterilerinin (piyasanın) bu uygulamayı benimsemediği ifade edilmektedir. Ayrıca Emtel'in, aynı zamanda rakipleri olan Hes, Elsan, Santel ve Bemka firmalarından EBT aldıkları, söz konusu alımlar esnasında rakiplerinin fiyat listelerine erişebildikleri ifade edilmektedir.

210

Yukarıda yer verilen bilgi ve belgelerden, her ne kadar firmalarca fiyat listeleri yayınlansa da müşterilerden gelen talep ve bilgi akışı nedeniyle fiyat listeleri konusunda teşebbüsler arası karşılıklı bağımlılığın söz konusu olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, oligopol piyasalarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasında gerçekleştirilen rekabeti bozucu veya sınırlayıcı nitelikteki koordinasyonların, karşılıklı bağımlılıktan ayrı düşünülmesi gerekmektedir. Zira rakip teşebbüsler arasında oluşan rekabeti bozucu veya sınırlayıcı nitelikteki işbirliği ve diğer koordinasyon halleri rekabet hukuku kapsamında yasaklanmış eylemlerdir.

220

#### **b) Fiyatlandırma**

Oligopol piyasaların bir diğer özelliği de fiyatlandırma stratejileridir. Eğer bir piyasada fiyatlar rakiplerin koordinasyonundan bağımsız bir şekilde belirleniyorsa fiyat liderliği öne çıkmaktadır. Fiyat liderliği açısından firmalar üçe ayrılmaktadır. *Dominant firma*, genellikle pazardaki en büyük firmadır. Diğer firmalar geniş çaplı bir fiyat indiriminden çekindikleri için, dominant firmanın fiyat politikasını takip ederler. Söz konusu küçük ölçekli firmaların pazar paylarının küçük olması bağımsız karar vermelerini engellemektedir. *Muvazaalı (collusive) firma*, birden çok firmanın birbirine bağımlılığının söz konusu olduğu oligopol pazarlardaki firmadır. Bu tür piyasaların en iyi örneği, her firmanın ürettiği malın ikamesinin yüksek olduğu ve tek fiyat politikasının belirlendiği pazarlardır. Fiyat belirlemenin resmi olmasına gerek yoktur; fiyat değişimleri, fiyat değiştiren firmanın diğerlerinin de değiştirebilmesi için duyuru yaparak onların da fiyat değişimini öğrenmelerini sağlamak şeklinde gayri resmi bir şekilde yapılabilmektedir. Firmaların pazar payları bağımsız hareket edebilmelerini sağlayacak kadar büyüktür. Bu sebeple, fiyat liderinin hep aynı firma olması gerekmez, genellikle ilk değişimi yapan firma fiyat lideri konumundadır. *Barometrik firma* ise, pazardaki tecrübesi ve bilgisi gibi nedenlerle pazar gücünün fazla olmamasına rağmen, piyasa koşullarının fiyat değişimine uygun olduğunu anlayarak hareket eden firmadır. Firma, pazardaki fiyatları belirlediği sürece bu konumunu sürdürür.

230

240

Dosya mevcudu bilgilerde, EBT üreticilerinin, fiyat listelerini kendilerinin hazırlamadığı, Bemka tarafından yayınlanan fiyat listesini baz aldıkları ifade edilmektedir.

Yukarıda yer verilen bilgi ve belgelerden ve yerinde incelemede yapılan görüşmelerden, sektörde rakiplerinden belirgin biçimde önde olan Bemka'nın fiyat liderliğinin söz konusu olduğu, diğer firmaların ise bu firmanın fiyat listelerini takip ettiği anlaşılmaktadır.

250



### c) Fiyatlar Konusunda Koordinasyon

Oligopol piyasalarda fiyatlandırma ile ilgili genel bilgilerin verildiği yukarıdaki bölümde, teşebbüslerin aralarında var olan rekabeti bozucu veya sınırlayıcı nitelikteki işbirliği, bilgi değişimi vb. şekilde gerçekleşen koordinasyon yöntemleri uygulanmaksızın ortaya çıkabilecek durumlardan bahsedilmektedir. Ancak belirtilen bu durumların aksine, oligopol piyasalarda zaman zaman az sayıda teşebbüsün var olması nedeniyle, teşebbüsler arasında rekabeti bozucu veya sınırlayıcı koordinasyon ve işbirliği durumları ortaya çıkabilmektedir.

