

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

(Danıştay'ın İptal Kararı Üzerine Verilen)  
**REKABET KURULU KARARI**

10 Dosya Sayısı : D1/2/A.G.-00/1 (Soruşturma)  
Karar Sayısı : 06-29/354- 86  
Karar Tarihi : 24.4.2006

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Mustafa PARLAK  
**Üyeler** : Tuncay SONGÖR, Rifki ÜNAL,  
Prof.Dr.Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN,  
Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

20 **B. RAPORTÖRLER** : H.Hüseyin ÜNLÜ, İ.Yücel ARDIÇ, Özgür BAL

**C. BAŞVURUDA BULUNAN** : - Re'sen

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:**

- 30 - BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.  
[Baştaş] Ankara-Samsun Karayolu 35.Km. 06780  
Elmadağ/ANKARA
- Bolu Çimento Sanayii A.Ş. [BÇS]  
Bolu-Mengen Yolu Üzeri 14001 Çaydurt /BOLU
- OYSA Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. [OYSA Niğde ve  
OYSA İskenderun] Hacı Sabancı Bulvarı 51270 NİĞDE
- Afyon Çimento Sanayii T.A.Ş. [Set Afyon]  
Karaman Mah. Otogar Arkası 03030 AFYON
- 40 - Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Set Çimento]  
F. Kerim Gökay Cad. Arduman İş Merkezi B-C Blok  
No:29 Altunizade/İSTANBUL
- Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento San. ve Tic. A.Ş.  
[YL veya YLOAÇ] Portakal Çiçeği Sok. No:33 06540  
Çankaya/ANKARA
- Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Çimsa]  
Toroslar Mah. Tekke Cad. P.K.614 33013 Yenitaşkent  
Beldesi/MERSİN

50

- Batiçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş. [Batiçim]  
P.K.610 35213 İZMİR

- Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. [AÇS veya OYAK Adana]  
Ceyhan Yolu Üzeri P.K.10 01321 ADANA

- Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Akçansa]  
Ebulula Cad. Maya Meridien İş Merkezi Kat:7-10 80630  
Akatlar/İSTANBUL

60

- Anadolu Çimentoları T.A.Ş. [Set Anadolu]  
Ambarlı Liman Tesisleri 34900  
Büyükkçekmece/İSTANBUL

70

**E. DOSYA KONUSU** : Rekabet Kurulu'nun 1.2.2002 tarih, 02-06/51-24 sayılı kararının iptaline ilişkin Danıştay 13. Dairesi'nin 15.11.2005 tarih, 2005/5933 E. 2005/5504 K.; 2005/1802 E. 2005/5507 K.; 2005/5130 E. 2005/5506 K.; 2005/5132 E. 2005/5509 K.; 2005/4995 E. 2005/5505 K.; 2005/5680 E. 2005/5510 K.; 2005/5660 E. 2005/5497 K.; 2005/1820 E. 2005/5508 K. sayılı; 28.2.2006 tarih, 2005/1726 E. 2006/1216 K.; 2005/5633 E. 2006/1195 K.; 2005/5138 E. 2006/1209 K. sayılı kararları üzerine İç Anadolu, Akdeniz ve Marmara bölgelerinde faaliyet gösteren soruşturmaya konu teşebbüslerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal eder nitelikteki eylemlerinin yeniden değerlendirilmesi.

**F. İDDİALARIN ÖZETİ** : İç Anadolu, Akdeniz ve Marmara bölgelerinde faaliyette bulunan soruşturmaya konu çimento fabrikalarının 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri iddia edilmektedir.

80

**G. DOSYA EVRELERİ** : Kurul'umuz 17.6.1999 tarihinde, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40(1). maddesi uyarınca, çimento sektörüne yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar vermiştir.

Resen yapılan önaraştırma sonucu düzenlenen 16.5.2000 tarih ve D1/2/A.G.-00/1 sayılı Önaraştırma Raporu, Kurul'un 20.6.2000 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Kanun'un 41 ve 43(1). maddeleri uyarınca, yukarıda adı geçen 22 teşebbüs hakkında, aynı Kanun'un 4. ve/veya 6. maddelerini ihlal edip etmediklerinin tespiti için soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

90

Bu karar üzerine, Kanun'un 43(2). maddesi uyarınca, 4.7.2000 tarihinde, ilgili teşebbüslere soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir.

Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Kurul'un 12.12.2000 tarihli toplantısında, Kanun'un 43(1). maddesi uyarınca soruşturmanın süresi 6 ay uzatılmıştır.

100 Soruşturma Heyetince tamamlanan 20.6.2001 tarih ve SR/01-4 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45(1). maddesi uyarınca, Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüslere tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince teşebbüslerden 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir.

Haklarında soruşturma yürütölen teşebbüslerin ikinci savunma yazıları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına girmiştir.

110 Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı ek yazılı görüş, Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca, 18.9.2001 tarihinde Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüslere tebliğ edilmiştir.

İlgili teşebbüslerin ek yazılı görüşe karşı cevapları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Kurul'un 27.11.2001 tarihindeki toplantısında, yürütölen soruşturma ile ilgili olarak 17.1.2002 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46(2). maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

120 17-18.1.2002 tarihlerinde yapılan sözlü savunma toplantısında teşebbüsler son savunmalarını yapmıştır.

Kurul, 1.2.2002 tarihinde, 02-06/51-24 sayı ile nihai kararını vermiş ve karar, 04.02.2002 tarihinde tefhim edilmiştir.

130 Anılan Kurul kararı, hakkında soruşturma yürütölen teşebbüsler tarafından iptal istemli açılan davalar sonucunda, Danıştay 13. Dairesinin 15.11.2005 tarih, 2005/5933 E. 2005/5504 K.; 2005/1802 E. 2005/5507 K.; 2005/5130 E. 2005/5506 K.; 2005/5132 E. 2005/5509 K.; 2005/4995 E. 2005/5505 K.; 2005/5680 E. 2005/5510 K.; 2005/5660 E. 2005/5497 K.; 2005/1820 E. 2005/5508 K. sayılı; 28.2.2006 tarih, 2005/1726 E. 2006/1216 K.; 2005/5633 E. 2006/1195 K.; 2005/5138 E. 2006/1209 K. sayılı kararlarıyla, soruşturmayı yürüten Kurul üyesinin, nihai karar toplantısına katılarak oy kullanması nedeniyle iptal edilmiştir.

Diğer yandan, 1.12.2005 tarih ve 05-80/1102-M sayılı Kurul toplantısında; mevcut dosya üzerinden yeniden karar verilmesini teminen gerekli hazırlık çalışmalarının yapılmasına ve konunun Kurul gündemine getirilmesine karar verilmiştir.

140 Kurul'un konu ile ilgili olarak almış olduğu kararın gereği olarak rapor üzerinde yeniden yapılan incelemeler ve değerlendirmeler ışığında düzenlenen Bilgi Notu 17.4.2006 tarih ve REK.0.05.00.00-110/52 sayılı Başkanlık önergesi ile 06-29 sayılı Kurul toplantısında görüşölmüş ve 2002 yılında görev yapan Kurul'un yapısının da değişmiş olduğu ve bu çerçevede soruşturmacı üyenin halen Kurul'da görev yapmadığı da dikkate alınarak, önaraştırma ve soruşturmaya ait tüm savunma, ek savunma, sözlü savunma toplantısının ses kayıtlarının yazılı açılımı, raporlar, Danıştay'ın iptal kararları, tüm dosya münderecatında yer alan bütün bilgi ve belgelerin incelenmesi sonucunda karara bağlanmıştır.

150 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili dosyada; soruşturma sürecinde elde edilen bilgi ve belgeler ışığında, Soruşturma Raporu'nda varılan sonuçlarda herhangi bir değişikliğe gidilmesine gerek olmadığı ifade edilmektedir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. İlgili Pazar

#### I.1.1. İlgili Ürün Pazarı

160 İlgili ürün pazarı, ana başlık olarak, ikame edilemez niteliği ile “çimento”dur. Ancak bu başlık altında alt grupların oluştuğu tespit edilmiştir.

160 İlk olarak çimento “gri” ve “beyaz” şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Az sayıda teşebbüs tarafından üretilen beyaz çimentonun tüketimi, gri çimentonun %1'ine tekabül etmektedir. Gri çimentodan daha yüksek bir maliyetle üretilen bu ürünün satış fiyatı da, gri çimentonun iki katıdır.

170 Ayrıca, ilgili pazarın belirlenebilmesi için yöneltilmiş sorulara, soruşturma kapsamındaki teşebbüs yetkililerinin verdiği cevaplar, yeni ayrımlar yapılmasını gerektirmiştir. Bu çerçevede, gri çimentonun da kullanılan katkı maddelerinin cinsi ve miktarına göre alt gruplara ayrıldığı anlaşılmıştır. Soruşturmanın konusu itibarıyla çimento türlerinin tamamı hakkında bilgi verilmekle birlikte; Türkiye’de, çimentonun mukavemet alma süresinin hızlı olması gereken yerlerde çoğunlukla PÇ 42,5 türünde çimentonun kullanıldığı belirtilmelidir (üretimi çok daha az olmakla beraber PÇ 52,5, PKÇ/A 42,5 ve PKÇ/B 42,5 vb.de bu grup içinde değerlendirilebilir). Bu ürün grubu genellikle daha nitelikli işlerde kullanılmak üzere büyük inşaat şirketleri ve endüstriyel üreticiler tarafından talep edilmektedir. Aynı miktarda betonun daha az çimento ile elde edilmesini sağladığından, nispeten daha az nakliye maliyetine katlanmak isteyen hazır beton tesisleri de bu ürün grubunun müşterisidir. Mukavemet alma süresinin daha uzun olabileceği yerlerde ise çoğunlukla PKÇ/B 32,5, PKÇ/A 32,5, KZÇ 32,5, TÇ 32,5, KÇ 32,5 ve CÇ 32,5 kullanılmakta ve bunlar da ayrı bir grup teşkil etmektedir. Bu iki ana grup dışında, SDÇ 32,5 gibi özel nitelikli işlerde kullanılan çimento türleri de vardır; ancak bunların üreticileri az sayıda olduğu gibi, kullanım alanları da sınırlıdır.

190 Çimento türlerine göre ayırmadan sonra, çimentonun pazarlama yöntemine göre, “ambalajlı” ve “dökme” şeklinde de bir ayırım yapılması gerekmektedir. Çünkü bu ikisinin tüketici grupları birbirinden farklıdır. Dökme çimentonun müşteri grubu, hazır beton tesisleri, diğer endüstriyel üreticiler ve silosu olan büyük inşaat şirketleriyken; torbalı çimento, “elle beton dökümü” gibi daha düşük yoğunluklu tüketim gerektiren işlerde kullanılmak üzere, bireyler tarafından talep edilmektedir. “Ambalajlı-dökme” ayrımı, beraberinde, tüketim merkezleri bakımından da ayırım getirmektedir. Dökme çimento müşterileri genellikle şehir merkezlerinde yer almaktadır. Ayrıca dökme çimentonun nakliyesi silobaslarla yapıldığından tek yönlü nakliyeye neden olmakta ve bu da nakliye maliyetini yükseltmektedir. Buna karşılık, torbalı çimentonun nakliyesi kamyonlarla yapılabilen ve çift yönlü nakliye avantajına sahip olduğundan daha düşük maliyetle daha uzun mesafelere satılabilmektedir.

200 Gri çimento başlığı altında yapılan açıklamalar çerçevesinde “PÇ 42,5 dökme” ve “PKÇ 32,5 torbalı” çimento müşterileri şeklinde iki grup oluşmaktadır. Birinci grubun tüketimi gerek müşteri kitlesinden gerekse de bir ölçüde nakliye dezavantajından dolayı şehir merkezlerinde ve daha dar bir alanda gerçekleşirken; fabrikaların satış alanları bakımından kesişim torbalı çimentoda ortaya çıkmaktadır.

İlgili soruşturmanın esas konusunun “fiyat tespiti” ve “pazar paylaşımı” olması nedeniyle ana ürün pazarı çimento olmakla beraber, analizler PKÇ/A (KÇ), PKÇ/B (TÇ) ve KZÇ (CÇ) 32,5 torbalı çimento üzerinde yoğunlaşmıştır. İlgili ürün pazarı, değerlendirmelerde genel pazar olan “çimento” ifade edilmedikçe “PKÇ ve KZÇ 32,5 torbalı çimento” olarak belirlenmiştir.

### 210 I.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

İlgili coğrafi pazar da, ana başlıklar halinde belirlenmiştir. Buna göre, ilgili coğrafi pazarlar, İç Anadolu, Marmara ve Akdeniz Bölgeleridir. Ege Bölgesi'ne ilişkin çimento soruşturmasında bulunan ve 17.6.1999 tarih ve 99-30/276-166 (a) sayılı Kurul kararına konu olan, çimento satış projeksiyonu anlaşmalarının da yukarıdaki ayırım göz önünde bulundurularak yapılması, bu tanımlı desteklemektedir. Ancak çimentonun nakliye maliyetinin önemli olması ve teşebbüslerin satış politikaları gibi nedenlerle bu genel başlığın altında alt pazarlar da oluşmaktadır.

220 Örneğin; İç Anadolu Bölgesi'nde, pazarın en batısında yer alan Set Afyon ile en doğusunda yer alan OYSA Niğde'nin hiçbir ortak faaliyet alanı bulunmamaktadır. Buna karşılık, her iki fabrikanın da Konya Çimento ile kesişen pazarları bulunmaktadır. Konya Çimento'nun, gerek Konya'da, gerek Set Afyon ile kesişim bölgesi olan Akşehir'de gerekse de OYSA Niğde ile kesişim bölgesi olan Karaman'da farklı fiyatlar uyguladığı saptanmıştır. Benzer durum İç Anadolu Bölgesi'ndeki diğer teşebbüsler için de geçerlidir. Teşebbüsler il, hatta ilçe bazında, pazarın uzaklığı, pazarda faaliyet gösteren diğer teşebbüslerin davranışları, nakliye imkanları gibi etkenlere bağlı olarak farklı fiyat politikaları uygulamaktadır. Bu durum mikro marketler oluşmasına yol açmaktadır. Bu çerçevede, İç Anadolu Bölgesi başlığı altında alfabetik sırayla Afyon, Akşehir, Ankara, Bolu, Çorum, Eskişehir, Karaman, 230 Kayseri, Konya, Kütahya, Nevşehir, Niğde, Tavşanlı ve Yozgat bölgelerinde fiyat analizleri yapılmıştır. Bunların belirlenmesinde göz önünde bulundurulmuş kriter, fabrika merkezi ya da kesişim bölgesi olmalarıdır. Bölgede faaliyet gösteren teşebbüslerin fiyat listeleri, stratejik çalışmaları vb. dokümanlarında yapılan incelemeler neticesinde, benzer bir ayırımın kendileri tarafından da yapıldığı saptanmıştır. Fiyat analizleri dışında ise, aksi belirtilmedikçe, genel pazar tanımlı olan “İç Anadolu Bölgesi”, ilgili coğrafi pazar olarak kabul edilecektir.

240 Akdeniz Bölgesi ise Batı ve Doğu Akdeniz şeklinde iki alt pazara ayrılmaktadır. Bu noktada Göltaş'tan alınan, “Ege Bölgesi ve Batı Akdeniz Bölgesinin Bütünleşik Değerlendirilmesini Zorunlu Kılan Sebepler” başlıklı yazıya yer verilmelidir. İlgili yazıda, “Çimsa, Adana ve İskenderun fabrikaları Akdeniz Bölgesi'nde bulunmasına rağmen, Batı Akdeniz'den çok farklılık göstermektedirler. Bu üç fabrikanın bulunduğu bölge ile Batı Akdeniz'de bulunan Göltaş'ın konum ve pazar durumu itibarıyla hiç bir ilgisi yoktur. Örneğin Adana Çimento'nun ürettiği çimentonun tamamını iç piyasaya, Göltaş'ın ürettiği çimentonun da tamamını ihracata verseniz bile birbirine hiç bir etkisi olmaz. Doğu Akdeniz ile Batı Akdeniz Bölgeleri coğrafi olarak birbirine etkileşimi

250 *olmayan pazarlardır. Fabrika kapasitelerinin müsbet veya menfi yönde birbirine etkisi yoktur*” denilmektedir. Batı ve Doğu Akdeniz pazarlarına ilişkin fiyat analizleri de, bu iki bölgenin birbirinden farklılığını ortaya koymaktadır. Bu nedenlerle, Anamur’a kadar olan bölge, Batı Akdeniz; Taşucu’ndan başlayıp Antakya’ya kadar uzanan bölge ise Doğu Akdeniz pazarı olarak kabul edilmiştir.

Marmara Bölgesi’nde de, coğrafi özellikler, fabrikaların dağılımı gibi nedenlerle alt pazarlar oluşmuştur. Ancak Akçansa, Set Balıkesir ve Bursa Çimento’nun faaliyet gösterdiği “Güney Marmara Pazarı” olarak adlandırılabilir bölge dışındaki alt pazarların önemi bulunmadığından bunlara değinilmeyecektir.

## 260 I.2. Sektöre İlişkin Genel Bilgiler

### I.2.1. Çimento Sektöründe Maliyetler

#### I.2.1.1. Tespitler

Temel konusu fiyat tespiti ve pazar paylaşımı olan bu soruşturmada, maliyetlere ilişkin analizlerin önemli bir yer tuttuğu açıktır. Bu çerçevede, öncelikle, çimento üreticileri arasında maliyetlerin farklılık gösterip gösteremeyeceği dikkate alınacaktır.

270 Aşağıdaki belgeler, çimento fabrikalarının birbirlerinden farklı maliyetlerle üretim yaptıklarını ve bunun nedenlerini ortaya koymaktadır:

1. VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı Çimento Hammaddeleri ve Yapı Malzemeleri Raporu’nda (s.54), “...hammadde kullanım miktarlarının çok yüksek olması, nakliye maliyetlerinin düşük olmasını gerektirdiğinden ana hammadde sahalarının fabrikaya yakın olması (ençok 5 km) büyük önem taşımaktadır. Ayrıca hammaddelerin kaliteli, kolay kırılabilir, öğütülebilir ve pişebilir özellikte olması, düşük nem içermesi, sahaların ocak işletmeciliğine uygun olması, dekapaj gerektirmemesi, tarım-orman alanları içinde olmaması hammadde maliyetlerinin düşük olmasını sağladığından hammadde etütlerinde esas alınması gereken kriterler olmaktadır” denilmektedir.

280

2. VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı Çimento ve Hazır Beton Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu:

1) “...Çimento üretim metod ve teknolojisinde en önemli farklılıklar fırın ünitelerinde kendini göstermektedir...”

iv. Isı enerjisinin daha tasarruflu kullanılmasına yönelik teknolojiler:

...Ön kalsinasyonlu sistem ise bir japon firması tarafından geliştirilmiştir...Sistem ayrıca ısı sarfiyatını %5-10 civarında azaltmaktadır. Bu uygulama aynı zamanda çimento fırınlarında düşük kalorili kömürlerin ve atıkların yakılması imkanını da getirmektedir.

290

v. *Elektrik enerjisinden tasarruf sağlayan yenilikler: Çimento üretiminde kullanılan elektrik enerjisinin %40'ının öğütme sistemlerinde kullanılması gerçeği, üreticileri daha az enerji kullanan öğütme metotları aramaya sevk etmiştir. Dolayısıyla yeni eziciler, kırıcılar, öğütücüler, separatörler ve değirmenler geliştirilmiştir. Çarpmalı kırıcılar, şakuli tipli valsli değirmenler veya yüksek basınçlı merdaneli öğütücüler, klinker, kömür veya hammadde öğütmede %15-20 enerji tasarrufu sağlamaktadırlar. Yüksek randımanlı separatörler tesis edilmek suretiyle %15-20 enerji tasarrufu sağlanabilmektedir. Yeni uygulanan yoğun-faz pnömatik taşıma sistemleri enerji tüketiminde önemli tasarruf sağlamaktadır...*

300 vi. *Katkı maddeleri kullanımında artış: Enerji tasarrufunun önemli bir yolu da çimentoda katkı maddeleri kullanımınıdır ve bu yöntem dünyanın birçok bölgesinde gittikçe önem kazanmaktadır...* (s.27-35 arasından)

2) *"...Fabrikanın hammadde ocaklarına yakınlığı, yakıt, kraft kağıdı torba temininde dağıtım merkezlerine mesafesi vs. gibi unsurlar maliyetlerde farklılık getirmektedir."* (s.54)

3. Bolu Çimento Sanayii A.Ş.(BÇS)'den alınan maliyetlere ilişkin bir belgede *"(Prekalsinasyon yolu ile kapasite artırımı) Yatırım(ı) sonucunda; 1-Elektrik ham çimentoda 110 kwh'dan 103 kwh'a inmiştir. Yılda 1.500.000 ton çimento üretildiğinde sağlanan tasarruf 10.500.000 kwh olup, bugünkü fiyatı (Nisan 1999) 22.300 kwh/TL'den yıllık tutarı 234 milyar TL'dir. 2-Klinker pişirme kalorisi 950 k.kaloriden 798 k.kaloriye inmiş olup, 1.250.000 ton klinkerde sağlanan tasarruf 190 milyar k.kaloridir. 1 k.kalori fiyatı 3.000 TL'den yıllık tutarı 570 milyar TL'dir. 3-Üretimin 260 kişi ile yapıldığını varsaydığımızda kişi başına klinker üretimi 1731 ton'dan (450.000/260) 4615 tona çıkmıştır (1.200.000/260)"* ifadeleri yer almaktadır.

4. ESÇİM Eskişehir Çimento Fabrikası T.A.Ş.(Eşçim) 2000–2004 Dönemi Gelişme Planı ve 2000 Yılı Programı'nda, özetle fabrikalarının belli kısımlarında üretim maliyetleri açısından tasarrufa yönelik yatırımlarda bulunulduğu ve önemli oranlarda tasarrufların sağlandığı ifade edilmektedir.

5. "Set Afyon Pazarlama ve Satış 3 Yıllık Plan Sunumu-Kuvvetli ve Zayıf Yönler Analizi"nde, "Tehditler ve Fırsatlar Analizi" başlığı altında, "Tehditler" arasında yer alan, *"rakip fabrikaların (Denizli, Göltaş) kapasitelerinin yüksek olması nedeniyle, düşük maliyetle ürünlerini bize göre daha uygun vade ve fiyatla satabilecek olmaları"* ve *"Denizli fabrikası 1999 yılından itibaren kendi elektriğini üreterek üretim maliyetlerini düşürecek"* şeklindeki ifadeler, sektörde nasıl maliyet avantajı sağlanabileceği sorusuna cevap niteliğindedir.

330 6. Set Afyon'un rakiplerine ve pazarına ilişkin, 30.6.2000 tarihli çalışmada, Denizli Çimento'nun kuvvetli yönlerinden biri, *"Fabrikanın ihtiyacı olan elektriğin %65'ini kendisi üretiyor olması"*; Eşçim'in zayıf yönlerinden biri ise, *"Eski bir fabrika olması ve kapasitesinin düşük olması"* şeklinde belirtilmiştir.

7. Set Ankara Satış ve Pazarlama 3 Yıllık Plan Güçlü ve Zayıf Noktalar Analizi'nde, "Tehditler ve Fırsatlar Analizi" başlığı altında, "Tehdit" olarak değerlendirilen *"Bolu Çimento fabrikasının kurmayı planladığı termik santral projesi. Ucuz enerji avantajı sağlama"* ifadesi dikkat çekicidir.

340 **8.** Set Ankara'nın rakiplerine ve pazarına ilişkin, 27.6.2000 tarihli çalışmada, Yozgat Fabrikası'nın kuvvetli yönü, "*Hammadde ucuz*"; Bolu Fabrikası'nın kuvvetli yönleri, "*Ucuz maliyet, yakın hammadde imkanları, enerji santrali kurma planları mevcut*"; Baştaş Fabrikası'nın kuvvetli yönleri ise, "*hammadde kaynaklarına yakınlığı, ucuz maliyet ve enerji girdisinde önemli yeri olan ithal kömürünü ucuza temin etmesi*" şeklinde belirlenmiştir.

350 **9.** Raportörler tarafından yöneltilen "Çimento üretiminde bir optimum ölçek var mıdır? Örneğin 1.000.000 ton/yıl üzerinde üretim optimum ölçek olarak kabul edilebilir mi?" sorusuna BÇS yetkilileri, "*Kullanılan teknolojiye bağlı olarak daha az kapasitede de etkin çalışılabilir; ancak doğal olarak aynı teknolojik altyapıya sahip iki fabrikadan daha çok üretim yapan daha etkin olacaktır. Bu noktada fabrikaların sahip olduğu fırın sayısı da önem kazanmaktadır. Çünkü 1.000.000 tonu tek bir fırında üretiyorsanız o fırından yalnızca tek bir ekip sorumlu olacaktır. Ancak örneğin üretim kapasitesi bizim fabrikamızdan yüksek olan Adana çimentonun 4 fırını olduğundan her fırın için ayrı ekipler kurulması gerekmektedir ki bu maliyetleri artıran bir durumdur. Fabrikamızın üretim kapasitesi, tek fırınla 1.000.000 tonun üzerinde olmasına rağmen bizim de hammaddeden kaynaklanan dezavantajımız var. Çünkü bölgemiz deprem bölgesi ve yerküre hareketleri nedeniyle hammaddeler homojen biçimde elde edilemiyor. Ayrıca hammadde alanlarına uzaklık da maliyetleri olumsuz yönde etkilemektedir*" cevabını vermiştir. Benzer cevaplar, Baştaş, Çimsa Kayseri ve YLOAÇ'ta hazırlanan tutanaklarda da yer almaktadır.

360 **10.** Raportörler tarafından yöneltilen "Fabrikanızı, maliyet faktörleri bakımından, Ankara'daki diğer üreticilerle karşılaştırabilir misiniz?" sorusuna, Baştaş yetkilileri, "*Entegre tesis olduğumuzdan klinker üretimi yapmaktayız. Bu sayede, klinker üretimi yapamayan Yibitaş Lafarge Hasanoğlu ve Bolu Çimento Ankara öğütme tesislerine nazaran bir maliyet avantajımız var. Set Ankara fabrikasının bize göre avantajlı olduğu husus, Ankara pazarına yakınlıktan kaynaklanan nakliye maliyetlerindeki düşüklüktür. Buna karşılık Set Ankara'nın hammadde kaynaklarına uzaklıktan kaynaklanan maliyet dezavantajı var. Ayrıca belediye mücavir alan sınırları içinde olduklarından kömürü yalnızca BELKO'dan alabiliyorlar ki, bu da üretimde çok önemli bir kalem olan yakıt maliyetlerini artırmakta. Bunlara karşılık, bizim Ankara pazarına uzaklıktan dolayı nakliye maliyetlerimiz fazladır. Fakat hammadde kaynaklarımızın fabrika sahasında bulunması bir ölçüde avantaj sağlamaktadır*" cevabını vermiştir. Benzer cevap, Set Ankara'da hazırlanan tutanakda da yer almaktadır.

370 **11.** Raportörler tarafından yöneltilen "Fabrikanızın yarı yaş sistemde üretim yapması maliyetlerinizi nasıl etkiliyor?" sorusuna, Set Afyon yetkilileri, "*Yarı yaş sistemde üretebilmek için kuru sistemden farklı olarak hammaddeye %13-14 oranında su katılmaktadır. Bu suyu buharlaştırmak için ekstra yakıt harcanmakta ve bu üretim maliyetini kuru sisteme göre yaklaşık 2 ABD \$/ton artırmaktadır. Öte yandan kuru sistemde ürünün kurutulması fırının kendi gazlarıyla yapılmaktadır. Bu unsurlarla birlikte yarı yaş sistemin üretim kapasitesinin kuru sisteme göre yaklaşık %10 daha düşük olmasından dolayı sabit maliyetler bakımından da bir dezavantajı söz konusu olmakta ve yarı yaş sistemde üretilen çimentoya göre maliyeti daha yüksek olmaktadır*" cevabını vermişlerdir.



Aşağıdaki belgeler, aynı grup içinde yer alan çimento fabrikalarının bile maliyetlerinin birbirlerinden farklılaştığını ortaya koymaktadır:

390

**12.** BÇS'den alınan 18.11.1996 tarihli belgede, OYAK (Adana, Bolu, Elazığ, Mardin ve Ünye) ve OYSA (Niğde ve İskenderun) fabrikaları karşılaştırılırken kullanılan ifadeler, aynı gruba ait çimento fabrikaları maliyetlerinin nasıl farklılaştığını ortaya koymaktadır:

"GENEL İŞÇİLİK

...Adana ve Bolu'nun çimento üretimleri hemen hemen aynı olmasına karşın, Bolu'nun işçi sayısının az oluşu (az işçi ile aynı üretimi yapması nedeniyle) genel işçilik maliyetinin oldukça aşağıda kalmasını sağlamıştır. Adana'da ünitelerin fazlalığı (4 fabrikanın olması) nedeniyle daha çok işçi çalıştırılmakta, bu nedenle genel işçilik maliyetleri yüksek çıkmaktadır. Aynı yorum, çok rahatlıkla Elazığ için de yapılabilir...

400

YAKITLAR

a) *Pişirme :*

...Diğer yandan, fabrika teknolojisi de yakıt giderlerini etkilemektedir. Yine açık bir örnekle, Bolu Çimento 1 ton klinker üretmek için 774 kalori harcarken, Adana 860 kalori harcayarak 1 ton klinker üretebilmiştir. Bolu Çimento Fabrikası'nın döner fırın teknolojisinin Adana'ya göre daha iyi oluşu pişirme ve hammadde kurutma maliyetlerinin daha aşağıda oluşmasına etkide bulunmuştur.

b) *Hammadde Kurutma :*

410

Pişirmede ifade edilen hususlar, her iki şıkda da girdinin aynı olması nedeniyle burada da geçerlidir. Elazığ'ın hammadde kurutmada yüksek maliyete sahip olmasının nedeni, diğer fabrikalar gibi farin kurutmasının yanı sıra, %39 nemli Gölbaşı kömürünü de kurutuyor olmasıdır...

PERSONEL ÜCRETLERİ

Bu gider kalemi, çimento üretimi, kapsam dışı teknik personelin sayısı ve ücretiyle ters yönlü ilişkilidir. Adana'nın ünitelerinin dağınıklığı nedeniyle diğer fabrikalara göre daha fazla kapsam dışı personel çalıştırması bu giderin yüksek çıkmasına neden olmaktadır...

DIŞARIDAN SAĞ.FAY. VE HİZ.

420

a) *Enerji :*

Fabrikaların kapasiteleri ölçüsünde puant saatlere girip girmediğine, kalkınmada öncelikli yörelerde bulunup bulunmadıklarına, üretim teknolojilerinin eskiliği-yeniliği, klinkerin olup olmadığına göre enerji maliyetleri farklılık göstermektedir. Bolu'nun enerji gideri, satın aldığı klinkerin üretimine yansımaları, teknolojinin daha yeni olması nedeniyle düşük kalmaktadır..."

430

**13.** Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. [YL veya YLOAÇ] 7.7.1999 tarihli 1999 İlk Yarı Yıl Değerlendirmesi'nde, YLOAÇ'ın, Yozgat, Çorum, Sivas, Hasanoğlan, Nevşehir ve Samsun fabrikaları için ayrı ayrı yapılan analizlerde, her fabrikada kullanılan katkı oranlarının, yakıt karışımlarının, yakıt tüketimlerinin, elektrik enerjisi tüketimlerinin birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Nitekim bu farklılıklar, 6 fabrikanın da birbirinden farklı "değişken, sabit ve toplam" maliyetlere sahip olmasına yol açmıştır.

14. YLOAÇ'tan alınan Lafarge Turkey September'99 Management Report çalışmasında, "...Yozgat ve Ağustos'tan itibaren Sivas fabrikası, elektriğe yarı fiyat ödemek şeklindeki devlet teşviğinden yararlanıyor. Teşvik miktarı aylık olarak Yozgat için 0.2 MUSD ve Sivas için 0.1 MUSD. Tasarrufun, yıllık olarak, Yozgat için 1.5 MUSD ve Sivas için 0.5 MUSD olması bekleniyor..." ifadesi yer almaktadır.

440

15. YLOAÇ'tan alınan "Key Performance Indicators" başlıklı tabloda, "Katkı Oranı, Enerji Tüketimi, Yakıt, Enerji Maliyeti ve Hammadde Maliyeti" başlıkları altında, Yozgat, Çorum, Sivas, Hasanoğlan, Nevşehir ve Samsun fabrikalarına ait verilere yer verilmiştir. Aynı şirket fabrikalarına ait bu veriler arasındaki büyük farklılıklar dikkat çekicidir.

Aşağıdaki belgeler, fabrikaların üretim maliyetlerinin birbirlerinden önemli miktarlarda farklılaşmasının nedenlerini ortaya koymaktadır:

450 16. YLOAÇ'tan alınan 19.7.1996 tarihli Fabrikaların Uzun Vadeli Planı 1996–2006 çalışması:

"YLOAÇ Fabrikalarının Rakiplerinin Analizi" tablosunda, "Kapasite, Performans Değerleri (C/K, Sp. Isı, Sp.Güç) ve Takribi Maliyetler (Hammadde, Yakıt, Elektrik, İşçilik, Bakım, Diğer, Toplam)" başlıkları altında YLOAÇ rakiplerine ilişkin veriler ortaya konmuştur. Bu verilerden de anlaşılacağı üzere, çimento fabrikalarının maliyetleri arasında büyük farklılıklar bulunmaktadır Örneğin, en düşük maliyetli fabrikanın birim maliyeti 20.6 ABD Doları iken, en yüksek maliyetli fabrikanın maliyeti 29.7 ABD Doları olarak gösterilmiştir. Görüldüğü üzere arada %50'ye yakın bir fark bulunmaktadır.

460

Bu farklılıkların nasıl oluştuğuna dair açıklama yine ilgili çalışmadan alıntılarla açıklanabilir:

*"Aşağıda rakip firmalar hakkında bazı stratejik bilgiler yer almaktadır:*

*Set–Ankara Çimento*

*Hammadde maliyetleri 2 US\$/ton'dur. Fabrika şehrin içinde kaldığından dolayı çevre problemi vardır ve ocakları gelecek senelerde kapatmak zorundalar. Fabrikanın şehre çok yakın olmasından dolayı SO<sup>2</sup> emisyonlarını engellemek amacıyla oldukça pahalı olan düşük kükürt muhteviyatlı kömür kullanıyorlar. Kalori sarfiyatları 810 kcal/kg. Yakıt maliyeti 5 US\$/t ve toplam maliyet 23 US\$/ton KK'dir...*

470

*Baştaş Çimento*

*...Hammadde maliyetleri düşüktür (1.5 US\$/ton). Spesifik kalori ve elektrik üretimleri 850 kcal/kg ve 110 kwh/ton'dur. Çevre konusunda şimdilik kritik problemleri olmadığından her tip kömür kullanılabilir. Bunun yanı sıra, pazara yakınlıklarından dolayı nakliye maliyetleri düşüktür...Toplam maliyet 23.8 US\$/ton KK'dir.*

*Bolu Çimento*

480 *Hammadde maliyeti 1.8 US\$/t KK'dir...PASEC Sistem-Voest Alpine'den dolayı spesifik yakıt tüketimi ve spesifik elektrik tüketimi 765 kcal/kg ve 90 kwh/t'dur. Fabrikanın konumundan dolayı yakıt nakliye masrafları yüksektir...Toplam maliyet 20.1 US\$/t KK civarındadır...*

#### *Niğde Çimento*

*...Hammadde maliyetleri açısından oldukça rekabetçi bir durumdadır (1.5 US\$/ton). Öte yandan spesifik kalori sarfiyatları 950 kcal/kg ve spesifik elektrik sarfiyatı ise 110 kwh/ton CC'dir..."*

490 İlgili çalışmada bu ifadelerin ardından, Yozgat, Çorum ve Sivas fabrikalarının maliyetleri arasındaki farklılık nedenleri, hammadde, enerji, bakım, organizasyon, çevre gibi başlıklar altında açıklanmıştır. "Hammadde" başlığı altında yapılan değerlendirmelerden, hammadde ocağının fabrikaya olan uzaklığının ve çıkarılan hammadde kalitesinin, maliyetler üzerinde etkili olduğu anlaşılmaktadır. "Enerji" başlığı altında ise, klinker ve çimento üretim süreçlerinde yapılması gereken teknolojik yenilemelerden ve bunların elektrik ve yakıt tüketimini azaltarak getireceği maliyet avantajlarından bahsedilmektedir. Bu başlık altında yer alan "...Arçelik firması tarafından inşa edilen, çimento fabrikası için yeterli 10 MW'lık bir dizel elektrik santrali 1995 fiyatlarıyla 12 milyon dolara malolmuştur. Üretim maliyeti 3.5 cents/kwsaat'dir. TEK fiyatı olan 7.5 cent/kwsaat ile mukayese edildiğinde 4 centlik bir kazanç yılda 4.5 milyon US\$/yıl tasarruf anlamına gelir. Yatırımın geri dönüşü 3 500 yıldır..." ifadesi özellikle dikkat çekicidir.

17. Haziran 1998 tarihli Lafarge Turkey Central Anatolia Strategy Review Extension çalışmasında, "İktisadi fiyattan yaklaşık 5 \$/t daha yüksek olan fiyat ödülünün korunabilmesi, Bolu, Konya gibi nakliye dahil maliyetleri Ankara'daki oyunculara çok yakın olan dış oyuncuların davranışlarına bağlıdır" ifadesi yer almaktadır. Bu belge, 1.000.000 ton/yıl'ın üzerinde kapasitesi olan Bolu ve Konya Çimento'nun, üretim maliyetlerinin düşüklüğü sayesinde, nakliye maliyetleri eklendiğinde dahi, Ankara'daki üreticilere yakın bir dağıtım maliyetine sahip olacağını göstermektedir.

510

#### **I.2.1.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak birinci ve ikinci yazılı savunmalar, ek görüşe cevaplar ile sözlü savunma toplantısında yaptıkları başlıca savunma, "çimento fabrikalarında üretim maliyetlerini oluşturan kalemlerin büyük ölçüde aynı olduğu, bu kalemlerde anlamlı değişiklik yapmanın ve iddia edildiği üzere, maliyetlerde %50'ye yakın fark yaratılmasının mümkün olmadığı" şeklindedir.

520 Üretim girdileri aynı olmasına rağmen değişik üretim teknolojileri sayesinde maliyetlerin nasıl ve ne kadar farklılaştığı, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerde yapılan yerinde incelemelerde bulunan belgelerle tespit edilmiştir.

Diğer bir savunma ise, “teşebbüslerin farklı teknikler kullanarak maliyetlerini hesapladığı; dolayısıyla bu verilerin kıyaslanmasının doğru olmayacağıdır.”

Kurul’umuz, teşebbüslerin maliyet belirleme tekniklerinin farklı olabileceğini kabul ettiğinden, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin gönderdiği maliyet verilerine tek başına itibar etmeyip, yukarıdaki gibi ayrıntılı analizleri dikkate almıştır.

530

Sonuç olarak, yukarıdaki belgeler çerçevesinde, savunmalardaki iddialar ve yaygın kanının aksine, çimento üreticilerinin maliyetleri arasında, hammadde kaynaklarına yakınlık, teknolojiye yatırım, doğru personel politikası gibi etkenler sayesinde büyük farklılıklar oluştuğu söylenebilir. Bu durum, istenildiği takdirde aynı ilde hatta yakın bölgelerde yer alan çimento üreticilerinin sahip olduğu üretim maliyeti avantajını kullanarak rekabet edebileceğini göstermektedir.

## I.2.2. Çimento Sektöründe Nakliye Maliyetleri

### 540 I.2.2.1. Tespitler

Üretim maliyetlerinin önemli ölçüde farklılaşabildiği ve bu sayede, aynı il veya yakın bölgelerdeki çimento fabrikalarının istedikleri takdirde rekabet edebilecekleri yukarıda ortaya koyulmuştur. Bu aşamada, görece uzak bölgelerde yer alan çimento fabrikalarının birbirleri ile rekabet edip edemeyeceğine ilişkin analizler yapılacaktır. Bunun için, çimento, gübre gibi taşıma maliyetinin üretim maliyetine oranının yüksek olduğu sektörlerde nakliye maliyetlerini incelemek gereklidir. Bu çerçevede, öncelikle nakliye maliyetlerinin nasıl hesaplanacağı ve bu maliyetleri nelerin etkileyeceği konuları incelenecektir.

550

Çimento sektöründe, çift yönlü nakliyenin söz konusu olduğu durumlarda “motorin zam miktarı x 0,0386 x kilometre” şeklinde bir formül kullanıldığı; tek yönlü nakliyede ise, yukarıdaki formül neticesinde oluşan verinin 2 (iki) ile çarpıldığı tespit edilmiştir. Teşebbüs yetkilileri “bu formülün tecrübeler neticesinde oluştuğunu” belirtmiştir.

Nakliye maliyetlerine ilişkin olarak değinilmesi gereken diğer bir husus, Komisyonun çimento kararında da belirtildiği üzere, nakliye mesafesi uzadıkça, nakliye maliyetlerinin azalan oranlı olarak artmasıdır. Benzer şekilde, fabrika merkezlerine yapılan nakliyelerde de, yükleme-boşaltma giderlerinden dolayı, belli bir mesafeye kadar olan nakliye maliyetine yakın bir miktar oluşmaktadır.

560

Nakliye maliyetlerini, yukarıdaki reel etkiler yanında, bazı savunmalarda da belirtildiği üzere, nakliyenin kim tarafından, hangi saikle yapıldığı da etkilemektedir. Ancak tekrara yol açmamak bakımından buna ilişkin değerlendirmeler, dikey kısıtlamalara ilişkin bölümde yapılacaktır.

Yukarıdaki formül dikkate alınarak hesaplanan nakliye maliyetleri, Türk çimento endüstrisinde yaygın bir davranış olan rakip fabrika merkezlerine satış yapılmaması uygulamasını, o bölgedeki fabrikanın üretim maliyetlerine yakın düzeyde bir fiyatla satış yapması halinde haklı kılmaktadır. Ancak Kurul tarafından yapılan analizler

570

şunu göstermiştir; çimento fabrikalarının buldukları merkezde üretim maliyetlerinin çok üzerinde bir fiyatla satış yapmaları, rakiplerin yüksek nakliye maliyetine rağmen karlı biçimde ilgili merkeze gelebilmesine imkan vermektedir. Bu noktada, Set Group'ta bulunan ve temel varsayımları, Kurul'un analizlerinde de kabul edilen ve yukarıda metnine yer verilen belgeye değinilmelidir:

1. Set Group'tan alınan, üretim ve nakliye maliyetleri ile birlikte mikro marketler ölçeğinde Set Afyon ve rakiplerinin değerlendirildiği çalışmadan çıkarılabilecek sonuç, Set Afyon'un üretim maliyetleri bakımından Konya, Denizli ve Göltaş'a göre en dezavantajlı konumda olmasına rağmen, nakliye maliyetleri dahil edildiğinde Afyon pazarında en avantajlı konuma geçtiğidir. Ancak, tabloya göre pazarda oluşması gereken ekonomik fiyat 23 ABD Doları iken, yine Set Afyon verilerine göre Afyon il sınırları içindeki 1999 yılı ortalama PKÇ 32,5/A torbalı fiyatı 34,53 ABD Doları olmuştur. Dökme çimento fiyatlarının daha da yüksek olduğu ve ilgili bölgenin, Set Afyon'un görece rekabet içerisinde olduğu, dolayısıyla daha düşük fiyatla satışların yapıldığı Afyon Merkez dışındaki pazarları kapsadığı düşünüldüğünde, bu ortalama satış fiyatı daha da yükselecektir. Bütün bu hususlar göz önünde bulundurularak Afyon'a, Konya ve Denizli'nin 30 ABD Doları, Göltaş'ın ise 27 ABD Doları nakliye dahil maliyetlerine rağmen girmemesi, rakip fabrika merkezine satış yapılmamasının nakliye maliyeti ile ilişkili olmadığını göstergesidir. Benzer tablolar, fabrika bulunan diğer merkezler için de yapılmıştır. Bu bölgelerde de, iktisadi fiyatın üzerinde fiyatlar olmasına rağmen, nakliye dahil maliyetleri daha düşük olan diğer fabrikalar, rakiplerinin bölgelerine girmemektedir.

Dosya mevcudu bilgilere göre, rakip fabrika merkezlerine satış yapılmamasının en yaygın olduğu İç Anadolu Bölgesi'ndeki fabrikaların üretim maliyetlerine, yukarıdaki formülle hesaplanan nakliye maliyetleri eklenmiştir. 1998-1999'daki her ayın ortalama üretim ve nakliye maliyet verileri ile elde edilen sonuç, rakip fabrika merkezlerindeki aylık ortalama fiyatlara, tıpkı Set Group'un çalışmasındaki gibi 2 ABD Doları eklenerek, elde edilen fiyatla karşılaştırılmıştır. Bulunan sonuçlar, nakliye maliyeti "tek yönlü" varsayımı altında hesaplanırsa dahi, rakip fabrikaların buldukları merkezlere her zaman için karlı satışlarla girme olanağını göstermektedir. Bu sonuçlara "Bölgeler"e ilişkin bölümde ayrıntılı olarak yer verilecektir.

Nitekim aşağıdaki belgeler de, mevcut fiyat yapısında, istenildiği takdirde rakip fabrika merkezlerine girilebileceğinin göstergesidir:

2. Set Afyon'un rakiplerine ve pazarına ilişkin, 30.6.2000 tarihli çalışmada, Göltaş Fabrikası'na ilişkin olarak, "Tehditler" başlığı altında, "*Afyon'dan Antalya bölgesine Tuğla gitmesi nedeniyle, bölgemize çimento gelmesi bakımından uygun nakliye bulunması*"; Konya Fabrikası'na ilişkin olarak ise yine "Tehditler" başlığı altında, "*Afyon'dan Konya bölgesine Tuğla gitmesi nedeniyle bölgemize uygun fiyatla çimento nakliyesi olması*" ifadeleri yer almaktadır. Bu ifadeler, Set Afyon'un isimleri geçen rakiplerinin istedikleri takdirde Afyon'a girebileceğini ortaya koymaktadır.

3. 7.10.1997 tarihli Eşçim III. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu'nda yer alan Genel Müdür Sadık AKALAN'ın, "*Eskişehir ve Bilecik'e başka çimento fabrikaları girmiyor, girerse savaşa gireriz. Ton başına 13 \$ kaybederiz. Diğerlerinin*

620 pazarına girmeye çalışırsak onları tedirgin ederiz” şeklindeki sözleri, istenildiği takdirde Eşçim’in diğer fabrika merkezlerine, diğer teşebbüslerin de Eskişehir’e girebileceğini göstermektedir.

630 4. ÇMİS Türk Rekabet Hukuku ve Rekabet Kurumu Uygulamaları Semineri’nde, Batıçim Yönetim Kurulu üyesi Şinasi ERTAN’ın, “... 1989 veya 90 senesinde İstanbul’da yüzer bir terminal vardı. Oraya 10 bin ton mu ne İzmir’den ihtiyacı var. Bölge fabrikalarından temin edemiyor. Herhalde talep fazlası var o sıralarda bir dökme gemisi gönderdik. Hiç unutmuyorum, dünya başımıza yıkıldı. Ne oldu biliyor musunuz? 4 fabrika gayet güzel bir organizasyon içerisinde yemin ediyorum ki size yaptığım hesaplamalara göre o günkü maliyetine fiyatlarla İzmir’e günlerce çimento sattım” şeklindeki sözleri (s.176), istenildiğinde İzmir-İstanbul arasında bile çimento satışının yapılabileceğini göstermektedir.

5. Haziran 1998 Tarihli Lafarge Turkey Central Anatolia Strategy Review Extension çalışması:

1) “Strategic Options New Assumptions” başlıklı sayfada, “YLOAÇ fiyat savaşı tehdidine bağlı olarak Ankara pazarında yapay bir pazar payını sürdürebilmektedir” ifadesi yer almaktadır.

640 2) “Price Sensitivity in Ankara” başlıklı sayfada, “Ankara’daki 5 \$/t’luk fiyat ödülünün nedeni fiyat savaşı tehdidir. YLOAÇ’a rakiplerini fiyat savaşı ile tehdit etmesine bağlı olarak Ankara’da pazar payı bırakılmıştır.” ifadesi yer almaktadır.

3) “Ankara Market Competitive Pressure from Outside Players” başlıklı sayfada, “Fakat, bugün, Konya ve Bolu gibi aktörler pazara girebilir ve YLOAÇ’a bırakılan %23 pay üzerinde hak iddia edebilir” ifadesi yer almaktadır.

650 4) “Additional Strategic Options Incremental NPV – Price in Ankara: 35\$/t” başlıklı sayfada, “Ankara’da %23 pazar payı ile 35 \$/t fiyatı koruyabilen seçenekler YLOAÇ’ın Konya ve Bolu’yu pazarın dışında tutabilme kapasitesine bağlıdır” ifadesi yer almaktadır.

5) “Conclusion” başlıklı sayfada, “İktisadi fiyattan yaklaşık 5 \$/t daha yüksek olan fiyat ödülünün korunabilmesi, Bolu, Konya gibi nakliye dahil maliyetleri Ankara’daki oyunculara çok yakın olan dış oyuncuların davranışlarına bağlıdır. Bu dış oyuncuların varlığında, %23 pazar payını ve 5 \$/tonluk fiyat ödülünü koruyabilmek zordur” ifadesi yer almaktadır.

660 Pazarda fiyat savaşı tehdidine bağlı olarak rekabetçi fiyatların oluşmaması, düşük üretim maliyetine sahip teşebbüslerin nakliye maliyetine rağmen uzaktaki rakibin pazarına girebilmesine imkan vermektedir.

### I.2.2.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler

670 Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı başlıca savunma, “*motorin zam miktarı x 0,0386 x kilometre formülünün, belli bir nakliye maliyetinin üzerine eklenecek motorin fiyat artışını hesaplamak için kullanılabileceği; kaldı ki, nakliye maliyetinin, araç büyüklüğü, mevsim, nakliye yapılacak yer gibi faktörler gözetilmeden, yalnızca bu nitelikte bir formülle belirlenmesinin mümkün olmadığı*” şeklindedir.

Kurul’umuzca nakliye maliyetinin yalnızca ilgili formülle hesaplanamayacağı, başka etkenlerin de göz önünde bulundurulması gereği zaten kabul edilmiş; hatta çimento sektöründeki dikey kısıtlamalara ilişkin görüşler bu doğrultuda oluşturulmuştur. Yukarıdaki formülün kullanılmasının sebebi ise, yapılan analizlere belli bir ölçüde ışık tutulabilmesinin sağlanmasıdır.

680 Yukarıdaki analiz ve belgeler çerçevesinde sonuç olarak şunlar söylenebilir. Çimento endüstrisinde nakliye maliyetinin, üretim maliyetine oranı yüksektir. Bu durum, eğer nakliyenin yapıldığı bölgedeki fiyatlar, üretim-değişken maliyet seviyesine yakın oluşmuşsa rakiplerin girmesine engel teşkil etmektedir. Ancak şu da bir gerçektir; fabrikalar kuruldukları merkezde, rakiplerinin anlaşma ya da tek taraflı politikalara bağlı olarak girmemesi neticesinde önemli bir pazar gücüne sahip olmakta ve maliyetlerinin çok üzerinde fiyatlar uygulamaktadır. Bu fiyat yapısı, çevre teşebbüslerin pazara girebilmesine imkan vermekte; ancak anlaşma ya da misillemeye uğrama korkusuna dayanan tek taraflı şirket politikaları yüzünden rakip fabrikaların kurulduğu pazara girmemek şeklindeki davranış devam etmektedir. Böylece “*yumurta-tavuk*” ilişkisi şeklinde özetlenebilecek bir yapı oluşmaktadır.

690 Hemen belirtmek gerekir ki “tek taraflı şirket politikaları” ifadesi bir bilinçliliği ifade etmektedir. Çimento sektöründeki teşebbüsler bilinçli olarak rakip bölgelere girmemektedir ancak bu bilinçli davranış tek yönlü olduğu sürece bir ihlal teşkil etmez.

### I.2.3. Sektöre İlişkin Genel Bilgi

#### I.2.3.1. Tespitler

700 Çimento sektörü kar marjının yüksek olduğu bir sektördür. Aşağıdaki iki belge ve maliyet-fiyat analizleri bunu destekleyici niteliktedir:

1. Özgür Çimento’dan alınan bir yazıda, “*...Çimento piyasasında ise durum çok farklı. Radikal dalgalanmalar olmuyor, çimento piyasası hazır beton piyasası gibi değil. Yatırımı çok ağır olduğu için piyasaya yeni üreticiler giremiyor. Bizim bölgemizdeki üreticiler yüksek karla çalışmaya alışmış ve şartlanmışlar. Zaman zaman fiyat rekabete girip fiyat kırımı oluyor. Ancak bunlar çok kısa vadeli oluyor, hemen oturup tekrar anlaşılıyorlar, yüksek karla çalışmak onları rehavete itmiş. Dolayısıyla çimentodaki karlılığımızın hiçbir zaman %25’in altına düşmeyeceğini hesaplıyoruz*” denilmektedir.

2. Eşim 1998–2002 Dönemi Gelişme Planı ve 1998 Yılı Programı'nda, *“Türkiye genelinde azalmakta olan pazar payımızın artırılması, ancak Eskişehir dışında bir fabrika almak veya kurmakla mümkün olabilecektir. Bugünkü ekonomik dengelerle Çimento fabrikalarının akıllı bir yöntemle %35 kar marjı ile çalışabileceği ve kendini yaklaşık 4 yılda geri ödeyebileceği düşünülürse karlı bir yatırım olarak görülmektedir”* ifadesi yer almaktadır.

720 Türkiye gelişmekte olan bir ülkedir. Bu nedenle gelişmiş ülkeler gibi yatırımların durduğu olgun bir pazar değildir. Alınması zor olan ÇED raporu dışında pazara girişe hukuki bir engel bulunmamaktadır. Bu etkenler karlılıkla birleşince, çimento sektörüne gerek yerli sermayenin gerekse de Lafarge, Italcementi, Heidelberger, Vicat ve Cementir gibi yabancı sermayenin yatırımları devam etmektedir. Ancak bu noktada bir hususu belirtmek gerekir. Yatırımlar, sektöre yeni oyuncuların girişi ya da yaklaşık 100.000.000 ABD Doları maliyetindeki klinker ve çimento üretimini bir arada gerçekleştirebilen entegre tesisler kurmak yerine; mevcut kapasitelere, prekalsinasyon yatırımı gibi teknik müdahaleler, yeni fırın kurulması ya da daha küçük çaplı revizyonlarla ilave yaratmak şeklindedir. Ayrıca görece düşük bir maliyetle çimento öğütme tesisleri kurulmaktadır. Bu yatırımlar neticesinde, sektörde, bugün için aşırı kapasite meydana gelmiştir. Çimento üretiminde dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olan Türkiye'deki bu durum, gerek yurt içindeki gerekse de yurt dışındaki piyasaları etkileyebilecek niteliktedir. Aşağıdaki belge, halen ülkemizde ne kadar klinker fazlası olduğunu ve konunun Türkiye sınırlarının ötesinde, uluslararası bir öneme sahip olduğunu ortaya koymaktadır:

740 3. Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli bir şirketten alınan strateji çalışmasında, *“...Türk çimento pazarında aktif bir oyuncu olmamak Grup için aşağıda sunulacak potansiyel tehlikeyi getirecektir: Türkiye'nin, ihracat da dahil edildiğinde 9 milyon ton fazla klinker kapasitesi mevcuttur. ...'nın yokluğunun avantajını değerlendirecek yerel üreticiler, çimento fiyatlarının her zaman çekici olduğu Avrupa çimento pazarına ihracatlarını artırma tehdidi oluşturacaktır. Bu tehdit, Türkiye AB'nin tam üyesi olduğunda çok daha önemli olacaktır...”* ifadesi bulunmaktadır.

Ancak bu noktada belirtmek gerekir ki, her coğrafi bölge ya da bunların altında yer alan mikro pazarlar için kapasite fazlası söz konusu değildir. Nitekim bazı bölgelerde, gerek klinker gerekse de çimento öğütme kapasitesinin yetersiz olduğunu gösteren belgeler aşağıdadır:

750 4. Set Ankara Satış ve Pazarlama 3 Yıllık Plan Güçlü ve Zayıf Noktalar Analizi'nde, “Pazar ve Çevre” başlığı altında, zayıf yön olarak *“Çimento öğütme kapasitesinin yetersiz olduğu”* ifade edilmektedir.

5. Set Afyon Pazarlama ve Satış 3 Yıllık Plan Sunumu-Kuvvetli ve Zayıf Yönler Analizi'nde, “Ürün” başlığı altında, zayıf yönler olarak belirtilen hususlardan biri; *“Talebin yüksek olduğu dönemde, öğütme kapasitesinin yetersiz olması”*dır.



760 Türk çimento pazarındaki kapasite fazlası ve bölgesel bazda oluşan dengesizlikler, Ege Bölgesine ilişkin çimento soruşturmasında bulunan ve Kurul kararına konu olan anlaşmaların yapılmasına yol açmaktadır. Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin bir kısmının savunmalarında varlığını kabul ettiği Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB) öncülüğünde yapılan bu anlaşmaların amacı, pazarda oluşan kapasite fazlasının ve dengesizliklerinin giderilebilmesi için teşebbüslerin ihracat, bölge içi ve dışı satış miktarlarının belirlenmesidir. Bu sayede teşebbüslerin çıkarları ortak bir noktada birleştirilmekte ve nihai tahlilde, fiyatın, yapay bir şekilde oluşmasına neden olunmaktadır. Sektörün genel yapısını belirleyen bu anlaşmalar, mikro marketlerde oluşacak fiyat ve benzeri parametrelerin tayinini ise daha alt ölçekli anlaşmalara bırakmaktadır:

770 **6.** Set Group teşebbüslerinin savunmalarında TÇMB öncülüğünde gerçekleştirilen anlaşmaların varlığı, *“Rekabeti Sınırlayan Anlaşmalar”* olarak nitelendirilen 4. madde kapsamına giren değerlendirmelerin büyük bölümü, *Rekabet Kurumunun kuruluş tarihi olan 5 Kasım 1997 tarihinden öncesine ait bazı üretim, satış, kapasite kullanımı, bölge ihtiyacı planlaması ve ihracat tahminleri olup; esas itibarıyla Türkiye Çimento Müstahsiller Birliği (T.Ç.M.B.)'nin Milli Koruma Kanununa dayalı olarak çıkarılan 1164 ve 1180 sayılı Bakanlar Kurulu kararnamelerine istinaden, çimento fonunun yönetilmesi ve ilgili istatistiklerin toplanarak, yetkili mercilerin yanı sıra, tüm birlik üyesi çimento kuruluşlarına dağıtılması kapsamında yürüttüğü bir dizi çalışmaların sonunda elde edilmiş, üretilmiş bilgilerdir. Bu bilgilerin, T.Ç.M.B. dışında sağlıklı takibini yapabilecek başkaca bir kuruluş olmaması nedeniyle, teşebbüsler arasında bilgi alışverişine gidilmesine gerek dahi duyulmaksızın, herkesin aynı anda sahip olduğu ve sektörün mevcut durumu ve geleceği hakkında doğru analiz yapılmakta kullanılan resmi ve aleni bilgiler olduğu malumunuzdur...* sözleriyle kabul edilmiştir.

780 **7.** 4.7.1994 Tarihli Oyak Çimento İştirakleri Koordinasyon Toplantısı Tutanağı'nda varılan sonuçlar, *“...Sektörde karşı karşıya kalınan durum nedeniyle, üretim planlaması konusu gündeme gelmiştir. Sektörde önemli bir konuma sahip olan OYAK Grubu Çimento fabrikalarının üretim planlaması konusunda politika oluşturmaları önem arz etmektedir. 1994 yılında 1993 yılına göre çimento üretiminde %8 civarında bir azalma beklendiğinden gündeme gelen üretim planlamasında dikkate alınacak üç hareket noktası bulunmakta olup bunlar fabrikaların kapasiteleri, Şirketlerce Çimento Müst. Birliği'ne önceden bildirilen 1994 yılı program çimento iç satışları ve Şirketlerin 1993 yılı fiili çimento iç satışlarıdır...Üretim ve satış planlaması kontrolünün Çimento Müstahsilleri Birliği'nce yapılabileceği, her fabrikanın kendilerine verilen kontenjan çerçevesinde yaptığı satışı Birliğe bildirmesi, kontenjanına göre ilgili ayda aşağı veya fazla sattıysa fiyatını aşağı yukarı çekerek bir sonraki ay telafi yoluna gidilmesinin mümkün olabileceği, kontrol için gerekirse her ay toplantı tertiplenebileceği, fazla üretimin ise ihracata yönltilmesi gerektiği belirtilmiştir”* şeklinde ifade edilmiştir.

800 **8.** BÇS'den alınan “Stratejiler-Varsayımlar” başlıklı belgede, *“Dış Satım Olanakları: Fabrikamızın ihraç limanlarına uzak olması, tonaj tahdidi ve liman masraflarının yüksek olmasının yanısıra, T. Çimento Müstahsilleri Birliği'nin sektördeki planlayıcı ve onarıcı çalışmalarının, Rekabet Kanunu nedeniyle azalması olağan koşullarda ihracat yapmamızı imkansız kılmaktadır...”* ifadesi yer almaktadır.

9. Eşçim 7.10.1997 Tarihli III. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu:

810 *“Sadık AKALAN (Genel Müdür): Klinker alımı sorun yaratıyor. Marmara bölgesi satıcıları “diğer bölgelerin klinkerini çimentoya dönüştürerek bizim pazarımıza sokuyorsunuz” diyerek bize tepki gösteriyorlar. Yönetim kurulu da klinker satın alınmasına tepki gösterecektir...Klinker satın almak için aceleci olmayalım. En ucuz zamanda satın alalım. Doğu Anadolu’dan satın alınan klinker Eşçim tarafından öğütülüp, Marmara’ya satılıyor. Bölgesel kaymalar oluşuyor. Bu da Marmara bölgesi üreticileri tarafından ciddi eleştiri konusu yapılıyor, savaşın içine düşebiliriz. İyi bir hesaplama ile klinkeri az satın almalıyız.*

*Nafi MAKAROÇ (Satış Müdürü): Eğer klinker satın almazsak; Ankara bizim alanımıza girecektir.*

*Fikret ULUAKAY (Teknik Genel Müdür Yardımcısı): Biz kapasitemizin ne kadarını afişe edeceğiz?*

820 *Sadık AKALAN (Genel Müdür): 300.000 ton/yıl diyebiliriz. Duruş süresi boyunca kaybettiğimiz klinkeri alacağımızı söyleyebiliriz.*

*Fikret ULUAKAY (Teknik Genel Müdür Yardımcısı): Finansman sıkıntısı var. Şimdiden tarih bildiremeyiz.*

*Sadık AKALAN (Genel Müdür): 1997 yılında klinker satın almak için acele ettik, piyasa karıştı, telaş oldu, Set en fazla 40.000 ton klinker teklif etti, daha sonra 60.000 ton verebildi. Bizde hemen satın aldık fakat yıl içindeki satışlarımız beklediğimiz kadar altında gerçekleştiği için stok klinker fazla. Bu fazlalığı yedirtmek amacıyla ucuza satış yaparsak bu savaş bize para kaybettirir. 700.000 tonluk bu pazarı kaybetmemeliyiz.”*

830 *Anlaşma yapılması kadar bu anlaşmanın sürdürülmesi de önemlidir. Sektörde, yapılan anlaşmaların devamının sağlanabilmesi için, AB Komisyonu’nun çimento sektörüne ilişkin bir kararında “carrot&stick (havuç ve sopa)” şeklinde tanımlanan ödüllendirme ve yaptırım politikaları uygulanmaktadır. Anlaşmada belirlenen kontenjanın altında satış yapan teşebbüsün satışlarını artırabilmek için rakiplerinin fiyatlarını artırması ödüllendirmeye bir örnek olarak verilebilir:*

840 **10.** *4.7.1994 Tarihli Oyak Çimento İştirakleri Koordinasyon Toplantısı Tutanağı’ndaki, “Üretim ve satış planlaması kontrolünün Çimento Müstahsilleri Birliği’nce yapılabileceği, her fabrikanın kendilerine verilen kontenjan çerçevesinde yaptığı satışı Birliğe bildirmesi, kontenjanına göre ilgili ayda aşağı veya fazla sattıysa fiyatını aşağı yukarı çekerek bir sonraki ay telafi yoluna gidilmesinin mümkün olabileceği, kontrol için gerekirse her ay toplantı tertiplenebileceği, fazla üretimin ise ihracata yöneltilmesi gerektiği belirtilmiştir” ifadesi, bu düşüncemizi desteklemektedir.*

*Yaptırıma örnek ise, topluca ya da bireysel olarak, anlaşmaya uymayan teşebbüsün faaliyet alanına misilleme satışları yapmaktır:*

850 **11.** Set Ankara Satış ve Pazarlama 3 Yıllık Plan Güçlü ve Zayıf Noktalar Analizi'nde, "Ürün" başlığı altında kuvvetli yön olarak gösterilen "*klinker kapasitemizin yüksekliği nedeniyle rakiplerin bizden çekinmeleri*" ifadesi, pazarda anlaşmanın bozulması halinde sahip olunan yaptırım gücünü göstermesi bakımından kayda değerdir.

**12.** Haziran 1998 Tarihli Lafarge Turkey Central Anatolia Strategy Review Extension çalışmasındaki ifadeler, fiyat savaşı tehdidi ile YLOAÇ'ın Ankara'da sahip olduğu yapay pazar payını ortaya koymaktadır.

860 **13.** ÇMİS Türk Rekabet Hukuku ve Rekabet Kurumu Uygulamaları Semineri'ndeki Batıçim Yönetim Kurulu üyesi Şinasi ERTAN'ın sözleri, anlaşmaya uymayan teşebbüslere yönelik toplu misillemeyi ortaya koymaktadır.

Ancak ödüllendirme ve yaptırım politikalarının varlığına rağmen oligopolist piyasalarda anlaşmalar yapıldığı sıklıkta da bozulmaktadır:

870 **14.** 9-11.10.1997 tarihinde Colossae Hotel Thermal'de yapılan TÇMB Arama Konferansı tutanaklarında yer alan, "*Güvensizlik şuradan çıkabiliyor; zor dönemlerde (kış ayları) verilen sözler tutulamayabiliyor. "Sen benim pazarıma girmeyeceğini söyledin ama girdin" gibi sözler...*" ifadesi, sektörde talebin azaldığı dönemlerde aldatmaların (cheating) yaygınlaştığını ortaya koymaktadır.

880 **15.** BÇS Ticaret Müdürü tarafından 27.11.1996'da "Genel Müdürlük Makamına" gönderilen, "*Ankara bölgesinde pazarı paylaştığımız çimento fabrikaları 15.11.1996 tarihinden geçerli olmak üzere uygulamaya alınan fiyat ve ödeme koşullarına uymamakta, buna bağlı olarak da bölge bayilerimiz Ankara bölgesinde çimento satamamaktadırlar. Bu sebeple 02.12.1996 pazartesi gününden geçerli olmak üzere: Ankara Öğütme ve Paketleme tesisimiz bandı teslimi 4.000.000 TL/TON+KDV fatura tarihi + 30 gün vadeli fiyat uygulanabilmesini...emir ve müsaadelerinize arz ederim*" şeklindeki yazı, oligopolistik piyasalarda sıklıkla görülen, belirlenen fiyata tarafların uymamasına ve dolayısıyla fiyat savaşlarının yeniden başlamasına, Kurul'un henüz oluşmadığı bir dönemden örnektir. Bu duruma 1998-1999 yıllarında da rastlanmaktadır.

Eldeki bilgiler çerçevesinde, TÇMB öncülüğünde yapılan yukarıdaki türden anlaşmaların sonucusu 1998 yılına ilişkindir. Ancak bu tür anlaşmalarla kurulmak istenen yapı, oligopolist pazarın genel dengeleri içinde olduğu belirtilerek, halen devam etmektedir:

890 **16.** Ado Çimento Satış Müdürü'nün, "*Çimento sektöründeki ticari teamüller gereği her çimento fabrikasının, müteahhit, hazır beton gibi önemli miktarda çimento satın alan müşteriler bellidir. Çimento fabrikası ile bu müşteriler birlikte çalışmaya alışmışlardır. Bu nedenle başka bir fabrikanın müşterisi olan bir müteahhit ya da şirket mal talebinde bulunduğu zaman mal satılması için fazla istekli*"

900 davranılmamakta ve daha yüksek bir fiyat ya da kısa vade gibi daha dezavantajlı bir koşul sunulmaktadır. Bu konuda çimento fabrikaları arasında herhangi bir anlaşma bulunmamasına rağmen herkes müşterisini bilir ve buna razı olur. Aksi takdirde bir çimento fabrikasının diğer bir fabrikanın müşterisine mal satmak suretiyle müşterisini elinden alması durumunda, o fabrika da kendi müşterisini almaya çalışır. Bu şekilde sektörde bir karışıklık meydana gelir. Bu nedenle genel olarak kimse kimsenin müşterisine karışmaz. Bu durum çimento fabrikasının müşteriden alacağına tahsilini de kolaylaştırmaktadır. Çünkü diğer çimento fabrikaları o müşteriye mal vermediğinden ve müşteri fabrikasına bağlı kaldığından fabrikaya borçlarını ödemek ve fabrikayla olan ilişkilerini iyi tutmak zorunda kalmaktadır” şeklindeki ifadeleri tutanağa geçmiştir.

910 17. Set Group’tan alınan 28.5.1999 tarihli Türkiye Sunumu’nun “Ankara” başlıklı sayfasında, “Pazardaki oyuncular arasındaki iyi klinker anlaşmaları, iç pazardaki sürdürülebilir stabiliteye katkı sağlayacak” ifadesi yer almaktadır. Bir başka yerde ise, “Klinker kapasitesindeki ciddi fazlalığa rağmen, oyuncuların süregelen ihracatları ve klinker anlaşmaları, Nuh ve Çanakkale’nin ihracat konusunda uzlaşmaları halinde, kavga riskini azaltacak” denilmektedir. Nitekim Ankara ve İstanbul’a ilişkin bu değerlendirmelerin satış miktarı ve fiyat üzerindeki etkileri, aynı belgenin “Turkish Cement Market–Situation&Outlook” başlıklı sayfasında, “Genellikle düşük yakıt ve nakliye maliyetlerine bağlı düşük üretim maliyetleri, bazı sorunlu bölgelerde, satışları artırma amacına yönelik rekabetçi saldırganlığı ateşlemektedir. Bunun sonucunda, rekabetçi tehditlere bağlı olarak, fiyatlar bir bölgeden diğerine çok büyük değişkenlik göstermektedir. Aşırı derecede düşük fiyatlardan kötü etkilenen Ege, Akdeniz ve Güney Anadolu bölgelerinin aksine, Ankara ve İstanbul bölgeleri, dışarıdan gelen sürekli tehditlere rağmen, genellikle, satış miktarı ve fiyatlarını koruyabilmektedir” şeklinde belirtilmektedir.

920 Bu noktada sektördeki fiyatların yıllar itibarıyla genel seyrine bakmak yerinde olacaktır. Kurul’umuz analizlerini, esas olarak 1998-1999 yılları verileri çerçevesinde yapmıştır. Bundan önceki döneme ilişkin olarak ise soruşturma kapsamındaki bazı teşebbüslerin savunmasını yapmış bir firma tarafından yapılan değerlendirmelerden alıntılar aşağıdadır:

930 18. ESC Consulting Ltd. tarafından hazırlanan, “Türkiye Çimento Piyasalarında Rekabet Hukuku Kapsamında Temel Göstergeler ve Teşebbüslerin Uygulamaları Üzerine Sektör Analizi”:

“...Çimento üreticisi grupların ve fabrikaların bölgesel satışlarını ve pazar paylarını incelemek çimento üreticilerinin bölgesel yoğunlaşmalarını belirlemek için gereklidir. Bu gruplar Türkiye’de bölgesel olarak bazı pazarlarda hakim konumdadırlar...

#### AKDENİZ BÖLGESİ

...Bölgeye Konya, Afyon ve Denizli fabrikaları da ürün sevkiyatı yapmaktadır. Böylelikle çimentoda navlun faktörünün sanıldığı kadar önemli olmadığı anlaşılmaktadır...

#### Maliyet Yapısı ve Çimento Fiyatları

...Çimento fiyatlarının 1996 12 aylık ve 1997 6 aylık değişimleri incelendiğinde,

- 940 • Dökme çimento fiyatların 1996 yılında %124 ve 1997 ilk 6 ayında %64 oranında artmış olduğu tespit edilmektedir. 1996 yılında ham petrol fiyatları %120, elektrik dağıtım fiyatları ise %88 oranında artmıştır. Bu iki maliyet girdisinin maliyetteki payları da incelendiğinde çimento fiyatlarının maliyetin üzerinde bir artış içerisinde olduğunu tespit edilmektedir.

Dolar bazında ise 1996 yılında

- dökme çimento fiyatları %23.53 artmıştır. Bu artış yine dolar bazında 1997 yılının ilk 6 ayında %17.73 olarak belirlenmiştir. 1997'nin ilk altı ayında TL olarak dökme çimento fiyatları %55.3 oranında artmıştır. Buna karşılık toptan eşya fiyatları endeksinde artış %30.5 olarak gerçekleşmiştir...
- 950 Örnek olarak sadece Mayıs ayı çimento fiyatları incelendiğinde, bir ton dökme çimentonun fiyatı 1996 Mayıs'ında 36 USD iken bu rakam 1997 Mayıs'ında 47 USD olmak üzere bir artış göstermektedir. Diğer bir deyişle, söz konusu dönemde çimento fiyatları dolar bazında %49.65 artmıştır. Ekonomik göstergeler açısından bakıldığında, 1996-1997 arası toptan eşya fiyatlarındaki artış oranının Mayıs ayı itibarıyla %77.7 ve dolar artış oranının aynı dönemde %75.81 olduğu belirlenmiştir. Bu da, dolar artışının enflasyona yakın oranlarda arttığını göstermektedir. Aynı dönemde dökme portland çimento fiyatları ise bir önceki döneme göre %110.8 oranında artış göstermiştir.

- 960 Çimentodaki bu fiyat artışlarını maliyet girdilerindeki artışa dayandırmak mümkün gözükmemektedir. Ancak petrol fiyatlarındaki artış çimento nakliye maliyetlerini kısmen artırmış ve satış hinterlandının daralmasına neden olmuştur. Bütün bunlara rağmen bölgesel taleplerde bir azalma olmaması pazar paylaşımı olanağını da beraberinde getirmektedir...

- Demir ve çimento fiyatlarının ilk 7 ayda karşılaştırılması da çimento fiyat artışlarının inşaat sektöründe kullanılan diğer malzemelerin çok üzerinde artmış olduğunun göstergesidir... Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere, esas inşaat gereçleri kategorisine giren çimento fiyatları diğer bazı inşaat malzemeleri ile karşılaştırıldığında 1996-1997 yılı arasında daha yüksek bir artış trendi göstermiştir. Çimentoya yönelik talebin, inşaatla olan talebe göre şekillendiği göz önüne alınırsa,
- 970 çimento fiyatlarında daha yüksek olarak belirlenen artışın serbest piyasa düzenini belirleyen arz-talep dengesi kaidesine göre oluşmadığı ortaya çıkmaktadır. Çünkü aynı dönemde çimento fiyatları %174 oranında artmış, fakat esas inşaat gereçlerinde ortalama %112.7'lik bir artış olmuştur. Bu dönemde genel inşaat malzemeleri endeksinde %78.8'lik artış gerçekleşmiştir...

Sektördeki rekabet yapısı

- ...Türkiye pazarını bütün olarak değerlendirdiğimizde herhangi bir grubun hakim konumda olduğu söylenemez. Fakat çimento sektöründe pazar oluşumları bölgesel düzendedir. Piyasaların bölgesel yapıları ve bölgesel üreticiler değerlendirildiğinde ise, ayrı ayrı her piyasada, bölgesel lider konumundaki grupların hakim konuma sahip oldukları görülmektedir... Sürekli artış kaydeden çimento talebine karşın, üretim kapasitesinin aynı oranda artmadığı, bu durumun ise piyasa fiyatlarının gelişmesine yansıdığı görülmektedir. Bunun yanısıra 1996 yılında fiyatların Türk Lirası bazında %123, Amerikan doları bazında ise %24 oranında artması da üretim ve talep şartlarının bu şekilde gelişmesinin bir sonucunda bölgesel pazarların hakim durumdaki üreticileri arasında uyumlu eylem halinde paylaşılmasının bir göstergesidir."
- 980

990 Kurul'umuz fiyatların; ana maliyet kalemleri, enflasyon, ABD Doları veya diğer inşaat malzemelerindeki artışla kıyaslanması gibi bir yöntemi benimsememektedir. Çünkü maliyetleri etkileyen unsurlar üretim teknolojisi, ürün gamındaki değişimler gibi çok komplike etkenlere bağlıdır. Keza çimento sektörünün tabii olduğu üretim koşulları bilinse bile, diğer inşaat malzemelerindeki koşullar ortaya konulmadan bu şekilde bir kıyaslama yapılması doğru değildir. Ancak çalışmada geçen, fiyatların pazar koşulları dışında oluşması, pazar paylaşımı, navlun maliyetlerinin sanıldığı kadar önemli olmaması, hakim durumun oluşması gibi ifadeler 1998 öncesine ışık tutmasının yanında sektöre ilişkin analizleri desteklemektedir.

1000 Çimento sektörünün 1998-1999 dönemine bakarsak 1998 yılının özellikle ilk yarısının üreticiler açısından parlak geçtiğini söyleyebiliriz. Ancak 1998'in ikinci yarısında dünya ekonomisinde Asya ve Rusya krizleri patlak vermiştir. Bu krizler çimento sektöründe kendisini hissettirmeye başlamış, ancak gerek çimento sektörünün niteliği gereği geç tepki vermesinden gerekse de uygulanan seçim ekonomisi, gecekondulaşmaya imkan verilmesi gibi etkenlerden dolayı asıl etkilerini 1999'un ikinci yarısında göstermiştir. 1999 Ağustos ve Kasım aylarındaki deprem felaketlerini takip eden gelişmeler çimento pazarındaki daralmayı daha da artırmıştır. Son olarak 1999'un sonundan itibaren başlayan ağır kış koşulları, talebi daha da azaltmıştır. 1998-1999 dönemindeki gelişmelere ilişkin olarak teşebbüs yetkilileri ile yapılan görüşmeler aşağıdadır:

1010 **19.** Raportörler tarafından yöneltilen "1999 yılının ikinci yarısından itibaren çimento fiyatlarındaki düşüşün sebebi nedir?" sorusuna YLOAÇ yetkilisi, "*Çimento sektöründe sıkıntı aslında 1998 ortalarında başladı ancak uygulanan seçim ekonomisi, gecekondulara göz yumulması gibi etkenlerle bu durum fazla hissedilmedi. Sektörün niteliği gereği, ekonomik krizlerin etkileri daha sonra ortaya çıkmaktadır. 1998 yılındaki Asya ve Rusya Krizlerinin etkileri de, 1999 yılının ikinci yarısında ortaya çıkmıştır. Ayrıca ilgili dönemde yaşadığımız deprem afeti de sektörümüzü etkilemiştir. Çünkü, çok uzun bir süre ne tür tedbirler alınması gerektiğine dair tartışmalar yürütülmüş ve bu dönemde belediyeler inşaat ruhsatı vermemiştir. Keza psikolojik nedenlerden dolayı konut talebinin azaldığı da*

1020 *söylenbilir. Deprem ekonomik etkileri önceki krizin etkilerini de perçinlemiştir. Hemen belirtmek gerekir ki deprem yalnızca deprem bölgesini değil tüm Türkiye'yi etkilemiştir çünkü yukarıdaki gerekçeler tüm Türkiye için geçerlidir. Son olarak İç Anadolu bölgesinde 1999 yılının sonundan itibaren başlayan ağır kış koşullarının da talep, dolayısıyla fiyat üzerinde olumsuz etkileri olmuştur*" cevabını vermiştir<sup>1</sup>.

1030 Yukarıdaki nedenlerle, çimento sektörünün karşı karşıya olduğu talep eğrisinin 1998'de başlayan ama 1999'un ikinci yarısında açıkça ortaya çıkan biçimde sola kaydığını söyleyebiliriz. Bu durum teşebbüslerin hakim durumda olduğu bölgelerde dahi hedeflediği fiyatları uygulayamamasına neden olmuş; faaliyet bölgelerinin kesiştiği bölgelerde ise kendini daha açık belli etmiştir. Ancak belli pazarlarda bu dönemde dahi anlaşmalar yapılmıştır. Fakat anlaşmaların bozulmasının temel nedeni olarak gösterilen güvensizlik ortamının, bu daralma döneminde daha fazla ortaya çıktığı da açıktır.

<sup>1</sup> Benzer cevaplar, Set Ankara, Baştaş ve Set Afyon'da hazırlanan tutanaklarda da yer almaktadır.

Bu noktada önemli olduğunu düşündüğümüz bir husus daha belirtilmelidir. Sektörde daralma olmasa bile çimento fiyatlarının düşmesi gerektiği söylenebilir. Çünkü üretim maliyetleri de, üretim teknolojisindeki gelişmelerden ve ürün gamındaki değişmelerden dolayı düşmektedir:

1040 **20.** YLOAÇ'tan alınan PKÇ/B 32,5R ve KÇ 32,5 Tip Çimento Maliyet Karşılaştırılması çalışmasında, YLOAÇ Hasanoğlan Çimento Fabrikası, 1998 Ocak ayından itibaren, KÇ 32.5 tip çimentodan, PKÇ/B 32,5R tip çimento üretimine geçtiği için, geçişin enerji ve çimento maliyetine etkisi, Nisan-Ekim ayları periyodu baz alınarak Şirket yetkilileri tarafından değerlendirilmiştir. İlgili çalışmada, klinker, alçı, yakıt maliyetlerinin azaldığı; tras, kalker, kömür, elektrik ve işletme malzemesi maliyetlerinin ise yükseldiği söylenmektedir. Ancak toplu bir değerlendirme yapıldığında, *"1997 ve 1998 yılı Nisan-Ekim ayları kümülatifte yapılan değişken maliyetlerde gerçekleşen toplam tasarrufun 1.62 \$/tÇ; birim maliyetler sabit olduğu varsayılarak yapılan karşılaştırmalarda ise maliyetlerde gerçekleşen toplam tasarrufun 2.31 \$/tÇ olduğu"* söylenmektedir.

1060 **21.** ESÇİM 1998–2002 Dönemi Gelişme Planı ve 1998 Yılı Programı'nda, *"...Şirketimizin ana üretimi çimento olmakla birlikte (Eski tarihlerde genellikle Portland Çimentosu üretilirken) teknolojide, standartlarda, maliyetlerde ve pazardaki gelişmeler çerçevesinde son yıllarda üretim içinde Katkılı Portland Çimentosunun ve Traslı Çimentonun payı giderek artmıştır. Bu suretle üretilen klinker daha fazla çimentoya tahvil edilerek satış potansiyelini arttırmak mümkün olmuştur. Ayrıca katkı miktarının oran olarak artışı üretim maliyetlerini de azaltmıştır. Şirketimiz de bu gelişme istikametinde, önümüzdeki yıllarda klinker kalitesindeki olumlu gelişmeleri, aynı miktar klinkere daha fazla katkı malzemesi katarak daha fazla çimento üretme ve ton başına çimento üretim maliyetini düşürmek yönünde çalışmalarını sürdürecektir..."* ifadesi yer almaktadır.

1070 **22.** ESÇİM 1999–2003 Dönemi Gelişme Planı ve 1999 Yılı Programı'nda, *"...TÇ 32,5 ve KÇ 32,5 tip çimentoların üretiminden vazgeçilerek; AB normlarına uygun olarak 1.8.1998'de yürürlüğe giren 97/51-52 mecburi standart çerçevesinde Ağustos 1998'den itibaren Portland Kompoze Çimento (PKÇ 32,5) üretilmesine başlanmıştır. Böylece daha az klinker ve daha fazla gerekli kompoze katkıları kullanılarak aynı evsafa daha çok çimento üretmek dolayısı ile katma değeri arttırmak mümkün olmuştur. Bu kompozisyonu daha elverişli bir katmadeğer formüle edene kadar muhafaza etmek ve tespit etmek uygun görülmektedir..."* denilmektedir.

### **I.2.3.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak, soruşturma kapsamındaki bazı teşebbüsler, *"homojen bir malın söz konusu olduğu, ürünün niteliği gereği maliyetlerin de birbirine çok yakın seyrettiği oligopolistik çimento sektöründe uyumlu hareketlerin zorunlu bir sonuç olduğunu"* ileri sürmüştü; bazıları ise, *"oligopolistik*

1080 *bağımlılık' argümanının, 'fiyat tespiti' ve 'pazar paylaşımı' iddialarına karşı savunma olarak kabul edilmesi gerektiğini*" söylemiştir.

1090 Çimento üreticilerinin maliyetlerinin nasıl ve ne kadar farklılaştığı, uyumlu hareketlerin homojen bir malın söz konusu olduğu oligopol pazarların zorunlu bir sonucu olmadığı yukarıda ortaya konulmuştur. Buna karşılık Kurul'unuz, "oligopolistik bağımlılık" savunmasını kabul etmektedir. Esasen bu savunma kabul edildiğinden, fiyat hareketlerinin maliyetlerden bağımsız paralelliği; rakip teşebbüslerin mevcut maliyet yapıları ve fiyat seviyeleri ile birbirlerinin ana hinterlandlarına satış yapabileceğini gösterdiği durumlarda bile, uyumlu eylem karinesine başvurmadan, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren delillerin varlığı aranmıştır. Başka bir deyişle, yalnızca iktisadi analizlerin bulunduğu durumlarda, "uyumlu eylem karinesi"ne bile başvurmadan, ihlalin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.4. Çimento Sektöründe Bilgi Değişiminin Önemi ve Bilgi Değişimine Rekabet Hukukunun Bakışı**

##### **I.2.4.1. Tespitler**

Çimento endüstrisini analiz ederken değinilmesi gereken bir diğer husus, sektördeki bilgi değişimidir:

1100

1. 1994 Mart tarihli Avrupa Çimento Birliği (Cembureau) İstatistik Kuralları çalışmasında yer alan, *"Bu {Cembureau İstatistik} kuralların{ın} amacı, Cembureau çalışanlarına ve üyelerine Cembureau'nun istatistiksel faaliyetleri için bilgi toplama ve değişiminde rehberlik etmektir. Bu kurallar, Avrupa Topluluğu'nun rekabet hukuku ilkelerini yansıtmak amacıyla düzenlenmiştir. Bilgilerin Cembureau tarafından toplanması ve dağıtılması, kurumun önemli ve yasal bir görevidir. İşletmeler, etkili karar alacakları zaman kendi endüstrilerindeki koşullar hakkında güvenilir bilgi alma ihtiyacı duyarlar. Endüstri ve kamu yararı için bu istatistiksel programların değeri mahkemeler ve Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilmiştir. Bununla birlikte, fiyat veya üretim düzeylerinin belirlenmesi, müşterilerin ya da satış alanlarının paylaşılması gibi işletmelerin rekabetçi davranışlarını koordine etmeye yönelik olan (yahut bu şekilde algılanabilecek olan) istatistiksel faaliyetlerden kesinlikle kaçınılmalıdır. Cembureau'nun politikası, firma bazında, gizli ve doğası gereği rekabete duyarlı<sup>2</sup> herhangi bir bilginin dağıtılmasından veya birleşik bir yapıda olsa dahi rekabetçi davranışların koordinasyonunu kolaylaştırdığı şeklinde yorumlanabilecek herhangi bir bilginin mübadelesinden kaçınmaktır"* şeklindeki ifadeler, istatistiksel bilgi değişimine rekabet hukukunun bakış açısını özetlemektedir. İlgili belgede, bu ifadelerin ardından, Rekabet Kurumu tarafından, TÇMB'ye menfi tespit verilmesi için gerekli görülen koşullara benzer kurallar yer almaktadır.