260 Çok sayıda firmanın yer aldığı diğer piyasalara göre iletişimin daha kolay sağlandığı oligopol piyasalarda, teşebbüsler arasında varlığı kolayca tespit edilen anlaşmalar olabildiği gibi, açık bir anlaşmayı ispat edebilecek nitelikte bilgi ve belgenin bulunmadığı, ancak teşebbüslerce paralel davranışların sergilendiği ve bu paralel davranışların teşebbüsler arasında bilinçli ve iletişimli bir şekilde gerçekleştirildiğinin de çeşitli bilgi ve belgeler ile ispat edilebildiği durumlar bulunmaktadır. Bilinçli paralellik olarak nitelendirildiğinde rekabet ihlali olarak değerlendirilen bu durumlarda, firmaların en önemli savunmaları, piyasanın yapısından kaynaklanan karşılıklı bağımlılık savunmasıdır. Firmalar tarafından getirilen ve göz önünde bulundurulması gereken bir diğer savunma ise maliyet kalemlerinin büyük ölçüde benzer oluşudur. Ancak, oligopol piyasalarda faaliyet gösteren firmalar arasında gerçekleştirilmiş olan bir

270 koordinasyonun ve iletişimin varlığını gösteren bilgi ve belgeler bulunabildiğinde, bilinçli paralellik ya da paralel davranış tartışmalarına girilmeden bir ihlalin varlığından bahsedilebilecektir. Koordinasyonun ve iletişimin ispat edilmesi halinde piyasanın yapısının nasıl olduğu ihlalin varlığını değiştirmemektedir. Zira, düopol piyasalarda, oligopol piyasalarda ya da tam rekabetçi piyasalarda da olsa rekabeti bozan, kısıtlayan ya da engelleyen anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliği kararları 4054 sayılı Kanun'a göre yasaklanmaktadır.

Bu çerçevede, sektörde fiyatlar konusunda bir koordinasyonun söz konusu olup olmadığı yerinde inceleme esnasında tespit edilmeye çalışılmış ve buna yönelik değerlendirmelere aşağıdaki bölümde yer verilmiştir.

#### 280 **1.3.3. Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgi ve Belgeler**

Yukarıda yer verilen sektöre ilişkin genel değerlendirmede özetle, EBT pazarının oligopol bir piyasa niteliğine sahip olduğu, bu tür piyasalarda fiyat liderliğinin ve diğer firmaların da fiyat politikalarında fiyat liderini izlemesinin mümkün olabildiği, ancak söz konusu durumun firmalar arası bir koordinasyonun neticesinde gerçekleşmesi halinde 4054 sayılı Kanun kapsamında sakınca yaratacağı ifade edilmektedir.

290 Nitekim Rekabet Kurulu'nun EBT üreticileri hakkında açılan soruşturma neticesinde, 4.7.2007 tarihinde almış olduğu 07-56/672-209 sayılı soruşturma kararında; "*Dosya çerçevesinde elde edilen bulgulardan, önce EBT üreticilerinin fiyatları tespit ederken beraber hareket etmiş olabilecekleri gündeme gelmiştir. Daha sonra yapılan incelemelerde elde edilen bilgi ve belgelerden EBT üreticilerinin fiyat listeleri konusunda birbirleriyle iletişim içerisinde oldukları anlaşılmıştır. ... Haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslerin rekabet stratejilerinin en önemli değişkeni ve aracı niteliğinde olan fiyatlara, kapasite kullanımlarına, üretim miktarlarına, müşteri bazında satış rakamlarına ilişkin bilgi alışverişinde bulunmalarının rekabeti kısıtlayıcı olduğu ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde bir ihlal niteliğinde değerlendirilmesi ve anılan Kanun'un 16. maddenin ikinci fıkrası gereğince idari para cezası ile cezalandırılmaları gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.*" ifadeleri yer almaktadır.

300 Bu çerçevede yapılan yerinde incelemelerde elde edilen ve önaraştırma süreci içerisinde talep edilen bilgi ve belgelere değinmek, EBT üreticileri arasında başta fiyatlar olmak üzere piyasa parametrelerine ilişkin bir iletişimin var olup olmadığının belirlenmesi bakımından aydınlatıcı olacaktır.

Öncelikle, önaraştırma kapsamında yapılan yerinde incelemelerde, piyasada fiyatlar konusunda koordinasyonun varlığını ortaya koyacak rakipler arası faks, e-posta vb. yollarla bilgi paylaşımına yönelik iletişime dair bir bilgi ve belgeye ulaşılamamıştır.

310 Dosya kapsamında Bemka'da düzenlenen tutanakta liste fiyatlamasının döviz ve LME metal fiyatı baz alınarak belirlendiği, listelerdeki birim fiyatların müşterilere ve bayilere yapılan farklı iskontolarla gerçek birim fiyatlara dönüştüğü, fiyat listelerinin rakip teşebbüslere doğrudan iletilmesinin ve bu yönde bir yönlendirmenin söz konusu olmadığı ifade edilmektedir. Santel'de düzenlenen tutanakta, LME metal fiyatları ile işçilik bedellerini baz alarak fiyat listelerini yayımladıkları, alıcılara satarken de kendi liste fiyatları üzerinden diğer firmalar gibi iskonto uyguladıkları, her firmanın mali ve pazardaki durumuna göre farklı iskonto yaptıkları ifade edilmektedir. Hes'de düzenlenen tutanakta ise, fiyatların LME ve işçilik maliyetleri baz alınarak otomatik olarak belirlendiği, bu nedenle önceden fiyat listesi belirlenmesinin ve fiyatların önceden başka rakiplerin eline geçmesi gibi bir durumun söz konusu olmadığı ifade edilmektedir. Hes'in İstanbul ofisinde düzenlenen tutanakta da, fiyatlarının %90'ını LME metal fiyatının belirlediği, fiyat listelerinin referans teşkil ettiği ancak uygulanmadığı, fiyat listeleri üzerinden iskontolar yapıldığı, fiyat listelerinin sadece pazarlık için baz oluşturduğu ifade edilmektedir.