1110

1120

2. Bilgi değişimine ilişkin olarak TÇMB ile Rekabet Kurumu arasındaki yazışmalar ve bunlara ilişkin diğer belgeler:

<sup>2</sup> Rekabete duyarlı temel veriler: Fiyatlar, Üretim, Kapasite, Ticaret.



1) TÇMB'den Rekabet Kurumu'na gönderilen 1.12.1997 tarihli yazıdaki, "Çimento kalkınmanın temel maddelerinden biri olması bakımından ülkede istenilen yerde, zamanda ve miktarda çimentonun bulunmasını temin etmek üzere Birliğimiz kısa, orta ve uzun vadeli çimento üretim, tüketim ve ihracat projeksiyonları yapmakta ve bu projeksiyonları izlemek ve gerektiğinde düzeltici tedbirler almak amacıyla yönelik olarak tüm üreticilerden üretim, iç satış, ihracat, stok bilgilerini aylık olarak derlemekte ve bilgileri tüm çimento üreticilerine eşit olarak dağıtmaktadır...Geçmişte, ülke ekonomisi açısından önemli yararlar sağlayan bu projeksiyon, bilgi toplama ve dağıtma faaliyetlerimizin rekabetin korunması konusundaki yeni mevzuat muvacehesinde değerlendirilerek sürdürülebilmesi için gereğini emir ve müsaadelerinize arz ederiz" şeklindeki ifadeler, bilgi değişiminin çimento sektöründe taşıdığı anlamı, bizzat TÇMB'nin bakış açısıyla ortaya koymaktadır.

2) Rekabet Kurumu'ndan, cevaben, 15.5.1998 tarih ve 1054 sayı ile TÇMB'ye gönderilen ve menfi tespit verilmesinin hangi koşulların yerine getirilmesi halinde mümkün olacağını gösteren yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

"Teşebbüs bazında miktar verilerinin mübadelesini içeren bilgi değişim sistemleri, çimento pazarının yukarıda değinilen özellikleri ile biraraya geldiğinde, Rekabet Hukuku uygulamaları ile önlenmek istenen yapılanma ve davranış türlerinin oluşumunu kolaylaştırma potansiyeli ihtiva etmektedir. Böyle bir pazarda sık ve ayrıntılı bilgi değişiminin, ekonomik birimlerin davranışlarındaki esnekliğin giderilmesine ve rekabetin doğasında bulunan risklerin bertaraf edilmesine yönelik olarak anormal saydam ve istikrarlı bir mal akışını içeren yapay piyasa koşullarının yaratılmasına araç olabileceği açıktır. Bunun için, benzer bilgi değişim sistemlerinin teşebbüs bazında ayrıntılı ticari bilgi içermesinden kaynaklanan; teşebbüslerin ticari davranışlarının serbest rekabet şartları altında oluşan bireysel tercihler haricindeki etkenlere dayanılarak belirlenmesini, piyasa davranışlarının koordinasyonunu ve Rekabet Hukukuna aykırı yapılanmaların işleyişlerinin denetlenmesini sağlama ihtimali mevcuttur.

Yukarıda belirtilen sakıncalar Birliğiniz tarafından halen sürdürülmekte olan uygulamaya Menfi Tespit verilmesine engel olmaktadır. Söz konusu sakıncaların ortadan kaldırılması ve dolayısıyla Rekabet Hukuku esaslarının ihlal edilmesine engel olunması amacıyla verilerin toplanması ve dağıtılması aşamalarında aşağıdaki prensiplere uyulması gerekmektedir:

1. Miktarla ilişkin verilerin (üretim, satış, stok, ihracat vb.) gösterildiği tablolar, bu tür verilerin teşebbüs veya ekonomik birlik teşkil eden teşebbüs grupları bazında bilinmesine imkan vermeyecek şekilde hazırlanmalıdır. Bu nedenle tablolarda yalnızca her coğrafi bölge için toplam üretim, satış, ithalat, ihracat ve stok bilgilerine yer verilmeli; bir bölgedeki teşebbüs ya da ekonomik birlik teşkil eden teşebbüs grubunun sayısı üçten az ise, söz konusu bölgeye ilişkin veriler, bireysel bazda hesaplanmalarına imkan vermeyecek şekilde çevre bölgelerden birinin verileriyle birleştirilerek (toplanarak) tablolastırılmalıdır.
2. Herhangi bir veri grubuna dayanılarak teşebbüslerin birbirleriyle karşılaştırıldığı tablolar hazırlanmamalıdır.

- 1170 3. *Tablolarda yer alan istatistiki veriler teşebbüs temsilcilerinin biraraya geldiği toplantılarda hiçbir görüşmeye ve tartışmaya konu edilmemelidir.*  
4. *Dağıtılan istatistiklere ek olarak teşebbüslerin karşılıklı rekabetçi davranışlarını etkileyebilecek herhangi bir yorum, analiz veya tavsiyeye yer verilmemelidir.*  
5. *Her bir ürün türünden belirli bir dönemde üretilen miktarların gösterildiği tablolar bu listedeki bireysel bilgilerin açıklanmamasına yönelik prensiplere aynen uyularak hazırlanmalıdır. Bunun için, ürün türleri en fazla üç gruba ayrılarak bölgesel toplamlar halinde yayınlanmalıdır.*  
6. *Fiyatların, üretimin, satışların ve kapasite kullanım oranlarının gelecekteki durumlarına dair tahminler yapılmamalıdır.*
- 1180 7. *Teşebbüs Birlikleri, verilerin toplanması ve tablollaştırılması ile görevli olan kişilerin, rekabete hassas bilgileri (özellikle teşebbüslerden toplanmış bireysel miktar verilerin) Birlik üyelerinden ve üçüncü kişilerden gizli tutmalarını sağlamalıdır.*  
8. *Belirli bir teşebbüse ilişkin rekabete hassas bilgilerin anlaşılması ihtimali varsa özetler ve toplamlar dahi yayımlanmamalıdır.*  
9. *Aylık verileri gösteren tablolar, ilgili ayın bitiminden itibaren iki ay geçmeden dağıtılmamalıdır.*  
10. *İstatistiki bilgi talep eden kamu kuruluşları (DİE, DPT vb.) ile ilişkilerin aynen sürdürülmesinde sakınca yoktur.*
- 1190 *Başvuruya konu olan uygulamanızın Menfi Tespit kapsamında değerlendirilebilmesi için yukarıda sayılan prensipler doğrultusunda yeniden düzenlenmesi ve uygulamanın düzeltilmiş halini gösteren taslak tabloların ivedilikle Kurumumuza intikal ettirilmesi gerekmektedir.”*

3) Bu yazı üzerine, TÇMB tarafından gerekli koşullar yerine getirilmiş ve bu durum tüm üyelere, 22.5.1998 tarihinde TÇMB Yönetim Kurulu Başkanı Ayduk ÇELENK ve Genel Koordinatör Yavuz BAYAR imzalı, “Birliğimizin faaliyetleri hakkında Rekabet Kurumu’na yapmış olduğumuz, müracata adı geçen kurum tarafından verilen cevabi yazı ilişikte sunulmuştur. Yazıdan da anlaşılacağı gibi Birliğimiz üreticilerinden aylık ve devre olarak klinker, çimento üretimi, iç satış, ihracat ve ithalat rakamları ile klinker ve çimento stok rakamlarını almaya devam edecektir. Ancak, Birliğimiz bu rakamları Devlet Planlama Teşkilatı, Devlet İstatistik Enstitüsü ve diğer isteyen resmi kuruluşlar dışındaki üyelere veya üçüncü şahıslara üretici bazında hazırlanmış olan bölgesel sonuçları ihtiva eden tabloları iki ay gecikmeli gönderecektir. Birlikçe toplanan bu istatistiki değerler gizlilik içinde muhafaza edilecektir. Bilgilerinizi ve gereğini rica ederiz” şeklindeki yazı ile bildirilmiştir.

4) TÇMB yetkilisi, Raportörler tarafından yöneltilen sorulara şu cevapları vermiştir:

1210 “Soru: Birlik’e hangi teşebbüsler üyedir?

Cevap: *Birliğimize, Uzan grubu dışında Türkiye’de klinker ve çimento üretimi yapan tüm teşebbüsler üyedir. Birliğimize üye olabilmek için klinker ve çimento üretiminin bir arada gerçekleştirilmesi gereklidir. Dolayısıyla yalnızca çimento üreten ya da paketleyen teşebbüsler üye değildir.*

Soru: Üye teşebbüslerden Birlik’e fiyat konusunda veri transferi olmakta mıdır?

Cevap: Hayır.

Soru: Üye teşebbüslerden Birlik'e yapılan üretim ve satış miktarına ilişkin bilgi aktarımı nasıl bir prosedüre tabi tutulmaktadır?

1220 Cevap: Üye teşebbüslerden üretim ve satış miktarına ilişkin bilgiler Birlik web adresine gelir. Bilgisayar sistemimiz uyarınca bana gelen bu bilgiler, tarafımdan kullanıma hazır hale getirilmek üzere, Birlik personeli Kerem ERŞEN'e aktarılır. Benim herhangi bir nedenle Ankara'da bulunmadığım dönemlerde ise, yerime vekalet eden Ar-ge Direktörü Prof.Asım Yeğınobalı tarafından bu görevliye aktarılır. Dolayısıyla, Rekabet Kurulu'nun ilgili kararından bu yana, teşebbüsler tarafından üretim ve satış bilgilerini, ham hali ile yalnızca iki kişi (Genel Koordinatör veya onun olmadığı dönemlerde yerine vekalet eden kişi ile verileri hazırlayan görevli) görebilmektedir. Bunlar dışında hiç kimse, Birlik Yönetim Kurulu Başkanı dahil olmak üzere, veriler Kurulunuz kararına uygun hale gelmeden göremez.”

1230 TÇMB'nin belirlenen ilkelere aykırı hareket ettiğini gösteren hiçbir delil bulunamaması, yetkilinin sözlerini desteklemektedir.

Bilgi değişiminin önemi şu belgelerle de ortaya konabilir:

1240 3. 4.7.1994 tarihli Oyak Çimento İştirakleri Koordinasyon Toplantısı Tutanağı'ndaki “...Üretim ve satış planlaması kontrolünün Çimento Müstahsilleri Birliği'nce yapılabileceği, her fabrikanın kendilerine verilen kontenjan çerçevesinde yaptığı satışı Birliğe bildirmesi, kontenjanına göre ilgili ayda aşağı veya fazla sattıysa fiyatını aşağı yukarı çekerek bir sonraki ay telafi yoluna gidilmesinin mümkün olabileceği, kontrol için gerekirse her ay toplantı tertiplenebileceği, fazla üretimin ise ihracata yöneltilmesi gerektiği belirtilmiştir...” ifadesi, yapılan anlaşmaların devamını sağlamak için satış miktarlarının bilinmesinin önemini göstermektedir.

1250 4. 7.10.1997 tarihli Esçim III. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu'nda yer alan Genel Müdür Sadık AKALAN'ın, “Afyon'un 1996 yılına göre 54.000 ton fazla satışı var. Denizli ve Afyon ucuz satışlarını kontrol edemiyor, normalde Antalya yöresine gönderiyor. Fakat bizim bölgemize kaçak girişler oluyor...” şeklindeki sözleri, aylık satış miktarlarının bilinmesinin yarattığı aşırı şeffaflığı ortaya koymaktadır. Bu şeffaflık bir sonraki bölümde değinileceği üzere, bayilerin sektörde yarattığı rekabetçi etkilerin tespitine imkan ve dolayısıyla dikey kısıtlamaların getirilmesine sebebiyet vermektedir.

1260 Sektördeki teşebbüsler, gerek TÇMB vasıtasıyla üye oldukları Cembureau istatistik kurallarından gerekse de Rekabet Kurumu-TÇMB arasındaki yazışmalardan dolayı konunun önemini bilmektedir; hatta bazı teşebbüsler, savunmalarında, sektörün rekabet hukuku bakımından miladının TÇMB'nin üyelerine gönderdiği yazı ile başlaması gerektiğini ifade etmiştir. TÇMB'nin belirlenen ilkelere uygun şekilde faaliyetlerini sürdürdüğü düşünülürken, teşebbüslerde bulunan rakiplere ilişkin satış miktarı ve diğer verilerin tek açıklaması, teşebbüslerin, konunun hassasiyetine rağmen, birbirleri ile bilgi değişimi içinde bulunduğudur.

### I.2.4.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler

1270 Soruşturma kapsamındaki teşebbüsler, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak, *“her fabrika bünyesinde bulunan piyasa araştırmacıları ve analiz uzmanlarının, rakip teşebbüslerin satış fiyatı ve miktarı vb. bilgilerini, piyasanın şeffaf yapısı, SPK’ya bağlı şirketlerin üçer aylık kesin üretim ve satış rakamlarını yayımlamaları, yıl sonu faaliyet raporları, TÇMB’den temin edilen veriler gibi etkenler sayesinde kesinliğe yakın bir oranda tahmin edebildiğini” iddia etmekte; dolayısıyla, bu nitelikteki bilgilerin edinimi için teşebbüsler arasında bir iletişimin kurulmasına ihtiyaç bulunmadığı” savunmasını ileri sürmektedir.*

1280 Kurul’umuz, bir teşebbüste yapılan yerinde incelemede bulunan rakiplere ait bilgilerin, piyasadaki araştırmalarla elde edilebileceğini (örneğin, alıcılara duyurulmuş fiyatlar, mevzuat gereğince yayımlanmış veriler) tespit etmişse, bunları zaten teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren deliller olarak kullanmamaktadır. Buna karşılık, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ileri sürdüğü yöntemlerle de, ilerleyen bölümlerde gösterilecek kadar yakın tahminlerin yapılması mümkün değildir. Kaldı ki, yapılan yerinde incelemelerde, “...’nın verdiği-...’dan alınan bilgiler” gibi ifadelerin yer aldığı belgeler de bulunmuştur. Ancak vurgulamak gerekirse, bunlar olmasaydı dahi, yukarıdaki nitelikteki belgeler delil olarak kullanılabilir.

### I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar

#### I.2.5.1. Tespitler

1290 Çimento sektöründeki dikey kısıtlamalara ilişkin olarak değerlendirme yapabilmek için, öncelikle, sektörde kullanılan fiyatlandırma sistemi açıklanmalıdır. Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin hemen tamamı “birden fazla baz noktası sistemi” olarak adlandırılan sisteme benzer bir fiyatlandırma politikası uygulamaktadır. Bu uygulamalar, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Yüksek Mahkemesi tarafından 1948’de yasaklanan<sup>3</sup> sisteme benzemektedir. Benzerlik, örnek olarak alınan aşağıdaki belgede belirtildiği üzere, diğer çimento fabrikalarının, satış yaptıkları bölgeye en yakın çimento fabrikasının o bölgeye uygulamakta olduğu fiyata uygun fiyatla satış yapmasından kaynaklanmaktadır:

1300 1. “Bolu Çimento Sanayii A.Ş.’nin Tüketiciyi Koruma ve Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunlar İle İlgili Görüş ve Düşünceleri” başlıklı yazıda, *“...Bolu Çimento diğer tüm fabrikaların yaptığı gibi hinterlandı içerisinde her bölgeye en yakın çimento fabrikasının o bölgeye uygulamakta olduğu fiyata uygun fiyat tespit ederek, satışlarını yapmaktadır...”* denilmektedir.

Uygulanan sistemde fiyat, diğer fabrikaların bir bölgeye geliş maliyetine göre belirlendiği için genelde fabrika merkezlerindeki fiyat seviyesi de yüksek olmaktadır. Ancak bazen arz-talep dengesi içinde İstanbul, Ankara gibi bölgelerde daha yüksek fiyat seviyesi olduğundan, fabrika merkezine aynı mesafedeki iki bölgede fiyat farklılıkları meydana gelmekte ve aşağıdaki yasaklamalar söz konusu olmaktadır:

<sup>3</sup> Federal Trade Commission v. Cement Institute, 333 U.S. 683 (1948).

1310 2. Baştaş'tan alınan 9.8.1994 tarihli Yıldırımlar Ltd.Şti. tarafından imzalanmış taahhütnamede, *"Fabrikanızdan bant teslimi torbalı alacağım çimentoları Kırıkkale civarı ilçe ve kasabalarında pazarlayacağımdan hiç bir surette Ankarada satmayacağıma taahhüt ederim"* ifadesi yer almaktadır.

Bu belgelerde de görüldüğü üzere, fabrikaya yaklaşık olarak aynı mesafedeki iki bölgeden birindeki fiyat seviyesi geleneksel olarak daha yüksek olduğu için, düşük fiyatlı bölgedeki bayilerin, yüksek fiyatlı bölgeye satış yapması engellenmeye çalışılmaktadır.

1320 Türkiye'de uygulanan sistemin ABD'dekinden farklılığı ise, standart nakliye tarifelerinin olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle ABD'de sistem, bir kez kurulduktan sonra sürekli olarak fiyatların aynı olmasını sağlarken; ülkemizde, nakliyenin bayiler tarafından karayoluyla yapılmasının getirdiği aşağıda değinilecek görece belirsizlik, nakliye maliyetlerinde farklılık, dolayısıyla da, eğer yapılıyorsa, anlaşmaların yenilenmesi gereğini doğurmaktadır. Nitekim aşağıdaki belge, sistemin bu zayıf noktasını vurgulamaktadır:

1330 3. Set Afyon Pazarlama ve Satış 3 Yıllık Plan Sunumu-Kuvvetli ve Zayıf Yönler Analizi'nde, "Fiyatlar"a ilişkin olarak belirtilen zayıf yönlerden birisi, *"fiyatlarımızın bant teslimi olması, tüketiciye ulaşan fiyatları kontrol edememiz"* ifadesidir.

1340 Bu sistem, Türkiye'de olduğu gibi, bayilerin nakliye araçlarına dayanan bir dağıtım sistemi ile birlikte kullanılmak istenirse ne olur? Böyle bir durumda bayiler, doğal olarak, çimentoyu en yüksek fiyatlı bölgelerde satmak isteyecektir. İşte bu noktada bayiler üzerinde kontrol ve yaptırımlar devreye girmektedir. Kontrol amacına yönelik olarak bölgelere göre farklı ambalaj uygulaması, nakliye vasıtalarının takibi, malın farklı bölgeye gittiğini ihbar eden bayilere ödül verilmesi gibi yöntemler söylenebilir. Yaptırımlar ise, bayilere verilen çimento miktarında kısıtlamalarla başlamakta, alınan bölge ile satılan bölge arasındaki fiyat farkı kadar ya da önceden belirlenen miktarda ceza verilmesi ile devam etmekte ve mal verilmemesine hatta sözleşmenin feshine kadar uzanabilmektedir.

1350 Bu uygulamaların, Türk rekabet mevzuatına göre üzerlerine en fazla, "anlaşma bölgesi dışında müşteri aramama, şube açmama ve dağıtım deposu kurmama" şeklinde aktif satış yasağı yükümlülüğü getirilebilecek bayilere ilave sınırlama getirdiği açıktır. Çünkü mevcut sistem aktif-pasif satış<sup>4</sup> ayrımı gözetmeden, malın alındığı bölgeye gitmesini şart koşmaktadır. "Açık ihlal" kabul edilen bu hususun, bazı savunmalarda iddia edildiği üzere "rule of reason" analizine tabi tutulması gerekmemekle birlikte, soru işaretlerini gidermek için bu sisteme ilişkin geniş bir analiz yapılacaktır.

Aşağıdaki belgeler, bazı savunmalarda belirtildiğinin aksine, yapılan uygulamaların, düşük fiyatlı bölge ürünlerinin, yalnızca fabrika çevresine ya da daha yüksek fiyatlı bölgelere gitmemesi için alınan tedbirler olmadığını göstermektedir:

<sup>4</sup> Bu kavramlara ilişkin daha ayrıntılı açıklama, "Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altındaki "Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler" bölümünde yapılacaktır.

4. Raportörler tarafından yöneltilen “Bölgelere göre çimentoyu farklı ambalajla satma uygulaması ne zaman başladı? Bu uygulama nasıl ve neden yapılmakta?” sorusuna Çimsa yetkilileri, “...*Uygulama, yalnızca Kayseri ile dış piyasa arasında fiyat farkı olduğu zamanlarda değil; olmadığı zamanlarda da yapılmaktadır...*” cevabını vermişlerdir.

1360

Kayseri ile dış piyasa arasında fiyat farkı olmadığı zamanlarda dahi farklı ambalaj uygulamasının yapılması, amacın yalnızca düşük fiyatlı bölge malının, yüksek fiyatlı bölgede satılmasını engellemek olmadığını göstermektedir.

5. OYSA Niğde yetkilisi, “...*Satışlarımızın (99 yılında) 70.000 tonu demiryoluyla yaptık. Demiryolu güzergahı Ereğli, Karaman, Konya ve Kayseri, Sivas etekleri, Kırıkkale ve Ankara şeklinde gider. Demiryoluyla nakliye, karayoluna göre daha ucuz. Demiryoluyla satışta, mal nereye gidecekse ordan başka bir yerde boşaltılmaz...*” şeklinde bir ifadede bulunmuştur.

1370

6. OYSA Niğde bayisi Hasan AYDOĞAN, “*Ben Karaman’da satış yapıyorum. Karaman dışına satış yapmam fabrikayla (OYSA Niğde) yaptığımız bayilik anlaşmasına aykırı olur. Fabrika bize bayiliği verirken Karaman’da satış yapacaksın dedi, dışarıya satış yapmıyoruz bu yüzden...Karaman’da OYSA Niğde çimentonun mavi torbası satılıyor...OYSA Niğde’den çimento demiryoluyla geliyor bize...*” şeklinde bir ifadede bulunmuştur.

1380

OYSA Niğde Genel Müdürü’nün “*Demiryoluyla satışta, mal nereye gidecekse ordan başka bir yerde boşaltılmaz*” ifadesi üzerine görüşülen Karaman’daki OYSA Niğde bayisinin ifadeleri, malın nakliye vasıtası gereği fabrika merkezine boşaltılma imkanı olmasa bile, farklı ambalaj uygulamasının yapıldığını ve bayilerin başka bölgelere satış yapmaması konusunda uyarıldığını göstermektedir.

Aşağıdaki belge, bazı savunmalarda belirtildiğinin aksine, çimentonun satıldığı bölgeye gitmesinden sonra yeniden satışının nereye yapıldığına karışılmadığı iddiasını çürütmektedir:

1390

7. BÇS Devrek-Beycuma TEDA bayisi Kısmet CİN, bölgesi dışında satış yaptığı için verilen ceza üzerine, 5.5.1999 tarihinde BÇS’ye gönderdiği yazıda, “*sevkedilen malzemenin, Bolu’dan doğrudan Karadeniz Ereğli’ye sevk edilmediğini; ekteki 29.04.1999 tarih, 2962 nolu sevk irsaliyesi ile, Beycuma’dan satıcının kendi deposundan yükleyip Karadeniz Ereğli’ye naklettiğini; firma olarak Bolu Çimento Fabrikası’ndan yapılan sevkıyatlardan sorumlu olmaları gerektiğini; satıcıların kendi deposuna indirdiği çimentoyu sattığı yeri devamlı kontrol etmelerinin mümkün olmadığını*” belirtmiştir. Bu yazıya, 18.5.1999’da, “*29.04.1999 günü 67 EY 115 plaka nolu aracın fabrikamızdan ayrılış saati 10.25 olarak kayıtlarımızda mevcuttur. Söz konusu araç 15.00’de Beycuma için almış olduğu çimentoyu Kdz.Ereğli’ye fabrikamızdan almış olduğu gibi 25 ton olarak boşaltmıştır. Söz konusu edilen çimentonun Karaman’da bulunan depoya yıkıldığı, oradan da Ereğli’ye götürüldüğü*”

1400 *savı uygun değildir. Kaldı ki, o şekilde bile çimentonun taşınması şirketinizi bağlı kılacaktır...” şeklinde cevap verilmiştir.*

Aşağıdaki belgeler, bazı savunmalarda belirtildiğinin aksine, çimentonun satıldığı bölgeye gitmesi ile oluşan nakliye dahil maliyetin, malın başka bir bölgeye gitmesini veya fabrika merkezine geri dönmesini zaten iktisadi olarak engellediği iddiasını çürütmektedir:

1410 **8.** “Bolu Çimento Sanayii A.Ş.’nin Tüketiciyi Koruma ve Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunlar İle İlgili Görüş ve Düşünceleri” başlıklı yazıda, “...bazı Çimento gruplarının (örneğin; Uzanlar) Çimento sektörünün yanında daha öne çıkartmaya çalıştıkları bankacılık sektörüne kaynak sağlamak üzere maliyet fiyatlarına çimento satmaları BÇS’nin ve diğer fabrikaların bu ortak hinterlandda çimento satışlarında sıkıntılar yaratmaktadır. Bu tip yerlerde tüketiciyi ve rekabeti koruma kanunları yönünden problemler çıkabileceği düşünülmektedir. Ayrıca BÇS, Bolu’dan uzaklaştıkça yukarıdaki nedenlerle fiyatlarında nakliye fiyat farklarını karşılamaktadır. Bu durumda da tabi olarak örneğin bant çıkışı fiyatlar bazında Bolu, Düzce, Gerede fiyatları en yüksek, Kastamonu fiyatları ise en düşük fiyatlar olmaktadır. Bu da tüketiciyi koruma kanunu açısından sakınca yaratabilir düşüncesindeyiz” denilmektedir.

1420 **9.** Raportörler tarafından yöneltilen “Bartın bölgesi fiyatlarınızın genellikle diğer bölge fiyatlarınızdan daha düşük olması neden kaynaklanmaktadır?” sorusuna BÇS yetkilileri, “Bu bölgede faaliyet gösteren ana fabrika, ABD Doları üzerinden fiyat belirlemektedir. Bu nedenle geçtiğimiz senelerde ilgili bölge fiyatları çok düşük kalmıştır” cevabını vermişlerdir.

Yukarıdaki belgeler, TÇMB üyesi olmayan Uzan grubuna ait Bartın fabrikası nedeniyle, bu bölgedeki fiyat seviyesinin çok düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer bölgelerle bu il arasındaki büyük fiyat farkı şu sonucu doğurmaktadır:

1430 **10.** Set Ankara’dan Set Group’a 16.2.2000’de gönderilen yazıya göre, Set Ankara’nın Bartın torbalı çimento fiyatı 14.000.000 TL/ton’dur. İlgili belgede, bizzat Set Ankara Satış Müdürü tarafından Ankara–Bartın nakliye maliyeti 4.000.000 TL/ton olarak belirlenmiştir. Aynı dönemde, Ankara Merkezi’ndeki torbalı çimento fiyatları 25.000.000 TL/ton’dur. Dolayısıyla, çift yönlü nakliyenin nakliye maliyeti üzerine getireceği olumlu etkiler gözardı edildiğinde bile, Bartın bölgesi bayisi, satın aldığı çimentoyu tekrar Ankara’ya getirerek, fiyatların anlaşma ile belirlendiği bu pazarda büyük bir karla satış yapabilecektir. Bu durumun, yapılan anlaşmayı sürdürülemez hale getireceği açıktır. Bartın fabrikası satış yaptığı için, fiyatların düşük seyrettiği diğer bölgelerden de, malın tekrar geriye gönderilmesi halinde bile, Ankara’daki fiyatlardan daha düşük fiyat elde edileceği tablo incelendiğinde görülecektir.

Örnekleme yolu ile alınarak değinilen ve teşebbüslere ilişkin bölümde daha da artırılacak belgeler, sektördeki dikey kısıtlamalara ilişkin olarak yapılan çeşitli

savunmaları çürütmektedir. Bu durumda, uygulamaların asıl amacının ne olduğunu ortaya koymak gerekmektedir:

1450 Birinci amaç, rakip teşebbüslerin karlı olduğu halde anlaşma veya tek taraflı şirket politikasına bağlı olarak girmediği fabrika çevresinde, elde edilen hakim durum veya pazar gücüne bağlı olarak yüksek fiyat uygulayabilmektir. Yukarıda değinilen sistem, fiyat farklılaştırılmasının ana koşulu olan pazarların bölünebilmesine imkan vermekte; hakim durumun veya pazar gücünün bulunduğu pazarlarda, diğer pazarlardaki fiyat seviyesinden etkilenmeden yüksek fiyat uygulanarak kar maksimizasyonu sağlanmaktadır. Bu uygulamayı tam olarak yapmayan teşebbüsler ise sektörde “zayıf” olmakla nitelendirilmektedir:

11. Set Afyon’un rakiplerine ve pazarına ilişkin, 30.6.2000 tarihli çalışmada, Göltaş Fabrikası’nın zayıf yönlerinden birinin, *“Bölge fiyatı uygulayamaması, genel fiyatlarını düşürmesi karlılığını düşürmektedir”* şeklinde belirlenmesi dikkat çekicidir.

1460

İkinci amaç, fiyatların rekabet neticesinde düşük seviyede gerçekleştiği pazarlar ile anlaşma bölgeleri arasında ayırım yapabilmektir. Bartın ve Ankara bölgesi fiyatları arasındaki ilişki, bu amacın açık bir örneğidir.

Çimento üreticilerinin fiyatlar farklı olmasa bile malın alındığı bölgeye gitmesini istemelerinin sebebi ise, Kurul’un 27.6.2000 tarih ve 00-24/255-138 sayılı “Maya Kararı” ile yasakladığı konuya ilişkindir; bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesi...

1470

Nakliye maliyetlerine ilişkin bölümde “Nakliye maliyetlerini, yukarıdaki reel etkiler yanında, bazı savunmalarda da belirtildiği üzere, nakliyenin kim tarafından, hangi saikle yapıldığı da etkilemektedir” ifadesi kullanılmıştı. Bu savunmalardan ve benzer düşüncelerin tekrarlandığı diğer belgelerden alıntılar aşağıdadır:

12. Set Group teşebbüslerinin savunmasında, *“Nakliye maliyeti prensip olarak ulaşılabilecek bölgeye göre farklılık göstermenin yanı sıra, kimin aracı ile yapıldığına göre de değişiklik gösterebilir. Örneğin, bayilerin kendi kamyonları ile yaptıkları nakliyelerin maliyetinin kontrolü kendilerine aittir ve müşteriye ulaşan fiyatı etkilemektedir. Üçüncü şahıslara yaptırılan nakliyelerde ise bundan farklı olarak nakliyecinin firma fiyatlarına bağımlı bir maliyet oluşmaktadır. Kullanıcının kendi araçları ile yaptığı nakliyede ise nakliye maliyetini belirlemek kullanıcının tasarrufundadır...”* denilmektedir.

1480

13. OYSA Niğde’nin savunmasında, *“Bölgelerarası ticaret ancak belli boyutlarda olabilmektedir. Bunun en önemli nedeni ise bazı bölgelerdeki aşırı üretim fazlasının kısmen eritilmesi ve en önemlisi herhangi bir bölgeye başka amaçla zaten giden ulaşım araçlarının daha ekonomik kullanım için bir nevi pasif satış şeklindeki tamamlayıcı ticarettir. Örneğin ticaretin yoğun olduğu bölgelerden gelen ya da bu bölgelere giden taşımacılar ulaşım maliyetini düşürmek için bu bölgelere çimento götürebilmektedir...”* denilmektedir.

1490



1500 **14.** Raportörler tarafından yöneltilen “Torbali çimentonun aksine, dökme çimentoda satışlar genellikle fabrikanın bulunduğu il merkezinde oluyor. Bunun sebebi nedir?” sorusuna, OYSA Niğde yetkililerinin cevabı: “Dökme çimento nakliyesinin yalnız bu işe tahsis edilebilen özel silobas gerektirmesi nedeniyle dökme çimento nakliyesi torbalı çimento nakliyesinden 1,5-2 kat daha maliyetlidir. Bu durum da, torbalı çimentodan farklı olarak dökme çimentonun fabrikadan uzak bölgelere satışını engellemektedir. Buna karşılık bölgemizdeki çimento bayileri aynı zamanda diğer inşaat malzemelerinin de satıcılarıdır. Kamyon sahibi olan bu satıcılar nakliyecilik hizmeti de yapmaktadır. Söz konusu satıcılar çimentoyu götürdükleri yerden sebze, buğday, briket gibi ürünleri kamyonlarına doldurup çift yönlü nakliye avantajına sahip olmaktadır. Bu da torbalı çimentonun daha uzak bölgelere satılabilmesini sağlamaktadır” şeklinde olmuştur.

1510 **15.** Raportörler tarafından yöneltilen “Şirketinizde yapılan yerinde incelemelerde alınan bazı belgelerde “bayi karı” ifadesi geçmektedir. “Bayi karı” neyi ifade etmektedir? Bayilerinizin satış fiyatını belirlemede misiniz?” sorusuna OYSA yetkilileri, “Bayi karını etkileyen ikinci unsur nakliyedir. Çimento bayilerinin hemen hepsinin kendilerine ait kamyonları vardır ve bunlarla nakliyecilik de yapmaktadır. Bu nedenle örneğin, Kulu bayisi Ankara’ya herhangi bir mal taşıyıp dönüşte fabrikamızdan çimento alır. Bu malı Kulu’da alış maliyetine satarsa bile çift yönlü nakliyeden dolayı gizli bir kar elde eder. Bayi karını etkileyen üçüncü unsur ise bayilerin aynı zamanda diğer inşaat malzemelerinin de (demir, briket, tuğla, kireç vb.) alım-satım işi ile uğraşmasıdır. Bu nedenle örneğin, bayiler bir alıcıya demir satışından kar elde edecekse, çimentodaki karından feragat edip maliyetine satabilir...” şeklinde cevap vermişlerdir.

1520 **16.** Set Afyon’un rakiplerine ve pazarına ilişkin, 30.6.2000 tarihli çalışmada, Göлтаş Fabrikası’na ilişkin olarak, “Tehditler” başlığı altında, “Kütahya bölgesinden Kömür gitmesi nedeniyle bu bölgeye uygun nakliye imkanı vardır”; “Afyon’dan Antalya bölgesine Tuğla gitmesi nedeniyle, bölgemize çimento gelmesi bakımından uygun nakliye bulunması” ifadeleri; Denizli Fabrikası’na ilişkin olarak, “Kütahya bölgesinden Kömür alması nedeniyle, bu bölgeye çimento sevkiyatında uygun nakliye bulunması” cümlesi ve Konya Fabrikası’na ilişkin olarak, “Afyon’dan Konya bölgesine Tuğla gitmesi nedeniyle bölgemize uygun fiyatla çimento nakliyesi olması” ifadesi yer almaktadır.

1530 Hemen belirtmek gerekir ki, çimento yeniden satıcılarının kendi nakliye maliyetlerini belirlerken baktıkları yegane faktör, çift yönlü nakliye değildir. Daralma dönemlerinde, nakliye vasıtalarının boş kalmaması için, kar marjından fedakarlık edilerek nakliye yapılabilmektedir:

**17.** Set Afyon’dan 4.2.1999’da Set Group’a gönderilen yazıda, “...Bölgeye nakliye fiyatımızın 1.700.000 TL/ton olması nedeniyle, bayimize 40 Ton çimentonun 10+10 gün vadeli, 10.500.000 TL/ton fiyatla verilebilmesi hususunu onaylarınıza arz ederiz” ifadesi yer almaktadır. Set Group’tan verilen cevapta ise, “Uygundur. Ancak bundan sonra nakliye fiyatlarını daha konservatif hesap edin. Bu kriz dönemlerinde bayi arabaları maliyetine çalışmalı” denilmektedir.

- 1540 Yukarıdaki belgelerden çıkarılabilecek sonuç, asıl işleri nakliyecilik olan ya da kendilerine ait kamyonları ile aynı zamanda nakliyecilik de yapan çimento satıcılarının, formül ve diğer reel etkenlerden bir ölçüde bağımsız olarak nakliye maliyetlerini belirleyebildikleri ve bu sayede, uygun gördükleri bölgelere satış yapabilme imkanına, en azından teoride sahip olduklarıdır. Kaldı ki çimento satıcısı Ramazan AZBOZ'un tutanağa geçen "*Bölge dışına satışın güvenle ilgisi yok. Peşin para getiren herkese mal satılır. O yüzden güvenseniz de güvenmeseniz de bölge dışından gelen şahsa mal satılır; peşin para veriyorsa*" şeklindeki ifadesi düşünüldüğünde, bazı savunmalarda öne sürülen "bayilerin ticari kapasiteleri müsait değil" tezi de çürütülmektedir. Bu unsurlara, gerek yukarıda değinilen gerekse de
- 1550 örneğin BÇS'nin savunmasında, "*Bolu-Gerede'de bir ton çimento fiyatı 31 ABD doları iken, Marmara Bölgesi'nde 35-38 \$; Akdeniz Bölgesi'nde 35-42 \$'dır*" denilerek belirtilen bölgeler arası büyük fiyat farklılıkları eklendiğinde, paralel ticaret için gerekli bütün şartlar bir araya gelmiş demektir. Ancak bölgeler arası ticaretin, anlaşma ya da tek taraflı şirket politikaları neticesinde oluşan ve en başta da rakiplerin ana pazarına girilmemesi kuralının geldiği çeşitli pazar dengelerini bozacağı açıktır. Bu nedenle bayilerin satış bölgeleri kontrol altına alınmak istenmekte ve çoğunlukla da, Ankara'dan İstanbul'a çimento satışının varlığına rağmen BÇS'nin savunmasındaki ifade ile, "*Türkiye'nin başkenti ile en büyük şehrini bağlayan yolun ortasında bulunan Bolu-Gerede pazarında*", yine bizzat bu şirketin belgelerine göre %100'e yakın bir pay ortaya çıkabilmesini sağlayacak kadar başarılı olunmaktadır. Bu kontrol yeterince kurulamadığında ise, aşağıdaki durumlar meydana gelmektedir:
- 1560

**18.** Oyak Genel Müdürlüğü'nden, BÇS'ye, 1.11.1999 tarihinde gönderilen 2000 yılı bütçe mesajı hakkında yazıda, "*...Rekabeti Koruma Yasası'na uygun olarak bayilik sistemlerinde denetim artırılabilecek ve fiyat rekabetine neden olan bölge dışına kaçış ve sızıntılar önlenecektir. Bayilik sözleşmeleri, bu amaçla gözden geçirilecek ve cezai yaptırımlar ağırlaştırılacaktır...*" ifadesi yer almaktadır.

- 1570 **19.** 7.10.1997 tarihli Eşçim III. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu'nda, Genel Müdür Sadık AKALAN'ın, "*Afyon'un 1996 yılına göre 54.000 ton fazla satışı var. Denizli ve Afyon ucuz satışlarını kontrol edemiyor, normalde Antalya yöresine gönderiyor. Fakat bizim bölgemize kaçak girişler oluyor...Kütahya'da savaş etkili, Simav ve Tavşanlı'daki bayiler sadakatli davranıyorlar. Bir yolla müşterilerini tutmasını biliyorlar. Perakende satıcılar üç kağıtçı, güvensiz. Eskişehir'de de büyük bayiler iyi niyetli davrandı, küçük bayiler ise yabancı çimentoları şehir içine sokmadan inşaatlara direk boşaltma yaptılar...*" şeklindeki sözleri tespit edilmiştir.

- 1580 **20.** Raportörler tarafından yöneltilen "Diğer çimento şirketleri Eskişehir'de satış yapabiliyor mu?" sorusuna, Eşçim yetkilisi, "*Buraya gelecek olan fabrikanın örneğin Ankara'dan gelecek olan fabrikanın ton başına 5 milyon TL nakliyeyi fazladan öder. Bu nedenle gelmesi mantıklı değil ama bazen kaçaklar oluyor*" cevabını vermiştir. Bu sözler, 7.10.1997 tarihli rapordaki "*...küçük bayiler ise yabancı çimentoları şehir içine sokmadan inşaatlara direk boşaltma yaptılar...*" ifadesine anlam kazandırmaktadır. Küçük bayiler, sektörde "kaçak" olarak tanımlanan kontrol dışı çimentoları, yukarıda değinilen nakliye maliyetini etkileyen faktörler neticesinde zaman zaman Eskişehir'e getirmekte ve bu durum Eskişehir'de kurulmak istenen dengeleri bozmaktadır.

1590 **21.** Set Ankara Satış ve Pazarlama 3 Yıllık Plan Güçlü ve Zayıf Noktalar Analizi'nde, "Fiyat" başlığı altında, zayıf yön olarak, "*rakip fabrikaların bayilerini kontrol edememeleri*" ifadesinin yer alması dikkat çekicidir.

**22.** Set Ankara'nın rakiplerine ve pazarına ilişkin, 30.6.2000 tarihli çalışmada, Baştaş Fabrikası'nın zayıf yönlerine ilişkin olarak, "*bayi yönetimi, teminatsız ve uzun vadeli satışları ile Ali Rıza Onat isimli bayiye teslimiyetli bir politika uygulaması*" değerlendirmelerinin yapılması dikkat çekicidir.

1600 **23.** Set Ankara'dan Set Group'a 8.4.1999'da gönderilen yazıdaki, "*Bartın, Karabük, Kastamonu, Çankırı bölgelerine yaşanan yoğun rekabet sonucu yükseltilmeye çalışılan fiyatlar tekrar düşüş kaydetmektedir. Yapılan tespitlerde, özellikle Çankırı ve Kastamonu bölgelerine Eryiğit Tic. (A.Rıza ONAT) çok düşük fiyatlarla girme mücadelesi vermektedir. Firmanın bilmediği bu bölgelere girmesi, piyasayı çok bozduğu gibi, satışlarımızı da olumsuz yönde etkilediği bir gerçektir*" ifadesi dikkat çekicidir. Bu noktada, Ali Rıza ONAT'ın, Baştaş'ın önemli miktarda alım yapan bir bayisi olduğunu hatırlatmakta fayda vardır. Baştaş'ın rakipleri tarafından bayilerini kontrol edememesinden dolayı eleştirildiği belgeler göz önünde bulundurulduğunda, büyük bir bayinin pazarda yaratacağı etkiler anlaşılabilir.

1610 **24.** Set Afyon'un rakiplerine ve pazarına ilişkin, 30.6.2000 tarihli çalışmada, Göltaş Fabrikası'nın zayıf yönlerinden birinin, "*Bölge fiyatı uygulayamaması, genel fiyatlarını düşürmesi karlılığını düşürmektedir*" şeklinde belirlenmesi dikkat çekicidir. "Tehditler" başlığı altında ise, "*Tüm bölgeler tek fiyatla çıkması, fiyatlarımızı olumsuz etkilemektedir*" ve "*Afyon'dan Antalya bölgesine Tuğla gitmesi nedeniyle, bölgemize çimento gelmesi bakımından uygun nakliye bulunması*" ifadeleri yer almaktadır. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde, Göltaş fabrikasının, Kütahya bölgesi hariç tüm bölgelere tek fiyatla satış yaptığı belirtilmektedir. Görüldüğü üzere, bölge fiyatı uygulayamayan dolayısıyla yeniden satıcılarını yeterince kontrol etmeyen Göltaş'ın varlığı, Afyon'dan Antalya bölgesine tuğla gittiği için dönüşte çimento gelmesi imkanı ile birleşince, Set Afyon'un, Afyon'da oluşturmak istediği fiyatlar üzerinde olumsuz etki meydana gelmektedir.

1620

Bu açıklamaların ardından, "Rekabet Kurumu'nun oluşturulmasının ardından rekabet mevzuatı ile bağdaşması mümkün olmayan bu davranışların giderilmesi ya da 'saklanması' için ne yapılmıştır?" sorusuna cevap verilmelidir. Bu noktada, yalnızca sektörün fotoğrafını doğru çekebilmek amacına yönelik olarak aşağıdaki yazıya değinmek yerinde olacaktır:

**25.** ...'nın hazırlayıp ...'ya gönderdiği görüş:

"RAPOR

1630 *Rekabet Kanunu ve ilgili 1997/1 ve 1997/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'ne uyumlu yeni jenerasyon sözleşmelerin hazırlanmasına ilişkin çalışmaların birinci bölümü tamamlanmıştır. Bu çalışmalarda, ...'nın yeniden satışa konu olarak dağıtım sistemindeki bayileriyle akdettikleri sözleşmeler incelenmiştir. Öte yandan şirketlerin ayrı ayrı piyasa şartları, dağıtım sistemleri ve sözleşmeleri, ...'daki çalışma toplantılarında incelenmiş ve piyasaların özel şartları kapsamında faaliyetleri rekabet mevzuatı çerçevesinde niteliksel ve niceliksel olarak değerlendirilmiştir.*

1640 *Muafiyet rejiminin dahi, ... işletmelerinin mevcut uygulamalarını sürdürmelerine olanak tanımadığı tespit edilmiştir. Uyumlu olmadığı tespit edilen hususların re'sen veya şikayet ile Kanun'un 6'ncı maddesinin (a) ve (b) bentlerinde tanımlanan ihlaller olduğu iddia edilebilir. Meselenin hallinin sabit bant çıkış fiyatının tüm satışlara eşit olarak uygulanması olduğu bilinmektedir. Fakat bununla birlikte, bu uygulamaya derhal geçilemeyeceği, bu yönde bir uygulamanın başlaması için piyasaların eşit şart ve şekilde faaliyetlerini yeniden düzenlemeleri gerekliliği tarafınızdan belirtilmiştir.*

1650 *Bu durumda izlenebilecek yolun, piyasaların "mevzuatla uyumlu" satış prosedürlerini uygulamaya almalarına kadar geçecek süre içerisinde, ... işletmelerinin mevcut faaliyetlerinin "muafiyet rejimi" dahilinde yeniden düzenlenmesi olduğuna kanaat getirilmiştir. Bu itibarla bölgesel farklılıklar oluşturan fiyat yapılarını "gizlemek" için, muafiyet rejiminin tanıdığı Tek Elden Dağıtım Anlaşmaları (TEDA) ve Tek Elden Satın Alma Anlaşmaları (TESA) Grup Muafiyetleri ile, eş edimdeki alıcılara farklı fiyatlar uygulanması pratiğinin, edimleri farklılaştırıcı bir statü yaratılması cihetine gidilmiştir. Bu sistem ile, üretim tesislerine uzak mesafelerde bulunan alım merkezleri bölgesel sınır ile tefrik edilecek ve bu bölgeye TEDA çerçevesinde bir Dağıtıcı ihdas edilecek ve böylelikle düşük fiyatlı bant fiyatına karşın, edimlerin üretim tesisinin ana hinterlandı içerisinde yer alan TESA'lar ile farklılıkları ortaya koyulacaktır. Bu yöntemin kalıcı bir çözüm getirmesi beklenemez. Yalnızca piyasadaki hatalı uygulamaların birlikte sona erdirileceği tarihe kadar geçecek olan süre zarfında, ... işletmelerinin bayi satışları nedeni ile ceza almamasını temin edebilecektir. Bu itibarla biri TEDA diğeri TESA formatında iki tip sözleşme oluşturulmuştur. Bu sözleşmeler taslak niteliğinde olup işletmelere eş zamanlı olarak bildirilecektir. İşletmeler ferdi pazar şartlarından kaynaklanan prosedür farklılıklarını, diğer çekince, itiraz ve taleplerini de belirterek tarafımıza bildireceklerdir. Böylelikle sözleşmelere nihai şekil verilebilecek ve tensiplerinize arz edilebilecektir.*

1660 *Tarafınızdan uygulamaya alınması ön görülen ve tarafımızdan evvele mirde uygulanabileceğine kanaat getirilen yegane yöntem niteliğindeki tip sözleşmeler eklidir. Bu sistemin kalıcı bir çözüme hizmet etmeyeceğini ve ihlallerin tek fiyat uygulamalarıyla durdurulmasının esas olduğunu birkez daha vurgulayarak durumu tensiplerinize arz ederiz."*

1670 *Bu ve benzeri görüşler çerçevesinde, pek çok teşebbüs, Rekabet Kurumu öncesinde yukarıda değindiğimiz üç amacı tam olarak içeren bayilik sözleşmelerini, 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" hükümlerine uyumlu hale getirmeye; başka bir deyişle de, gizlemeye çalışmıştır. Aşağıda Rekabet Kurumu öncesi imzalanmış birkaç anlaşma örneği yer almaktadır:*

**26.** BÇS ile Kenan SALINDIRMA arasında, 10.3.1997'de imzalanan anlaşmada aşağıdaki maddeler dikkat çekicidir:

1680 “6. Madde : *Bayi satış ordinosu ve buna göre düzenlenen sevk irsaliyesinde belirtilen yer dışına sevk yaptığı takdirde, bayinin bayiliği iptal edilecek ve 1.000.000.000 TL tutarındaki şirkete verdiği ceza çeki ceza olarak tahsil edilecektir. Pazarlama Şefliğinin konu ile ilgili tespiti ve raporu esas kabul edilecek, bayinin savunması dikkate alınmayacaktır.*

7.Madde : *Bayinin şirketin uyguladığı bölgesel fiyatların altında bant teslimi veya şantiye teslimi (ilgili bölge ile Bolu arasındaki fiili nakliye fiyatları dikkate alınarak hesaplanacaktır) çimento satan bayi tespit edildiğinde, bayi şirketin yapacağı bu tespite itiraz edemeyecek ve kendisine bir defaya mahsus ilgili bölge fiyatıyla serbest satış fiyatı arasındaki farkın 3 misli para cezası verilecektir. Tekerrüründe bayiliği iptal edilerek, şirket nezdinde bulunan nakit teminatı ve ceza çeki tahsil edilerek irad kaydedilecektir.”*

1690

BÇS ile Albayrak Ltd.Şti. arasında, 31.12.1996’da imzalanan anlaşmada, Kenan SALINDIRMA ile imzalanan bayilik anlaşmasının 6 ve 7. maddeleri, 7 ve 8. maddeler olarak yer almaktadır. BÇS ile Albayrak Ltd.Şti. arasında bu anlaşmaya ek olarak 14.3.1997’de protokol imzalanmıştır. Protokoldeki şu ifadeler dikkat çekicidir:

“2- SÜRE VE UYGULAMA : *İlgili bölgelerde çimento fiyatlarının istikrara kavuşması yolunda şirketin yapacağı tespitler doğrultusunda, şirket bu uygulamaya istediği zaman son verebilecektir.*

1700 4- CEZAI HÜKÜM : *Bayinin yukarıda belirtilen bölgelere pazarlamak üzere aldığı çimentoyu başka bir bölgeye sevkettiğinin şirket tarafından tespit edilmesi halinde; Bayinin ilgili bölgeye sevkiyatı sağlamasına rağmen, çimento boşaltıldıktan sonra tekrar başka bir araç bayi veya alıcı kişi tarafından farklı bir bölgeye nakledilmesi durumunda; Bayinin, şirketin ilgili bölgelerde diğer fabrikalar ile rekabet edebilmek amacıyla kendisine fiyatlarda sağladığı bu toleransı bir başka bayiye dolaylı olarak kullandığığının tespit edilmesi durumunda;*

1710 *hiçbir savunma ve açıklamaya müsaade edilmeksizin Bayi’nin 1997 yılı bayilik sözleşmesi (Protokol) tek taraflı iptal edilecek, her iki protokol düzenlenirken kendisinden teminat için alınan açık çekler tahsil edilecek, vadesi gelen gelmeyen tüm borçları şirket nezdinde bulunan teminatlarından tahsil edilecek ve eğer varsa diğer teminatları da şirket lehine irad kaydedilecektir.”*

**27.** Konya Çimento’nun 29.4.1994’de Yusuf BULDUK ile imzaladığı Ambalajlı Çimento Bayilik ve Bağlantı Şartnamesi’ndeki, *“Bayi, şirketin çimento alım ve satımı için koyacağı kurallara uymak zorunda olacaktır. Şirket ile bayilik sözleşmesini imzalayan satıcılar perakende satış yaptıkları takdirde, şirketle bayilik anlaşması olmayan diğer çimento satıcıları ile fiyat birliği içerisinde satış yapmaya gayret göstereceklerdir. Şirket dilerse bayinin perakende satış fiyatını belirleyebilir. Bayi bu konuya itiraz edemez...”* ifadesi dikkat çekicidir.

1720 Görüldüğü üzere, sektörde Rekabet Kurumu’nun kurulmasından önce kullanılan bayilik sözleşmeleri, genellikle 2002/2 sayılı Tebliğe uyum gösteren sözleşmelerle büyük farklılık göstermektedir. Ancak gerçek amaçlar değişmediğinden mevcut sözleşme yapısında çeşitli çelişkiler meydana gelmektedir. Her şeyden önce, bayilere

imzaladıkları sözleşmeler verilmemekte ve içeriklerine ilişkin olarak eksik bilgi verilmektedir:

- 1730 **28.** Set Afyon, 1998 yılından beri bayileriyle “Tek Elden Dağıtım Anlaşması” başlıklı bir sözleşme imzalamaktadır. 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği’ne büyük ölçüde uyumlu olan bu sözleşmelerin uygulanmasına dair aşağıdaki olay kayda değerdir. Bölgesi dışına satış yapan Akşehir bayisi Yörükoğlu Ltd.Şti.ne, ceza faturası ile birlikte Set Afyon’dan gönderilen yazıda “*Fabrikamızla yapmış olduğunuz Tek Elden Dağıtım Anlaşması’nın 2. Maddesinde açıkça belirtildiği gibi, bayi kendisine tanımlanan bölge dışında müşteri aramamak kayıt ve şartıyla satış yapabilir denmektedir. Ayrıca aynı durum sözleşmenin 4. Maddesinin c bendinde de belirtilmiştir. 05.06.1999 tarihinde şirketinize ait 03 EH 935 plakalı vasıta Akşehir bölgesi için almış olduğu çimentoyu Sultandağ ilçesindeki Aydoğmuş Ticaret’e boşalttığı tespit edilmiştir. Bu durum sözleşmenin yukarıda belirtilen maddelerine uymadığından, aynı sözleşmenin 10. maddenin a bendi tarafınıza uygulanmış ve ceza faturanız ekte sunulmuştur. Aramızdaki iyi ilişkilerin devamı bakımından,*
- 1740 *sözleşme şartlarına uyulmasını önemle rica eder, bilvesile hayırlı işler dileriz”* denilmektedir. Yörükoğlu Ltd.Şti.’nden, Set Afyon’a, 10.06.1999’da gönderilen itiraz yazısındaki “*İlgi yazınızda belirtilen Tek Elden Dağıtım Anlaşması bugüne kadar tarafımıza intikal ettirilmemiştir. Anlaşmanın 2. maddesinde belirtilen ‘bayi kendisine tanımlanan bölge dışında müşteri aramamak kayıt ve şartıyla satış yapabilir’ ibaresine firmamız bugüne kadar kesinlikle uymuştur. 05.06.1999 tarihinde şirketimize ait 03 EH 935 plakalı vasıta Akşehir Şubemize çimento götürmüştür. Yazıda söz konusu edilen Aydoğmuş Ticaret de Akşehir’deki şubemizden çimento satın almıştır. Bu çimentonun bir kısmını Akşehir’e yakın köylerden birine indirmiş, bir kısmını da deposuna götürdüğü tarafımızdan da tespit edilmiştir...*” ifadesi
- 1750 bulunmaktadır.

**29.** OYSA Niğde’nin bayilik sözleşmelerinin uygulanmasına dair belgeler:

1) OYSA Niğde bayisi Remzi YAVUZ, yapılan görüşmede, “OYSA Niğde Çimento San.Tic.A.Ş.’nin bayisi olduğunu, bayilik sözleşmesi yaptıklarını ancak sözleşmenin içeriğinin ne olduğu konusunda bilgilerinin olmadığını, hatta sözleşmelerinin yanlarında olmadığını” ifade etmiştir.

- 1760 2) OYSA Niğde eski bayisi Ramazan AZBOZ’un konuya ilişkin tutanakta yer alan ifadeleri, “1999 yılında OYSA Niğde Çimento bayiliğini bıraktım. Bayiliğim sırasında bölgem Ereğli idi. Bölgenin dışına mal satışı yasaktı. Cezası sözleşmede belirtilir. Ama sözleşme bize verilmez, orada kalır. Biz gideriz, önümüze ne konursa imzalarız. Bölgeler arası satışı engellemek için çimento torbalarının rengi değiştirilir... Yanlış hatırlamıyorsam 1998 yılında Antalya’da bir toplantı yapıldı. ‘Rekabet uzmanları gelirse sakın bundan bahsetmeyin’ denildi. Aynı uygulamayı Konya Çimento A.Ş.’de yapıyor... Konya da Niğde de (A.Ş.) farklı bölgelere satış yapılırsa, o bölgenin fiyatını uygulayarak ceza uyguluyor (malın dağıtıldığı bölgenin fiyatları). Eğer bölge ayrımı yapılmazsa; herkese aynı fiyat uygulanırsa bu bayiler için daha iyi olur. Daha sağlıklı bir sistem olur...Bölge dışına satışın güvenle ilgisi yok. Peşin para getiren herkese
- 1770 mal satılır. O yüzden güvenseniz de güvenmeseniz de bölge dışından gelen şahsa

*mal satılır; peşin para veriyorsa...1998 yılında Antalya'da yapılan toplantıda OYSA Niğde Genel Müd.Yrd.Şefik Bey; 'Rekabet Kurulu kuruldu, dikkatli olun' dedi" şeklindedir.*

1780 3) OYSA Niğde bayisi Hasan AYDOĞAN, "Ben Karaman'da satış yapıyorum. Karaman dışına satış yapmam fabrikayla (OYSA Niğde) yaptığımız bayilik anlaşmasına aykırı olur. Fabrika bize bayiliği verirken Karaman'da satış yapacaksın dedi, dışarıya satış yapmıyoruz bu yüzden. Yaptığımız bayilik anlaşmasını fabrikada parafladık, orda kaldı; bende bir örneği yok...1998 yılı sonlarında Antalya'da Oysa'nın yaptığı toplantıda bize Rekabet Kurumu'ndan bahsetmişlerdi. Bizim isteğimiz tüm bayilere aynı fiyattan satılsın" şeklinde ifadede bulunmuştur.

1998 sonrası döneme ilişkin olarak yapılan TEDA bayilik sözleşmelerinde diğer bir ilginç nokta, sözleşmelerin konusu bir bölgede tek elden dağıtım olmasına rağmen, aynı bölgede birden fazla bayinin görevlendirilmesidir:

**30.** Set Ankara'nın hepsi 1.1.1998'de imzalanan tek elden dağıtım anlaşmalarında bölge tanımları şu şekilde yapılmıştır:

1790 - Yalçın İnşaat Yapı Malz. Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Sincan, Polatlı, Beypazarı.  
- Cangül İnş. Malz. San. ve Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Polatlı, Beypazarı, Ayaş.  
- Yıldırım A.Ş.; Ankara Merkez, Çubuk, Polatlı, Eskişehir.  
- Evren Yapı Malz. İnş. Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Çubuk, Gölbaşı.  
- Kandemir İnş. San. ve Tic. Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Gölbaşı.  
- Söyler Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Çubuk.  
- Pelenkoğlu Nak. San. ve Tic. Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Kızılcahamam, Çankırı, Kastamonu.

1800 Buna karşılık, Gözde İnşaat Malzemeleri Ltd.Şti. ile 1.1.1998'de imzalanmış "Tek Elden Dağıtım Anlaşması"nda, bölge tanımının yapılmadığı tespit edilmiştir.

İncelenen bayilik sözleşmeleri ve uygulamalarında, çok küçük bölgeler şeklinde yapay pazar tanımları ile tek elden dağıtım bölgeleri belirlemek, sözleşmelerle tek elden satın alma zorunluluğu getirilmesine rağmen sağlayıcı şirketin bilgisi dahilinde rakip teşebbüslerin çimentosunu satmak gibi, Grup Muafiyeti Tebliğlerinin ruhu ile bağdaşmayan pek çok uygulamaya rastlanmıştır. Bunlara da, taraflara ilişkin değerlendirmelerde ayrıntılı olarak yer verilecektir.

1810 Bütün bu hususlar, çimento sektöründe uygulanmakta olan dikey kısıtlamaların amacına ve bunların gizlenmesine yönelik girişimlere dair tespitleri desteklemektedir.

### **I.2.5.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptıkları temel iktisadi savunma, "fiyatların, malın gönderileceği bölgede hakim durumda olan çimento fabrikasıyla rekabet edebilmek için sübvansede edilerek

*belirlendiği; dolayısıyla buna yapılacak bir müdahalenin mevcut sistemle sağlanan rekabeti ortadan kaldıracığı” şeklindedir.*

- 1820 Kurul’umuz, yukarıdaki savunmanın aksine, teşebbüslerin, maliyet ve fiyat yapıları izin vermesine rağmen, anlaşma ya da misillemeye uğrama korkusuna dayanan tek taraflı şirket politikaları yüzünden rakip fabrikaların kurulduğu pazara girmediğini tespit etmiştir. Ancak 17.6.1999 tarih, 99-30/276-166 sayılı Ege Bölgesi Çimento kararında da belirtildiği gibi, *“...iç talep açısından bakıldığında arz fazlası olan bir sektörde pazarın teşebbüsler arasında coğrafi olarak çok katı bir biçimde bölünmesi teorik olarak bile mümkün olmadığından, uygulama biraz yumuşatılarak, en azından fabrikaların yakın çevresindeki yoğun talep bölgelerinin münhasırlaştırılmasıyla birlikte, artan üretimin tampon bölgelerde, rekabete açık bölgelerde ve gerekirse dış pazarda, teşebbüsler açısından en karlı olacak şekilde değerlendirildiği görülmektedir. Uygulamayı mümkün kılan da, satış merkezleri itibariyle uygulanan farklı fiyatlar ve satış ağı üzerindeki katı denetim mekanizmasıdır... Kaldı ki; ortak bölgelerde yaşanan rekabetin de sağlıklı bir rekabet olduğunu söylemek mümkün değildir...”* Dolayısıyla mevcut sistem, teşebbüslerin iddia ettiği gibi pazara rekabet getirmemektedir.
- 1830

- Keza, Kurul’umuz yaptığı incelemeler ve 6.4.2001 tarih ve 01-17/150-39 sayılı “Belko” kararında da kullandığı “fiyatların nispeten rekabetçi pazarlarla kıyaslanması” şeklindeki analiz yöntemi çerçevesinde, rakip teşebbüslerin karlı olduğu halde anlaşma veya tek taraflı şirket politikasına bağlı olarak girmediği fabrika çevresinde, elde edilen hakim durum veya pazar gücüne bağlı olarak yüksek-rekabetçi olmayan fiyat uygulandığını tespit etmiş; bu gücün azaldığı ya da olmadığı pazarlardaki fiyatların ise, maliyetin altına düşmediğini saptamıştır<sup>5</sup>. Nitekim bu husus da Ege Bölgesi Çimento kararında *“Fabrikaların farklı fiyat uygulamasına ilişkin olarak yaptıkları savunmalarda, her fabrikanın bir merkeze uygulayacağı fiyatını, diğer fabrikaların ve kendisinin oraya olan uzaklığını göz önüne almak suretiyle tespit ettiği ve diğerine daha yakın olan yere yapacağı satışlarını artırmak için ‘nakliye sübvansesi ettiği’ belirtilmiştir. Hatta nakliyenin sübvansesi edilmesi suretiyle diğerine daha yakın olan bölgelere satış yapma olanağının sağlandığı ve sistemin daha rekabetçi bir yapı gösterdiği ileri sürülmüştür. Ancak, buradaki asıl sorun, çimentonun uzak yerlere satılması değil, fabrika merkezi ve yakın çevresine, anlaşmayla sağlanan korumanın sonucu olarak pahalıya satılmasıdır”* şeklinde ifade edilmiştir. Dolayısıyla zaten rekabetçi olmayan fiyattan indirim yapıldığı da unutulmamalıdır.
- 1840
- 1850

Kaldı ki, fiyat politikalarının rekabetçi olduğunu düşünen teşebbüsler, bunu, 4054 sayılı Kanunu ihlal etmeyen yöntemlerle de (sübvansesi edildiğini ileri sürdükleri fiyatları, tüm bölgelere uygulamak gibi) sürdürebilirler.

- İşte bu noktada, “sisteme yapılacak müdahalenin rekabeti ortadan kaldıracığı” şeklindeki savunmanın, “teşebbüslerin lehlerine olan bu duruma neden itiraz ettiği” sorusunu da gündeme getirdiği söylenmelidir. Bu soruya verilecek cevap, mevcut uygulamaların iktisadi etkinliği ortadan kaldırıcı niteliğini daha da açıklayıcı olacaktır. Bu çerçevede öncelikle savunmalardan yapılacak çeşitli alıntılara yer verilmelidir:
- 1860

<sup>5</sup> Nitekim bu saptama çerçevesinde, çeşitli teşebbüslerin yıkıcı fiyat uygulamalarına maruz kaldığı iddiaları da kabul edilmemiştir.



1870 Baştaş'ın savunmasında, "Bir an için dağıtım ve fiyatlandırma sisteminin değiştirilerek fabrika çıkışı tek bir fiyat belirlenmesi ihtimali düşünüldüğünde, bu halde fabrikalar sadece kendi hinterlandlarında satış yapabilecek, daha uzak mesafelere yani rakip fabrikaların hinterlandlarına gidemeyecek ve ellerindeki arz fazlasını tüketemeyeceklerdir. Bilindiği gibi, çimento sektörünün yapısı gereği fabrikaların üretim kapasitelerini kısımları mümkün değildir. Bir fabrikanın kapanması ise, çalışmasından daha maliyetlidir. Dolayısıyla bu tür bir sistem değişikliğinde fabrikanın üretim kapasitesini kıstak suretiyle, arz fazlasını önleyebilmesi mümkün olmayacaktır. Bu durumda teşebbüslerin aralarında, Ege bölgesinde faaliyette bulunan Çimentocular ile ilgili kararda olduğu gibi, ihracat karteline girmeleri veya damping gibi uygulamalara yönelmeleri kaçınılmaz hale gelecektir" ifadesi yer almaktadır.

1880 Çimsa'nın savunmasında, "Renkli torba sistemi üretim kapasitesini kullanmak amacı ile müşterinin (münhasır bayinin veya yeniden satıcının) satış pazarının bulunduğu yere farklı fabrika çıkış fiyatı uygulaması yapılması zaruretinden kaynaklanmaktadır. Zira tek ve standart bir fabrika çıkış fiyatı uygulandığında belli bir yarıçapın ötesine satış yapmak imkansızdır. Bu durumda coğrafi satış pazarının sınırları daralarak üreticiler arası rekabet daha da kısıtlanacak ve sınırlar daha belirgin hale gelecektir. Bu açıdan, malı uzak mesafeye nakledecek ve uzak pazarlarda pazarlayacak olan yeniden satıcıya nakliye fiyatını telafi edecek şekilde, daha düşük bir çıkış fiyata satış yapmak kaçınılmazdır. Burada amaç, üretim kapasitesinin kullanımını sağlamaktır. Kapasite kullanılmadığı takdirde sabit maliyetler sebebi ile karlı bir faaliyette bulunulması zorlaşacaktır..." ifadesi yer almaktadır.

1890 BÇS'nin savunmasında, "BÇS'nin TEDA anlaşmaları, potansiyel rekabet ile şekillenen yakın hinterland içinde oluşan piyasa fiyatı ile üretim maliyeti arasındaki farktan kaynaklanan kar marjı ile üretilen çimentonun azami kapasite kullanımı sağlanarak birim maliyetinin düşürüleceği miktarlarda satılması için oluşturulan marj dahilinde azami uzaklığa kadar çevre bölgelere çimento satılabilmesi için uygulanmaktadır. TEDA anlaşması imzalayan bayinin muafiyet rejimine uygun olarak bölge dışına aktif satışta bulunmama yükümlülüğü vasıtasıyla, sübvansede edilerek kapasite kullanım oranına bağlı olarak maliyeti daha da düşürülen çimentonun satılması mümkün olmaktadır. Arzın artması ile fiyatların daha da düşmesi sonucu doğmakta, ayrıca benzer ekonomik süreçlerin etkisi altındaki rakiplerin de kapasitelerine bağlı olarak uzak bölgelere daha düşük fiyatla çimento sevk edebilmeleri mümkün olmaktadır. Bu denge, potansiyel rekabetin önemini artırmakta, üretim kapasitelerindeki yükseklik ise hem üretimi hem de uzak bölgelere yapılacak satışları vazgeçilmez kılmakta ve artan kapasitelere bağlı olarak satış miktarlarını da artırmaktadır. Aynı ekonomik döngü tekrar etkisini göstermekte, gidilen uzak bölgeler bir başka üreticinin ana hinterlandı olduğu için o bölgede 'uzaklara taşıma fonunu oluşturacak piyasa fiyatı fırsatını' baskı altına almakta, sonuç olarak ekonominin tüm dinamiklerinin olumlu etkisi altında rekabet şekillenmektedir. Yani uzak bölgelere çimento satma zorunluluğu, piyasa ekonomisinin doğal bir zorunluluğu olduğu gibi, rekabet kuralları bakımından da bölgesel hakimiyetlerin oluşmaması önünde doğal kontrol ve baskı süreçlerini oluşturmakta ve potansiyel rekabet bakımından önem taşımaktadır..." ifadesi yer almaktadır.

1910 Çimento sektöründe ortalama sabit ve toplam maliyetlerin düşürülebilmesi için kapasite kullanım oranlarının artırılması gereklidir. Ancak üretim ve satış miktarının

1920 yani arzın artması, ekonominin temel prensipleri çerçevesinde, genel olarak fiyatların da düşmesine yol açar. Bunu bir ölçüde engelleyerek karlılığı azaltmamanın yolu ise; hakim durumda bulunulan veya pazar gücüne sahip olunan pazarlar ile diğer piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapılmasıdır. Mevcut sistem, yukarıda değinilen diğer amaçlar yanında, bu hedefe de hizmet etmektedir. Bu durumu Ege Bölgesi Çimento kararında da Kurul'umuz saptamış olup, konuya ilişkin olarak

1930 Baştaş savunmasında, *“bilindiği gibi, çimento sektörünün yapısı gereği fabrikaların üretim kapasitelerini kısımları mümkün değildir. Bir fabrikanın kapanması ise, çalışmasından daha maliyetlidir. Dolayısıyla bu tür bir sistem değişikliğinde fabrikanın üretim kapasitesini kısmak suretiyle, arz fazlasını önleyebilmesi mümkün olmayacaktır. Bu durumda teşebbüslerin aralarında, Ege bölgesinde faaliyette bulunan Çimentocular ile ilgili kararda olduğu gibi, ihracat karteline girmeleri veya damping gibi uygulamalara yönelmeleri kaçınılmaz hale gelecektir”* demiştir. Çimento sektörünün yapısı gereği, kapasiteler kısılamayacağından, oluşacak arz fazlası, ya Baştaş'ın ileri sürdüğü teşebbüsler arası anlaşmalara konu olacak ya da mevcut koşullar çerçevesinde rekabetçi fiyat oluşumunu sağlayacaktır. Hemen belirtmek gerekir ki teşebbüsler arasındaki arz miktarının kontrolü ve benzeri anlaşmalar 4054 sayılı Kanun ile yasaklanmıştır. Dolayısıyla ulaşılabilecek sonucun rekabetçi fiyat oluşumu olduğu söylenebilir. Kaldı ki mevcut sistem, D.E. Waldman'ın 1988 tarihli makalesinde (WALDMAN, D.E. (1988), “The inefficiencies of ‘unsuccessful’ price fixing agreements”, The Antitrust Bulletin, Spring 1988, s.67-93.) ayrıntılı biçimde ortaya koyduğu üzere, kapasitelerin kontrolsüz biçimde artışını teşvik edici niteliktedir. Kurul kararı sonrasındaki beklenen gelişmeler arasında, iktisadi etkinlikten uzaklaşmaya yol açan bu durumun sona ermesi de bulunmaktadır.

1940 Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptıkları savunmalarını dayandırdıkları hukuki argümanlar ise aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

1950 Teşebbüslere göre, *“fiyatın diğer bölgelere göre düşük olduğu bir pazarda satılacağı belirtilerek alınmış olan bir ürünün, daha yüksek fiyatların olduğu bir bölgede satılması, ilgili alıcıya haksız bir kazanç sağlayacaktır. Bu eylem, alıcılar arasında “aldatıcı hareket veya hüsnüniyet kaidelerine aykırı sair suretlerle iktisadi rekabetin her türlü suistimali” şeklinde tanımlanan bir haksız rekabet yaratacaktır. Üreticiyi hileye düşürmek sonucu elde edilen ve nadir de olsa bazı hallerde, eğer unsurları varsa, ‘dolandırıcılık’ dahi sayılıp cezalandırılabilir bu haksız kazancı hukukun koruması da mümkün değildir. Hemen belirtmek gerekir ki, üretici teşebbüsler ile bayiler arasında iki tür hukuki ilişki bulunmaktadır. Bunlardan ilki ve temel olanı, üretici ile bayi arasındaki bayilik anlaşması-çerçeve anlaşmadır. 4054 sayılı Kanun'un alanına girebilecek olan da bu sözleşmelerdir. İkincisi ise, bayi ile üretici arasında her sipariş ve teslimat ile tekrar eden satım anlaşmalarıdır. Bu satım anlaşmaları, malın alındığı bölgeye sevk edilmesi, bedelinin üreticiye ödenmesi gibi hususlarda bayiyi borç altına sokmaktadır. Diğer bir deyişle, üreticinin satım anlaşmasına konu mal üzerindeki hakkının ortadan kalkması için, ilgili ürünün satış akdi uyarınca anlaşmaya varılan bölgeye sevk edilmesi, doğan borcun ödenmesi gibi edimlerin ifası gerekmektedir. Bir bayinin mal bedelini üreticiye ödememesi ile taahhüt ettiği bölgeye söz konusu malı sevk etmemesi arasında doğurulan zarar ve sözleşmeye riayetsizlik açısından fark yoktur. Her ikisi de, akit serbestisi içinde belirlenen biçimde cezai yaptırıma tabi tutulabilir. Bunun ise rekabet kuralları açısından doğurduğu bir sakınca yoktur. Yukarıda ifade edilen hile sonucu üretici*

*tarafından haklı olarak iptal edilebilecek olan sözleşmenin, 4054 sayılı Kanuna aykırı olacağı düşünülerek ayakta tutulması mümkün değildir. Kaldı ki, 4054 sayılı Kanuna aykırı olması nedeniyle satım sözleşmesi geçersiz olsa bile, üreticilerin, hileye maruz kalmış olmaları nedeniyle, Borçlar Kanunu m.41 uyarınca haksız fiil hükümlerinden yararlanmaları da mümkündür.”*

- 1970 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da belirlenen temel prensiplerden biri, alıcılara, satın aldıkları malların yeniden satımına ilişkin olarak bölgesel sınırlamalar getirilememesi; daha açık bir deyişle, satın alınan malların istenilen yerde satılması suretiyle sağlanacak rekabetin engellenememesidir. Ancak yasa koyucunun 4054 sayılı Yasa'nın 5. maddesinde verdiği yetkiye dayanarak, Kurul, ilgili maddede belirtilen şartların tamamının varlığı halinde, bu kurala bireysel veya grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayabilir. Nitekim Kurul'umuz, iktisat biliminden de yararlanılarak hazırlanan Avrupa Birliği uygulamalarını da göz önünde bulundurup, konumuzla ilgili temel belge olarak kabul edilebilecek 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"ni yayımlamıştır. Bu Tebliğin kurucu
- 1980 unsuru, sağlayacağı çeşitli etkilerle ("free rider"ın azaltılması vb.), nihai tahlilde daha olumlu bir iktisadi sonuç oluşacağı için, münhasır bölgelerin varlığına izin vermesidir. Bu izne getirilen temel sınırlama ise, tek elden dağıtıcı üzerine, anlaşmada belirlenen bölge dışında anlaşma konusu mallarla ilgili olarak, müşteri aramama, şube açmama ve dağıtım deposu kurmama, yükümlülüklerinden başka rekabet sınırlamaması yüklenememesidir. Tek elden dağıtıcı üzerine, "aktif satış" olarak tanımlanan bu kısıtların getirilmesine izin verilirken, bunlar dışında kalan her türlü satış "pasif" olarak değerlendirilmekte ve yapılacak engellemeler, 4054 sayılı Yasa'nın ihlali olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla bir alıcı, diğer bölgelerden gelecek talepleri, bu bölgelerde, müşteri aramamak, şube açmamak ve dağıtım deposu kurmamak koşuluyla dilediği gibi karşılayabilir. Hemen belirtmek gerekir ki, tek elden dağıtım bölgeleri belirlenmemişse (birden fazla yeniden satıcının bir pazarda görevlendirilmesi gibi), ilgili Tebliğ'in dayanak noktasını oluşturan ve korunması gereken bir çıkar da kalmamış demektir. Dolayısıyla böyle bir durumda, ilgili Tebliğ'in müsaade ettiği "aktif satışların engellenmesi"nin bile imkanı bulunmamaktadır.
- 1990

- Teşebbüsler arasındaki tüm hukuki ilişkiler, bayilik anlaşması, çerçeve anlaşma, satım sözleşmesi gibi isimler taşıması farketmeksizin, yukarıda belirtilen ilkelere uygun olmalıdır. Bu ilkelere aykırı sözleşmelerin, "hile, dolandırıcılık, haksız fiil" gibi kavramlar çerçevesinde 4054 sayılı Yasa kapsamı dışına çıkarılması kabul edilemez.
- 2000 Çünkü, anılan Yasa'nın 4. maddesinde, dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama etkisi doğurabilecek nitelikteki teşebbüsler arası anlaşma ve uyumlu eylemler bile hukuka aykırı kabul edilip yasaklanmıştır. Bundan farklı bir yorum, 4054 sayılı Yasa'yı ihlal eden anlaşmalara, yatay veya dikey nitelik taşıması farketmeksizin, müdahale edilememesi sonucunu doğurabilir. Örneğin "bir teşebbüsün, X malının tedarikini, 'alıcının, Y asgari fiyatından satış yapması' şartına bağlaması"nın savunmalarda belirtilen gerekçeler çerçevesinde kabulü, mezkur Yasayı ihlal eden "asgari satış fiyatının tespiti"ne izin verilmesi anlamına gelmektedir.

- 2010 Bu açıklamalar çerçevesinde, "bir bayinin mal bedelini üreticiye ödememesi ile taahhüt ettiği bölgeye söz konusu malı sevk etmemesi arasında doğurulan zarar ve sözleşmeye riayetsizlik açısından fark yoktur" şeklindeki savunmaya da cevap verilebilir. Aradaki fark, ikinci durumda, yukarıda yapılan açıklamalarla ortaya

konulduğu üzere, rekabetin bozulması; dolayısıyla, 4054 sayılı Kanun'un ihlal edilmesidir.

### 1.2.6. Değerlendirmelere İlişkin Açıklamalar

2020 Çimento homojen bir maldır ancak aşağıdaki belgelerde belirtilen etkenler tüketici tercihleri üzerinde etkili olarak fiyat farklılıkları meydana getirmektedir:

1. OYSA Niğde bayisi Hasan AYDOĞAN'ın, "...Karaman'da Konya çimento da satılıyor ama bizim fiyatımız biraz daha ucuzdur. Çünkü bizim çimentonun rengi biraz açıktı önceden. Şimdi düzeldi ama kalite olarak düşük olduğu düşünülüyor, bu yüzden Konya çimentodan biraz daha ucuza satıyoruz..." şeklinde bir ifadesi bulunmaktadır.

2030 2. Raportörler tarafından yöneltilen "Aynı tip çimentoda, üreticilere bağlı olarak kalite farkı söz konusu mudur? Tüketicilerin tercihlerine bağlı olarak fiyat farklılıkları oluşabilir mi?" sorusuna YLOAÇ yetkilisi, "Hiçbir çimento üreticisi belirlenmiş standartların altında üretim yapamaz; ancak bazı fabrikalar hiçbir dalgalanma olmadan, bu asgari standartların üzerinde üretim yapmaktadır. Bu tüketici tercihlerini etkileyen bir faktördür. Bilimsel olmamakla beraber çimentonun açık ya da koyu renk olması da, özellikle kırsal kesimde tercihleri etkilemektedir. Bu bölgelerde, hammaddesi nedeniyle daha koyu renk olan çimentolar tercih sebebidir. Benzer şekilde, hemşehricilik de tüketici tercihlerini etkiler. Bu nedenle örneğin Ankara'da, Baştaş ve Set en azından geçmiş senelerde daha çok tercih edilirdi. Keza, tüketicilerinize verdiğiniz hizmet ve bu sayede oluşan marka imajı da önemlidir. 2040 Örneğin, Şirketimiz, 1999'da 'Müşteri Teknik Hizmetler Servisi (Gezer Laboratuvar)' kurmuştur. Bu gezer laboratuvarla tüketicilerin teknik sorunlarına çözüm üretilmeye çalışılmaktadır. Bu laboratuvar, müşteri talebinin Şirketimize yönelmesi ve böylece, bir dahaki siparişini bize vermesi amacıyla yönelik bir pazarlama aracıdır. Ayrıca belediyeler, üniversiteler, kamu kuruluşları ve sanayi ve ticaret odaları ile birlikte tüketicileri bilinçlendirmek için, çimento ve beton yapımı, bakım ve kullanım koşullarını içeren seminerler düzenlenmektedir. Bunlar, Şirketimizin pazara ve tüketicilere verdiği önem çerçevesinde, tüketicilerin bilinçlendirilmesi ve bu sayede fabrikalarımız çimentosuna yönelik ilave bir talep sağlanabilmesi için yapılan uygulamalardır. Bütün bunlar tüketici tercihlerinde ve dolayısıyla fiyat üzerinde etkilidir. Başka bir deyişle, aynı fiyat koşullarında bazı üreticilerin çimentoları tercih 2050 konusu olmaktadır" cevabını vermiştir. Benzer cevaplar, Konya Çimento, OYSA Niğde, Çimsa Kayseri, BÇS, Set Ankara ve Baştaş'ta hazırlanan tutanaklarda da yer almaktadır.

3. Eşim Ticaret Müdürü Nafi MAKAROÇ'UN ajandasının 26.6.1999 tarihli sayfasında:

"Çifteler (Cönger Ticaret)

- 1) Duranlar Tic. Bursa
- 2) Tuncer Tic. Bursa
- 3) Mustafa Kocayayla Bursa

2060

Bant 750.000, 13.000, + KDV

Şantiye 900.000, -

Çiftelerde tonda 500.000 TL/Ton fark olursa yine Eskişehir tercih ediyorlar.”

ibaresi bulunmaktadır.

4. Set Afyon Pazarlama ve Satış 3 Yıllık Plan Sunumu-Kuvvetli ve Zayıf Yönler Analizi'nde, “Ürün” başlığı altında, zayıf yönler olarak belirtilen hususlardan biri; “pazarda koyu renkli çimento talep edilmesine rağmen üretilen çimento renginin açık olması”dır.

2070

Yukarıdaki belgeler tüketicilerin bir dereceye kadar marka tercihinin olduğunu ortaya koymaktadır; başka bir deyişle belli bir fiyat marjına kadar bazı üreticilerin ürünleri tercih edilmektedir. Bu durum, aynı pazarda yer alan teşebbüsler arasında fiyat farklılıklarına neden olabilmektedir. Keza, nakliyeye ve dikey kısıtlamalara ilişkin analizlerde değinildiği üzere, bu maliyetin hesaplanmasında pek çok faktör etkili olmakta ve yaklaşık değerler bulunabilse bile kesin bir miktar söylemek imkanı bulunmamaktadır. Bu nedenlerle fiyat analizleri, nakliye dahil fiyatlar üzerinden değil, fabrikaların çıkış fiyatları üzerinden ve fiyat artış tarihleri itibarıyla yapılacaktır. Bunun dışında, gerekli görülen yerlerde diğer açıklamalara da yer verilecektir.

2080

#### **I.2.7. Baştaş Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.**

##### **I.2.7.1. Baştaş, BÇS, Set Ankara ve YL Hasanoğlan'ın Ankara PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem ve Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

###### **I.2.7.1.1. Delil ve Tespitler**

2090

Aşağıdaki belgeler, Ankara pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin birbirleri ile, başta satış miktarlarına ilişkin bilgi değişimi konusunda olmak üzere, sürekli bir iletişim içinde olduğunu göstermektedir:

1. YLOAÇ'tan alınan, “1996 Objectivities Of Trade Coordinationship” başlıklı belgede, “Rakiplerin stratejilerini takip etmek ve onlarla daha iyi ilişki kurarak çimentoyu en iyi fiyatlardan satmayı denemek (Ankara Dışı: Oyak / Sabancı - Ankara: Set / Baştaş / Bolu)” ifadesi yer almaktadır.

2100

2. YLOAÇ Ticaret ve Hazır Beton Koordinatörü İlhami YUMAK'IN, J.F.SAUTİN'e hitap ettiği yazıda, “Yokluğumda, Kadir Büyükkara çimento, Selahattin Hacıoğlu beton satışlarına ilişkin ticari koordinasyon görevini üstlenecek...Fiyat artışları, pazarın durumuna ve rakiplerle yapılan toplantılara bağlı olarak belirlenecek” ifadesi bulunmaktadır.

2110 3. YLOAÇ Genel Koordinatörü Erdoğan PEKENÇ'in, YLOAÇ Pazarlama ve Satış Koordinatörü Kadir BÜYÜKKARA'yı değerlendirdiği 1998 Yıllık Performans Görüşmesi Formu'nda, "98 yılında rakipler ile yapılan toplantı hazırlıkları çok iyi bir örnek. Kadir bey özellikle dış ilişkilerde işini iyi planlaması ve önceliklerini sonuç alacak şekilde belirlemelidir" ve "Satış yöneticisi olarak ikna etme becerisini özellikle rakipler ile olan görüşmelerde, müşteriler ile olan ilişkilerde başarılı olmuştur" ifadeleri yer almaktadır.

4. YLOAÇ Çimento Pazarlama ve Satış Koordinatörlüğü 1998 Temmuz Raporu:

1) "RAKİPLER ÇİMENTO SATIŞ (97-98)" başlıklı sayfada, YL, Set, Baştaş ve Bolu başlıkları altında, Ankara pazarında, Temmuz ayı ile ilk 7 aylık satış miktarlarına yer verilmiştir.

2120 2) Aynı sayfada, YLOAÇ, Ünye+Bolu, Afyon+Ankara, Kayseri+Niğde, Ladik+Trabzon+Bartın, Konya+Baştaş ve Diğer başlıkları altında, İç Anadolu ve Karadeniz bölgesindeki rakiplere ilişkin Temmuz ayı ile ilk yedi aya ilişkin satış miktarlarına yer verilmiştir.