320 Yukarıdaki ifadelerden de görüleceği üzere, EBT fiyat listelerinin otomatik olarak LME metal fiyatı ve işçilik bedelleri baz alınarak belirlendiği, ancak, her firmanın gerek kendi gerek müşterilerinin mali durumuna göre farklı iskontololar uyguladığı, nihayetinde ürünün nihai satış koşullarının birbirinden farklı olduğu ifade edilmektedir.

Bu çerçevede sektörün önde gelen üreticilerine ait EBT satış faturaları incelenmiştir. Sektördeki firmaların müşterilerine yönelik liste fiyatı ve iskonto uygulamasına ilişkin tabloya<sup>8</sup> aşağıda yer verilmektedir.

330

340

---

<sup>8</sup> Bu tablo, faturaların haftalık olarak gruplandırılması neticesinde birden fazla teşebbüsün satışını gerçekleştirdiği EBT çeşidi baz alınarak oluşturulmuştur. Faturalar incelendiğinde, hesaplama yapılırken bazı faturalarda o haftaya ait liste fiyatının kullanılmadığı görülmüştür. Bu nedenle fatura üzerinde yer alan ve esasen o haftaya ait olmayan liste fiyatlarına tablonun sol bölümünde ayrıca yer verilmiştir. Yine bu bölümde yer alan ve koyu renk ile gösterilen fiyat bilgileri iskontolu birim fiyatları göstermektedir.

Tablonun sağ bölümünde, iskontolu birim fiyat bilgilerine yer verilmektedir. Bu fiyatlar müşterinin KDV hariç ödemesi gereken birim fiyatlar olup uygulanan vadeye, alınan miktara ve diğer birtakım kriterlere göre belirlenen iskonto oranlarının farklılaşması sonucu şekillenmektedir.

**Tablo 3:** EBT üreticilerine ait faturalarda yer alan liste fiyatları ve bu fiyatlar üzerinden hesaplanan iskontolu satış fiyatları.

Hafta	Çap	FATURA ÜZERİNDE YER ALAN LİSTE FİYATLARI						İSKONTOLU FİYATLAR					
		Hes	Bemka	Erikoğlu	Santel	Elsan	Emtel	Hes	Bemka	Erikoğlu	Santel	Elsan	Emtel
<b>Ocak 2008</b>													
1.hafta	0,90mm			(...)	(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)	(...)
2.hafta	0,30mm				(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
3.hafta	0,90mm				(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
4.hafta	3,60mm				(...)		(...)				(...)		(...)
5.hafta	1,50mm	(...)			(...)	(...)		(...)			(...)	(...)	
<b>Şubat 2008</b>													
1.hafta	1,10mm					(...)	(...)					(...)	(...)
2.hafta	0,90mm	(...)			(...)	(...)		(...)			(...)	(...)	
3.hafta	0,85mm	(...)		(...)	(...)	(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)
4.hafta	0,35mm	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)			(...)		(...)
5.hafta	0,60mm	(...)			(...)	(...)		(...)			(...)	(...)	
<b>Mart 2008</b>													
1.hafta													
2.hafta	0,80mm			(...)		(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
3.hafta	0,55mm			(...)	(...)	(...)					(...)	(...)	(...)
4.hafta	0,80mm	(...)		(...)	(...)	(...)		(...)			(...)	(...)	(...)
5.hafta	1,25mm			(...)	(...)	(...)					(...)	(...)	(...)
6.hafta	0,65mm	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)			(...)	(...)	(...)
<b>Nisan 2008</b>													
1.hafta	0,70mm				(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
2.hafta	0,50mm			(...)	(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
3.hafta	0,30mm				(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
4.hafta	1,00mm				(...)	(...)					(...)	(...)	
5.hafta	0,40mm	(...)		(...)	(...)	(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)
<b>Mayıs 2008</b>													
2.hafta	0,60mm				(...)	(...)							
3.hafta	0,60mm	(...)		(...)		(...)		(...)			(...)	(...)	
4.hafta	0,75mm	(...)				(...)	(...)	(...)				(...)	(...)
5.hafta	1,10mm				(...)	(...)					(...)	(...)	
<b>Haziran 2008</b>													