3) "RAKİPLER ÇİMENTO SATIŞ (97-98) GERÇEK ANKARA" başlıklı sayfada, YL, Set, Baştaş ve Bolu başlıkları altında, Ankara pazarındaki Temmuz ayı ile ilk 7 aylık satış miktarlarına, Set ve Baştaş'ın Ankara dışı satışları hariç tutularak, yer verilmiştir.

4) "ORTA ANADOLU 97-98 SATIŞ KARŞILAŞTIRMALARI" başlıklı sayfada, YLOAÇ ile Afyon, Ankara, Baştaş, Eskişehir, Konya, Niğde ve Çimsa Kayseri fabrikalarının, 1997 –1998 ilk yedi aylık satış miktarlarına yer verilmiştir.

2130 5) "ORTA ANADOLU 97-98 SATIŞ KARŞILAŞTIRMALARI – BAŞTAŞ VE ANKARA DIŞI SATIŞLARI HARIÇ" başlıklı sayfada, YLOAÇ ile Afyon, Ankara, Baştaş, Eskişehir, Konya, Niğde ve Çimsa Kayseri fabrikalarının, 1997–1998 ilk yedi aylık satış miktarlarına, Baştaş ve Set Ankara'nın Ankara dışı satışları hariç tutularak, yer verilmiştir.

Bu çalışmada belirtilen satış miktarlarının, ismi geçen teşebbüslerin satış miktarlarını yansıttığı Kurul tarafından tespit edilmiştir.

2140 5. 7.7.1999 tarihli "YLOAÇ 1999 İlk Yarı Yıl Değerlendirmesi"nin, "RAKİPLER ÇİMENTO SATIŞ (99-98)" başlıklı sayfasında, YLOAÇ dışında, Ünye+Bolu, Afyon+Ankara, Kayseri+Niğde, Ladik+Trabzon+Bartın, Konya+Baştaş ve Diğer alt başlıkları altında, İç Anadolu ve Karadeniz bölgesindeki rakiplere ilişkin Haziran ayı ile ilk altı aya ilişkin satış miktarlarına yer verilmiştir. Bu miktarların ilgili teşebbüslerin satış rakamlarını yansıttığı Kurul tarafından tespit edilmiştir.

6. YLOAÇ'tan alınan, rakip teşebbüslerden toplanan satış miktarlarının, TÇMB verileriyle karşılaştırıldığı çalışmada şu ifadeler bulunmaktadır:

"1. Müstahsiller Birliği verileri ile bizim topladığımız veriler arasında

	<i>Bizim veriler</i>	<i>Müst.Birliği</i>	<i>Fark</i>
2150	<i>İç Anadolu 5.543</i>	<i>5.662</i>	<i>119</i>

1- Farklılık İç Anadolu'da Baştaş, Eskişehir satışlarındaki farklılık verilen bilgiden kaynaklanmaktadır.

*Karadeniz bölgesinde bizim veriler ve Müstahsiller Birliği verileri*

	<i>Bizim veriler</i>	<i>Müst.Birliği</i>	<i>Fark</i>
Karadeniz	<i>3.979</i>	<i>4.413</i>	<i>434</i>

2160 *Bu sonuç tüketim hesaplamalarını oldukça değiştiriyor.*

*Tahminimizce farklılık Bolu'nun satışlarını bize düşük vermesinden kaynaklanıyor. Ayrıca, Ünye'nin Çayeli terminalinin açılmasından sonra, bu terminalden yapılan satışlar gizlenmiş olabilir.*

*Bunun dışında, az da olsa Karçimsa satış rakamlarını gizlemiş olabilir.”*

7. BÇS Ankara'dan BÇS'ye gönderilen günlük faaliyet raporlarında;

- 05.07.1999 tarihli raporda; *“Ankara piyasasında çimento satış fiyatları ile ilgili inceleme yapıldı, gerekli görüşmeler yapıldı”,*

2170 - 06.07.1999 tarihli raporda; *“Çimento satışlarının azalması nedeni ile fiyat araştırması yapıldı, Ankara piyasasında daha çok Bursa çimentonun varlığı gözlemlendi. Diğer fabrikalar ve bayiler ile görüşmelere devam ediliyor” ve “Torbalı ve dökme çimento satışına devam edildi. Piyasa çimento fiyatları ile ilgili bilgi akışı sağlandı”,*

ifadeleri yer almaktadır.

2180 8. Set Ankara'dan alınan “23-25 Haziran 1998 toplantıları notları” başlıklı belgede, *“5) BAŞTAŞ- Trası nereden alıyor (Yibitaş ile beraber) ileriye dönük olarak ne yapmak istiyorlar. Yeni fırın yapacaklar mı?- Ziyaret edelim”* ifadesi yer almaktadır.

2190 9. Baştaş Genel Müdürü Lütfi BAŞ'ın masasında bulunan 30.9.1999 tarihli belgede, Baştaş, Set ve YB/LF başlıkları altında, Baştaş ve Set'in ilk 9 aylık, YL'ninse ilk 8 aylık satış miktarları, “dökme-ambalajlı-toplam” ve “iç-dış” ayrımını içerecek şekilde yer almaktadır. Keza, “Hazır Beton” başlığı altında, Baştaş, İstaş, Çelikler, Şerbetçi, Özkardeşler (Baştaş'ın grubu olarak); Set, Evren, Erişsan (Set'in grubu olarak); Yibitaş Lafarge, Birlik, Çelikler (Yibitaş Lafarge'ın grubu olarak) ve Bolu hazır beton tesislerinin m3 cinsinden üretim miktarlarına ve bu tesislerin aldığı dökme tonajlarına yer verilmiştir. Bütün bunların ardından da, Baştaş, Set, Lafarge ve Bolu başlıkları altında, 1997 ve 1998'in tamamına, 1999'un ise Ağustos ayına kadar olan dönemde, ilgili teşebbüslerin aylık satış miktar verilerine dayanan bir grafik

hazırlanmıştır. İlgili belgelerin üstüne, Baştaş Genel Müdürü Lütfi BAŞ tarafından, Raportörlerin bilgisi dahilinde, açıklama olarak "Tahmini Satışlar" ve "Çimento Araştırmalarına Göre Fabrikaların Çimento ve Hazır Beton Tahmini Satış ve Pazar Payları" şeklinde not düşülmüştür. Ancak, ilgili teşebbüslerden Kurumumuza, bilgi isteme yazısına cevaben gönderilen satış miktarı verilerinden, bunların gerçeği yansıttığı anlaşılmıştır. Başka bir deyişle, ilgili teşebbüsler arasında satış miktarlarına ilişkin olarak aylık bir bilgi alışverişi (dolayısıyla aylık temaslar da) gerçekleşmiş; 30.9.1999'da da taraflar biraraya gelip çok daha ayrıntılı bir analiz yapmışlardır. Nitekim, 1.10.1999'da Baştaş ve Set Ankara, 2.10.1999'da ise YL fiyatlarını artırmıştır<sup>6</sup>.

2200

Yukarıdaki belgelerle gösterilen iletişimin en açık sonucu ise 16.12.1999'da ortaya çıkmıştır:

10. Baştaş Genel Müdürü Lütfi Baş'ın masasında bulunan 16.12.1999 tarihli not:

"16.12.99

\* 23.000 187.12.99 10+40

2210 \* 25.000 258.12.99

HAZIR BETON  
23.000 X 0.70 = 16.100.000

Ufuk bey  
Mehmet bey  
Şener bey

545  
45.8 \$/Ton

	<u>Baştaş</u>	23		
	Konya	21		
2220	Niğde	21		
	Kayseri	21		KÇ 32,5
	Nevşehir	21		PKÇ 32,5
	Samsun	20		
	Ünye	20		18/B
	Eskişehir			20/S
	Bursa			21/YL + B
	Adana	21		
	Çimsa	21		
	İzmir	21	1999	7.2 gerileme
2230	İstanbul	23	1998	var.
	Karçimsa			<u>BS 18</u>
	Bolu		14+2	17.12.99
	Çorum		16+2	20.12.
			17+3	30.12."

İlgili belgenin üstüne, Baştaş Genel Müdürü Lütfi BAŞ tarafından, Raportörlerin bilgisi dahilinde, açıklama olarak "Tahmini Fiyatlar" şeklinde not düşülmüştür. Buna karşın

<sup>6</sup> Baştaş ve YL, bir ton PKÇ 32,5 torbalı çimentonun bant satış fiyatını, 21.500.000 TL.'den 22.000.000 TL.'ye; Set Ankara, 17.500.000 TL.'den 18.500.000 TL.'ye çıkarmıştır.

<sup>7</sup> Önce 21 yazılmış; daha sonra üstü çizilip 18 olarak düzeltilmiştir.

<sup>8</sup> Önce 27 yazılmış; daha sonra üstü çizilip 25 olarak düzeltilmiştir.



2240 ilgili belge açık bir anlaşmadır. Çünkü, "18/B", 18.12.1999'da Baştaş'ın; "20/S" 20.12.1999'da Set Ankara'nın; 21/YL + B" ise, 21.12.1999'da YL Hasanoğlan ve BÇS'nin fiyatlarını, 23.000.000 TL'ye çıkartacağı anlamına gelmektedir. Nitekim aynen belgede belirlendiği üzere, Baştaş 18.12.1999'da, Set Ankara 20.12.1999'da, YL ve BÇS ise 21.12.1999'da, sırasıyla 22.000.000, 17.500.000, 22.000.000 ve 17.500.000 TL. olan bir ton PKÇ 32,5 torbalı çimentonun KDV hariç bant satış fiyatını 23.000.000 TL.'ye çıkarmıştır.

Anlaşmanın tek bir fiyat artışı ile sınırlı olmadığı "\*25.000 (27'nin üstü çizilerek) 25.12.99" ifadesinden anlaşılmaktadır. 27.12.1999'da, Baştaş ve YL; 28.12.1999'da Set Ankara; 29.12.1999'da ise BÇS, fiyatlarını 25.000.000 TL'ye çıkarmıştır.

2250 Böylece yine ilgili belgede belirlendiği üzere, fiyatlar yaklaşık 45,8 ABD Doları/Ton seviyesine getirilmiştir. Bu bulguları destekleyen diğer belgeler aşağıda yer almaktadır:

11. BÇS Ankara'dan BÇS'ye gönderilen günlük faaliyet raporlarında şu ifadeler yer almaktadır:

- 2260
- 22.12.1999 tarihli raporda; *"Ankara piyasasındaki çimento satış ve şekilleri ile ilgili fabrikalar da izlenimler yapıldı"*,
  - 23.12.1999 tarihli raporda; *"Belirlenen zamlı çimento fiyatlarından sonra Ankara piyasasındaki çimento satışı ile ilgili incelemede bulunuldu, detay bilgi iletişimi sağlandı"*,
  - 24.12.1999 tarihli raporda; *"Toplam 120 ton çimento satışı yapıldı. Satış ile ilgili Ankara piyasasında incelemelerde bulunuldu. Bilgi iletişimi sağlandı"*.

12. Baştaş Genel Müdürü Lütfi Baş'ın ajandasının 24.1.2000 tarihli sayfasındaki not aşağıdaki gibidir:

*"\*YB/LF Saat 10.00*

*\*Çimtek*

2270 *45 \$ korunuyor her ay yarım \$ zam yapıyoruz*

*PKÇ*

*KÇ"*

2280 13. YLOAÇ'ın savunmasında, yukarıdaki ajanda notuna ilişkin olarak, *"Lütfi Baş'ın 2000 yılı ajandasının 24 Ocak tarihli bölümünde yer alan, YLOAÇ ile görüşüleceğine ilişkin kayıt, YLOAÇ Genel Koordinatörü Erdoğan Pekenç'in, BAŞTAŞ Genel Koordinatörlüğü'ne atanan Fransız uyruklu Gilbert Alcazer'in 2000 yılı başında bu göreve atanması nedeniyle yeni görevinde başarı dileklerini iletmek üzere gerçekleştirdiği ziyarete ilişkin bir randevu olup, Gilbert Alcazer de 10 Şubat 2000 tarihinde nezaket gereği buna karşılık vererek, YLOAÇ'ı ziyaret etmiştir..."* ifadesi bulunmaktadır.

14. Baştaş'ın savunmasında ise, konuya ilişkin olarak, "...Oysa, yıllardır ilk kez böyle bir ziyaret yapılmıştır. Bu ziyaretin de sebebi BAŞTAŞ'ta göreve başlayan Fransız Gilbert Alcazer'e 1999 Yılı sonlarında yapılan tanışma ziyaretine nezaketen karşılık vermektir. Esasen 24.02.1999'da saat 10.00'da gerçekleştirilen bu ziyaret bir nezaket ziyareti olmaktan öteye geçmemiş, bu nedenle çok kısa sürmüştür. Bundan da anlaşılacağı gibi ziyaretin bunun dışında bir amacı bulunmamaktadır..." ifadesi yer almaktadır.

2290

Gerek Baştaş'ın gerekse de YL'nin varlığını kabul ettiği 24.01.2000 tarihli buluşmada, 16.12.1999 tarihinde, 45,8 ABD Doları olarak belirlenen fiyatın da devamı teyit edilmiştir.

Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerde yapılan yerinde incelemelerde bulunan şu belgeler de, pazarda rekabetin bozulduğu sonucunu desteklemektedir:

15. Haziran 1998 Tarihli Lafarge Turkey Central Anatolia Strategy Review Extension çalışması:

2300

1) "Strategic Options New Assumptions" başlıklı sayfada, "YLOAÇ fiyat savaşı tehdidine bağlı olarak Ankara pazarında yapay bir pazar payını sürdürülebilmektedir" ifadesi yer almaktadır.

2) "Price Sensitivity in Ankara" başlıklı sayfada, "Ankara'daki 5 \$/t'luk fiyat ödülünün nedeni fiyat savaşı tehdidir. YLOAÇ'a rakiplerini fiyat savaşı ile tehdit etmesine bağlı olarak Ankara'da pazar payı bırakılmıştır." ifadesi yer almaktadır.

2310

3) "Ankara Market Competitive Pressure from Outside Players" başlıklı sayfada, "Fakat, bugün, Konya ve Bolu gibi aktörler pazara girebilir ve YLOAÇ'a bırakılan %23 pay üzerinde hak iddia edebilir" ifadesi yer almaktadır.

4) "Additional Strategic Options Incremental NPV – Price in Ankara: 35\$/t" başlıklı sayfada, "Ankara'da %23 pazar payı ile 35 \$/t fiyatı koruyabilen seçenekler YLOAÇ'ın Konya ve Bolu'yu pazarın dışında tutabilme kapasitesine bağlıdır" ifadesi yer almaktadır.

2320

5) "Conclusion" başlıklı sayfada, "İktisadi fiyattan yaklaşık 5 \$/t daha yüksek olan fiyat ödülünün korunabilmesi, Bolu, Konya gibi nakliye dahil maliyetleri Ankara'daki oyunculara çok yakın olan dış oyuncuların davranışlarına bağlıdır. Bu dış oyuncuların varlığında, %23 pazar payını ve 5 \$/tonluk fiyat ödülünü koruyabilmek zordur" ifadesi yer almaktadır.

16. YLOAÇ'tan alınan Corporate Value Associates Raporu'nda, *"Ankara Pazarı: Pazardaki liderlerin "rekabetçi şemsiye" oluşumları (Baştaş/Set arası fiyat/pazar payı değiş tokuşları) dolayısı ile YLOAÇ'ın Ankara'daki rekabetçi durumu, "fazlasıyla iyi (abartılı)" görülmektedir (%23 reel pazar payına karşın %8 teorik pazar payı)..."* ifadesi bulunmaktadır.

2330 17. YLOAÇ'ın savunmasında, "...CVA tarafından hazırlanan ve Önaraştırma Raporunda atıf yapılan bu çalışmada, örneğin, Ankara pazarına gelecekte kapasite arttırarak girebilecek ve çimento satışı yapacak iki fabrikanın bulunabileceği ve bu durumun Ankara satışlarını etkileyebileceği belirtildikten sonra, özellikle Konya ve Bolu fabrikalarının üretim maliyetlerinin daha düşük olması dolayısıyla Hasanoğlan fabrikasının %23 pazar payını koruyamayacağı ifade edilmektedir. Bu durum CVA'in yaptığı pazar analizi sonucunda ortaya çıkmış olan iktisadi bir değerlendirmedir...Bağımsız bir kuruluş tarafından hazırlanan bu pazar araştırmasının YLOAÇ'ı bağlayıcı nitelikte olması ve bu çalışmada öngörülen senaryoların YLOAÇ'ın eylemleri gibi değerlendirilmesi söz konusu olamaz..."

2340 denilmektedir. Bağımsız bir kuruluşun hazırladığı iktisadi değerlendirmenin yukarıda değinilen sonuçları ortaya koyması, Kurul'un Ankara pazarı hakkındaki kanaatlerini destekler niteliktedir.

18. Set Group'tan alınan, Stratejik Plan 1998–2002 çalışmasında, *"Ankara pazarında üç uluslararası grubun nihai tahlilde sürekli bir stabiliteyi sağlayacağı"* belirtilmektedir.

19. Set Group'tan alınan 28.5.1999 tarihli Türkiye Sunumu'nun "Ankara" başlıklı sayfasında, *"Pazardaki oyuncular arasındaki iyi klinker anlaşmaları, iç pazardaki sürdürülebilir stabiliteye katkı sağlayacak"* ifadesi yer almaktadır. Bu stabilitenin varlığı, aynı belgedeki *"Ankara ve İstanbul bölgeleri, dışarıdan gelen sürekli tehditlere rağmen, genellikle, satış miktarı ve fiyatlarını koruyabilmektedir"* ifadesi ile de ortaya konmaktadır.

2350

20. 7.10.1997 tarihli Esçim III. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu'nda yer alan Satış Müdürü Nafi MAKAROÇ'un, *"Baştaş dışarıya fiyat kırarak giriyor. Ankara bölgesi satışları için Set'le anlaşılıyorlar..."* şeklindeki sözleri analizleri destekleyici bir gözlemdir.

#### 2360 I.2.7.1.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler

İlgili teşebbüslerin, yukarıda yer verilen delil ve tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalardan ilki, *"pazarın şeffaf yapısından dolayı, rakiplerin fiyatlarının öğrenilebildiği ya da doğru biçimde tahmin edilebildiğidir."*

Baştaş'a rakip teşebbüslerin, 16.12.1999 tarihli belgede yer alan fiyatlarını, anılan tarihten sonra duyurdukları düşünüldüğünde (örneğin YL, 27.12.1999'dan itibaren uygulayacağı fiyatın deklarasyonunu, 24.12.1999'da yapmıştır), mükemmel biçimde tahmin yapıldığı anlamına gelen ilgili savunmanın kabulü mümkün değildir.

2370

İkinci savunma, *“gerek 16.12.1999 tarihli belgede gerekse de diğer belgelerde rekabetin bozulması amacıyla yönelik bir irade uyuşmasının bulunmadığı; oysa, bir anlaşmadan söz edebilmek için taraflardan birinin irade beyanının, karşı tarafca, açıkça veya zımnen kabul edilmesi gerektiği”* şeklindedir.

2380

Kurul, tüm modern rekabet otoritelerinin yaptığı gibi, *“smoking gun”* niteliğindeki yukarıda değinilen belgeleri bir bütün olarak değerlendirmiş ve bu belgelerin doğruluğunu ortaya koyan bir analizle anlaşma sonucuna ulaşmıştır. Çünkü sonradan Avrupa Komisyonu Rekabet Dairesi Kartel Birimi'nin başına geçecek J. JOSHUA'nın da belirttiği gibi (JOSHUA, J. (1999), *“Cartels and Conspiracies: The Turning of The Tide?”*, IBC Advanced EC Competition Law Conference, Brussels, s.8.) *“gizli kartel anlaşmaları ticari sözleşmelere benzemez; uzlaşmalar nadiren yazılı hale getirilir. Bir kanıt katılımcıların hepsinde bulunmaz. Dolayısıyla delilleri yok etmekte en başarılı olanı ödüllendirmek yanlış olur...İhlalleri ve delilleri bütün olarak değerlendirmek yerine parçalamak bir savunma taktiğidir.”*

Üçüncü savunma, *“fiyatların ilgili dönemde 45,8 \$/ton seviyesine ulaşmadığı”* şeklindedir.

2390

Bu seviyeye ulaşıldığı, hatta aşıldığı, bizzat Baştaş'ın savunma eki olarak gönderdiği 21-31.12.1999 tarihleri arasında ilişkin fatura dökümündeki 46,23 ABD Doları/ton'luk satışla ortadadır.

İlgili teşebbüsler son olarak, *“16.12.1999 tarihli belgede, liste fiyatlarının yer aldığı; oysa satışların genellikle daha düşük fiyatlardan yapıldığını”* belirtmiştir.

2400

Öncelikle, yukarıdaki fiyatların, bilgi isteme yazılarına cevaben Kurumumuza gönderilen fiyat listelerine ve faturalara, yerinde incelemelerde bulunan belgelere (şirket içi yazışmalar, alıcılara gönderilen faks mesajları gibi) ve teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadelerine dayandığı söylenmelidir. Nitekim, ilgili teşebbüslerce de kabul edildiği üzere, bu fiyatların uygulaması bulunmaktadır. Bunlardan farklılaşmaların ise, teşebbüs yetkililerinin yine tutanağa geçen ifadelerinde de yer aldığı üzere, bağlantılı satış, fiyat değişikliğinin ardından alıcılara belli bir dönem için eski fiyattan mal verilmesi gibi nedenleri olabilmektedir. Kaldı ki, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde *“her türlü satım şartı”*nın tespiti yasaklanmıştır. Dolayısıyla liste fiyatlarının, teşebbüslerce birlikte belirlenmesi de anılan Kanun'un ihlali niteliğindedir. Nitekim liste fiyatlarının tespitine ilişkin anlaşmaların bu piyasada önemli sonuçları da bulunmaktadır. Çünkü, sektörde bağitlanan uzun dönemli tedarik sözleşmelerinde, *“alıcılara, rakiplerin deklare ettiği fiyatlar üzerinden belli bir oranda indirim yapılacağı”*na dair hükümler yer alabilmektedir. Bu tür hükümler, alıcıların, rekabetçi bir fiyat elde ettiklerini düşünmelerini sağlasa da; teşebbüsler arasında liste fiyatlarına ilişkin bir anlaşma yapıldığında farklı bir sonuç ortaya çıkacaktır. Çünkü böyle bir anlaşma, söz konusu olayda olduğu ve teşebbüslerce de reddedilmediği üzere, ortalama satış fiyatlarının yükselmesini sağlamaktadır.

2410

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Baştaş, BÇS, Set Ankara ve YL Hasanoğlan'ın Ankara PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında fiyat tespiti konusunda 1.1.1998-15.12.1999 tarihleri arasında uyumlu eylem içinde oldukları iddiasını ispatlamaya, fiyat hareketleri genellikle uyumlu olmadığından, yeterli delil bulunmadığı; buna

2420 karşılık aynı teşebbüslerin 16.12.1999 tarihinden itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.7.2. Baştaş ile BÇS'nin Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Baştaş'ın 25 ABD Doları/tona varan bir kar ile girebileceği Bolu bölgesine satışı bulunmamaktadır. Ancak bu analizin, Baştaş ile BÇS'nin pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

2430

#### **I.2.7.3. Baştaş ile Esçim'in Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu iddiaya ilişkin olarak aşağıdaki belgeler tespit edilmiştir:

1. Baştaş Genel Müdürü Lütfi Baş'ın masasında bulunan tarihsiz belgede, *"Eskişehir Çim. (Nafi Bey) Küpeliler Eskişehir içine ardiye ve inşaatlara torbalı çim. indiriyor"* ifadeleri yer almaktadır.

2440

2. 03.10.1997 tarihli Esçim I. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu'nda, Genel Müdür Sadık AKALAN'ın, *"Küpeli ile ESÇİM'in problemi kalktı. Biz diğer şehirlerde bayi açmadık, onlarda Eskişehir'de bayi açmıyor. Centilmenlik ilişkisi yürüyor..."* şeklindeki sözleri tespit edilmiştir.

Analizi yapılan 1998-1999 döneminde Baştaş'ın, Eskişehir'e satışı bulunmamaktadır. Esçim ise, Ankara'ya hepsi torbalı olmak üzere 1998'de 4149 ton, 1999'da ise yalnızca Temmuz ayına kadar 821 ton çimento göndermiştir. Yapılan analizler, Baştaş ile Esçim'in birbirlerinin ana hinterlandlarına 26 \$/tona varan karlarla satış yapabileceğini göstermektedir. Ancak bu belge ve analizlerin, Baştaş ile Esçim'in pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

2450

#### **I.2.7.4. Baştaş ile Set Afyon'un Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Baştaş'ın 25 ABD Doları/tona varan bir kar ile girebileceği Afyon bölgesine satışı bulunmamaktadır. Ancak bu analizin, Baştaş ile Set Afyon'un pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

2460

#### **I.2.7.5. Baştaş ile Set Ankara'nın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

YLOAÇ'tan alınan Corporate Value Associates Raporu'nda *"Ankara Pazarı: Pazardaki liderlerin "rekabetçi şemsiye" oluşumları (Baştaş/Set arası fiyat/pazar payı değiş tokuşları) dolayısı ile YLOAÇ'ın Ankara'daki rekabetçi durumu, "fazlasıyla iyi"*

(abartılı)” görülmektedir (%23 reel pazar payına karşın %8 teorik pazar payı)...” ifadesi bulunmaktadır. Ancak bu belgenin, Baştaş ile Set Ankara'nın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

2470

#### **I.2.7.6. Baştaş ile YLOAÇ'ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Baştaş'ın 26 ABD Doları/tona varan bir kar ile girebileceği Yozgat ve Çorum bölgelerine satışı bulunmamaktadır. Ancak bu analizin, Baştaş ile YLOAÇ'ın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

2480

#### **I.2.7.7. Baştaş'ın, Bayilerin Bölge Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

##### **I.2.7.7.1. Delil ve Tespitler**

1. 9.8.1994'te, Yurtseven Ltd.Şti. adına Sefer YURTSEVEN, Özeroğlu Ticaret adına Ali ÖZER, ŞEK-SAN Ltd.Şti., Ali ALTAN ve Aydın KESKİN tarafından imzalanmış taahhütnamede, “09.08.1994 tarih itibarı ile BAŞTAŞ Çimento Fabrikasından alacağımız çimentoyu Kırıkkale ve ilçelerine satacağımızı taahhüt eder Ankaraya veya Kırıkkale dışına çıkmıyacağımıza söz veririz” ifadeleri yer almaktadır.

2490

2. 9.8.1994'te, Yıldırımlar Ltd.Şti. tarafından imzalanmış taahhütnamede, “Fabrikanızdan bant teslimi torbalı alacağım çimentoları Kırıkkale civarı ilçe ve kasabalarında pazarlayacağımdan hiç bir surette Ankarada satmıyacağıma taahhüt ederim” ifadeleri yer almaktadır.

3. 23.3.1995'te, Özcan Ticaret adına M.K. ÖZCAN tarafından imzalanmış taahhütnamede, “23.03.1995 tarihi itibarıyla fabrikanızdan ÖZCAN TİCARET adına alacağım Torbalı Çimentoyu Çankırı, Şabanözü, Çerkeş, Orta, Atkaracalar, Ilgaz, Kurşunlu, Eldivan, Yapraklı, Eskipazar ve Tosya dışında başka il ve ilçelere pazarlamayacağımı beyan ederim. Aksi takdirde tarafınıza verdiğim 8459876 nolu Halk Bankası Şabanözü/ÇANKIRI şubesi çekinin, bölge dışına satılan çimento bedelinin iki misli olarak doldurulup, tarafınızdan tahsil edileceğini kabul ederim” ifadeleri yer almaktadır:

2500

4. Baştaş yetkilileri, Raportörler tarafından yöneltilen “Dağıtım sisteminiz nasıl?” sorusunu, “Ankara, Çankırı, Kastamonu, Adapazarı, İstanbul (Anadolu), Kütahya ve Bursa illerine çimento sevkıyatı yapıyoruz. İsteyen herkese satış yapıyoruz. Bayilik sistemimiz yoktur. Fabrikamızdan mal satınalan kişi ticari faaliyetini sürdürdüğü bölgede satış yapması gerekir. Dışarıya yani başka bir bölgeye satış yapmaması gerekir. Başka bir bölgeye satan satıcıya oluşan fiyat farkını alırız, bir daha da mal vermeyiz. Satıcının bu yaptığı hırsızlıktır. Çünkü biz taşıma maliyetini sübvans ederek satıyoruz”; “Farklı ambalaj uygulamanız bulunmakta mıdır?” sorusunu ise, “Evet farklı ambalaj uygulaması yapmaktayız. Ankara için siyah şeritli

2510

2520 *torba, Ankara dışı içinse yeşil şeritli torba kullanmaktayız. Hemen belirtmek gerekir ki, Polatlı, Beypazarı, Nallıhan gibi Ankara'nın uzak ilçelerine de oradaki piyasa koşulları gereği yeşil torba ile satış yapılmaktadır. Buna karşılık, Kırıkkale iline, fabrikamıza yakınlığı sebebiyle siyah torba ile satış yapmaktayız. Bu uygulamanın sebebi, düşük fiyatlı çimentonun yüksek fiyatlı bölgelerde satılmak suretiyle elde edilecek haksız kazancın önlenmesidir. Farklı ambalaj sayesinde çimentonun nerede satıldığını takip edebilmekteyiz. Eğer yeşil torbalı çimento Ankara içinde satılırsa bayiler tarafından bize haber verilir. Malın boşaltıldığı yerdeki yetkililer ile görüşür ve hangi araç tarafından boşaltıldığını tespit ederiz. Bilgisayar kayıtlarımızdan o malın hangi araçla çıktığına bakıp sorumluyu buluruz. Bizim yıllardan beri çalıştığımız bayilerimiz hiçbir zaman bu tür davranışlar içine girmez. Ancak zaman zaman onlar vasıtasıyla bağlantı kuran alıcılar bu tür davranışlar içine girmektedir yani örneğin Çankırı için bağlantı yapıp malı Ankara'ya boşaltmaktadır. Fakat böyle çimento satışı yılda 500 tonu bulmaz" şeklinde cevaplamıştır.*

2530 Belgelerin ardından, Baştaş'ın satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

2540 Baştaş'ın standart sözleşmeler imzaladığı bayileri bulunmamaktadır. Buna karşılık ilgili teşebbüs, kendilerinden teminat alınan az sayıda çimento satıcısı ile ürününün dağıtımını yaptırmaktadır. Bu sistemdeki tek kural, çimentonun hangi bölge için alındıysa o bölgeye götürülmesidir. Buna aykırı davranışlara ise, hiç mal verilmemesine varan yaptırımlar uygulanmaktadır. Sistemin yaşatılabilmesi için gerekli temel kontrol ise, "farklı ambalaj" uygulaması ile sağlanmaktadır. Başka bir deyişle, Baştaş, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için başta farklı ambalaj olmak üzere çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, hiç mal verilmemesine varan yaptırımlar uygulamaktadır (yaptırım). Baştaş'ın satış sisteminin, tek elden dağıtım bölgeleri belirlenmediği için 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nden yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

2550 Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. Baştaş'ın satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği düşünülmektedir:

2560 Yapılan incelemeler neticesinde Baştaş'ın en yüksek pazar payının Ankara'da olduğu tespit edilmiştir. Bu pazar payına bağlı pazar gücü ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak Baştaş'ın en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Ankara pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, Baştaş'ın pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

Keza, rakip teşebbüslerle belli bir bölgedeki fiyat için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı fiyatlı bölgelerden bu bölgeye ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır. Nitekim, bir örnek olarak, TÇMB üyesi olmayan Uzan grubuna ait Bartın fabrikasının bu bölgede

oluşturduğu fiyat seviyesinin, Ankara bölgesindeki anlaşma ile belirlenen fiyat seviyesini tehlikeye düşürdüğü söylenebilir.

Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir.

2570

Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, Baştaş'ın rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "Baştaş'ın satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.7.7.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

2580

Baştaş'ın, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı genel nitelikli savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir. İlgili teşebbüs, bunun dışında, "09.08.1994 tarihli taahhütnamelerin, 4054 sayılı Yasa'nın kabulünden önce hazırlandığından Baştaş aleyhine kullanılamayacağını" ve "23.03.1995 tarihli taahhütnamenin uygulamasının terk edildiğini" söylemiştir.

Her iki savunmaya da verilecek ortak cevap, bu belgelerin hazırlanmasına esas teşkil eden satış sisteminin Baştaş tarafından halen kullanıldığının, bizzat anılan teşebbüs yetkililerinin tutanakla saptanan ve yukarıda yer verilen ifadeleriyle ortada olduğudur.

2590

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Baştaş'ın, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici uygulamalarda bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.8. Bolu Çimento Sanayii A.Ş.**

##### **I.2.8.1. BÇS, Baştaş, Set Ankara ve YL Hasanoğlan'ın Ankara PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem ve Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

2600

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.7.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.8.2. BÇS ile Baştaş'ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.7.2." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.8.3. BÇS ile Eşçim'in Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

2610

7.10.1997 tarihli Eşçim III. Stratejik Planlama Komitesi Toplantı Raporu'nda, Genel Müdür Sadık AKALAN'ın, "Bolu'nun müşterisini kapmamalıyız. Özellikle ucuz PÇ satmak doğru değil..." şeklindeki sözleri tespit edilmiştir. Yapılan analizler, BÇS ile Eşçim'in 32 ABD Doları/tona varan karlarla girebilecekleri birbirlerinin ana hinterlandlarına satışlarının bulunmadığını göstermektedir. Ancak bu belge ve



analizlerin, BÇS ile Eşçim'in pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**I.2.8.4. BÇS ile Set Ankara'nın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

2620

Set Ankara'nın 30 ABD Doları/tona varan bir kar ile girebileceği Bolu bölgesine satışı bulunmamaktadır. Ancak bu analizin, BÇS ile Set Ankara'nın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**I.2.8.5. BÇS, Akçansa ve Nuh Çimento'nun Marmara Bölgesi PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

2630

Bu bölümdeki değerlendirmeler, Akçansa'ya ilişkin bölümde yapılmıştır.

**I.2.8.6. BÇS'nin Bolu-Gerede Pazarında Aşırı Fiyat Uygulayarak Hakim Durumunu Kötüye Kullanması İddiası**

2640

Hakim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin davalarda, önce ilgili pazarın çizildiği, sonra çizilen pazarda hakim durumdaki bir teşebbüsün varlığının ortaya konulduğu ve son olarak da, bu teşebbüsün, hakim durumunu kötüye kullanıp kullanmadığının tespit edildiği bilinmektedir. Bu sıra çerçevesinde, ilgili ürün pazarı, çimento; ilgili coğrafi pazar ise, Bolu ve Gerede'dir (BÇS'nin, Düzce bölgesine satış politikalarında, Bolu ve Gerede'den farklılık olduğu için bu bölge ihmal edilmiştir).

Gerek pazarın tanımlanmasında gerekse de tanımlanan pazarda BÇS'nin hakim durumda olduğunun düşünülmesinde etkili olan belgeler şunlardır:

2650

1997 yılında, BÇS'ce, International Finance Corporation için hazırlanan raporda, "toplam 500.000 ton/yıl büyüklüğündeki Bolu-Düzce-Gerede pazarında BÇS'nin payının % 80 (dolayısıyla 400.000 ton) olduğu" söylenmektedir. Keza, BÇS 1999 Yılı İş Programı ve Bütçesi'nde, 1999 yılı için planlanan Bolu-Düzce-Gerede pazar payı, 350.000 ton satışla % 85'dir. Bu pazar payının, "Sektöre İlişkin Genel Bilgiler" bölümünde yapılan analizlerle birlikte değerlendirildiğinde, hakim durumu ispatlamaya yeterli olduğu düşünülmektedir. Nitekim, Şirketin IFC için hazırladığı metindeki, "rakip fabrikaların giremediği hiçbir bölge yoktur. Dönem dönem rakip firmalar Bolu merkeze dahi girebilmektedir. Ancak Bolu merkez diğer fabrikaların daha zor girebildikleri bir bölgedir" ifadesi de analizlerimizi desteklemektedir.

Yukarıda bizzat BÇS verilerinin ortaya koyduğu pazar tanımı ve hakim durum, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin Kurumumuza gönderdiği satış miktarı verileri ile de desteklenmektedir. Gerçekten de, analizi yapılan 1998-1999 döneminde Bolu il merkezine rakip fabrikaların satışı bulunmamaktadır.

2660

2670 Son olarak, BÇS'nin hakim durumda olduğu düşünölen Bolu-Gerede pazarında, "aşırı fiyat" uygulamak suretiyle bu konumunu kötüye kullanıp kullanmadığı sorusunun cevaplanması gereklidir. Yapılan incelemeler neticesinde, BÇS'nin hakim durumu ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağılı olarak, en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölgenin Bolu pazarı olduğu tespit edilmiştir. BÇS'nin öğütme tesisi ile faaliyet gösterdiği ve anlaşma ile rekabetin bozulduğunu yukarıda ortaya koyduğumuz Ankara pazarındaki fiyat ortalaması, Bolu-Gerede pazarına göre, tesisin 4. büyük oyuncu olarak sahip olduğu pazar gücünün de etkisiyle az da olsa daha yüksektir. Ancak BÇS'nin Bolu'daki entegre tesisinden Bolu-Gerede'ye mal sağlaması, daha düşük maliyete bağılı olarak bu pazardaki karlılığını daha yüksek kılmaktadır.

Ancak yukarıdaki belge ve analizlere rağmen, Kurul, herhangi bir doğal ya da hukuki tekelin bulunmadığı çimento pazarında, BÇS'nin hakim durumda olduğu Bolu-Gerede pazarında diğer bölgelere oranla daha yüksek fiyat uygulamasının, hakim durumun kötüye kullanılması şeklinde değerlendirilemeyeceğı sonucuna ulaşmıştır.

#### **I.2.8.7. BÇS'nin, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

##### **2680 I.2.8.7.1. Delil ve Tespitler**

BÇS'nin dikey sözleşmeleri aşağıdadır:

**1.** *BÇS ile Kenan Salındırma arasında<sup>9</sup>, 10 Mart-31 Aralık 1997 tarihleri arasında ambalajlı çimento satışına ilişkin olarak, 10.03.1997'de imzalanan anlaşmada aşağıdaki maddeler dikkat çekicidir:*

2690 *"6. Madde: Bayi satış ordinosu ve buna göre düzenlenen sevk irsaliyesinde belirtilen yer dışına sevk yaptığı takdirde, bayinin bayiliğı iptal edilecek ve 1.000.000.000 TL tutarındaki şirkete verdiği ceza çeki ceza olarak tahsil edilecektir. Pazarlama Şefliğinin konu ile ilgili tespiti ve raporu esas kabul edilecek, bayinin savunması dikkate alınmayacaktır.*

*7.Madde: Bayinin şirketin uyguladığı bölgesel fiyatların altında bant teslimi veya şantiye teslimi (ilgili bölge ile Bolu arasındaki fiili nakliye fiyatları dikkate alınarak hesaplanacaktır) çimento satan bayi tespit edildiğinde, bayi şirketin yapacağı bu tespite itiraz edemeyecek ve kendisine bir defaya mahsus ilgili bölge fiyatıyla serbest satış fiyatı arasındaki farkın 3 misli para cezası verilecektir. Tekerrüründe bayiliğı iptal edilerek, şirket nezdinde bulunan nakit teminatı ve ceza çeki tahsil edilerek irad kaydedilecektir."*

2700

**2.** BÇS ile Sel-Ni Ltd.Şti. arasında, 10.3-31.12.1997 tarihleri arasında ambalajlı çimento satışına ilişkin olarak, 10.03.1997'de imzalanan anlaşmadaki, "...Bayi

<sup>9</sup> 6 ve 7'nci maddelere karşılık gelen hükümlerin yer aldığı anlaşmalar, Doğa Ltd. Şti., Özaylar Ltd. Şti. ve Limit Ltd.Şti. ile de imzalanmıştır.

satışlarının % 80'ini peşin olarak, % 20 sini ise vadeli olarak yapabilecektir...” ifadesi dikkat çekicidir<sup>10</sup>.

3. BÇS ile Albayrak Ltd.Şti. arasında<sup>11</sup>, 01 Ocak-31 Aralık 1997 tarihleri arasında ambalajlı çimento satışına ilişkin olarak, 31.12.1996'da imzalanan anlaşmada, Kenan Salındırma ile imzalanan bayilik anlaşmasının 6. ve 7. maddeleri, 7. ve 8. maddeler olarak yer almaktadır. BÇS ile Albayrak Ltd.Şti. arasında bu anlaşmaya ek olarak 14.3.1997 tarihinde protokol imzalanmıştır. Protokoldeki şu ifadeler dikkat çekicidir:

“2- SÜRE VE UYGULAMA: İlgili bölgelerde çimento fiyatlarının istikrara kavuşması yolunda şirketin yapacağı tespitler doğrultusunda, şirket bu uygulamaya istediği zaman son verebilecektir.

4- CEZAI HÜKÜM: Bayinin yukarıda belirtilen bölgelere pazarlamak üzere aldığı çimentoyu başka bir bölgeye sevkettiğinin şirket tarafından tespit edilmesi halinde; Bayinin ilgili bölgeye sevkıyatı sağlamasına rağmen, çimento boşaltıldıktan sonra tekrar başka bir araç bayi veya alıcı kişi tarafından farklı bir bölgeye nakledilmesi durumunda; Bayinin, şirketin ilgili bölgelerde diğer fabrikalar ile rekabet edebilmek amacıyla kendisine fiyatlarda sağladığı bu toleransı bir başka bayiye dolaylı olarak kullandığının tespit edilmesi durumunda; hiçbir savunma ve açıklamaya müsaade edilmeksizin Bayi'nin 1997 yılı bayilik sözleşmesi (Protokol) tek taraflı iptal edilecek, her iki protokol düzenlenirken kendisinden teminat için alınan açık çekler tahsil edilecek, vadesi gelen gelmeyen tüm borçları şirket nezdinde bulunan teminatlarından tahsil edilecek ve eğer varsa diğer teminatları da şirket lehine irad kaydedilecektir.”

4. BÇS, 1998 yılından itibaren çoğunlukla “Tek Elden Satın Alma” ve “Tek Elden Dağıtım” başlıklı tek tip sözleşmeler uygulamaya başlamıştır. 31.12.1997 tarihinde BÇS ile Yurdakul Ltd.Şti. arasında 1 yıl süre ile geçerli olmak üzere akdedilen tek elden dağıtım sözleşmesi aşağıdaki gibidir:

#### “1-SÖZLEŞMENİN KAPSAMI:

İşbu sözleşme ile BÇS'nin ürettiği çimento ürünlerinin DAĞITICI tarafından yalnızca BÇS'den satın alınarak kendisine ihdas edilmiş bölge içerisinde (yeniden satıcılara ve müteahhit kullanıcılara) aktif olarak dağıtmasına ilişkin karşılıklı hak ve yükümlülükler belirlenmiştir.

#### 2-DAĞITICININ TEMEL YÜKÜMLÜLÜKLERİ:

A- Dağıtıcı aşağıda belirtilen yükümlülüklerinden herhangi birine riayet etmemesi halinde hiçbir ihtar ve ihbarı gerektirmeden tüm sevkıyatların durdurulacağını ve işbu sözleşmenin BÇS tarafından tek taraflı olarak fesh edileceğini, bu durumun DAĞITICIYA hiçbir tazminat hakkı doğurmayacağını peşinen beyan ve kabul eder...

c) Sözleşme konusu ürünleri yalnızca BÇS tarafından tek dağıtıcı olarak yetkilendirildiği bölge hudutları dahilinde aktif olarak pazarlayacağını ve dağıtacağını

<sup>10</sup> Kenan Salındırma ile imzalanan bayilik anlaşmasının 6 ve 7'nci maddeleri bu anlaşmada da yer almaktadır.