## 09-39/976-244

1.hafta	1,00mm				(...)	(...)				(...)	(...)		
2.hafta	1,30mm				(...)	(...)				(...)	(...)		
3.hafta	0,95mm	(...)				(...)			(...)			(...)	
4.hafta	0,40mm	(...)			(...)	(...)	(...)		(...)			(...)	(...)
<b>Temmuz 2008</b>													
1.hafta	0,60mm			(...)		(...)				(...)		(...)	
2.hafta	1,25mm	(...)		(...)					(...)		(...)		
3.hafta	0,15mm				(...)	(...)					(...)	(...)	
4.hafta	1,00mm			(...)	(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)	(...)
5.hafta	1,10mm			(...)			(...)			(...)		(...)	
<b>Ağustos 2008</b>													
1.hafta	0,95mm					(...)	(...)					(...)	(...)
2.hafta	1,00mm			(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)	
3.hafta	0,90mm			(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)	
4.hafta	0,40mm				(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)
5.hafta	0,60mm	(...)			(...)				(...)		(...)		
<b>Eylül 2008</b>													
1.hafta	0,80mm	(...)	(...)	(...)	(...)		(...)		(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2.hafta	0,55mm	(...)	(...)			(...)	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)
3.hafta	0,45mm		(...)		(...)		(...)			(...)		(...)	(...)
4.hafta	0,90mm	(...)	(...)	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<b>Ekim 2008</b>													
1.hafta	1,20mm		(...)			(...)				(...)		(...)	
2.hafta	0,80mm		(...)	(...)	(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)	(...)
3.hafta	2,00mm		(...)			(...)				(...)		(...)	
4.hafta	1,00mm	(...)	(...)			(...)			(...)	(...)		(...)	
5.hafta	0,90mm	(...)	(...)			(...)			(...)	(...)		(...)	
<b>Kasım 2008</b>													
1.hafta	0,65mm		(...)				(...)			(...)			(...)
2.hafta	0,80mm	(...)	(...)	(...)			(...)		(...)	(...)	(...)		(...)
3.hafta	1,50mm		(...)		(...)	(...)				(...)		(...)	
4.hafta	0,95mm		(...)		(...)		(...)			(...)		(...)	(...)
5.hafta	0,70mm	(...)	(...)	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)	(...)		(...)
<b>Aralık 2008</b>													

09-39/976-244

1.hafta	0,60mm		(...)		(...)			(...)		(...)		
2.hafta												
3.hafta	0,70mm	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4.hafta	1,00mm	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)	(...)		(...)	(...)
5.hafta	1,10mm	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)	(...)
<b>Ocak 2009</b>												
2.hafta	1,00mm				(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)
3.hafta	0,80mm		(...)			(...)	(...)		(...)		(...)	(...)
4.hafta	0,80mm		(...)	(...)					(...)	(...)		
5.hafta	0,50mm				(...)	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)
<b>Şubat 2009</b>												
1.hafta	1,20mm			(...)		(...)			(...)		(...)	
2.hafta	0,55mm	(...)				(...)	(...)	(...)			(...)	(...)
3.hafta	0,45mm		(...)				(...)		(...)			(...)
4.hafta	1,00mm		(...)		(...)	(...)			(...)		(...)	(...)
<b>Mart 2009</b>												
2.hafta	0,70mm		(...)	(...)		(...)			(...)	(...)	(...)	
3.hafta	1,20mm	(...)	(...)	(...)				(...)	(...)	(...)		
4.hafta	0,45mm		(...)		(...)	(...)			(...)		(...)	(...)
5.hafta	1,30mm		(...)	(...)					(...)	(...)		
6.hafta	0,45mm		(...)			(...)			(...)		(...)	
<b>Nisan 2009</b>												
1.hafta	1,45mm		(...)				(...)		(...)			(...)
2.hafta	0,85mm	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)		(...)	(...)	(...)
3.hafta	0,90mm		(...)	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)	(...)	(...)
4.hafta	0,80mm		(...)		(...)	(...)			(...)		(...)	(...)
5.hafta	1,00mm	(...)	(...)				(...)		(...)	(...)		(...)
<b>Mayıs 2009</b>												
2.hafta	1,00mm	(...)	(...)			(...)	(...)	(...)		(...)	(...)	(...)
3.hafta	0,95mm		(...)		(...)		(...)		(...)		(...)	(...)
4.hafta	0,80mm		(...)	(...)		(...)	(...)		(...)	(...)	(...)	(...)
5.hafta	0,35mm	(...)			(...)	(...)	(...)	(...)		(...)	(...)	(...)
<b>Haziran 2009</b>												
1.hafta	0,85mm		(...)			(...)	(...)		(...)		(...)	(...)

09-39/976-244

2.hafta	1,30mm		(....)		(....)		(....)		(....)		(....)		(....)
3.hafta	0,35mm	(....)			(....)	(....)	(....)		(....)		(....)	(....)	(....)
4.hafta	2,00mm		(....)				(....)		(....)				(....)
5.hafta	0,75mm		(....)		(....)				(....)		(....)		
6.hafta	0,55mm					(....)	(....)					(....)	(....)
<b>Temmuz 2009</b>													
1.hafta	0,90mm				(....)	(....)	(....)				(....)	(....)	(....)
2.hafta	1,10mm				(....)	(....)					(....)	(....)	
3.hafta	0,55mm			(....)	(....)					(....)	(....)		

350 Fiyat listeleri ile faturalar karşılaştırıldığında, o haftaya ait yeni fiyat listesinin yayımlanmasına karşın bazı teşebbüslerin bu yeni fiyat listesini uygulamayarak 1 hafta öncesindeki fiyat listesini esas aldığı görülmüştür<sup>9</sup>. Yine bu karşılaştırma esnasında, az sayıda da olsa, daha eski tarihli liste fiyatları üzerinden satış yapılabildiği görülmektedir<sup>10</sup>. Yine bu bölümde yer alan ve koyu renk ile gösterilen fiyat bilgileri iskontolu birim fiyatları göstermektedir. Bu da teşebbüsler tarafından bazı faturalarda iskonto hesaplamasına gidilmediğini, doğrudan iskontolu fiyatlar üzerinden hesaplama yapıldığını göstermektedir.

360 Tablonun sağ bölümünde yer alan iskontolu birim fiyatlar uygulanan vadeye, alınan miktara ve diğer birtakım kriterlere göre belirlenen iskonto oranlarının farklılaşması sonucu şekillenmektedir. Tablodan da görüleceği üzere, fiyat listelerindeki paralelliğin aksine, EBT üreticileri tarafından farklı iskonto oranları uygulanması sonucunda piyasada gerçekleşen nihai fiyatlar arasında, birtakım istisnai durumlar dışında önemli farklılıklar bulunmaktadır.

Faturalar ile fiyat listeleri çerçevesinde yapılan karşılaştırmaya ek olarak yerinde incelemelerde elde edilen diğer belgelere değinilmesi sektördeki üreticilerin piyasaya yönelik değerlendirmelerini ortaya koymak bakımından yararlı olacaktır.

370 Erikoğlu'nda yapılan yerinde incelemede, **(.....TİCARİ SIR.....)** "Emaye Bütçe Toplantısı" başlıklı ve 13.09.2007 tarihli **(.....TİCARİ SIR.....)** şeklinde bulunan not ile rakiplerden Elsan'a ilişkin maliyet ve BEMKA'ya ilişkin fabrika giriş fiyatı analizlerinin yapıldığı ve bu anlamda Erikoğlu'nun rakipleri karşısındaki rekabet avantaj/dezavantajlarının ortaya konulduğu 15.07.2009 tarih ve "Emaye İçin Fiyat Yorumlamaları" başlıklı bir değerlendirmede **(.....TİCARİ SIR.....)** şeklinde yer alan ifadelerden, Erikoğlu'nun rakiplere ait bilgileri herhangi bir koordinasyona işaret etmeyecek şekilde başta müşteriler olmak üzere esas itibarıyla piyasadaki, dolaylı yoldan temin ettiği anlaşılmaktadır.

380 Erikoğlu pazarlama birimi çalışanı tarafından müşteri-bayi ziyaretlerine ilişkin hazırlanan ve şirket yöneticilerine gönderilen 18.06.2009 tarihli bir iç raporda, **(.....) iskonto ile 4 aylık 5 aylık çekler bazen de senetler ile Bemka Bayisi Elektro Aktan Kavi marka emaye tel alabildiğini Fabrikamıza borçlarını kapatıp Erikoğlu ile bir daha çalışmayacaklarını ilettiler. Fabrika olarak bizim 90 güne (.....) iskonto yapmamız Bemka bayisinden 4-5 ay vadeye (.....) iskonto alması kendilerinde sıkıntı oluşturmaktadır.** ve **(.....)** pazarlama birimi çalışanları ile Genel Müdürü arasında 03.06.2009 tarihli ve "PELSAN hakkında" konulu e-posta yazışmasında **(.....)'nın bu davranışının ilk anda akla gelen 2 nedeni olabilir. Birincisi elinde geçmiş LME değerleri ile siparişi açık olarak bağladığı bakırı vardır ve bunu bir avantaj olarak müşterisine yansıtmada kullanmaktadır. İkincisi ise kendi priminden fedakarlık etmektedir ve bunu prim indirimi yerine (çünkü prim indirimi yaparsa kalıcı olacaktır) LME avantajı olarak müşterisine sunmaktadır. ... Bu tür rekabet karşısında eğer benzer şekilde bizim de elimizde eski fiyattan mal varsa biz de aynısını yapabiliriz."**  
 390 şeklindeki ifadelerden, rakiplerden Bemka ile Erikoğlu arasında iskonto-vade bazında rekabet yaşandığı, yine 18.06.2009 tarihli iç raporda; **"Bayimiz (.....) ziyaret edildi. (.....) firmasının sahibi (.....) de oradaydı. (.....) İletim'in**

<sup>9</sup> Örneğin, 11.02.2008 tarihli fiyat listesinin yayımlandığı hafta 0,85mm EBT'nin satışında Hes ve Santel'in 14.01.2008 tarihli listeyi Elsan ve Emtel'in ise o hafta yayımlanan 11.02.2008 tarihli listeyi baz aldığı görülmüştür.