<sup>11</sup> Tamamen aynı hükümlere sahip bir anlaşma, Yurdakul Ltd.Şti. ile de yapılmıştır.

ve bu bölge dışında hiçbir surette bayi, depo, acente veya her ne nam ve ünvan altında olursa olsun aktif ticaret faaliyetlerinde bulunmayacağını, müşteri aramayacağını ve muvazaa oluşturacak biçimde bu yükümlülüğüne başka fertlerle vesair biçimde ihlal etmeyeceğini,...

2750 B- Dağıtıcı sözleşme konusu ürünleri ÇANKIRI MERKEZ, ŞABANÖZÜ VE ORTA ilçe sınırları içerisinde satabilecektir. Dağıtıcı her ne şekilde olursa olsun yukarıda belirtilen sınırların dışına BÇS onay vermedikçe satış yapamaz...

5- CEZAI ŞART:

A- DAĞITICI'nın sözleşme süresi içerisinde BÇS ile mutabakata varmadan yeniden satıcılığı bırakması veya işbu sözleşme hükümlerinden herhangi birine aykırı hareket etmesi halinde 5.000.000.000 TL (beş milyarlık) cezai şartı bankalarca uygulanan en yüksek kredi faizi ile birlikte hiçbir ihtara hacet kalmadan BÇS'ye nakden ve defaten ödemeyi DAĞITICI kabul ve taahhüt etmiştir.

2760 B- DAĞITICI, işbu taahhüdüne karşılık 5.000.000.000 TL tutarında şahsi çekini teminat olarak BÇS'ye vermiş olup, sözleşmeyi ihlali halinde, söz konusu teminatın BÇS tarafından nakde çevrilip irad kaydedilmesine hiçbir itirazının olmayacağını kabul ve taahhüt etmiştir.

C- İşbu sözleşme şartlarının DAĞITICI tarafından kısmen veya tamamen ihlal edilmesi halinde BÇS tarafından DAĞITICI'nın tahsisi iptal edilecek ve işbu sözleşme fesh edilecektir. Bu durumda BÇS her türlü zarar ve ziyanının tazminini talep edebilir. Tazminat cezai nakdiden takas ve mahsup edilemez.”

2770 5. Görüldüğü üzere, BÇS 1998 yılından itibaren, Tek Elden Satın Alma ve Tek Elden Dağıtım Anlaşmaları yapmaya başlamıştır. Ancak yerinde incelemeler sırasında, bu anlaşmalardan farklı bayilik protokollerine de rastlanmıştır. Örnek olarak, 09.2.1999'da, BÇS ile Pelenkoğlu Ltd.Şti. arasında imzalanan protokol söylenebilir. Protokolün 7. maddesindeki, “Bayi aldığı dökme çimentoyu Karabük bölgesi dışında satamayacaktır. Doğabilecek anlaşmazlıklarda şirketin koyacağı usul ve prensipler geçerli olacaktır” düzenlemesi dikkat çekicidir.

6. 2000 yılı için imzalanan Tek Elden Dağıtım Anlaşmaları (TEDA) ise, 1998 yılı anlaşmalarıyla büyük benzerlik gösterse de, aşağıdaki husus, önemli bir farklılık arz etmektedir:

2780 “...6- CEZAI ŞART:

A- DAĞITICI'nın sözleşme süresi içerisinde BÇS ile mutabakata varmadan yeniden satıcılığı bırakması veya işbu sözleşme hükümlerinden herhangi birine aykırı hareket etmesi halinde 10.000.000.000 TL (on milyarlık) cezai şartı bankalarca uygulanan en yüksek kredi faizi ile birlikte hiçbir ihtara hacet kalmadan BÇS'ye nakden ve defaten ödemeyi DAĞITICI kabul ve taahhüt etmiştir. Dağıtıcının kendi bölgeleri dışında, diğer dağıtıcı ve satıcıların bölgesine çimento satışı yapması halinde; BÇS dağıtıcıya 1.000.000.000 TL ile 5.000.000.000 TL arasında ceza uygulanacaktır. Tekrarı halinde ise BÇS sözleşmeyi fesh edebilecektir. BÇS dağıtıcıya uyguladığı cezanın yarısına kadar olan meblağı bölgesi bozulan satıcılara ödenmek üzere dağıtıcıdan tahsil edebilecektir...”

2790

Görüldüğü üzere, 1998 yılında akdedilen TEDA'lerden farklı olarak, tek elden dağıtıcının kendi bölgesi dışına hiçbir suretle satış yapamamasını sağlamak üzere yaptırımlar ağırlaştırılmış; bölgesine satış yapılan satıcılara da belli bir kısmı verilmek üzere para cezası getirilmiştir.

BÇS'de yapılan yerinde incelemede, TEDA başlıklı sözleşmelerin uygulanmasına dair, birçok belge bulunmuştur:

2800 7. 1) 15.6.1998'de, BÇS Ticaret Müdürü M. Ali ONSEKİZOĞLU'nun, Genel Müdürlük makamına yazdığı yazıda, "17081 dosya nolu müşterimiz Muhammet GÜMÜŞTAŞ TEDA bayisi olarak Bartın bölgesine almış olduğu çimentolar, Yeniçağa'da Cami-Atik mahallesinde Kemal Battal'a ait inşaatta görülmüştür. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği olarak 1.000.000.000 TL sı ceza verilmesini tensiplerinize arz ederim" denilmektedir.

2810 2) 08.07.1998'de, benzer bir yazıda, "17081 dosya nolu müşterimiz Muhammet GÜMÜŞTAŞ TEDA bayisi olarak Bartın bölgesine 26.06.1998 tarihinde 34 MPE 38 plakalı araçla almış olduğu çimentoyu, Karabük'e boşalttığı görülmüştür. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği olarak 1.000.000.000 TL+KDV ceza verilmesini tensiplerinize arz ederim" denilmektedir.

2820 3) 25.11.1998'de, yeni Ticaret Müdürü Selim ÖZTÜRK'ün, Genel Müdürlük makamına yazdığı yazıda, "17081 dosya no.lu müşterimiz GÜMÜŞTAŞ LTD.ŞTİ.nin 24.11.1998 tarihinde Bartın bölgesi olarak 74 AT 747 plakalı araca yaptırmış olduğu 20 ton ambalajlı çimentoyu Çayırhan'da Fikri Güneş'e, yine aynı tarihte 67 AE 127 plakalı araca yaptırmış olduğu 25 ton ambalajlı çimentoyu Hendek'te mukim Ali Bostancı'ya sevk ettiği tespit edilmiştir. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği olarak bölgesi dışına mal satmış olduğundan para cezası verilmesini, araba başına 1.000.000.000 TL+KDV olmak üzere toplam 2.000.000.000 TL+KDV ceza kesilebilmesini; Aynı zamanda da bahse konu araçlara 60'şar gün satış yapılmamasını tensiplerinize arz ederim" denilmektedir.

2830 4) BÇS'nin bayilerinden Kısmet CİN'in, BÇS'ye gönderdiği bir ihbar yazısında, "Bolu Çimento Fabrikamızdan, 12.02.1999 günü Çaycuma Çimento Satışı yapılan, Kaptan Ticaret'e ait 67 ZA 996 plakalı kamyon, Devrek ilçemiz sınırları dahilindeki, Tabaklar (Gürçeşme) köyüne Bolu Çimento boşaltmıştır. Kaptan Ticaret'in çimento yüklü kamyonu Devrek içinde yüklü olarak tespit edilmiş, pazarlama elemanımız tarafından takip edilerek, çimentoyu boşaltırken Devrek'teki Nağme Color fotoğrafçısına bütün olayı görüntüleyen fotoğraflar çektilmiş, yazımız ekinde tarafınıza gönderilmektedir..." denilmektedir. Bu şikayet üzerine, Ticaret Müdürü Selim ÖZTÜRK, 16.2.1999'da, Genel Müdürlük makamına yazdığı yazıda, "17081 dosya nolu Bartın-Zonguldak bölgesi bayimiz Muhammet GÜMÜŞTAŞ, 12.02.1999 tarihli ve 5485 irsaliye ile Çaycuma satışı yapılan 67 ZA 996 plakalı aracının Devrek ilçesi sınırları içinde Tabaklar (Gürçeşme) köyüne çimentoyu boşalttığı, Devrek bölgesi

2840 *bayimiz Kısmet CİN tarafından ilişkide sunulan fotoğraf ve yazı ile tespit edilmiştir. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği olarak 1.500.000.000 TL'si+KDV ceza verilmesini, Devrek bölgesi bayimiz Kısmet Cin şirketimizi bilgilendirdiği için kesilen cezanın 500.000.000 TL'si hesabına alacak kaydedilmesini tensiplerinize arz ederim* şeklinde talepte bulunmuştur. Nitekim, bu talep üzerine, BÇS'den, Muhammet GÜMÜŞTAŞ'a, 16.2.1999'da gönderilen yazıda, "12.02.1999 tarihinde Bartın bölgesi olarak 5485 irsaliye ile 25 ton satış yapılan 67 ZA 996 plakalı araç, bahse konu çimentoyu Devrek Tabaklar köyüne sevkedildiği tespit edildiğinden, protokol gereği olarak 1.500.000.000 TL'si+KDV ceza tahakkuk ettirilmiştir. Bundan böyle bölgesi dışında çimento sevkiyatı yapıldığında, bayilik bağlantınız iptal edilerek, şirketinizde mevcut bağlantı teminatınız irad kaydedilecektir" denilmektedir.

2850 5) Muhammet GÜMÜŞTAŞ'a, 16.3.1999'da da, 11.3.1999 tarihinde Bolu SSK Hastanesi arkasındaki bir inşaatta yapılan incelemede Zonguldak bölgesine ait çimento bulunduğu tespit edildiğinden 1.500.000.000 TL+KDV ceza tahakkuk ettirilmiştir. Ayrıca BÇS'yi bilgilendirdiği için bu cezanın 500.000.000 TL'si Bolu bölgesi bayisi Abdullah SEYMEN hesabına alacak kaydedilmiştir. Bu cezanın verilmesine esas teşkil eden şikayet dilekçesi ve tutanak konumuz itibarıyla önemlidir. Abdullah Seymen, 11.3.1999'da gönderdiği dilekçede, "Bolu SSK Hastanesi arkasında, üzerinde Zonguldak yazan çimentolar gördüğünü" söylemektedir. Bunun üzerine, BÇS'nin Pazarlama Şefi Nazım ULUSOY tarafından hazırlanan tutanak, "Bolu bayimiz Abdullah Seymen'in dilekçesine istinaden, adı geçen bayimiz ile SSK hastanesi arkasındaki bir inşaatta gidildi. İnşaatta üzerinde ZONGULDAK yazan çimento torbaları tespit edildi. 2/1999 tarihli çimento torbalarının 2860 tespit edilmesi neticesinde işbu tutanak tutulmuştur. 11.03.1999" şeklindedir.

2870 6) Muhammet Gümüştas'a, benzer içerikli bir başka yazı, 24.03.1999 tarihinde gönderilmiştir. Yazıda, "Teda bayilik sözleşmeniz gereği Zonguldak-Çaycuma-Bartın olmak üzere belirli bir bölgeye çimento satışı yapmanız gerekmektedir. Özellikle Mart ayında sık sık sözlü uyarılarımıza rağmen Devrek bölgesine, Özdemir Ticaret'e 17.03.1999 günü 67 NS 738, 67 NP 924 plaka nolu araçlar ile, Gökçebey'de İnan Tic.e 14 ER 789 plakalı araç ile 17.03.1999 günü, Karacalar Tic.e ait 67 ZA 525 plakalı araçla Devrek-Çolakpehlivan köyüne sevkiyat yaptığınız tespit edilmiştir. Yapılan sözleşme gereği beher araç için şirketinize ceza uygulamamız gerekmektedir. Anlaşılan odur ki, daha önce de para cezası verilmesine rağmen bu yanlış uygulamaya devam ettiğiniz görülmektedir. Para cezaları saklı kalmak üzere şirketinizi son kez uyardığımızı bildirir, bu araçlara Çaycuma satışının 1999 yılı boyunca bundan böyle yapılmayacağını bildirir, tekerrüründe bayiliğinizin iptal edilip, bağlantı teminatınızın şirketimiz hesabına irad kaydedileceğini bildiririz" denilmektedir.

2880 7) Muhammet GÜMÜŞTAŞ hakkında bir başka şikayet, 17.5.1999 tarihinde, BÇS İstanbul bölgesi bayisi Doğa Ltd.Şti. tarafından yapılmıştır. BÇS Genel Müdürlüğü'ne gönderilen şikayet dilekçesinde "Firmamızca yapılan piyasa takibinde 67 NS 738 plakalı aracın, Özdemir İnş. Sultanbeyli adresine çimento boşalttığı; bu aracın diğer bir başka bölge için çimento aldığı ve İstanbul bölgesine kaçak olarak getirdiği ve bu tip olayların düzenli olarak yapıldığı tarafımızdan tespit edilmiştir" denilmektedir. Nitekim gerek bu şikayetin gerekse de Gökçebey bölgesi bayisi Kısmet Cin ve

Gerede bölgesi bayisi İmat Ltd.Şti.'nin şikayetleri neticesinde, Muhammet GÜMÜŞTAŞ', bölgesi haricinde çimento sevkiyatı yaptığı için, 18.5.1999'da, 4.500.000.000 TL+KDV ceza faturası kesilmiştir.

2890 8) Muhammet GÜMÜŞTAŞ ise, BÇS'ye iki kez şikayet dilekçesi göndermiştir. 11.3.1999 tarihli dilekçede, *"bölgemize ait olan Çaycuma bölgesine Devrek bölge bayisinin defalarca çimentosu satılmaktadır. Şifaen söylememize rağmen yine devam etmektedir. Yapılan tespit sonucu İstasyon Caddesindeki inşaatlarda çimentosu tespit edilmiş olup, tarafınıza bildirilmektedir"* yazmaktadır. 22.3.1999 tarihli yazısında ise, *"bölgemiz olan Zonguldak bölgesine Karaman ve Beycuma'ya gelen Devrek bayilerine ait çimentoların Zonguldak merkezine ve Kozlu bölgesindeki inşaatlara boşaldığı tarafımızdan tespit edilmiş olup durumu bilgilerinize arz ederim"* denilmektedir.

2900 9) Bu noktada, Muhammet GÜMÜŞTAŞ'ın bayilik yaptığı Bartın-Zonguldak bölgesinin özelliğini ortaya koyan aşağıdaki iki belgeye, açıklamaları ileride yapılmak üzere değinmek yerinde olacaktır:

2910 a) "Bolu Çimento Sanayii A.Ş.'nin Tüketiciyi Koruma ve Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunlar İle İlgili Görüş ve Düşünceleri" başlıklı yazıda, *"...bazı Çimento gruplarının (örneğin; Uzanlar) Çimento sektörünün yanında daha öne çıkartmaya çalıştıkları bankacılık sektörüne kaynak sağlamak üzere maliyet fiyatlarına çimento satmaları BÇS'nin ve diğer fabrikaların bu ortak hinterlandda çimento satışlarında sıkıntılar yaratmaktadır. Bu tip yerlerde tüketiciyi ve rekabeti koruma kanunları yönünden problemler çıkabileceği düşünülmektedir. Ayrıca BÇS, Bolu'dan uzaklaştıkça yukarıdaki nedenlerle fiyatlarında nakliye fiyat farklarını karşılamaktadır. Bu durumda da tabii olarak örneğin bant çıkışı fiyatlar bazında Bolu, Düzce, Gerede fiyatları en yüksek, Kastamonu fiyatları ise en düşük fiyatlar olmaktadır. Bu da tüketiciyi koruma kanunu açısından sakınca yaratabilir düşüncesindeyiz"* denilmektedir.

2920 b) Raportörler tarafından yöneltilen "Bartın bölgesi fiyatlarınızın genellikle diğer bölge fiyatlarınızdan daha düşük olması neden kaynaklanmaktadır?" sorusuna, BÇS Genel Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı, *"Bu bölgede faaliyet gösteren ana fabrika, ABD Doları üzerinden fiyat belirlemektedir. Bu nedenle geçtiğimiz senelerde ilgili bölge fiyatları çok düşük kalmıştır"* cevabını vermiştir.

8. 1) BÇS, aynı gerekçelerle başka bayilerine de ceza uygulamıştır. Örneğin, BÇS bayilerinden, Semercioğlu Nak.Tic.Ltd.Şti.'nin 30.4.1999'daki ihbar yazısında, *"Sayın şirketinizin Alaplı-Ereğli bölgeleri bayisiyim. 29.04.1999 tarihinde Ereğli'ye Devrek bölge bayisi olan Kısmet Cin'e ait olan satışla 67 EY 115 plakalı araba ile 25 ton çimento yıkılmıştır. Görgü şahidine ait tutanak ekte sunulmuştur. Gerekli işlemin yapılmasını emir ve müsaadelerinize arz ederim"* denilmektedir. Bu ihbar üzerine, BÇS'den, 4.5.1999'da, Kısmet Cin'e 1.500.000.000 TL+KDV ceza verildiğine dair yazı gönderilmiş; yazıda ayrıca, *"Teda bayilik sözleşmesi gereği Devrek-Beycuma bölgesine satış yapılması gerektiği; bundan böyle satışların bölge dışında"*

- 2930 *yapılmamasına titizlik gösterilmesi” istenmiştir. Kısmet CİN, bu ceza üzerine, 05.05.1999’da BÇS’ye gönderdiği yazıda, “sevkedilen malzemenin, Bolu’dan doğrudan Karadeniz Ereğli’ye sevk edilmediğini; ekteki 29.04.1999 tarih, 2962 nolu sevk irsaliyesi ile, Beycuma’dan satıcının kendi deposundan yükleyip Karadeniz Ereğli’ye naklettiğini; firma olarak Bolu Çimento Fabrikası’ndan yapılan sevkiyatlardan sorumlu olmaları gerektiğini; satıcıların kendi deposuna indirdiği çimentoyu sattığı yeri devamlı kontrol etmelerinin mümkün olmadığını” belirtmiştir. Bu yazıya, 18.5.1999’da, BÇS ‘den verilen “29.04.1999 günü 67 EY 115 plaka nolu aracın fabrikamızdan ayrılış saati 10.25 olarak kayıtlarımızda mevcuttur. Söz konusu araç 15.00’de Beycuma için almış olduğu çimentoyu Kdz.Ereğli’ye fabrikamızdan*
- 2940 *almış olduğu gibi 25 ton olarak boşaltmıştır. Söz konusu edilen çimentonun Karaman’da bulunan depoya yıkıldığı, oradan da Ereğli’ye götürüldüğü savı uygun değildir. Kaldı ki, o şekilde bile çimentonun taşınması şirketinizi bağlı kılacaktır...Sonuç olarak kesilen cezanın iptal edilmesi mümkün değildir. Ödenmesini ve bu tip sevkiyatların engellenmesini önemle rica ederiz” şeklindeki cevap ilginçtir.*

2) Kısmet CİN’e, benzer içerikte bir yazı 30.7.1999 tarihinde de gönderilmiştir.

9. BÇS’nin, bölge haricinde çimento sevkiyatı yapıldığı için, ceza kestiği bir diğer örnek, 22.7.1999 tarihinde İmat Ltd.Şti.’ne verilen cezadır. Bolu bölgesi bayisi Abdullah SEYMEN’in 19.7.1999’daki ihbarı üzerine, BÇS Satış Memuru Erol Usta, 19.7.1999’da tutanak hazırlamıştır. Bu tutanakta; “*Bolu bayimiz Abdullah Seymen’in ihbarını değerlendirmek üzere ben satıştan Erol Usta ve bayimiz Abdullah Seymen’le birlikte Gerede’nin Macarlar köyünde bulunan inşaatta yerinde tespit yapılmıştır. Tespitimizde çimentonun Çerkeş çimentosu olduğu (üzerinde yazılı kısaltmadan anlaşılmıştır) ve buranın Bolu il sınırları içinde olduğu tespit edilmiştir. Tarafımızdan sayımı yapılmış takribi 240 torbadır”* yazmaktadır. Bunun üzerine, BÇS Ticaret Müdürü Selim Öztürk, 20.7.1999’da, İmat Ltd.Şti.’ne 1.500.000.000 TL+KDV ceza verilmesini, Abdullah Seymen hesabına da şirketi bilgilendirdiği için 500.000.000 TL alacak kaydedilmesini talep etmiştir. Nitekim, 22.07.1999’da, İmat Ltd.Şti.’ne, Çerkeş bölgesine ait çimentoları Gerede ilçesine bağlı Macarlar köyüne boşalttığı için, protokol gereği olarak 1.500.000.000 TL+KDV ceza faturası kesilmiş ardından da geri alınmıştır. Bunun sebebi, 14 KD 108 plakalı aracın, önce Çerkeş satışı yüklemesi, ardından kapı çıkış pusulasını Gerede için değiştirmesidir. Bu değişikliğe istinaden ceza geri alınmıştır.
- 2950
- 2960

10. 1) Benzer gerekçelerle ceza yazılan bir diğer bayi, BÇS’nin Gebze-Gölcük-Yalova-Karamürsel bayisi Albayrak Ltd.Şti.dir. BÇS tarafından, bu şirkete, 2.2.1999’da gönderilen yazıda, 07.01.1999 tarihinde, İstanbul bölgesi olarak satışı yapılan bir araç çimentonun, Bolu’daki Filiz Gıda San. A.Ş.ye yıkıldığı tespit edildiğinden 1.500.000.000 TL+KDV ceza tahakkuk ettirildiği belirtilmektedir. İhbarı yapan Bolu bölgesi bayisi Abdullah Seymen hesabına da 500.000.000 TL alacak kaydedilmiştir.
- 2970

2) Aynı şirkete, 2.8.1999’da, BÇS tarafından, 14 ET 074 plakalı araç Tuzla/Bayramoğlu mevkiinde görüldüğünden, bölge haricinde satış yapılmamasına ilişkin olarak uyarıda bulunulmuştur.



2980 3) 5.8.1999'da ise, 4.8.1999 tarihinde Bolu Kültür mahallesinde bulunan Tabakoğlu inşaatı yapılan tetkikte Gebze çimentosu olduğu tespit edildiğinden ceza verilmiştir. Albayrak Ltd.Şti.nin, bu son cezaya, 27.8.1999'da yaptığı "28.07.1999 tarihinde 14 ED 889 plakalı aracımızdaki 16 tonluk GEBZE satışının BOLU'ya yıkıldığını 05.08.1999 tarihli yazınızdan öğrendik. Şirketimiz malzeme satış elemanı Yusuf Çidem tarafından araç şoförüne, fabrikada yapılmış olup alınmayan Gebze satışını, Bolu satışı olarak, satışta değiştirilip Bolu Kültür Mahallesinde bulunan müşterimiz Tabakoğlu İnşaatı boşaltması söylenmiş, araba boşaltılmış ve araç orada kalmış, şoför de işten ayrılmış olduğundan arabada bulunan çimento kapı fişi gelmemiştir. Dolayısı ile satışın değişmediği bilinmemiş; ancak BÇS yetkililerinden durum öğrenilmiştir...Bu olay yanlışlıkla olduğundan ve şirketimizin bilerek bu işi yapmadığından dolayı 3495 nolu ceza faturasının iptal edilmesi için gereğini emir ve müsadelerinize arz ederiz" şeklindeki itiraz, BÇS'nin satış uygulamalarında kapı çıkış fişinin (pusulasının) önemini ortaya koyması bakımından ilginçtir. Albayrak Ltd.Şti.'nin bu itirazına rağmen, BÇS'den 02.09.1999'da gönderilen yazıda, cezanın affedilmesinin mümkün olmadığı belirtilmiştir.

2990 11. BÇS'nin benzer bir cezayı uygulamasının diğer bir örneği, Devrek bölgesi bayisi İbrahim Saraç'a ait 67 NR 850 plakalı aracın, 2.6.1999 tarihinde Mengen ilçesi Aktepe köyü Şıhlar Mahallesi, bölgesi haricinde çimento boşalttığı için 10.6.1999'da verilen 1.500.000.000 TL+KDV cezadır. BÇS'yi bilgilendirdiği için, Gerede bölgesi bayisi İmat Ltd.Şti. hesabına, 500.000.000 TL., alacak olarak kaydedilmiştir.

3000 12. Bir diğer örnek, BÇS Akçakoca bölge bayisi Nasuhoğlu Tic.'e ilişkindir. Bu şirkete, BÇS'den 6.10.1999'da gönderilen yazıda, "(Üçler Nakl.Ltd.Şti.nin ihbarı üzerine) 01.10.1999 tarihinde fabrikamızdan Akçakoca satışı yükleyen 14 DV 475 plakalı araç 02.10.1999 tarihinde Alaplı'da Balcılar inşaatı, 14 DT 717 plakalı araç ise aynı tarihte Kdz. Ereğli'de Balcılar inşaatı çimentoyu boşalttıkları saptanmıştır. Firmanızla iş ilişkilerimizin bugüne dek iyi olması ve bu şekilde bir olayın ilk defa görülmesi nedeniyle tarafınıza cezai müeyyide uygulanmamıştır. Ancak tekrarı durumunda bu olay da göz önünde bulundurularak, protokolde bulunan ilgili madde gereği her bir araç için 1.500.000.000 TL+KDV ceza kesilecektir" denilmektedir.

3010 13. 1) Başka bir örnek, H.Hüseyin ERTÖZAN'a verilen cezalardır. 17.8.1998'de M.Ali ONSEKİZOĞLU'nun "Genel Müdürlük Makamına" yazdığı yazıda "17021 dosya no'lu müşterimiz H.Hüseyin ERTÖZAN'ın Çaycuma bölgesine almış olduğu çimentolar BOLU'da Beypiliç'e ait inşaatı ve Akay İnş. (Üniversite binaları) ta görülmüştür. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği olarak 1.000.000.000 TL+KDV ceza verilmesini tensiplerinize arz ederim" denilmektedir.

3020 2) Aynı şahsa, 21.09.1998 tarihinde, Selim ÖZTÜRK'ün, "17021 dosya no.lu müşterimiz H.Hüseyin ERTÖZAN 17.09.1998 tarihinde Çaycuma bölgesi olarak 78 AD 336 plakalı araca yaptırmış olduğu 15 ton ambalajlı çimentoyu Eskipazar Lisesi'ne sevk ettiği tespit edilmiştir. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği

olarak 1.000.000.000 TL+KDV ceza verilmesini tensiplerinize arz ederim" şeklindeki yazısı uyarınca yine ceza verilmiştir.

3030 **14.** BÇS Ankara Tesisi bayilerine de benzer cezalar uygulanmıştır. 24.8.1998'de, M. Ali ÖNSEKİZOĞLU'nun, Genel Müdürlük makamına yazdığı yazıda, "17037 dosya no.lu müşterimiz LİMİT İNŞ.SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ. Beypazarı bölgesine 24.08.1998 tarihinde yaptırmış olduğu aşağıda plakası yazılı 06 YUE 85 araca ait çimentoları İvedik Cd.No:614 Yahyalar/ANKARA adresine sevk ettiği tespit edilmiştir. Bu nedenle adı geçen bayimize protokol gereği olarak 1.000.000.000 TL+KDV ceza verilmesini tensiplerinize arz ederim" ifadeleri yer almaktadır. Hemen belirtmek gerekir ki, yukarıdaki ceza, Selim ÖZTÜRK'ün 14.09.1998 tarihli "Ankara Bölgesi bayimiz LİMİT İNŞ.SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.ne 24.08.1998 tarihinde 06 YUE 85 plakalı aracın Beypazarı satışını Ankara'ya boşalttığından protokol gereği KDV dahil 1.150.000.000 TL ceza faturası kesilmiştir. İlişkide sunulan dilekçeyle mazeretini belirtmiş aracın arızasından dolayı Ankara'ya yıkılması gerekmiştir. Bu nedenle cezanın bayimizin keseceği iade faturası ile geri alınabilmesi hususunu tensiplerinize arz ederim" şeklindeki yazısıyla geri alınmıştır.

3040

BÇS'nin dikey kısıtlamalarına ilişkin diğer kanıtlar aşağıdadır:

3050 **15.** 1) M. Ali ÖNSEKİZOĞLU'nun, Genel Müdürlük makamına yönelik 26.01.1998 tarihli yazısında, "Çimento piyasasındaki gelişmeler ve maliyetlerimizde oluşan yeni artışlar nedeniyle, Bartın, Zonguldak, Çaycuma ve Devrek bölgesi çimento fiyatlarımızın artırılması gereği doğmuştur. Bu nedenle; Bartın, Zonguldak bölgesine satış yapmak üzere bayilik verilen Muhammet Gümüştas'a günlük 200 ton için 7.500.000.000 TL/Ton+KDV, günlük ikinci 75 ton için 7.750.000 TL/Ton+KDV ve günlük üçüncü 75 ton için 8.000.000 TL/Ton+KDV fiyat ile sadece Bartın ve Zonguldak bölgelerinde satılmak üzere...26.01.1998 tarihinden geçerli olmak üzere yukarıda belirtilen fiyatlarla çimento satışına devam edilmesini emir ve müsaadelerinize arz ederim" denilmektedir.

3060 2) M. Ali ÖNSEKİZOĞLU'nun, 10.2.1998 tarihli yazısında ise, "Çimento piyasasındaki gelişmeler ve maliyetlerimizde oluşan yeni artışlar nedeniyle, Bartın, Zonguldak, Çaycuma ve Devrek bölgesi çimento fiyatlarımızın artırılması gereği doğmuştur. Bu nedenle; Bartın, Zonguldak bölgesine satış yapmak üzere bayilik verilen Muhammet Gümüştas'a günlük 200 ton için 7.800.000.000 TL/Ton+KDV, günlük ikinci 75 ton için 8.050.000 TL/Ton+KDV ve günlük üçüncü 75 ton için 8.300.000 TL/Ton+KDV fiyat ile sadece Bartın ve Zonguldak bölgelerinde satılmak üzere...11.02.1998 tarihinden geçerli olmak üzere yukarıda belirtilen fiyatlarla çimento satışına devam edilmesini emir ve müsaadelerinize arz ederim" denilmektedir.

3070 **16.** M. Ali ÖNSEKİZOĞLU'nun, Genel Müdürlük makamına yönelik 16.3.1998 tarihli yazısında, "...Çankırı bayimiz Yurdakul Ticaret'e Ankara tesisimizden Çankırı bölgesi için 7.200.000 TL/Ton+KDV fiyattan peşin bedelle çimento verilebilmesini, torbaların üzerine bölgesinin (ÇANKIRI) yazılmasını ve de kredili alımlarda şu andaki fiyatlara devam edilmesini tensiplerinize arz ederim" denilmektedir.

17. BÇS Satış Şefi Nazım ULUSOY'un, Genel Müdürlük makamına yönelik 21.5.1998 tarihli yazısında, "24.03.1998 tarihli ilgili OLUR'la Ankara bayimiz TELLİOĞLU LTD.ŞTİ.'ne Beypazarı Belediyesi ve Beypazarı bölgesine pazarlamak üzere 7.500.000.000 TL/Ton bedeli peşin alınmak şartıyla bağlantı yapılmış olup, 30.04.1998 tarihine kadar çimentoyu teslim alma süresi verilmiştir. Ancak bayi istenilen sürede çimentoyu teslim almamış ve de çimento fiyatlarının artması dolayısıyla fiyat düşük kalmıştır. Bu sebeple bakiye alacağının 01.05.1998 tarihinden itibaren (TON) 8.500.000 TL/Ton+KDV bant teslimi fiyat uygulanması, çimentoyu en kısa zamanda bağlantı yaptığı bölge dışında da pazarlayabilmesi hususunu tensiplerinize arz ederim" denilmektedir.

3080

18. BÇS Genel Müdürü Çevik PERKER'e, Şevket Maden imzası ile gönderilen "İstanbul Anadolu yakasında gri çimento, Marmara bölgesinde beyaz çimento pazarlaması ve satışı ile ilgili görüş ve düşünceler" başlıklı yazıya ek olarak, BÇS Ticaret Müdürü Selim Öztürk tarafından hazırlanan "Yapılan Piyasa Araştırmasına Ek Görüş ve Düşünceler" başlıklı yazıdaki, "piyasalarda bölge bölge satış fiyatlarında farklılıklar mevcuttur. Eğer direkt fabrikadan bant teslimi çimento alınarak pazarlanması organizasyonuna gidilecekse, bu farklı bölge fiyatlarından dolayı İstanbul Anadolu yakasına gidecek çimentonun başka bölgelere gönderilmesini önlemek için kontrol mekanizmasını kurmak gerekmektedir..." ifadesi dikkat çekicidir.

3090

19. Oyak Genel Müdürlüğü'nden, BÇS Genel Müdürlüğü'ne, 1.11.1999 tarihinde, 2000 yılı bütçe mesajı hakkında gönderilen yazıda, "...Rekabeti Koruma Yasası'na uygun olarak bayilik sistemlerinde denetim artırılacak ve fiyat rekabetine neden olan bölge dışına kaçış ve sızıntılar önlenecektir. Bayilik sözleşmeleri, bu amaçla gözden geçirilecek ve cezai yaptırımlar ağırlaştırılacaktır..." ifadesi yer almaktadır.

Belgelerin ardından, BÇS'nin satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

3100 BÇS ile Kenan SALINDIRMA arasında imzalanan sözleşmenin 6. maddesinde, bayinin, aldığı malı, satışın yapıldığı bölge dışına çıkarması kesinlikle yasaklanmakta ve para cezası yanında bayiliğin iptali yaptırımını da uygulanmaktadır. Bu şekilde bir düzenlemenin, bölgeler arası ticareti tamamen ortadan kaldıran yapısıyla, "yeniden satış fiyatının belirlenmesi" gibi, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin açık bir ihlali olduğu söylenebilir.

3110 Gizlice yeniden satış fiyatını belirleyen 7'nci madde ise, açık bir rekabet ihlali olmasının yanında, bayiler vasıtasıyla sektöre getirilecek rekabetin engellenebilmesi için bir teminat niteliğindedir. BÇS ile Sel-Ni Ltd.Şti. arasında imzalanan anlaşmadaki "...Bayi satışlarının % 80'ini peşin olarak, % 20 sini ise vadeli olarak yapabilecektir..." ifadesi de aynı amaca hizmet etmektedir.

BÇS ile Albayrak Ltd.Şti. arasında imzalanan ek protokolde de, 4. maddede yapılan düzenlemeyle bölgeler arası ticaret tamamen engellenerek açık bir rekabet ihlali yapılmaktadır. Ayrıca ek protokolün, 2. maddesinde yapılan düzenleme, "dikey

kısıtlamalar-bayilerin sektöre getirebileceği rekabet ilişkisi” hakkındaki görüşümüzü destekler niteliktedir.

- 3120 BÇS, Kurul’un faaliyetlerine başlamasından sonra, bu açık rekabet ihlallerini tek tip tek elden dağıtım ve tek elden satın alma sözleşmeleri ile “gizlemek” istemiştir. Ancak, BÇS’nin 1998 yılından itibaren uygulamaya koyduğu münhasır bölge anlaşmaları da, salt metne bakılıp uygulanması gözardı edilse bile, 2002/2 sayılı Tebliğ’in kapsamı dışındadır. Çünkü bu sözleşmenin “Dağıtıcının Temel Yükümlülükleri” başlıklı 2. maddesinde yapılan “Dağıtıcı sözleşme konusu ürünleri ... sınırları içerisinde satabilecektir. *Dağıtıcı her ne şekilde olursa olsun yukarıda belirtilen sınırların dışına BÇS onay vermedikçe satış yapamaz*” şeklindeki düzenleme, pasif satış dahil, tek elden dağıtıcının anlaşma bölgesi dışına yapacağı tüm satışları sağlayıcının iznine tabi kılmaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ’in izin verdiği sınırlamanın çok ötesine giden bu düzenlemenin, BÇS’nin uyguladığı TEDA’ları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkardığı ve *per se* rekabet ihlali teşkil ettiği açıktır.
- 3130

- BÇS’nin 2000 yılı için yaptığı TEDA’lardaki ihlal “Cezai Şart” başlıklı 6’ncı madde ile daha da ileri götürülmüştür. Bu maddedeki, “...*Dağıtıcının kendi bölgeleri dışında, diğer dağıtıcı ve satıcıların bölgesine çimento satışı yapması halinde; BÇS dağıtıcıya 1.000.000.000 TL ile 5.000.000.000 TL arasında ceza uygulanacaktır. Tekrarı halinde ise BÇS sözleşmeyi fesh edebilecektir. BÇS dağıtıcıya uyguladığı cezanın yarısına kadar olan meblağı bölgesi bozulan satıcılara ödenmek üzere dağıtıcıdan tahsil edebilecektir*” düzenlemesi, diğer cezai yükümlülüklerle birlikte, yeniden satış sonrasında bölgeler arası ticaretin gerçekleşmesini imkansız hale getirmekte ve açık bir ihlal teşkil etmektedir.
- 3140

- Hemen belirtmek gerekir ki, BÇS’nin 1998 sonrasında, tek tip sözleşmelerin dışında da bayilik anlaşmaları yaptığı bilinmektedir ve bunlarda da rekabeti kısıtlayıcı hükümler bulunmaktadır. Örneğin, Pelenkoğlu Ltd.Şti. ile yapılan protokolde, “*bayinin aldığı dökme çimentoyu Karabük bölgesi dışında satamayacağı, doğabilecek anlaşmazlıklarda şirketin koyacağı usul ve prensiplerin geçerli olacağı*” düzenlemesi yapılmıştır. Anılan protokol münhasır bölge belirlenmediğinden 2002/2 sayılı Tebliğ’den yararlanamaz. Kaldı ki, alıcı üzerine, “*anlaşmada belirlenen bölge dışında anlaşma konusu malı hiçbir şekilde satamayacağına*” dair yükümlülük getirmek, 2002/2 sayılı Tebliğ’in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali oluşturmaktadır.
- 3150

BÇS’nin yukarıda değinilen anlaşmalarının, salt metin olarak bile, 4054 sayılı Kanun ve ilgili Tebliğlere aykırı olduğunu düşünsek de, uygulamaya bakmak yerinde olacaktır. Gerek anlaşma hükümlerinden faydalanarak gerekse de başka yöntemlerle BÇS, bölgeler arası ticareti tamamen ortadan kaldırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır:

- 3160 1- *Para Cezası*: BÇS’den, belli bir bölgenin fiyatından mal alan bayinin, çimentoyu mutlaka o bölgeye boşaltması istenmektedir. Aksi takdirde, öncelikle, yapılan tek elden dağıtım anlaşmasının 6’ncı maddesi uyarınca para cezası

verilmektedir. Nitekim, Muhammet Gümüştaş'a, Kısmet Ticaret'e, Albayrak Ltd.Şti.ne, İbrahim Saraç'a ve H.Hüseyin Ertozan'a uygulanan para cezalarından bahsedilmiştir.

- 2- *Mal Verilmemesi:* Diğer bir yaptırım, bayilere mal verilmemesidir. Buna örnek olarak, 24.03.1999'da BÇS'den, Muhammet Gümüştaş'a gönderilen yazı gösterilebilir. Bu yazıda; *"Teda bayilik sözleşmeniz gereği Zonguldak-Çaycuma-Bartın olmak üzere belirli bir bölgeye çimento satışı yapmanız gerekmektedir. Özellikle Mart ayında sık sık sözlü uyarılarımıza rağmen Devrek bölgesine, Özdemir Ticaret'e 17.03.1999 günü 67 NS 738, 67 NP 924 plaka nolu araçlar ile, Gökçebey'de İnan Tic.e 14 ER 789 plakalı araç ile 17.03.1999 günü, Karacalar Tic.e ait 67 ZA 525 plakalı araçla Devrek-Çolakpehlivan köyüne sevkiyat yaptığınız tespit edilmiştir. Yapılan sözleşme gereği beher araç için şirketinize ceza uygulamamız gerekmektedir. Anlaşılan odur ki, daha önce de para cezası verilmesine rağmen bu yanlış uygulamaya devam ettiğiniz görülmektedir. Para cezaları saklı kalmak üzere şirketinizi son kez uyardığımızı bildirir, bu araçlara Çaycuma satışının 1999 yılı boyunca bundan böyle yapılmayacağını bildirir, tekerrüründe bayiliğinizin iptal edilip, bağlantı teminatınızın şirketimiz hesabına irad kaydedileceğini bildiririz"* denilmektedir.
- 3- *Sözleşmenin Feshi:* BÇS'nin belli bir bölgenin fiyatından mal alıp, doğrudan veya dolaylı olarak, malı o bölgeye boşaltmayan bayilerine uygulayabileceği son yaptırım; tek elden dağıtım anlaşmasının 6. maddesi uyarınca sözleşmenin feshidir. Fesih halinde, bayinin anlaşma yapılırken verdiği 10.000.000.000 TL'lik teminat çekinin BÇS'ce nakde çevrilip irad kaydedilmesinin yanında, BÇS'nin her türlü zarar ve ziyanını talep edebilecek olması, bu yaptırımı daha da ağırlaştırmaktadır.
- 4- *BÇS'yi Bilgilendiren Bayiye Ödül Verilmesi:* BÇS kurduğu sistemin işleyebilmesi için, tek elden dağıtım anlaşmasının 6. maddesinde *"BÇS, dağıtıcıya uyguladığı cezanın yarısına kadar olan meblağı bölgesi bozulan satıcılara ödenmek üzere dağıtıcıdan tahsil edebilecektir"* düzenlemesini yapmıştır. Nitekim, BÇS'yi bilgilendirdiği için, Kısmet CİN'in, Abdullah Seymen'in, İmat Ltd.Şti.'nin ve Doğa Ltd.Şti.'nin hesaplarına, haber verdikleri her olayda, 500.000.000 TL alacak kaydedilmiştir.
- 5- *Farklı Ambalajlar:* BÇS'nin, bölgeler arası ticareti engelleyebilmek için kullandığı diğer bir tamamlayıcı yöntem; çimentonun gideceği bölgeye göre farklı ambalajlara konulması, daha açık bir deyişle, çimento torbasının üzerine gideceği bölgenin isminin yazılmasıdır. Buna örnek olarak, 16.03.1998'de, M. Ali ONSEKİZOĞLU'nun, Genel Müdürlük makamına yazdığı bir yazıdaki *"...Çankırı bayimiz Yurdakul Ticaret'e Ankara tesisimizden Çankırı bölgesi için 7.200.000 TL/Ton+KDV fiyattan peşin bedelle çimento verilebilmesini, torbaların üzerine bölgesinin (ÇANKIRI) yazılmasını ... tensiplerinize arz ederim"* ifadesini; Bolu bayisi Abdullah SEYMEN'in, 11.3.1999'da BÇS'ye gönderdiği ihbar dilekçesinde, *"Bolu SSK Hastanesi arkasında, üzerinde Zonguldak yazan çimentolar gördüğünü"* söylemesini, nitekim, bu ihbar üzerine, Pazarlama Şefi Nazım ULUSOY tuttuğu tutanakta *"inşaatta üzerinde ZONGULDAK yazan çimento torbaları tespit edildi. 2/1999 tarihli çimento torbalarının tespit edilmesi neticesinde işbu tutanak tutulmuştur. 11.03.1999"* yazmasını; ve nihayet, BÇS Satış Memuru Erol Usta'nın, 19.07.1999'da *"...Tespitimizde çimentonun Çerkeş çimentosu olduğu (üzerinde yazılı kısaltmadan anlaşılmıştır)..."* şeklinde tutanak hazırlamasını gösterebiliriz.