<sup>10</sup> Örneğin, 13.04.2009 tarihinde Bemka, Erikoğlu, Elsan ve Emtel tarafından satışı gerçekleştirilen 0,90mm EBT'nin liste fiyatı olarak Bemka 26.01.2009 tarihli listeyi, Elsan ise 30.03.2009 tarihli listeyi baz almıştır.

yurtdışından tel getirmesini olumlu karşılıyor ve hatta kendisinin de bu aydan itibaren Bemka'daki siparişlerini azalttığını İran'daki tel üreticisi ile yakın ilişkiler içerisinde olduğunu, kısa bir süre içerisinde kendisinin de Elektro Aktif olarak İran'dan tel getireceğini ima etmiştir... Eğer Elektro aktif İran'dan tel getirirse Elektro Ak'ın da İspanya'dan tel getireceği piyasada konuşulmaktadır.” şeklindeki ifadelerden, halihazırda İletim firmasının yurtdışından iç piyasaya ürün getirdiği ve başka firmaların da başka ülkelerden yine tel ithalatı yapmaya hazırlandığı, dolayısıyla halihazırdaki iç piyasa talebini karşılayan EBT üreticilerinin aynı zamanda ithalat baskısı ile de karşı karşıya kaldığı/kalacağı ve aynı raporda yer alan “Bayimiz (.....) ile görüşmemde ... (.....) ayrıca (.....) içine Tel satabileceğini, bu yapıyı gerek araç ile gerekse de ekip ile kurabileceklerini belirttiler. (.....) içerisinde gerek (.....) ile gerekse (.....) ve (.....) ile rekabet edeceğini, bizim sunacağımız iskontoların kendilerini cezbetmesi gerektiğini belirtmiştir. Firma iskontoların rekabetçi olması durumunda aylık tonaj bağlantısına da girebileceğini belirtmiştir. Fakat gerek İletim'in getirdiği tel gerekse de Elektro Aktif firmasının sahibi (.....)'in İran'dan getirmeyi düşündüğü tel için bizden rekabetçi bir iskonto talebi olmaktadır. Eğer rekabetçi bir iskonto verebilirsek kendileri (.....) içerisine Tel satmaya hazırlar.” şeklindeki ifadelerden de Erikoğlu özellikle (.....) pazarına yönelik olarak (.....) ve ithalat yapan/yapacak olan firmalar arasında rekabetin yaşandığı anlaşılmaktadır.

Yine (.....) pazarlama birimi çalışanı tarafından müşteri-bayi ziyaretlerine ilişkin hazırlanan ve şirket yöneticilerine gönderilen 21.05.2009 tarihli ve “Rapor” konulu bir e-postada, “Bayimiz (.....) ziyaret edildi. (.....) 500.000 tl'lik emaye bakır tel alımı yapacak. (.....) ile görüşmüş. Kendilerine teklif ileteceklerini bildirdi. Bu hafta içi (.....)'in teklifi gelecek kendisine. Bizden teklif almadan kesinlikle ürün almayacaklar. ... (.....)'in teklifini bu haftasonu bana bildirecek. (.....)'in teklifine göre bizden aldığı teklifi değerlendirecek. Bu arada Hes ve (.....)'den de teklif alıyor. Ben size bütün firmalardan almış olduğu fiyat tekliflerini bildireceğim.” şeklinde ifadeler yer almaktadır.

Benzer şekilde pazarlama birimi çalışanları tarafından ticaretten sorumlu genel müdür yardımcısı (.....)'na gönderilen sırasıyla 17.05.2009 ve 14.09.2008 tarihli ve “Haftalık Rapor” ve “Günlük Rapor” konulu e-postalardan da EBT üreticilerinin halihazırdaki müşterileri, potansiyel müşterileri ya da bayileri aracılığıyla rakiplerinin yalnız liste fiyatlarına değil müşteri bazında uyguladıkları iskonto oranları, sundukları vade seçenekleri gibi satış koşullarına ilişkin bilgilere de erişebildikleri görülmektedir. Erikoğlu'nun Mardin'deki bir müşterisinden gönderilen Bemka'ya ait proforma fatura faksı Diyarbakır'daki bir müşterisinden gönderilen Bemka'nın Emsan ve Kavi marka EBT'ye ilişkin fiyat listesi faksları, Erikoğlu'nun bayisi Yavuz Elektrik tarafından İletim Elk. Malz. San. ve Tic. A.Ş. tarafından İtalya'dan ithal edilen “De Angeli” marka EBT'ye ilişkin fiyat listesi faksı, Erikoğlu pazarlama birimi çalışanı tarafından Erikoğlu müşterilerinden elde edilen emaye kaplı alüminyum tel ile ilgili veriler, Erikoğlu'nun Şanlıurfa ve Diyarbakır'daki müşterilerinden gönderilen Santel'e ait alüminyum emaye bobin teline ilişkin fiyat listesi, sevk irsaliyesi, fiyat teklifi faksları, Elsan ile müşterisi arasında rakip EBT üreticileri tekliflerine istinaden Elsan teklifinin revize edilmesi talebini içeren e-posta EBT üreticilerinin müşterileri ile yaptıkları görüşmelerden, yazışmalardan elde ettikleri ya da doğrudan müşterilerin daha uygun satın alma koşulları sağlamak amacıyla gönderdikleri rakiplere ilişkin bilgilere örnek olarak gösterilebilir.

EBT talep eden söz konusu müşteriler, daha uygun koşullarda ürün temin edebilmek amacıyla EBT üreticilerinden aldıkları satış koşullarına ilişkin teklifleri diğer EBT



üreticilerine göndermektedirler. Müşteri bazında rekabetin yaşanmasına yol açan bu durum aynı zamanda, EBT üreticilerinin rakiplerinin yalnız liste fiyatları değil hemen hemen her türlü satış koşulları hakkında bilgi sahibi olması sonucunu doğurmaktadır.