- 6- *Satış Ordinosu ve Sevk İrsaliyesi:* Bir diğer tamamlayıcı yöntem, satış ordinosu ve buna göre düzenlenen sevk irsaliyesidir. BÇS, bayilerinden, satış ordinosu-kapı çıkış pusulasındaki, “*yukarıda plakası belirtilen araçla, belirtilen tonajdaki çimentoyu bildirilen adrese sevkedeceğimi, sevkiyatın farklı adrese yapılması durumunda; yine yukarıda belirtilen aracın tonaj fazlası nedeniyle gelecek olan ceza ve uygulamaları peşinen kabul ettiğimi taahhüt ederim*” yazısını kaşeyip imzalayarak onaylamasını istemektedir.
- 7- *Miktar Kısıtlaması:* BÇS'nin kullandığı tamamlayıcı yöntemlerden biri de, bayilerinin Şirket'ten çektiği çimento miktarı arttıkça fiyatı artırması yani dolaylı olarak miktar kısıtlaması getirmesidir. Buna örnek olarak, 26.01.1998'de, M. Ali ONSEKİZOĞLU'nun, Genel Müdürlük makamına yazdığı yazıda, “*Bartın, Zonguldak bölgesine satış yapmak üzere bayilik verilen Muhammet Gümüştas'a günlük 200 ton için 7.500.000.000 TL/Ton+KDV, günlük ikinci 75 ton için 7.750.000 TL/Ton+KDV ve günlük üçüncü 75 ton için 8.000.000 TL/Ton+KDV fiyat ile sadece Bartın ve Zonguldak bölgelerinde satılmak üzere çimento verilmesi*” talebinde bulunmasını; yine M. Ali ONSEKİZOĞLU'nun, 10.02.1998'de, Genel Müdürlük makamına yazdığı bir diğer yazıda “*Muhammet Gümüştas'a günlük 200 ton için 7.800.000.000 TL/Ton+KDV, günlük ikinci 75 ton için 8.050.000 TL/Ton+KDV ve günlük üçüncü 75 ton için 8.300.000 TL/Ton+KDV fiyat ile sadece Bartın ve Zonguldak bölgelerinde satılmak üzere çimento verilmesi*” isteğini söyleyebiliriz. BÇS'nin satın alınan çimento arttıkça uygulanan fiyatı da artırmasındaki amacının, düşük fiyatla satılan çimentonun gittiği bölgedeki talepten fazla malın, fiyatın yüksek olduğu bölgelere gönderilmesini engellemek olduğu kanaatine varılmıştır.

Bu belgelere rağmen sürdürülen, “yukarıdaki uygulamaların, yalnızca, anlaşma konusu bölge dışında ‘aktif’ satışı engellemek için yapıldığı” savunması, aşağıdaki belgelerle de çürütülebilir:

- 3240 Devrek bayisi Kısmet CİN'in, bayilik bölgesi dışına çimento satmasından dolayı verilen ceza üzerine, 5.5.1999'da yaptığı “*sevk edilen malzemenin, Bolu'dan doğrudan Karadeniz Ereğli'ye sevk edilmediği; ekteki 29.04.1999 tarih, 2962 nolu sevk irsaliyesi ile, Beycuma'dan satıcının kendi deposundan yükleyip Karadeniz Ereğli'ye naklettiği; firma olarak Bolu Çimento Fabrikası'ndan yapılan sevkiyatlardan sorumlu olmaları gerektiği; satıcıların kendi deposuna indirdiği çimentoyu sattığı yeri devamlı kontrol etmelerinin mümkün olmadığı*” şeklindeki savunmasına, 18.5.1999'da, BÇS'den “*...o şekilde bile çimentonun taşınması şirketinizi bağlı kılacaktır...*” cevabı verilmiştir.
- 3250 21.5.1998'de, Nazım ULUSOY'un, Genel Müdürlük Makamına yazdığı yazıda, Ankara bayisi Tellioglu Ltd.Şti.'ne, “*Beypazarı Belediyesi ve Beypazarı bölgesine pazarlamak üzere aldığı çimentoyu bölge dışında da pazarlayabilmesi için izin verilmesi*” talep edilmiştir.

M. Ali Onsekizoğlu'nun, 26.1.1998 ve 10.2.1998'de Genel Müdürlük makamına yazdığı yazılarla Bartın-Zonguldak bayisi Muhammet Gümüştas'a “*sadece Bartın ve Zonguldak bölgelerinde satılmak üzere*” çimento verilmesi talep edilmiştir.

3260 22.7.1999'da, Gerede bayisi İmat Ltd.Şti.ne, Çerkeş bölgesine ait çimentoları Gerede ilçesine bağlı Macarlar köyüne boşalttığı için, protokol gereği olarak verilen 1.500.000.000 TL+KDV ceza daha sonra geri alınmıştır. Bunun sebebi, bayinin aracının, önce Çerkeş satışı yüklemesi, ardından kapı çıkış pusulasını Gerede için değiştirmesidir. Bu kapı çıkış pusulasına istinaden ceza geri alınmıştır. Dikkat edileceği üzere, bu olayda, Gerede bölgesi bayisi İmat Ltd.Şti.ne, kendi bölgesine mal sattığı için ceza uygulanması şeklinde bir çelişki ortaya çıkmaktadır. Bu hareket aynı zamanda bölgeler arası ticaretin engellenmesinde kapı çıkış pusulası-satış ordinosunun önemini de ortaya koymaktadır.

3270 Bir diğer belge, BÇS Ankara bayisi Limit Ltd.Şti.'ne, Beypazarı için almış olduğu çimentoyu Ankara'ya boşalttığı için verilip ardından geri alınan cezadır. Oysa, Limit Ltd.Şti. BÇS'nin TESA bayisidir.

BÇS'nin satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği düşünülmektedir:

BÇS'nin, hakim durumu ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Bolu pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, BÇS'nin pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

3280

Keza, rakip teşebbüslerle belli bir bölgedeki fiyat için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı fiyatlı bölgelerden bu bölgeye ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır. Nitekim, bir örnek olarak, TÇMB üyesi olmayan Uzan Grubuna ait Bartın fabrikasının bu bölgede oluşturduğu fiyat seviyesinin, Ankara bölgesindeki anlaşma ile belirlenen fiyat seviyesini tehlikeye düşürdüğü söylenebilir. Benzer şekilde, Selim ÖZTÜRK'ün "Yapılan Piyasa Araştırmasına Ek Görüş ve Düşünceler" başlıklı yazısındaki, "piyasalarda bölge bölge satış fiyatlarında farklılıklar mevcuttur. Eğer direkt fabrikadan bant teslimi çimento alınarak pazarlanması organizasyonuna gidilecekse, bu farklı bölge fiyatlarından dolayı İstanbul Anadolu yakasına gidecek çimentonun başka bölgelere gönderilmesini önlemek için kontrol mekanizmasını kurmak gerekmektedir" ifadesi bu tespiti desteklemektedir.

3290

Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir. Nitekim, OYAK Genel Müdürlüğü'nden, BÇS Genel Müdürlüğü'ne, 1.11.1999'da, 2000 yılı bütçe mesajı hakkında gönderilen yazıdaki "...Rekabeti Koruma Yasası'na uygun olarak bayilik sistemlerinde denetim artırılacak ve fiyat rekabetine neden olan bölge dışına kaçış ve sızıntılar önlenecektir. Bayilik sözleşmeleri, bu amaçla gözden geçirilecek ve cezai yaptırımlar ağırlaştırılacaktır..." ifadesi bu tespiti desteklemektedir.

3300

Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, BÇS'nin rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "BÇS'nin satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.8.7.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

3310 BÇS'nin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı genel nitelikli savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir. BÇS, bunun dışında, "İlgili TEDA anlaşmalarının kapsamının, 'Sözleşmenin Kapsamı' başlıklı 1'inci madde ile, 'BÇS ürünlerinin DAĞITICI tarafından aktif olarak dağıtılmasına ilişkin karşılıklı hak ve yükümlülükler' şeklinde sınırlandırıldığı; bir sözleşmenin kapsamadığı alanlarda hüküm istihsal ederek aykırılığa yol açmasının ise mümkün olamayacağını" söylemiştir.

3320 Bu savunmaya ilişkin olarak verilebilecek cevaplardan birincisi, sözleşmelerin tüm maddelerinin değerlendirilmesi gerektiğidir. Kaldı ki, savunmaya esas teşkil eden anlaşma maddesi, bayilerin bölgeler arası ticaretinin engellenmesini de önleyici nitelikte değildir. Keza, "her ne şekilde olursa olsun" ifadesi, her ne şekilde olursa olsun bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyicidir. Üstelik, anılan anlaşmaların uygulanmasına da bakılmış ve BÇS'nin, sözleşmelerinin lafzında yer aldığı gibi 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde bir dağıtım sistemi kurmadığı tespit edilmiştir. Bu durum, sözleşme uyarınca bir bayiye bırakılan bölgede başka satıcılara da mal verilmesi, sözleşme bölgesinde satış yaptığı için ilgili bayiye ceza verilmesi gibi birçok örnekle ortadadır. Son olarak, BÇS'nin savunma konusu anlaşmaların dışındaki sözleşmelerle de bayilerinin bölgeler arası ticaretini engellediğine dikkat edilmelidir.

3330 Bu belge ve analizler çerçevesinde, BÇS'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.9. Oysa Niğde Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.<sup>12</sup>**

3340 **I.2.9.1. OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Kurucu Taraflar Arasındaki ve Kurucu Taraflarla Kendileri Arasındaki Rekabeti Sınırlayıcı Amaç ve Etkisi**

##### **I.2.9.1.1. Delil ve Tespitler**

##### **I.2.9.1.1.1. OYSA Niğde'nin Hukuki Niteliği**

OYSA Niğde ana sözleşmesinde "Genel Kurul toplantılarında her hissenin bir oy hakkının bulunduğu ve bu toplantıların, toplantı ve karar nisabının Türk Ticaret

<sup>12</sup> Oysa Niğde Çimento ve Oysa İskenderun Çimento Şirketleri, yaklaşık 10 yıl ayrı ayrı faaliyet gösterdikten sonra Mart 2003 itibarıyla OYSA Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. adı altında birleşmişlerdir.



3350 *Kanunu hükümlerine tabi olduğu* düzenlemesi yapılmıştır. Şirket sermaye dağılımının, Çimsa %46,75; OYAK Adana %19,19; Ordu Yardımlaşma Kurumu %10; OYAK Mardin Çimento %9,06 ve halka açık %15 şeklinde olduğu düşünülürse, Genel Kurul'da hiçbir gerçek ve tüzel kişinin tek başına istediği kararı alamayacağı ortaya çıkmaktadır.

3360 Yine ana sözleşmede belirtildiği üzere, şirket yönetim kurulu 7 kişiden oluşmaktadır. Bu 7 kişiden 4'ü, şirketin %46,75'ine sahip Çimsa tarafından belirlenirken; 3'ü de, doğrudan veya dolaylı olarak şirketin %38,25 hissesine sahip Ordu Yardımlaşma Kurumu tarafından seçilmektedir. Ana sözleşmenin "Yönetim Kurulu Toplantıları" başlıklı 16. maddesi uyarınca, yönetim kurulu, şirketin işleri gerektirdikçe ve her halde en az ayda bir defa toplanmaktadır. Toplantının yapılabilmesi için en az 5 üyenin iştiraki gereklidir; karar ise ekseriyetle alınmaktadır. Ancak "*Ana Sözleşme tadili; sermaye artırımı ve azalması (çıkarılmış sermayenin artırılması dahil); kar tevzii; Şirket adına gayrimenkul alınması veya satılması veya üzerinde her türlü aynı hak ve tesisi; tahvil ihracı; yıllık ve daha uzun süreli plan ve programların onaylanması; Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcıları, Mali İşler Müdürü ve Mali İşler Müdür Yardımcısı'nın tayin ve azli; bankalar ve diğer kredi kurumlarından sağlanacak krediler ve her türlü işlem için teminat ve kredi verilmesi; personel ücret ve kadrolarının tespiti; bir takvim yılı içinde toplam gider ve yatırım bütçeleri toplamının % 5'ini aşan ek harcamalar; Şirket adına imza verilecek kişilerin tespiti ve yetki verilmesi*" şeklinde belirlenen en önemli mevzularda, asgari 5 üye ile toplanma ve yine asgari 5 üyenin mutabakatı ile karar alma düzenlemesi yapılmıştır. Bu düzenleme ile de, şirketin yönetiminde ortak kontrol sağlanmaktadır.

1957'de kurulmuş; 1964'de işletmeye alınmış ve 30.3.1989'da özelleştirme kapsamına alındıktan sonra, 13.03.1992'de özelleştirilmiş fabrikanın, toplam 150 çalışanı ile amaçlarını gerçekleştirmek üzere yeterli işgücü ve malvarlığına sahip olduğu da düşünülmektedir.

3380 Bütün bunlar, OYSA Niğde'nin, bağımsız bir iktisadi varlık olduğuna işaret etse de, ilerleyen bölümlerde değinilecek hususlar, OYSA Niğde'nin gerek kurucu taraflar arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonunu sağladığını; dolayısıyla, 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" in 2. maddesi çerçevesinde, "yoğunlaşma doğurucu bir ortak girişim" şeklinde değil de; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında, "işbirliği doğurucu bir anlaşma" olarak değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir.

#### **I.2.9.1.1.2. OYSA İskenderun'un Hukuki Niteliği**

3390 OYSA İskenderun'un ana sözleşmesinde "*Şirket Genel Kurul toplantılarında Türk Ticaret Kanunu'nun 369'uncu maddesinde yazılı hususlar müzakere edilerek gerekli kararlar alınır. Genel Kurul, şirket sermayesinin en az üçte ikisine malik olan pay sahiplerinin veya temsilcilerin hazır bulunması ile toplanır ve şirket sermayesinin en az üçte ikisi oranındaki çoğunlukla karar verilir*" düzenlemesi yapılmıştır. Şirket sermaye dağılımının, Ordu Yardımlaşma Kurumu %13,5; OYAK Adana %25,5; OYAK Mardin Çimento %11; Çimsa %49.99 ve Tursa Sabancı %0.01 şeklinde

olduğu düşünülürse, Genel Kurul'da hiçbir gerçek ve tüzel kişinin tek başına istediği kararı alamayacağı ortaya çıkmaktadır.

3400 Yine ana sözleşmede belirtildiği üzere, şirket yönetim kurulu 6 kişiden oluşmaktadır. Bu 6 kişiden 3'ü, şirketin %50'sine sahip Çimsa tarafından belirlenirken; 3'ü de, doğrudan veya dolaylı olarak şirketin %50 hissesine sahip OYAK Grubu tarafından seçilmektedir. Ana sözleşmenin "Yönetim Kurulu Toplantıları" başlıklı 16. maddesi uyarınca, Yönetim Kurulu Şirketin işleri gerektirdikçe ve her halde en az ayda bir defa toplanmaktadır. İlgili maddede, asgari 4 üye ile toplanma ve yine asgari 4 üyenin mutabakatı ile karar alma düzenlemesi yapılmıştır. Bu düzenleme ile de, şirketin yönetiminde ortak kontrol sağlanmaktadır.

3410 1974 yılında kurulmuş olan fabrikanın toplam 110 çalışanı ile amaçlarını gerçekleştirmek üzere yeterli işgücü ve malvarlığına sahip olduğu da düşünülmektedir.

Bütün bunlar, OYSA İskenderun'un, bağımsız bir iktisadi varlık olduğuna işaret etse de, ilerleyen bölümlerde değinilecek hususlar, OYSA İskenderun'un gerek kurucu taraflar arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonunu sağladığını; dolayısıyla, 1997/1 sayılı Tebliğ'in 2. maddesi çerçevesinde, "yoğunlaşma doğurucu bir ortak girişim" şeklinde değil de; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında, "işbirliği doğurucu bir anlaşma" olarak değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir.

3420 **I.2.9.1.1.3. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Çerçevesinde Yapılan Değerlendirme**

Bilindiği üzere, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ile, doğrudan veya dolaylı olarak, rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar ve uyumlu eylemlerin hukuka aykırı ve yasak olduğu kabul edilmiştir. Aşağıdaki belgeler, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, gerek kurucu taraflar arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasındaki rekabeti sınırlama amacını, rekabetin kısıtlanması etkisi doğurabilecek niteliğini, hatta böyle bir etkiyi doğurduğunu göstermektedir.

3430 **I.2.9.1.1.3.1. OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Gerek Kurucu Taraflar Arasında Gerekse de Bu Kurucu Taraflarla Kendileri Arasında Rekabeti Sınırlama Amacını veya Rekabetin Kısıtlanması Etkisi Doğurabilecek Niteliğini Gösteren Belgeler**

1. 1) "Sabancı-OYAK Ortaklığı H.Ö.Sabancı Holding A.Ş. Eylül 1999" başlıklı belgede yer alan aşağıdaki ifadeler dikkat çekicidir:

"AMAÇ

3440 *OYSA Niğde ve OYSA İskenderun şirketlerini çimento sektörünün Türkiye'deki durumunu, Sabancı ve Oyak gruplarının çimento sektöründen beklentilerini dikkate alarak yeniden yapılandırmak, ve her iki grup arasındaki işbirliğini daha da güçlendirmek...*

II. MUHTEMEL ALTERNATİFLER

ALTERNATİF I

OYSA ŞİRKETLERİNİN ORTAKLAR TARAFINDAN PAYLAŞILMASI:

OYSA NİĞDE SABANCI

OYSA İSKENDERUN OYAK

AVANTAJLAR:

- 3450
- İskenderun tüm klinker ihtiyacını Adana Çimento'dan alacaktır.
  - Adana Çimento İskenderun'a verdiği kadar klinker ihracatını azaltacaktır.
  - Kayseri'nin klinker ihtiyacı mümkün olduğunca Niğde'den karşılanacaktır.

DEZAVANTAJLAR:

- Ortaklığın Sona Ermesi
- Şirket Değerleri...

ALTERNATİF II

OYSA NİĞDE ŞİRKETİNİN ÇİMSA İLE, OYSA İSKENDERUN ŞİRKETİNİN İSE ADANA ÇİMENTO İLE BİRLEŞTİRİLMESİ

AVANTAJLAR:

- 3460
- İskenderun tüm klinker ihtiyacını Adana Çimento'dan alacaktır.
  - Adana Çimento İskenderun'a verdiği kadar klinker ihracatını azaltacaktır.
  - Kayseri'nin klinker ihtiyacı mümkün olduğunca Niğde'den karşılanacaktır.
  - Tarafların ortak olarak devam etmeleri sağlanmış olacaktır.
  - İşbirliğinin daha da ileriye götürülmesine basamak teşkil etmektedir.

DEZAVANTAJLAR:

YOK”

- 3470
- 2) “Sabancı-OYAK Ortaklığı H.Ö.Sabancı Holding A.Ş. Ekim 1999” başlıklı belgede yapılan değerlendirmeler, Eylül 1999 tarihli belge ile tamamen aynıdır. Sadece, “Alternatif I'in Dezavantajları” arasında, “ortaklığın sona ermesi ve şirket değerleri”ne ilave olarak, “amaca aykırı” ifadesi kullanılmıştır. “Amaç” başlığı altında, “Sabancı ve OYAK grupları arasındaki işbirliğini güçlendirmek” ifadesinin yer aldığı ve ortaklığı sona erdirecek bu alternatifin “amaca aykırı” şeklinde nitelendirildiği göz önünde bulundurulduğunda, OYSA şirketlerinin, kurucu ortaklar arasında işbirliğini sağlamak için kurulduğu ortaya çıkmaktadır.

- 3480
- Yapılan incelemelerde, yukarıdakiler dışında, gerek kurucu taraflar gerekse de bu taraflarla ortak girişim arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu amacına yönelik veya rekabetçi davranışların koordinasyonunu doğurabilecek nitelikteki bilgi değişimi ve toplantılara ilişkin pek çok belge bulunmuştur:

**I.2.9.1.1.3.1.1. OYSA Niğde-Çimsa Arasında Rekabetçi Davranışların Koordinasyonu Amacına Yönelik veya Rekabetçi Davranışların Koordinasyonunu Doğurabilecek Nitelikteki Bilgi Değişimi ve Toplantılar**

2. Sabancı Holding Çimento Grubu Başkanı Ayduk ÇELENK'in imzasıyla OYSA Niğde Genel Müdürü Adil EROL'a, Aralık 1997'de gönderilen "Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu 5 Yıllık Faaliyet Planları; Yıllık İşletme ve Yatırım Bütçelerinin Hazırlanması ve İzlenmesinde Kullanılacak Formlar" başlıklı belgenin "Giriş" bölümünde şu ifadeler bulunmaktadır:

*"Bilindiği üzere Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. bünyesinde gerçekleştirilen yeniden yapılanma çalışmaları sonucunda Grubumuzda da yeniden bir düzenleme yapılmıştır. Bu bağlamda, faaliyet planlarının ve yıllık yatırım ve işletme bütçelerinin oluşturularak, belirli sürelerde izlenmesi konusunda, öncelikle Şirketlerimizden bu konularda gelen bilgileri tek tipe indirgeyerek, sadece izlenmesi gerekenlerin tarafımıza gelmesini sağlamak amacıyla yönelik olarak, bir çalışma yapılmıştır ve bu çalışma kapsamında oluşturulan formatlara, Şirket yöneticileri ile tartışılarak son şekli verilmiştir. Bu formatlar, belirli bir zaman sürecinde kurulması planlanan entegre bir raporlama sisteminin mali konulara ilişkin alt-sisteminin başlangıcını oluşturacak olup uygulama aşamasında ihtiyaç olur ise özellikle yapılabirlik etüdlerinin hazırlanması konusunda Grubumuzca gerekli eğitim sağlanabilecektir.*

*Bu düzenleme 1998 yılı başından itibaren uygulamaya konulacaktır. Dolayısı ile daha önceki standartlara uygun olarak düzenlenen 1998 yılı işletme ve yatırım bütçelerinin izlemeleri ve gerektiğinde revize edilmeleri yeni düzenlemeye uygun olarak yürütülecektir. Böylece aylık olarak hazırlanacak değerlendirme raporları şirketler ile paylaşılacak ve belirli sürelerde yapılacak olan koordinasyon toplantılarında tartışılacaktır. 1999 yılında ise bu düzenleme tümüyle uygulamaya konulacak olup, 1999 yılı faaliyet planlarının ve bütçelerinin hazırlanması, izlenmesi ve revize edilmesi belirlenen sistematik içinde ve belirlenen tarihlerde yapılacaktır.*

*İlişikte yeni düzenlemeye ilişkin ayrıntılar verilmektedir. Şirketlerimizin Grubumuza gönderecekleri belirtilen konuya ilişkin bilgileri yukarıda belirlenen çerçevede göndermeleri hususunda gerekli özeni göstermelerini rica ederim."*

Bu giriş yazısının yanında, 5 Yıllık Faaliyet Planlarının ve Yıllık İşletme ve Yatırım Bütçelerinin hazırlanması ve izlenmesinde kullanılacak formlar da, açıklamaları ile beraber, gönderilmiştir. Gerek 5 Yıllık İşletme Programlarının ve Yıllık İşletme Bütçelerinin hazırlanmasında gerekse de bu bütçelerin izlenmesinde kullanılmak üzere doldurulacak tablolar; "Satış Miktarları (Çimento)<sup>13</sup>, Satış Fiyatları (Çimento)<sup>14</sup>, Satış Tutarları (Çimento)<sup>15</sup>, Satış Miktarları (Hazır Beton), Satış Fiyatları (Hazır Beton), Satış Tutarları (Hazır Beton), Üretim (Çimento)<sup>16</sup>, Üretim (Hazır Beton), Personel (Çimento), Personel (Hazır Beton), Maliyetler (Çimento), Maliyetler (Hazır Beton), Faaliyet Karı (Hazır Beton), Gelir-Gider, Nakit Akımı, Bilanço-Aylık Satış Gerçekleşmeleri İzleme Formu<sup>17</sup>"dur.

Hacı Ömer Sabancı Holding Çimento Grup Başkanlığı, Şirketlerden ilk önce, Grup Başkanlığı'nca sağlanacak Türkiye pazarı ile ilgili genel projeksiyonlar doğrultusunda,

<sup>13</sup> Tablonun açıklamasında, "Her şirket satış yaptığı coğrafik bölgeler, ürün grupları ve tipleri itibarı ile tabloyu dolduracak olup var ise satış yapılan tesislerini de ayrı tablolarda bölge ve ürün grup ve tipleri itibarı ile belirtecektir" denilmektedir.

<sup>14</sup> Tablonun açıklamasında, "Her şirket ilgili olduğu coğrafik bölge ve ürün cinsi itibarı ile dolduracak ..." denilmektedir.

<sup>15</sup> Tablonun açıklamasında, "Her şirket satış yaptığı coğrafik bölgeler, ürün grupları ve tipleri itibarı ile tabloyu dolduracak olup satış yapılan tesislerini de ayrı tablolarda bölge ve ürün grup ve tipleri itibarı ile belirtecektir. Satış tutarları brüt olarak verilecektir" denilmektedir.

<sup>16</sup> Tablonun açıklamasında, "Her fabrika üretiminden sorumlu olduğu ürün cinsleri itibarı ile doldurulacaktır" denilmektedir.

<sup>17</sup> Adından da anlaşılacağı üzere, bu tablo yalnızca Yıllık İşletme Bütçeleri'nin izlenmesinde kullanılmaktadır.

3530 yukarıdaki tabloları doldurup, 5 yılda ulaşılmak istenen pazar payları; birim maliyetler ve/veya verimlilik ölçütleri gibi 5 yıllık hedeflerini belirlemesini istemiştir.

3540 İlgili yazıda, 5 Yıllık Planın yapılmasına dair bilgi verildikten sonra, Yıllık Faaliyet Planları ve İşletme Bütçeleri'nin hazırlanma ve kabul prosedürü de belirtilmektedir. Buna göre, Şirketlerden, "iyimser", "en muhtemel" ve "kötümser" şeklinde 3 alternatifli olarak Yıllık İşletme Bütçelerini hazırlayıp, Ekim ayı başında Grup Başkanlığı'na göndermeleri istenmiş; bütçelerin, Grup Başkanlığınca onaylanmasından sonra, Şirket Genel Müdürleri tarafından, Yönetim Kurulu kabulüne sunulacağı belirtilmiştir. Bu şekilde hazırlanan yıllık işletme bütçelerinin izlenmesi ise, Şirketlerin aylık gerçekleştirmeleri yukarıda belirtilen tablolara işleyip, izleyen ayın 15'ine kadar Grup Başkanlığı'na göndermeleri ile sağlanacaktır. Belgede, "Şirketlerin her yılın ilk altı ayında alınan sonuçlara göre yıllık işletme bütçelerini gerekirse revize edebilecekleri de" söylenmektedir. Revize bütçeler ilk 6 aylık gerçekleştirmeler de yazılarak aylık olarak hazırlanacak ve Ağustos 15'e kadar Grup Başkanlığı'na gönderilecektir.

3550 İlgili belgede, Yatırımların Programlanmasında İzlenecek Yöntem de belirlenmiştir. Buna göre, şirketler tarafından hazırlanan program teklifleri her yıl Eylül ayı başına kadar Grup Başkanlığı'na gönderilecektir. Grup Başkanlığı'nca 15 Eylül'e kadar, teklif listesinde ilk inceleme yapılacak ve yapılabilirliği olan muhtemel projeler listesi hazırlanacaktır. Ardından, 25 Ekim'e kadar, Grup Başkanlığı tarafından Şirketler ile koordineli olarak muhtemel projelerin teşvik ve finansman durumları da belirlenerek yapılabilirlik etüdüleri geliştirilecektir. Bütün bunların ardından ise, Kasım sonuna kadar, Çimento Grup Başkanı'nın son şeklini verip onaylayacağı yatırımlar listesinin ilgili Şirket Genel Müdürleri tarafından Yönetim Kurulu'na götürülmesi ve Kurul kararının alınması aşaması gelmektedir. Yönetim Kurulu onayından sonra, yatırımların, süreleri içinde en düşük maliyet ile gerçekleştirilmesi sorumluluğu ilgili şirkete ait olmaktadır. Şirketler tarafından gerçekleştirilecek yatırım projeleri nakdi ve fiziki olarak aylık bazda Çimento Grup Başkanlığı tarafından izlenecektir. Yatırım programlarının revize edilmesi de Çimento Grup Başkanı'nın onayından sonra Şirket Yönetim Kurulu'nca karara bağlanması halinde mümkündür.

3560

"5 Yıllık Faaliyet Planları; Yıllık İşletme ve Yatırım Bütçelerinin Hazırlanması ve İzlenmesinde Kullanılacak Formlar" başlıklı bu metnin gönderildiği şirketler ise, belgenin 29'uncu sayfasındaki "Şirket Kodu" başlığından anlaşılabilir. Buna göre, formları doldurması istenenler; "Akçansa Merkez, Akçansa Büyükçekmece, Akçansa Çanakkale, Akçansa Ambarlı, Akçansa Aliağa, Karçimsa, Betonsa Marmara, Betonsa Ege, Çimsa Merkez, Çimsa Fabrika, Çimsa Kayseri, Çimsa Antalya Paketleme, Çimsa Malatya Paketleme, Çimsa Hazır Beton, OYSA Niğde Merkez, OYSA Niğde Fabrika, OYSA Niğde Hazır Beton, OYSA İskenderun Merkez, OYSA İskenderun Fabrika, OYSA İskenderun Hazır Beton ve ORALİTSA"dır.

3570

3. "Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu 5 Yıllık Faaliyet Planları; Yıllık İşletme ve Yatırım Bütçelerinin Hazırlanması ve İzlenmesinde Kullanılacak Formlar" başlıklı yazının gereklerinin yerine getirildiği, Sabancı Holding'de yapılan yerinde incelemede bulunan, "OYSA Niğde ... Faaliyetlerinin Özet Değerlendirmesi" başlıklı belgelerden anlaşılmiştir. Bu belgelerde, ilgili yazı ile istenen, "Satış Miktarları

3580 (Çimento), Satış Fiyatları (Çimento), Satış Tutarları (Çimento), Satış Miktarları (Hazır Beton), Satış Fiyatları (Hazır Beton), Satış Tutarları (Hazır Beton), Üretim (Çimento), Üretim (Hazır Beton), Personel (Çimento), Personel (Hazır Beton), Maliyetler (Çimento), Maliyetler (Hazır Beton), Faaliyet Karı (Hazır Beton), Gelir-Gider, Nakit Akımı, Bilanço-Aylık Satış Gerçekleşmeleri İzleme Formları'nın, örneği alınan 1998 Ocak-2000 Eylül döneminde, OYSA Niğde yetkililerince aylık olarak doldurulup gönderildiği anlaşılmaktadır.

4. Sabancı Holding'de yapılan yerinde incelemede, aşağıda isimleri belirtilen çalışmalar bulunmuştur:

- OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 1999-2003 Yılları 5 Yıllık Plan Öngörüsü-Aralık 1998,
- OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. 2000-2002 Yılları Planı,
- 3590 - OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 2000 Yılı Bütçesi (24.12.1999 Tarihli Yönetim Kurulu Toplantısında kabul edilmiştir),
- OYSA Niğde Genel Müdürü Adil Erol imzası ile OYSA Niğde Yönetim Kurulu Başkanlığı'na sunulan 2001 yılı bütçe önerisi,
- OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 2001 Yılı Bütçesi.

3600 Bu belgelerden de anlaşılacağı üzere, OYSA Niğde'den kurucu ortağa yapılan veri aktarımı, yalnızca geçmişe değil geleceğe de, başka bir deyişle Şirket planlarına da yöneliktir. Kaldı ki bu belgelerden, OYSA Niğde'de yapılan yerinde incelemede bulunan, "Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu 5 Yıllık Faaliyet Planları; Yıllık İşletme ve Yatırım Bütçelerinin Hazırlanması ve İzlenmesinde Kullanılacak Formlar" başlıklı yazıda belirtilen, "*bütçelerin, Grup Başkanlığınca onaylanmasından sonra, Şirket Genel Müdürleri tarafından, Yönetim Kurulu kabulüne sunulacağı*" yükümlülüğünün de yerine getirildiği anlaşılmaktadır. Bir teşebbüsün geleceğe yönelik hedeflerinin, aynı pazarda yer alan ve rakip olması gereken teşebbüse gönderilmesi ve bunun da ötesinde, onayına sunulmasının rekabeti kısıtlayacağı açıktır.

3610 5. Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Veri Ambarı Projesinin içeriği ve amacına dair belgede, "Veri Ambarı Projesi'nin içeriği ve amacı, " *Holding Çimento Grubu'nun ihtiyacına yönelik olarak AKÇANSA A.Ş., ÇİMSA A.Ş., OYSA Niğde Çimento A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento A.Ş.'nin Satış, Finans, Üretim, Maliyet, İnsan Kaynakları ve Proje bilgileri ile dış kaynaklardan sağlanan sektöre yönelik bilgilerin depolanacağı bir Veri Ambarının oluşturulması; oluşturulan Veri Ambarının güncel olarak veri kaynaklarından beslenmesinin sağlanması; Veri Ambarında depolanan bilgilere hızlı ve etkin kararlar alınması amacıyla, bir raporlama ve analiz aracıyla erişilerek istenen sorgulama, raporlama ve analizlerin yapılması için gerekli ortamın hazırlanması ve kullanıma açılması*" şeklinde özetlenmektedir.

3620 6. Sabancı Holding'de yapılan yerinde incelemede, OYSA Niğde Yönetim Kurulu üyelerine sunulmak üzere hazırlanan, Şubat, Mart, Nisan, Mayıs, Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül, Ekim, Kasım, Aralık 1998, Ekim, Kasım, Aralık 1999, Ocak, Şubat, Mart, Nisan, Mayıs, Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül, Ekim, Kasım ve Aralık 2000

dönemlerine ait faaliyetlerin görüşüldüğü ve Şirkete ilişkin alınması gereken kararların belirlendiği Yönetim Kurulu gündemleri bulunmuştur. Bu metinlerde, OYSA Niğde'nin klinker ve çimento üretim, stok, satış verileri, bilanço, gelir, nakit akım, maliyet analiz, yatırım tabloları, kredileri, personel hareketleri vb. bilgiler aylık ve kümülatif olarak yer almakta; bu bilgilerin bütçe öngörülerini ile farklılık göstermesi halinde, farklılığın nedenleri de açıklanmaktadır.

3630 Metinlerin önemli bir diğer özelliği de, OYSA Niğde Yönetim Kurulu toplantılarının bazılarının, OYSA Niğde merkezinin yani Niğde'nin dışında yapıldığını göstermesidir. 28.4.1998, 28.1.1999, 25.11.1999, 25.2.2000, 22.6.2000 ve 28.9.2000 tarihli toplantılar Çimsa Mersin'de; 26.5.1998, 24.7.1998, 24.11.1998, 23.12.1998, 24.4.2000, 30.10.2000, 14.12.2000 ve 22.1.2001 tarihli toplantılar Sabancı Center'da; 30.09.1998 tarihli toplantı OYAK Mardin Çimento'da ve 20.11.2000 tarihli toplantı OYAK İnşaat-Ankara adresinde yapılmıştır.

3640 7. "Hacı Ömer Sabancı Holding Çimento Grubu Planlama Değerlendirme ve Proje Finansman Direktörlüğü Sunuş Nisan'98" başlıklı belgede, "Son 5 Yılın (93-97) Değerlendirmesi", "Pazar Payları ve Mali Oranlar 94-97" ve "Şubat'98 Sonu Mali Sonuçlarının Değerlendirilmesi" ana başlıkları altında, Çimsa, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'a ilişkin olarak, net satışlar, satılan malın maliyeti, esas faaliyet karı, net kar, net fon, pazar payı, cari oran, özkaynak karlılığı, varlık karlılığı, kaldıraç oranı, satışların karlılığı, birim satış gelirleri, birim değişken maliyet ve birim marjinal gelir veri ve tabloları yer almaktadır.

3650 8. OYSA Niğde'de yapılan yerinde incelemede, "Fabrika Bakım Sözleşmesi" için yapılan bir araştırma bulunmuştur. Bağımsız müteahhitlere yaptırılan bu iş için yapılmış araştırmada, Bolu Çimento, Adana Çimento, Mardin Çimento, Çimsa A.Ş. ve Arçim Ltd.Şti. için ayrı ayrı olmak üzere "Sözleşme Tarihi, Sözleşme Fiyatı, Şu Andaki Fiyatı, Eleman Sayısı, 1 Kişi Ücreti TL/AY, Fazla Mesai Ücreti ve Yemek" başlıkları altında, bu şirketlerin imzaladıkları Fabrika Bakım Sözleşmeleri'nin tüm ayrıntıları yer almaktadır.

9. Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Koordinasyon Toplantıları:

3660 1) 24.4.1998'de, Sabancı Holding Çimento Grubu Başkanı Ayduk ÇELENK tarafından, Grup Direktörleri ve Genel Müdürlerine gönderilen yazıda, "16 Nisan'98 tarihinde ÇİMSA'da yapılan II. Koordinasyon toplantısında görüşülen konulara ilişkin alınan kararlar ilişikte gönderilmektedir" denmektedir. İlişikte yer alan metinden, ilgili toplantının, 16.4.1998'de Mersin-Çimsa'da, Sabancı Holding Çimento Grubu, Akçansa, Çimsa (Mersin ve Kayseri), OYSA Niğde, OYSA İskenderun, Betonsa ve Oralitsa yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirildiği; toplantıda, "Mart'98 Sonu İtibarı İle Üretim ve Satış Miktarlarının Değerlendirilmesi", "Holding Yetkililerince Yapılan Sunum", "Son 5 Yıllık ve Şubat'98 Mali Sonuçlarının Değerlendirilmesi" ve "Gelecek Toplantının Yeri ve Tarihi" başlıkları altında görüşmeler yapıldığı anlaşılmaktadır.

2) 1998 yılı Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Koordinasyon Toplantılarının üçüncüsü, 4-5.8.1998'de OYSA Niğde'de yapılmıştır. Sabancı Holding Çimento

3670 Grubu, Akçansa, Çimsa (Mersin ve Kayseri), OYSA Niğde ve OYSA İskenderun yetkililerinin katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantıda, "Holding Yetkililerince Yapılan Sunum", "Şirketlerin Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi", "Hammadde Rezervlerinin Durumlarının Değerlendirilmesi", "Agrega Tesislerinin Değerlendirilmesi", "Şirketlerde Oluşan Fonların Değerlendirilmesi", "Gelecek Koordinasyon Toplantısının Yeri ve Tarihi" başlıkları altında görüşmelerde bulunulmuştur.

3680 3) 1998 yılı Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Koordinasyon Toplantılarının dördüncüsü, 4-5.11.1998'de Akçansa Çanakale tesislerinde yapılmıştır. Sabancı Holding Çimento Grubu, Akçansa, Çimsa (Mersin ve Kayseri), OYSA Niğde ve OYSA İskenderun yetkililerinin katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantıda, "Prof.Dr.Erbil Öztekin Tarafından 'Türkiye'de ve Dünya'da Çimento ve Hazır Beton Uygulamalarına Genel Bakış' Konusunda Yapılan Sunum", "Şirketlerin Hazır Beton Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi", "Şirket Faaliyetlerinin 9 Aylık Değerlendirilmesi", "İzlemeye İlişkin Oluşturulan Raporlama Sisteminin Değerlendirilmesi", '99 Yılı Şirket Hedef ve Politikalarının Tartışılması", "II. Ve III. Koordinasyon Toplantılarında Görüşülen Konulara İlişkin Gelişmelerin Değerlendirilmesi", "Gelecek Koordinasyon Toplantısının Yeri ve Tarihi" başlıkları altında görüşmelerde bulunulmuştur.

3690 4) 1999 yılı Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Koordinasyon Toplantılarının birincisi, 14.4.1999'da İskenderun'da yapılmıştır. Sabancı Holding Çimento Grubu yetkilileri ile Genel Müdür ve Genel Müdür Yardımcılarının katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantının programı, "Zeynep Ergün'ün 'Rekabet Yasası'ndaki Son Gelişmeler' Konulu Sunumu", "Fügen Fındıkoğlu'nun '98 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi' Konulu Sunumu", "Sevda Peker'in 'Türkiye'de Üretilen Çimentonun Kullanım Alanlarının Analizi' Konulu Sunumu", "Mehmet Tunaman ve Murat Seferoğlu'nun 'Hazır Beton Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi' Konulu Sunumu" ve "I. Koordinasyon Toplantısı Devamı-Tartışma" şeklinde belirlenmiştir.

3700 5) 1999 yılı Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Koordinasyon Toplantılarının ikincisinin ise, 19-21.11.1999'da yapıldığı, Sabancı Holding Çimento Grubu'ndan Fügen Fındıkoğlu'nun, 9.11.1999'da, OYSA Niğde, OYSA İskenderun, Çimsa ve Akçansa Genel Müdürlerine gönderdiği faksdan anlaşılmaktadır.

**10.** 10.11.1998'de, Sabancı Holding Çimento Grubu Başkanı Ayduk ÇELENK tarafından, OYSA Niğde, OYSA İskenderun, Çimsa ve Akçansa Genel Müdürlerine gönderilen yazıda şöyle denmektedir:

*"Grubumuz '99 yılı bütçeleri 22 Aralık '98 Salı günü saat 11:00 – 12:00 arası İcra ve Strateji Komitesi'ne sunulacaktır. Bu bağlamda, tüm şirketler;*

3710◆ *'99 yılı hedeflerini de içeren bütçelerini, Genel Koordinatörlüğe zamanında iletmelerini teminen en geç 24 Kasım '98,*

◆ *Sunumda kullanılmak üzere ilişkide belirtilen bilgileri en geç 10 Aralık '98, tarihlerine kadar Grup Başkanlığı'na göndereceklerdir.*



*Toplantıya Genel Müdürler, finansmandan sorumlu Genel Müdür Yardımcıları ve gerek görülüyor ise konu ile ilgili diğer yöneticiler katılacaklardır. Konuya ilişkin çalışmaların zamanında tamamlanarak Grup Başkanlığına iletilmesini önemle rica ederim.”*

3720 Şirketlerden, “ilişikte belirtilen bilgiler” ifadesi ile istenen ise, 1998 yıl sonu beklenen “Satış Miktarları (Gri-Beyaz Çimento; Hazır Beton), Net Satışlar, Amortisman Hariç Faaliyet Karı (Net Satışlar-Satılan Malın Maliyeti-Dönem Giderleri), Amortisman Dahil Faaliyet Karı, Net Kar, Net Fon, Dış Satışı Olan Şirketler İçin İhracat (Miktar-Tutar); Yatırım Harcamaları, Öz Kaynak Toplamı, Toplam Borç, Varlık Toplamı, Personel Sayısı”dır.