Yine Erikoğlu Genel Müdürü Ertan Türkoğlu tarafından hazırlanan “*Erikoğlu Emaye A.Ş. analizi*” konulu iç raporda, “(.....TİCARİ SIR.....)” şeklinde yer alan ifadelerden ve Elsan’da “*List-Müş*” konulu iç yazışmada (söz konusu yazışmanın ekinde potansiyel müşterilerin hangi rakiplerle çalıştığını gösterir bir tablo yer almaktadır) “(.....TİCARİ SIR.....)” şeklinde yer alan ifadelerden EBT üreticileri arasında fiyatlara yönelik koordinasyondan ziyade rakipler tarafından benimsenen yer yer farklı taktikler sonucunda tezahür edebilen rekabetin varlığından, rakiplerin mevcut müşterilerini kazanmaya yönelik rekabetten, piyasaya yönelik ithalatın getirdiği rekabetçi baskıdan söz edilebileceği anlaşılmaktadır.

Erikoğlu pazarlama birimi çalışanı tarafından Erikoğlu Genel Müdürü (.....) ve Genel Müdür Yardımcısı (.....)’na gönderilen 08.07.2009 tarih ve “*Rapor*” konulu e-postada “*Bayimiz Yavuz Elektrik firmasından ... ziyaretimde Emtel’den Hes markalı ürün alan Cengiz Ticaretin kdvd dahil (.....) ... Anadolu’da Hes markalı Tel sattığını belirtmiştir. ... Cengiz Ticaretin bu fiyat politikasından dolayı kendisinin ... Fabrikamızdan almış olduğu Erikoğlu tellerinin piyasada satışında çok zorlandığını belirtmektedir. ... bizden bu duruma yönelik iskonto iyileştirmesi yapmamızı beklemektedir. Ayrıca piyasada De angeli markası ile satılan İtalyan tellerinin 200 dereceye kadar dayandığını ve piyasada kaliteli olarak adlandırıldığının da bilgisi alınmıştır. Bu durum hem bizim hem de rakiplerimizin pazarını olumsuz yönde etkileyecek bir husustur. Ayrıca önümüzdeki hafta Elsan’dan (.....) Bey Emtel’den (.....) Bey’den randevu aldığını (.....) tel alımı için nakit iskontolarını öğreneceğini ve bana vermiş oldukları teklifi göstereceğini belirtmiştir. Bizden en son teklif alacaktır. Piyasada sizin de bildiğiniz üzere aşırı rekabetten dolayı firma en uygun fiyatı veren firmadan (.....) emaye bakır teli nakit olarak alacağını belirtmiştir.*

*Bayimiz Tempo Elektrik firması ile yapmış olduğum görüşmede ... İletim firması ile Adapazarı’nda, Çanakkale’de ve Antalya’da rekabet içinde olduğunu ... fakat (.....) Bey piyasadaki aşırı rekabetten dolayı fiyat avantajı sunan firmalara ilginin yöneldiğini bayilerimizin hitap ettiği piyasalarda kalitenin artık çok fazla önemli olmadığını EBT ihtiyacı olan firmaların kaliteden çok fiyatlara focus olduğunu belirtmektedir. Bizden piyasadaki astronomik iskonto ile rekabet edebilecek düzeyde iskonto talebi vardır.”* şeklinde yer alan ifadelerden de, EBT pazarında müşteri bazında piyasadaki EBT üreticilerinin pek çoğunu kapsayan yoğun bir rekabetin yaşandığı, yurtdışından getirilen EBT ürünleri ile iç piyasada ithalat baskısının da başlamış olduğu, sektörde yaygın bir uygulama olan iskonto uygulamasının vade seçenekleri ile birlikte esasen rekabetin ciddi biçimde görüldüğü alan olduğu anlaşılmaktadır.

(.....) yapılan yerinde incelemede elde edilen 18.07.2008 tarih ve “*İç Piyasada EBT Sektörüne Bakışımız*” başlıklı iç raporda, “4. *Satış Politikası*” başlığı altında, “*Satış şekline göre oluşan müşteri kategorileri düşünüldüğünde Politikanın iki ayaktan oluşması gereği ortaya çıkıyor:*

(.....TİCARİ SIR.....)”

şeklinde yer alan ifadelerden talebin ağırlıklı kısmını oluşturan büyük müşterilere yönelik olarak EBT fiyatlarının zaten yeterince düşük düzeylerde olduğu ve müşterilerin makul kabul ettikleri bu düzeylerden taleplerini farklı üreticiler arasında paylaşırabildikleri, buna bağlı olarak piyasanın bu segmentinde fiyatların görece daha oturmuş-durağan olduğu ancak, piyasanın geri kalanını oluşturan küçük çaplı müşteriler bakımından fiyat ve vade açısından rekabetin geçerli olduğu ve de uygulanan rekabetçi fiyat-vade politikaları nedeniyle piyasada yayınlanan fiyat listelerinin pratikte giderek bir anlamı kalmayacağı öngörüldüğü anlaşılmaktadır.

Zira raporun "6. Uygulama Planı" başlığı altında,

500

*"(.....TİCARİ SIR.....)"*

şeklinde sıralanan pazarlama-satış eylem planının da EBT üreticilerinin, piyasa ve piyasanın her bir segmentinde geçerli olan koşullar çerçevesinde rekabet etmelerinin rasyonel ve elverişli olduğu durumlarda rekabetçi davrandıklarını gösterdiği kanaatine ulaşılmıştır.

Söz konusu raporun "7. Risk Analizi" başlığı altında ise,

510

*"(.....TİCARİ SIR.....)"*

şeklinde yer alan değerlendirmelerden, piyasa oyuncularının piyasa için geçerli olan oligopolistik karşılıklı bağımlılıktan ve bunun izlenecek politikaların sonuçlarına başta kendileri bakımından yansımalarından haberdar oldukları, bu anlamda piyasa fiyatlarının mevcut düzeylerden çok daha aşağılara inmemesinin bu bağımlılığın varlığından kaynaklandığı, ancak piyasada rekabet için elverişli-rasyonel segmentlerin-noktaların da üreticiler tarafından değerlendirildiği, bu bağlamda rekabetin yerine göre müşteri, yerine göre müşteri grupları, yerine göre de pazar segmenti bazında ciddi biçimde yaşandığı anlaşılmaktadır.

520

Son olarak, raportörlerce Elsan'da şirket yetkilileri (.....) ve (.....) ile görülmüş ve aşağıdaki tutanak ifadelerine yer verilmiştir:

*"...(.....TİCARİ SIR.....) LME fiyatları veri olarak kabul edildiği için müşterilere uygulanan fiyatlar, yine müşterilerin alım ve ödeme koşullarına göre kâr payı değiştirilmek suretiyle farklılaşmaktadır. Ancak LME'nin nasıl belirleneceği müşteri ile yapılan görüşmeler sonucunda da sözleşme altına alınır. Örneğin, LME fiyatları genellikle Londra Metal Borsası'nda bir ay önce oluşan bakır fiyatlarının aylık ortalaması olarak alınır. Bu fiyatlama sistemi bütün sektörde de kabul görmeye başlamıştır. Müşterilerin dünyadaki uygulamalara paralel olarak LME bilgisi arttıkça fiyat listesi üzerinden iskonto uygulamasının yakın zamanda ortadan kalkacağını düşünmekteyiz."*

530

Söz konusu ifadelerden, fiyat listesi üzerinden iskontoya dayalı fiyatlama sisteminin yerine yeni bir fiyatlama sisteminin<sup>11</sup> uygulanmaya başlandığı ve bu yeni uygulamanın giderek geçerlilik kazanabileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

540 Yerinde inceleme sırasında Elsan'da elde edilen ve müşterilerle gerçekleştirilen e-posta yazışmaları da yeni uygulamaya yönelik ifadeleri destekler niteliktedir. Bu yazışmalarda, müşteri ile şirket yetkilisinin, (.....TİCARİ SIR.....)<sup>12</sup> ile oluşturulan nihai fiyat üzerinden pazarlıklarını gerçekleştirdikleri görülmektedir. LME bazlı fiyat teklifine ilişkin bir belge de yine Elsan'da yapılan yerinde incelemede elde edilmiştir. Ayrıca yerinde inceleme sırasında Erikoğlu'nda elde edilen belgelerden benzer bir uygulamanın Erikoğlu tarafından da gerçekleştirildiği görülmektedir.

550 EBT üreticileri arasında başta fiyatlar olmak üzere piyasa parametrelerine ilişkin bir iletişim ve koordinasyonun varlığına yönelik herhangi bir bulguya ulaşılamamıştır. Bu bağlamda, fiyat listelerinin hemen hemen aynı olması durumunun, EBT üreticileri arasındaki bilinçli bir paralelliğin sonucu olarak ortaya çıktığından söz etmek mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla söz konusu fiyat listeleri arasındaki paralelliğin sektörün oligopolistik yapısına bağlı olabileceği kanaatine ulaşılmıştır.

Ayrıca baz alınan fiyat listeleri, Tablo 1 ve 3'de görüldüğü üzere, zaman zaman önceki dönemlere ait fiyat listelerinin uygulanabilmesi nedeniyle, teşebbüsler arasında farklılık gösterebilmektedir. Ancak aynı liste baz alınsa dahi, teşebbüslerin ilan ettikleri fiyat listelerinden ve birbirlerinden farklı ve bağımsız olarak EBT birim fiyatı uygulamasına gittikleri, dolayısıyla iskontolar sonucu oluşan nihai fiyatların farklı olduğu ve dosya mevcudu diğer bilgi ve belgeler göz önünde bulundurulduğunda, taraflar arasında iletişim ve koordinasyona dayanan bilinçli bir paralelliğin varlığından ziyade rekabetçi bir anlayışın varlığından söz edilebileceği sonucuna varılmıştır.

560

## J. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre; emaye bobin teli üreticileri ve Derneği hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi çerçevesinde soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

<sup>11</sup> Söz konusu sistemden “(.....TİCARİ SIR.....)” olarak bahsedilmektedir.

<sup>12</sup> (.....TİCARİ SIR.....)