**I.2.9.1.1.3.1.2. OYSA Niğde-OYAK Adana Arasında Rekabetçi Davranışların Koordinasyonu Amacına Yönelik veya Rekabetçi Davranışların Koordinasyonunu Doğurabilecek Nitelikteki Bilgi Değişimi ve Toplantılar**

3730 Bu başlık altında, OYSA Niğde’de bulunan ve yukarıda değinilen, “Fabrika Bakım Sözleşmesi” için yapılmış araştırma dışında, aşağıdaki belgelere yer verilebilir:

3740 **11.** 4.7.1994’de OYAK Genel Müdürlüğü’nde, OYAK Yat. ve İst. Genel Müdür Yardımcısı Dr. Cafer FINDIKOĞLU’nun başkanlığında, OYAK Çimento Grubu Müdürü Hasan IŞIK, Adana Çimento Genel Müdürü Güngör TÜNER, Bolu Çimento Genel Müdürü Hikmet DİZDAROĞLU, Ünye Çimento Genel Müdürü Ergin YILIKOĞLU, Mardin Çimento Genel Müdürü Kudret ECEVİT, OYSA-Niğde Çimento Genel Müdürü Adil EROL, OYSA-İskenderun Çimento Genel Müdürü Çevik PERKER ve OYAK Çimento Grubu Müdürlüğü Uzmanı Mustafa TURGUT’un katılımlarıyla OYAK Çimento İştirakleri Koordinasyon Toplantısı yapılmıştır. Bu toplantıya ilişkin tutanakta aşağıdaki hususlar yer almaktadır:

3750 *“...Kurumumuzun çimento sektöründeki iştiraklerinin, OYAK Çimento Grup Müdürlüğü’nün koordinatörlüğünde, bir grup anlayışı içerisinde birbirleriyle olan ilişkilerinin geliştirilmesi, mali, idari ve teknik konularda bilgi akışının sağlanması, bu konularda ortaya çıkan sorunların tartışılması, bu sorunların çözümleri için yöntemlerin belirlenmesi, her iştirakin bölgesel sorunlarının görüşülmesi, mali, idari ve teknik konularda görüş birliğine varılarak uygulanmasına karar verilen konuların tespit edilmesi ve çimento sektöründeki ekonomik ve teknik gelişmelerin değerlendirilmesi amacıyla, OYAK Yatırım ve İştirakler Genel Müdür Yardımcısı Sayın Dr. Cafer Fındıkoğlu başkanlığında, aşağıdaki gündemi görüşmek üzere çimento sektörü Kurum iştirakleri ile koordinasyon toplantısı yapılmıştır.*

**GÜNDEM**

- 1- 1994 yılı 1. 6 aylık fiili durum değerlendirmesi,
- 2- 1994 yılı 2. 6 aylık programın değerlendirilmesi,
- 3- Çimento sektöründe pazar durumu ve fiyat konusunun değerlendirilmesi,
- 4- Görüş ve öneriler

**VARILAN SONUÇLAR...”**

3760

12. BÇS'den alınan 18.11.1996 tarihli belgede, maliyet unsurlarının tanımı yapılarak, OYAK (Adana, Bolu, Elazığ, Mardin ve Ünye) ve OYSA (Niğde ve İskenderun) fabrikalarının, bu maliyet unsurlarına göre karşılaştırılması yapılmıştır.

3770

13. 2.8.1999 tarihli Oyak Çimento Koordinasyon Toplantı Tutanağı'nda yapılan incelemeden, OYAK Genel Müdürü Nihat ÖZDEMİR ile Adana, Bolu, Ünye, Mardin, Elazığ, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun Çimento yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda, faaliyet kar marjları, kapsam dışı personel ücretleri, yeni ocak araştırmaları ve Adana Çimento'nun verimlilik hesaplamaları gibi konuların görüşüldüğü ve geleceğe yönelik hedef ve ilkelerin belirlendiği anlaşılmaktadır.

14. 27.10.1999 tarihinde, Elazığ Çimento'da yapılacak OYSA Niğde Yönetim Kurulu Toplantısı için hazırlanan Faaliyet Raporu'nda OYSA Niğde Genel Müdürü Adil EROL'un şu ifadeleri dikkat çekicidir:

*"Yönetim Kurulu Başkanlığı'na,*

*Şirketimiz bir önceki yönetim kurulunda alınan kararlarla yapılan işler aşağıda sunulmuştur:*

3780

*- Şirketimizin öneri 2000 yılı bütçesi ile 2000-2004 yılları planı hazırlanmış; Sabancı ve OYAK Çimento Gruplarına gönderilmiştir.*

*Bilgilerinize arz ederim."*

15. OYSA Niğde Genel Müdürü Adil EROL tarafından, 11.02.2000'de OYAK yetkililerine sunulmak üzere hazırlanan OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. Brifing Raporu'nda, OYSA Niğde'nin, "Örgüt ve Kadro Yapısı, Üretim ve Satış Miktarları, Karlılığı, Yatırımları ve 2000 Bütçesi Öngörülleri"ne ilişkin bilgiler bulunmaktadır.

3790

### **I.2.9.1.1.3.1.3. OYSA İskenderun-Çimsa Arasında Rekabetçi Davranışların Koordinasyonu Amacına Yönelik veya Rekabetçi Davranışların Koordinasyonunu Doğurabilecek Nitelikteki Bilgi Değişimi ve Toplantılar**

3800

Bu başlık altında yukarıdaki "Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu 5 Yıllık Faaliyet Planları, Yıllık İşletme ve Yatırım Bütçelerinin Hazırlanması ve İzlenmesinde Kullanılacak Formlar; Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu'nun Veri Ambarı Projesinin İçeriği ve Amacı; Hacı Ömer Sabancı Holding Çimento Grubu Planlama Değerlendirme ve Proje Finansman Direktörlüğü Sunuş Nisan'98; Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu Koordinasyon Toplantıları; Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu 1999 Bütçe Toplantısı" başlıklı belgeler dışında, aşağıdakilere yer verilebilir:

16. OYSA Niğde'de yapılan yerinde incelemede bulunan, "Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. Çimento Grubu 5 Yıllık Faaliyet Planları; Yıllık İşletme ve Yatırım

Bütçelerinin Hazırlanması ve İzlenmesinde Kullanılacak Formlar” başlıklı yazının gereklerinin yerine getirildiği, Sabancı Holding’de yapılan yerinde incelemede bulunan, “OYSA İskenderun ... Faaliyetlerinin Özet Değerlendirmesi” başlıklı belgelerden anlaşılmıştır. Bu belgelerde, ilgili yazı ile istenen, “Satış Miktarları (Çimento), Satış Fiyatları (Çimento), Satış Tutarları (Çimento), Satış Miktarları (Hazır Beton), Satış Fiyatları (Hazır Beton), Satış Tutarları (Hazır Beton), Üretim (Çimento), Üretim (Hazır Beton), Personel (Çimento), Personel (Hazır Beton), Maliyetler (Çimento), Maliyetler (Hazır Beton), Faaliyet Karı (Hazır Beton), Gelir-Gider, Nakit Akımı, Bilanço-Aylık Satış Gerçekleşmeleri İzleme Formları”nın, örneği alınan 1998 Temmuz-Aralık; 1999 Mart-Aralık ve 2000 Şubat-Eylül döneminde, OYSA İskenderun yetkililerince aylık olarak doldurulup gönderildiği anlaşılmaktadır.

3810

Ayrıca yine Sabancı Holding’de yapılan yerinde incelemede alınan, “OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 1997 Yılı Faaliyet Özetleri” başlıklı belgenin de, yukardaki tabloların doldurulması ile hazırlandığı anlaşılmıştır.

3820

**17.** Sabancı Holding’de yapılan yerinde incelemede, aşağıda isimleri belirtilen çalışmalar bulunmuştur:

- OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 1999 Yılı Bütçesi (24.11.1998 tarihindeki Yönetim Kurulu Toplantısı’nda kabul edilmiştir),
- OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 2000 Yılı Bütçesi (25.11.1999 tarihindeki Yönetim Kurulu Toplantısı’nda kabul edilmiştir),
- OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. 2001 Yılı Bütçesi (30.11.2000 tarihindeki Yönetim Kurulu Toplantısı’nda kabul edilmiştir).

3830

Bu belgelerden de anlaşılacağı üzere, OYSA İskenderun’dan kurucu ortağa yapılan veri aktarımı, yalnızca geçmişe değil geleceğe de, başka bir deyişle Şirket planlarına da yöneliktir. Bir teşebbüsün geleceğe yönelik hedeflerinin, aynı pazarda yer alan ve rakip olması gereken teşebbüse gönderilmesi ve bunun da ötesinde, onayına sunulmasının rekabeti kısıtlayacağı açıktır.

3840

**18.** Sabancı Holding’de yapılan yerinde incelemede, OYSA İskenderun’dan Sabancı Holding Çimento Grubu’na gönderilen “... Ayı Faaliyet Raporu” başlıklı belgeler bulunmuştur. Bu belgelerden, OYSA İskenderun’un “Çimento Üretimi, Çimento İç Satışı, Çimento Dış Satışı, Çimento Top.Satışı” verilerinin, aylık ve kümülatif olarak hazırlanıp, takip eden ayın başında Sabancı Holding’e gönderildiği tespit edilmiştir.

3850

**19.** Sabancı Holding’de yapılan yerinde incelemede, OYSA İskenderun Yönetim Kurulu üyelerine sunulmak üzere hazırlanan, Mart, Ekim, Kasım, Aralık 1998; Şubat, Mart, Nisan, Mayıs, Haziran, Temmuz, Eylül, Ekim 1999; Mart, Nisan, Mayıs, Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül, Ekim, Kasım ve Aralık 2000 dönemlerine ait faaliyetlerin görüşüldüğü ve Şirkete ilişkin alınması gereken kararların belirlendiği Yönetim Kurulu gündemleri bulunmuştur. Bu metinlerde, OYSA İskenderun’un klinker ve çimento üretim, stok, satış verileri, bilanço, gelir, nakit akım, maliyet analiz, yatırım

tabloları, kredileri, personel hareketleri vb. bilgiler aylık ve kümülatif olarak yer almakta; bu bilgilerin bütçe öngörülerini ile farklılık göstermesi halinde, farklılığın nedenleri de açıklanmaktadır.

3860 Metinlerin önemli bir diğer özelliği de, OYSA İskenderun Yönetim Kurulu toplantılarının bazılarının, OYSA İskenderun merkezinin yani İskenderun'un dışında yapıldığını göstermesidir. 28.4.1998 ve 28.1.1999 tarihli toplantılar Çimsa Mersin'de; 24.11.1998, 23.12.1998, 29.7.1999, 26.8.1999, 30.11.2000 ve 22.1.2001 tarihli toplantılar Sabancı Center'da; 27.10.1999 tarihli toplantı OYAK Elazığ Çimento'da ve 25.10.2000 tarihli toplantı OYAK Genel Müdürlüğü-Ankara adresinde yapılmıştır.

**1.2.9.1.1.3.1.4. Oysa İskenderun-OYAK Adana Arasında Rekabetçi Davranışların Koordinasyonu Amacına Yönelik veya Rekabetçi Davranışların Koordinasyonunu Doğurabilecek Nitelikteki Bilgi Değişimi ve Toplantılar**

3870 Bu başlık altında, içeriklerine yukarıda değinilen "4.7.1994 tarihli Oyak Çimento İştirakleri Koordinasyon Toplantısı Tutanağı; BÇS'den alınan 18.11.1996 tarihli belge ve 2.8.1999 tarihli Oyak Çimento Koordinasyon Toplantı Tutanağı"na yer verilebilir.

**1.2.9.1.1.3.1.5. Çimsa-OYAK Adana Arasında Rekabetçi Davranışların Koordinasyonu Amacına Yönelik veya Rekabetçi Davranışların Koordinasyonunu Doğurabilecek Nitelikteki Bilgi Değişimi ve Toplantılar**

3880 **20.** Sabancı Holding'de yapılan yerinde incelemede, OYAK Adana'dan, bu şirketin yönetim kurulu üyesi olan ama aynı zamanda da Sabancı Holding Çimento Grubu Başkanlığı, Çimsa Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, OYSA Niğde Yönetim Kurulu Başkanlığı ve OYSA İskenderun Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevlerini sürdüren Ayduk ÇELENK'e gönderilen Yönetim Kurulu Toplantı Gündemleri bulunmuştur. Kopyası alınan örneklerden, toplantı tarih ve yerlerinin, 31.3.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 24.4.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 28.5.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 20.6.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 15.7.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 29.8.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 29.9.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 15.10.1997 (Bolu Çimento Ankara Öğütme Tesisleri), 20.11.1997 (Adana-Şirket Merkezi), 12.12.1997 (Adana-Şirket Merkezi) ve 06.1.1998 (Ankara-OYAK Genel Müdürlüğü) olduğu anlaşılmıştır. Bu yönetim kurulu toplantılarının gündemleri incelendiğinde, OYAK Adana'ya ilişkin ticari sır niteliğindeki konuların görüşüldüğü anlaşılmıştır.

3890 Bu noktada, Çimsa, OYAK Adana, OYSA İskenderun ve OYSA Niğde'ye gönderilen bilgi isteme yazılarına verilen cevaplarla ortaya çıkan ilgili şirketlerin idari yapılanmasına değinmekte yarar vardır. Talep edilen 1997-1998-1999 ve 2000 yılları yönetim kurulu üyelerinin isimleri ve çimento sektöründe faaliyet gösteren diğer teşebbüslerdeki görevleri incelendiğinde, aynı anda bu dört teşebbüsün yönetim kurulları ve diğer mercilerinde faaliyet gösteren pek çok kişinin bulunduğu göze çarpmaktadır. Bunlardan Ayduk ÇELENK'in durumuna yukarıda değinilmişti. Bir diğer önemli örnek ise, OYAK Adana Genel Müdürü Güngör TÜMER'dir. Güngör TÜMER,

1997 yılında bu görevinin yanında, Çimsa ve OYSA İskenderun Yönetim Kurulu üyeliğinde de bulunmuştur.

3900

**21.** 3.4.2000'de, Sabancı Holding Çimento Grubu Direktörü Erhan KAMIŞLI ve Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Ahmet PEKİN'in, OYAK Gn.Md.Yrd. Hasan IŞIK'a gönderdiği faksta, "...Şirketin yönetim faaliyetlerinde büyük ortaklar olarak katkılarımızın artırılmasını temin açısından her iki tarafın da şirketle yapacağı yazışmaların bir kopyasını diğer ortağa otomatik olarak göndermesini teklif ediyoruz. Bu uygulamanın yerleşmesi halinde ortaklar arası koordinasyonun artacağı, Şirket Yönetimi'nin daha etkin bir şekilde çalışacağı, bazı hallerde ortaya çıkması muhtemel tekrarların ve haberleşme eksikliklerinin önlenebileceği kanaatindeyiz..." ifadesi yer almaktadır.

3910

Aynı pazarda yer alan Çimsa ve OYAK Adana gibi iki bağımsız teşebbüsün, gerek birbirlerinin yönetim kurullarında karşılıklı üye bulundurarak gerekse de OYSA İskenderun ve OYSA Niğde yönetim kurulu toplantılarıyla dolaylı biçimde periyodik olarak bir araya gelmelerinin ve ticari sır niteliğindeki bilgilere sahip olmalarının rekabeti sınırlayacağı açıktır. Benzer ifadeler, OYSA İskenderun ve OYSA Niğde'ye ilişkin olarak da kullanılabilir.

**I.2.9.1.1.3.2. OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Gerek Kurucu Taraflar Arasında Gerekse de Bu Kurucu Taraflarla Kendileri Arasında Rekabetin Kısıtlanması Etkisini Doğurduğunu Gösteren Belgeler**

3920

Yukarıdaki belgeler, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, gerek kurucu taraflar arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğu iddiasını ispatlamaya yeterli olsa da, aşağıda, mevcut yapının doğurduğu rekabeti kısıtlayıcı etkiler de ortaya konulacaktır.

**I.2.9.1.1.3.2.1. OYSA Niğde ile Çimsa Kayseri'nin Pazar Paylaşımı**

3930

**22.** Sabancı Holding'de yapılan yerinde incelemede, "Bilgi Notu" başlıklı şu belge bulunmuştur:

*"Şirketimizin özelleştirilerek Oyak ve Sabancı Kurumları tarafından satın alınmasından sonra ve klinker satışı ile ilgili hususlar aşağıdaki şekilde belirlenmiş ve uygulanmıştır.*

*- Kayseri ve Nevşehir fabrikalarının üretime ve satışa başlamaları nedeniyle, Şirketimiz Kayseri bölgesi içinden, Afşin, Elbistan ve önemli oranda Nevşehir'den, Kayseri fabrikamız lehine çekilmiş, Erciyes Dağının Niğde'ye bakan yüzünden itibaren; Yahyalı, Develi, Yeşilhisar bölümleri Niğde Çimentoya bırakılmış, bu nedenle küçülen pazarımız karşılığında Niğde Çimento Fabrikası klinkerinin öncelikle, Kayseri tarafından alınacağı fiyatının da bölgede satılan çimento fiyatının %66'sı civarında olacağı ve ihtiyaç halinde de Oyak fabrikalarına verilebileceği üst yönetimce kararlaştırılarak Şirketimize bildirilmiştir.*

3940

*Buna göre genel olarak;*

- Akçimento Kayseri'ye 1993 yılında 8.142 ton FOB 275.000 TL/ton  
1993 yılında 14.503 ton FOB 465.000 TL/ton

(Prensip çimento satış fiyatının %66'sı olarak alındı)

- Akçimento Kayseri'ye 1994 yılında C+F 35 \$/ton 8.201 ton ve C+F 28 \$/ton 99.483 ton
  - 1995 yılında C+F 28 \$/ton, C+F 29 \$/ton ve C+F 33 \$/ton fiyatlarla Akçimento Kayseri'ye 101.384 ton ve C+F 28 \$/ton fiyatla Oysa İskenderun'a 1.242 ton
  - 1996 yılında C+F 27 \$/ton ve FOB 21 \$/ton fiyatlarla Çimsa Kayseri'ye 54.421 ton ve C+F 31 \$/ton ve 32,5 \$/ton fiyatlarla Bolu Çimento'ya 22.158 ton
  - 1997 yılında C+F 30 \$/ton fiyatla ÇİMSA A.Ş. Kayseri'ye 57.558 ton FOB 26 \$/ton fiyatla Bolu Çimento'ya 16.921 ton
  - 1998 yılında FOB 26 \$/ton ve C+F 30 \$/ton fiyatlarla ÇİMSA A.Ş. Kayseri'ye 58.999 ton, FOB 26 \$/ton fiyatla Bolu Çimento'ya 4.742 ton
  - 1999 yılında FOB 26 \$/ton ve C+F 29 \$/ton fiyatlarla ÇİMSA A.Ş.'ye 30.819 ton, Bolu Çimento'ya FOB 26 \$/ton fiyatla 19.999 ton
- Klinker satılmıştır.”

3960

Yapılan incelemelerde, yukarıdaki pazar paylaşımına ilişkin belgenin gerçeği yansıttığı tespit edilmiştir. OYSA Niğde'nin Kayseri Merkez'e satışı bulunmadığı gibi, Çimsa Kayseri'nin de Niğde'ye satışı bulunmamaktadır. Yine belgede belirtildiği üzere, OYSA Niğde'nin bu bölgede satış yaptığı merkezler, Yahyalı, Yeşilhisar ve Develi'dir ve bu merkezlerden ilk ikisine Çimsa Kayseri girmemektedir. OYSA Niğde ve Çimsa Kayseri'nin yegane kesişen bölgesi Develi'dir. Ancak bayilik listelerinde yapılan incelemeden, her iki şirketin de aynı bayiyle yeniden satışı gerçekleştirdiği tespit edilmiştir.

- 3970 Bu noktada OYSA Niğde'nin savunmasındaki “hiçbir teşebbüs–klinker kapasite fazlalığı yoksa-doğal hinterlandı dışındaki pazarlara yönelmek durumunda değildir” ifadesi üzerinde durmak yerinde olacaktır. Yukarıdaki belgedeki, “OYSA Niğde'nin, üst yönetimin kararı doğrultusunda, Kayseri bölgesi içinden, Afşin, Elbistan ve önemli oranda Nevşehir'den, Çimsa Kayseri fabrikası lehine çekildiği; bu nedenle küçülen pazarı nedeniyle ortaya çıkan **klinker fazlalığını** ise Çimsa Kayseri ve OYAK fabrikalarına satmaya başladığı” şeklindeki ifade, ilgili savunmaya, başka bir söz söylemeksizin, cevap niteliğindedir.

- 3980 Bilgi isteme yazılarına cevaben Kurumumuza gönderilen fiyat listesi, fatura, maliyet tablosu gibi bilgilere, yerinde incelemelerde bulunan belgelere ve teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadelerine dayanan aşağıdaki analiz de, OYSA Niğde ile Çimsa Kayseri'nin mevcut maliyet yapıları ve fiyat seviyeleri ile birbirlerinin ana hinterlandlarına her zaman için satış yapabileceğini göstermektedir:

Tarih	OYSA Niğde Değişken Maliyet	Niğde-Kayseri Nakliye Maliyeti	Çimsa Kayseri Merkez Fiyatı + 2 \$	OYSA Niğde Dağıtım Maliyeti	OYSA Niğde Potansiyel Kar(\$/ton)
01/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	25
02/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	23

03/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	21
04/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	21
05/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	25
06/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	27
07/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	29
08/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	28
09/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	28
10/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	30
11/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	29
12/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	27
01/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	33
02/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	31
02/02/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	31
03/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	24
04/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	24
05/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	27
06/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	29
07/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	29
08/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	26
09/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	24
10/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	26
11/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	24
12/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	23

Tarih	Çimsa Kayseri Değişken Maliyet	Kayseri-Niğde Nakliye Maliyeti	OYSA Niğde Merkez Fiyatı + 2 \$	Çimsa Kayseri Dağıtım Maliyeti	Çimsa Kayseri Potansiyel Kar (\$/ton)
01/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	20
02/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	19
03/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	10
04/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	14
05/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	17
06/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	22
07/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	18
08/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	17
09/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	19
10/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	22
11/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	22
12/01/98	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	24
01/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	24
02/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	26
03/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	14
04/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	19
05/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	22
06/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	22
07/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	20
08/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	14
09/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	11
10/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	12
11/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	18
12/01/99	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	20

### I.2.9.1.1.3.2.2. Çimsa Mersin, OYAK Adana ve OYSA İskenderun'un Doğu Akdeniz Pazarında Birlikte Fiyat Tespiti

3990

Doğu Akdeniz pazarında, zaman zaman Gaziantep ve Adıyaman çimento fabrikalarının, özellikle İskenderun çevresine satışı bulunsa da, temel olarak üç üretici faaliyet göstermektedir; Çimsa Mersin, OYAK Adana ve OYSA İskenderun. Bunların, ana çimento tüketim merkezlerine uzaklıkları aşağıdadır:

#### OYAK Adana, Çimsa ve OYSA İskenderun'un ana çimento tüketim merkezlerine olan uzaklıkları (km)

Merkez	OYAK Adana	Çimsa	OYSA İskenderun
Adana	15	55	115
Mersin	85	15	185
İskenderun	115	185	15

Bu üç fabrikanın birbirlerine olan uzaklıkları ise yaklaşık olarak şu şekildedir:

4000

OYAK Adana - Çimsa Mersin	: 70 km
OYAK Adana - OYSA İskenderun	: 100 km
Çimsa Mersin - OYSA İskenderun	: 170 km

Analizi yapılan 1998-1999 döneminde Doğu Akdeniz pazarındaki fiyat hareketleri aşağıdaki şekilde olmuştur<sup>18</sup>:

Tarih	OYAK Adana Adana Satış Fiyatları	Çimsa - Mersin Satış Fiyatları	OYSA İskenderun İskenderun Satış Fiyatları
1/1/98	8,000	7,950	8,650
1/5/98		8,400	
1/21/98			
1/26/98		8,200	
2/2/98		8,400	
2/9/98		8,200	
2/11/98		8,000	
3/9/98	8,500	8,400	8,700
3/21/98		9,100	
3/23/98			9,400
3/30/98			9,000
4/1/98		8,700	
4/30/98		9,700	
5/1/98			10,000
5/2/98	9,300		
5/11/98		9,300	
5/15/98	9,850	10,050	
6/2/98	10,650		10,800
6/3/98		10,850	
6/23/98	10,250		
6/24/98		10,450	
8/13/98		11,450	

<sup>18</sup> Analizlerde, bir ton PKÇ veya KZÇ 32,5 torbalı çimentonun KDV hariç vadeli bant satış fiyatı kullanılmıştır.



8/14/98			11,800
8/15/98	11,250		
10/1/98	12,250		12,800
10/2/98		12,450	
11/11/98	13,000	13,300	
12/28/98			12,400
1/1/99			12,800
2/1/99	13,500	13,500	13,400
3/1/99	14,200	14,200	14,200
4/5/99			14,800
4/6/99	14,700	14,700	
5/1/99		15,700	15,600
5/3/99	15,700		
5/27/99	17,200		
5/28/99		17,200	
6/1/99			17,100
6/23/99	18,700		18,400
6/25/99		18,700	
7/31/99		19,700	
8/2/99	19,700		
8/9/99			19,500
10/21/99			18,000
11/1/99			20,150
11/2/99		20,700	
11/3/99	20,700		
11/22/99			19,900
12/14/99	22,000		
12/15/99		22,000	21,200
12/27/99		24,000	
12/29/99	24,000		
12/30/99			24,400

4010 Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere iki yıllık dönemde pek çok birlikte fiyat artışı bulunmaktadır. Bunlardan 1998 yılı içerisinde gerçekleştirilenler;

- 9 Mart'ta OYAK Adana, Çimsa Mersin ve OYSA İskenderun;  
- 21 Mart'ta Çimsa Mersin, 23 Mart'ta OYSA İskenderun;  
- 30 Nisan'da Çimsa Mersin, 1 Mayıs'ta OYSA İskenderun ve 2 Mayıs'ta OYAK Adana;

- 15 Mayıs'ta OYAK Adana ve Çimsa Mersin;  
- 2 Haziran'da OYAK Adana ve OYSA İskenderun, 3 Haziran'da Çimsa Mersin;

4020 - 13 Ağustos'ta Çimsa Mersin, 14 Ağustos'ta OYSA İskenderun, 15 Ağustos'ta OYAK Adana;

- 1 Ekim'de OYAK Adana ve OYSA İskenderun, 2 Ekim'de Çimsa Mersin;  
- 11 Kasım'da OYAK Adana ve Çimsa Mersin;

şeklindedir.

1999 yılında gerçekleştirilenlerse;

- 4030 - 1 Şubat'ta OYAK Adana, Çimsa Mersin ve OYSA İskenderun;  
- 1 Mart'ta OYAK Adana, Çimsa Mersin ve OYSA İskenderun;  
- 5 Nisan'da OYSA İskenderun, 6 Nisan'da OYAK Adana ve Çimsa Mersin;  
- 1 Mayıs'ta Çimsa Mersin ve OYSA İskenderun, 3 Mayıs'ta OYAK Adana;  
- 27 Mayıs'ta OYAK Adana, 28 Mayıs'ta Çimsa Mersin, 1 Haziran'da OYSA İskenderun;  
- 23 Haziran'da OYAK Adana ve OYSA İskenderun, 25 Haziran'da Çimsa Mersin;  
- 31 Temmuz'da Çimsa Mersin, 2 Ağustos'ta, OYAK Adana, 9 Ağustos'ta OYSA İskenderun;  
- 1 Kasım'da OYSA İskenderun, 2 Kasım'da Çimsa Mersin, 3 Kasım'da OYAK Adana;  
4040 - 14 Aralık'ta OYAK Adana, 15 Aralık'ta Çimsa Mersin ve OYSA İskenderun;  
- 27 Aralık'ta, Çimsa Mersin, 29 Aralık'ta OYAK Adana, 30 Aralık'ta OYSA İskenderun;  
şeklindedir.

Bu fiyat hareketleri, yukarıdaki belgelerle birlikte değerlendirildiğinde, Çimsa Mersin, OYAK Adana ve OYSA İskenderun'un Doğu Akdeniz pazarında birlikte fiyat tespit ettiğini ortaya koymaktadır.

#### I.2.9.1.1.4. Değerlendirme

- 4050 "Değerlendirme" bölümüne, Kurul'un bu konuyla yakından ilişkili kararlarından alıntılarla başlamak yerinde olacaktır:

- 4060 Kurul, 19.3.1998 tarih ve 57/424-52 sayılı "Metro/Migros" kararında, *"gıda ağırlıklı perakende ticaret piyasasında fiili durumda yaşanan yoğun rekabet(e), pazara giriş engellerinin önemsenmeyecek seviyelerde olması(na) ve bu pazardan büyük ölçekli perakendeci kuruluşların aldıkları payın gittikçe artan bir trend göstermesinin getirdiği potansiyel rekabet olanakları(na rağmen), her iki ana şirketin (Metro AG-Migros T.A.Ş.), Şok Ucuzluk Marketleri A.Ş., Real Market A.Ş. ve Metro Grossmarket Bakırköy Alışveriş Hizmetleri Ltd.Şti. üzerinde oluşturacakları 3 ayrı ortak girişimle aynı coğrafi pazarda (il ve ilçe merkezleri) yer almasının, bu ortak girişimi rekabeti sınırlayan, işbirliği doğurucu bir anlaşmaya dönüştüreceği(ne), bu nedenle Metro AG-Migros T.A.Ş. ortak girişim işlemlerine, söz konusu ortak girişim anlaşması yürürlükte kaldığı sürece, her iki ana şirketin (Metro-Migros) ortak girişimle beraber aynı coğrafi pazarda doğrudan veya dolaylı ilgili ürün piyasasına girmemesi; diğer bir ifadeyle, Metro AG veya Migros Türk T.A.Ş.'den ancak yalnızca birinin ortak girişimle Türkiye'de herhangi bir il veya ilçe merkezindeki ilgili ürün piyasasında faaliyet gösterebilmesi koşuluyla izin verilmesine; bu koşula uygun hareket edilmemesi halinde, aykırılığın gerçekleştiği tarihten itibaren söz konusu ortak girişimin 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesi kapsamında rekabeti sınırlayan bir anlaşma sayılacağı ve re'sen ön araştırma ve/veya soruşturma açılacağı'nın bildirilmesine"*
- 4070 hükmetmiştir.

28.4.1999 tarih ve 99-21/173-92 sayılı kararında ise, Kurul, *"(Yibitaş Holding A.Ş. ile Lafarge Grubu arasında) 15 Nisan 1994 tarihinde akdedilen ortak girişim anlaşmasına, üretim zincirinin aynı seviyesinde yer alan rakip teşebbüsler tarafından*

gerçekleştirilmiş ve ortak girişim şirketinin de ana işletmelerle aynı ilgili ürün pazarında faaliyet gösteriyor olması dolayısıyla; 4054 sayılı RKHK'nin 4'üncü maddesi kapsamında yer alması sebebiyle menfi tespit belgesi verilmesinin uygun olmayacağına" hükmetmiştir.

4080

27.5.1999 tarih ve 99-26/230-138 sayılı "LPG Ortak Girişim" kararında, "2. Ortak Girişimin İkinci Unsuru: Taraflar Arasındaki veya Taraflarla Ortak Girişim Arasındaki Rekabeti Sınırlayıcı Amacı veya Etkisi Olmaması" başlığı altında, "Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden, ortak girişime ilişkin düzenlemelerin rekabeti sınırlandırıcı bir amaçla düzenlenmediği anlaşılacakla birlikte, etkisi itibariyle rekabet koşullarını olumsuz anlamda önemli ölçüde değiştirebilecek nitelikte olduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, ekonomik olarak LPG tedarikini münferiden sağlayabilecek taraflar ile ortak girişim şirketinin tedarik pazarında birlikte faaliyet gösterecek olması, bu pazarda söz konusu taraflar arasında LPG'nin üretimi, ithali, toptan dağıtımı, ticareti ve pazarlanması gibi çok geniş bir faaliyet alanında rekabeti sınırlayıcı bir işbirliği ihtimalini beraberinde getirmektedir. Her ne kadar bildirim formunda, ortak girişimin, LPG dağıtım pazarında faaliyet göstermeyeceği ve perakende satış yapmayacağı ifade edilmiş olsa da, büyük grupların karar alma mekanizmasındaki hakimiyetleri ve tedarik pazarının alt pazarı olan dağıtım pazarındaki toplam %77,33'lük payları dikkate alındığında, bu tür bir işbirliğinin söz konusu alt pazarda da yansımaları olacağı anlaşılmaktadır...(Metro/Migros) karar(ın)dan da anlaşılacağı üzere Kurulumuz tüm tarafların ortak girişimle aynı pazarda bulunmasını rekabeti sınırlandırıcı nitelikte bir işbirliği anlaşması olarak kabul etmiştir. Bu husus, mevzuatı 4054 sayılı Kanun'a emsal teşkil eden Avrupa Birliği'nin rekabet otoritesi olan Avrupa Komisyonu'nun bir çok kararında da yer almaktadır" ifadeleri bulunmaktadır.

4090

4100

23.5.2000 tarih ve 00-19/188-100 sayılı "Çimento Ortak Girişim" kararında ise, "Mezkur başvuruda yer alan ortak girişimin kurucu firmalarla ilişkileri incelenecek olursa, kurucu firmaların ortak girişimin faaliyet alanı olan ihracat piyasalarından tamamen çekilecek olmalarına rağmen, ortak girişimin pazarlayacağı ihraç ürünlerinin kurucu firmalar tarafından sağlanacağı dikkate alındığında, kurucu firmaların ortak girişimin üst pazarında faaliyetlerine devam edeceği ve üstelik ortak girişimin Avrupa pazarlarında yapacağı dağıtım ve pazarlama işlerinde esas olarak kurucu firmaların mallarını satacağı, dolayısıyla ortak girişim ile kurucu firmalar arasındaki dikey ilişkilerin devam edeceği anlaşılmaktadır. Bu durumda kurulacak olan ortak girişimin, kurucu firmaların kendi aralarındaki rekabetçi davranışları koordine etmeye yönelik bir işlevi ortaya çıkabilecektir...Yukarıda da belirtildiği üzere, ortak girişim şirketi kurulduktan sonra da çimento pazarında faaliyet gösteren dört teşebbüsün yine rakip olarak faaliyetlerine devam edecekleri görülmektedir. Bu nedenle söz konusu ortak girişim, kurucu firmaların arasında üretim miktarları, depolama kapasiteleri ve hatta fiyatlar gibi konularda bilgi akışını sağlayabilecek, tarafların rekabetçi davranışlarını koordine edebilecektir...Dolayısıyla söz konusu ortak girişim işlemi sonucunda, 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesi çerçevesinde rekabetin bozulacağı görülmektedir. Bu nedenle anılan ortak girişim işlemine menfi tespit belgesi verilmesi mümkün değildir" ifadeleri yer almaktadır.

4110

4120

Kurul, 17.7.2000 tarih ve 00-26/292-162 sayılı "BİRYAY I" kararında ise, 14.5.1996'da imzalanmış BİRYAY Ana Sözleşmesi için, 4.5.1998 tarihinde yapılan menfi tespit/muafiyet başvurusuna ilişkin olarak şu değerlendirmeyi yapmıştır; "BİRYAY'ın 'taraflar arasındaki veya taraflarla kendisi arasındaki rekabeti sınırlayıcı

amacı veya etkisi olmadığı' iddia edilemez. Kararın önceki kısımlarında değinildiği üzere, tarafların BİRİYAY'ı kurma amacı, gazete ve dergi dağıtım piyasası ve müşteri yayınlarının paylaşılması ve müşteri yayınevlerinden alınacak komisyon oranlarının tespitidir. Ana sözleşmenin bu hususlara ilişkin olan 38 ve 39'uncu maddeleri olmasaydı dahi, 3'üncü maddesi nedeniyle, bu iki rakip şirketin kendileri ile aynı pazarda olan ortak girişimle etkin bir şekilde rekabete girmeleri, ya ortak girişimin ya da kurucuların aleyhine olacaktır. Keza kurucuların birbirleriyle olan rekabeti de kendileri ile aynı pazarda olan ortak girişimi, dolayısıyla da kurucuların çıkarlarını zedeleyecektir.”

4130

Şu ana kadar yapılan alıntı ve açıklamalardan anlaşılacağı üzere, yalnızca “aynı pazarda faaliyette bulunma” kriterinden bile hareketle, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, gerek kurucu taraflar arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabeti kısıtlayıcı etkiler doğurabilecek nitelikte olduğu söylenebilir. Kaldı ki yukarıda, rekabeti kısıtlayıcı amaç ve etkiler de ortaya konmuştur. Bu nedenle, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, 1997/1 sayılı Tebliğin 2. maddesi çerçevesinde, “yoğunlaşma doğurucu bir ortak girişim” değil de; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında, “işbirliği doğurucu bir anlaşma” olduğu sonucuna ulaşılmış ve 16. maddenin ikinci fıkrası gereğince para cezası verilmiştir.

4140

Bu noktada, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 56. maddelerinde getirilen düzenlemelere değinmek de yerinde olacaktır:

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde, “belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmaların hukuka aykırı ve yasak olduğu” düzenlenmiştir. Mezkur Kanun'un 56. maddesinde ise, “bu Kanunun 4'üncü maddesine aykırı olan her türlü anlaşmanın geçersiz olduğu” vurgulanmıştır. Kurul'un, “OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğu” yönündeki tespiti, 4054 sayılı Kanun'un anılan maddeleriyle birlikte değerlendirildiğinde; bu teşebbüslerin “geçersizliği” anlamına da gelmektedir.

4150

Aksi bir yorumla bu teşebbüslerin hukukiliğinin kabulü, ilgili olaya, “farklı zaman dilimlerinde gerçekleşen ihlal” muamelesi yapılmasına; dolayısıyla da teşebbüslerin, gerçekte aynı ihlali yapmalarına rağmen, birkaç defa ceza almasına da yol açabilecektir. Çünkü Kurul'un BİRİYAY kararındaki yukarıda değinilen tespiti çerçevesinde, ilgili pazarda rekabetçi ekonomik parametrelerin oluşamayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle yapılan her soruşturma neticesinde ilgili teşebbüslere, 4054 sayılı Kanunun 16. maddesi gereğince, yıllık gayri safi gelirlerinin %10'una kadar para cezası verilmesi ihtimali bulunmaktadır. Sonuç olarak, tarafların, Rekabet Hukuku uygulamaları bakımından süreklilik arz edecek bu ihlali ortadan kaldırebilmeleri için de, bir çözüm bulmaları doğru ve yerinde olacaktır.

4160

Buna karşılık ilgili olayda, ortaklık sözleşmeleri ile şirket ana sözleşmelerinde rekabeti kısıtlayıcı hüküm olmaması ve daha da önemlisi, bu sözleşmelerin 4054 sayılı Kanunun yürürlüğe girmesinden önce, özelleştirme uygulamaları çerçevesinde bağitlandığı göz önünde bulundurularak, anılan sözleşmelerin bildirilmesinin gerekmediği sonucuna ulaşılmıştır. Başka bir deyişle, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde oluşturduğu ihlal,

4170

taraflar arasındaki ortak girişim sözleşmelerinin kaçınılmaz bir sonucu olmadığından, bu sözleşmelerin bildirilmesi gerekmemektedir.

**I.2.9.1.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

4180

**I.2.9.1.2.1. Genel Nitelikli Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

İlgili teşebbüslerin, yukarıda yer verilen delil ve tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalardan ilki, *“Türkiye’nin o dönemdeki özelleştirme politikası çerçevesinde satışa çıkarılan Niğde ve İskenderun fabrikalarının, Sabancı ve OYAK grupları tarafından ortaklaşa devralındığı; 4054 sayılı Kanun’un ve 1997/1 sayılı Tebliğ’in yürürlüğe girmesinden önce gerçekleşen bu devralma işlemlerinin hukuka uygun olduğu; daha da önemlisi, taraflar açısından kazanılmış hak sayıldığı”* şeklindedir.

4190

OYSA Niğde ve OYSA İskenderun’un gerek kurucu taraflar arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonunu sağladığı; dolayısıyla, 1997/1 sayılı Tebliğ’in 2’nci maddesi çerçevesinde, “yoğunlaşma doğurucu bir ortak girişim” şeklinde değil de; 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında, “işbirliği doğurucu bir anlaşma” olarak değerlendirilmesi gerektiği ortaya konmuştur. 4054 sayılı Kanun’un gerek 4. gerekse de 56. maddelerinde ise, doğrudan veya dolaylı olarak, rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar ve uyumlu eylemlerin hukuka aykırı ve yasak olduğu kabul edilmiştir.

4200

İkinci savunma ise, *“eğer bir işbirliği anlaşmasından söz edilecekse, bunun temelini, ortaklık sözleşmeleri ile şirket ana sözleşmelerinin oluşturması gerektiği; oysa bu sözleşmelerde, rekabet hukukunu ilgilendiren tek bir hükmün bile bulunmadığı”* şeklindedir.

Teşebbüsler, anılan sözleşmeleri yapmadan ya da bu sözleşmelerde bir hüküm bulunmadan da, ilgili olayda olduğu gibi, rekabetçi davranışlarını koordine edebilir. Dolayısıyla, ortak girişimler başta olmak üzere, rekabeti kısıtlayıcı hiçbir anlaşmaya müdahale edilememesi sonucunu doğuracak bu savunmanın kabulü mümkün değildir.

4210

**I.2.9.1.2.2. OYSA Niğde ve OYSA İskenderun’un, Gerek Kurucu Taraflar Arasında Gerekse de Bu Kurucu Taraflarla Kendileri Arasında Rekabeti Sınırlama Amacını veya Rekabetin Kısıtlanması Etkisi Doğurabilecek Niteliğini Gösteren Belgelere Yönelik Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

İlgili teşebbüsler, *“Sabancı-OYAK Ortaklığı H.Ö.Sabancı Holding A.Ş.’ başlığını taşıyan Eylül ve Ekim 1999 tarihli belgelerde, Sabancı-OYAK ortaklığının yeniden yapılandırılmasını hedefleyen iki alternatifin değerlendirildiğini; her iki alternatifte de yer alan ‘İskenderun tüm klinker ihtiyacını Adana Çimento’ndan alacaktır. Adana Çimento İskenderun’a verdiği kadar klinker ihracatını azaltacaktır. Kayseri’nin klinker ihtiyacı mümkün olduğunca Niğde’den karşılanacaktır’ ibarelerinin rekabeti sınırlayıcı amaç olarak nitelendirilemeyeceğini; şirket devralma projeleri 1997/1 sayılı Tebliğ*

4220

*kapsamında olmadığına göre, bu tür projeksiyonların çok önemli bir bulguymuş gibi değerlendirilmesinin anlaşılmadığını” ifade etmiştir.*

4230 Söz konusu belgenin delil niteliği, savunmanın alıntı yaptığı ibarelerden kaynaklanmamaktadır. Belgenin hangi nedenlerle delil niteliği kazandığı ise yukarıda açıklanmıştır.

*Diğer bir savunma ise, “işbirliği anlaşmasının varlığına dayanak olarak kullanılan tek husus bilgi değişimidir. Salt bilgi değişimi rekabeti sınırlayıcı sayılmaz. Kaldı ki, gerçekleştiği kadarıyla bilgi değişimi bir anlaşmadan değil, doğrudan doğruya Türk Ticaret Kanunu [TTK] ve Borçlar Kanunu [BK] hükümlerinden doğmakta olup, bunun da 4054 sayılı Yasayı ihlal eden hiçbir yönü bulunmamaktadır” şeklindedir.*

4240 Bu savunmaya cevaben, öncelikle, Kurul’un işbirliği doğurucu bir anlaşmanın varlığı sonucuna ulaşırken dayandığı tek hususun bilgi değişimi olmadığı; bunun yanında, pek çok delilin de kullanıldığı söylenmelidir.

*Çimento sektöründe bilgi değişiminin önemine ve bilgi değişimine rekabet hukukunun bakışına, ilgili başlık altında ayrıntılı biçimde değinilmiştir. Nitekim, Avrupa Birliği uygulamasında, bilgi değişimini yasaklayan birçok karar bulunmakta; ABD’de ise, bilgi değişimi, per se ihlal teşkil eden eylemler bakımından önemli bir delil teşkil etmektedir. Nitekim bilgi değişiminin rekabeti sınırlayabileceği, OYAK Adana’nın savunmasında, “Rekabet Hukuku’nda rekabetin şeffaf olması bir ihlal nedeni olarak görülür. Bunda şüphe yoktur” ifadeleriyle de kabul edilmiştir.*

4250

*Benzer değerlendirmeler “interlocking directorate (yönetim kurullarına çapraz biçimde yönetici atanması)” için de yapılabilir. Öyle ki, interlocking directorate, rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar yapmak ve uygulamak için en etkili yöntemlerden biri olduğundan, ABD’de 1914 tarihli Clayton Yasası ile yasaklanmıştır. Nitekim bu durumun yarattığı rekabetçi sakıncaların, OYAK Adana’nın savunmasındaki, “OYSA’lar ve Çimsa ile ilgili olarak Yönetim Kurulları’nda Ayduk Çelenk’in bulunmasına karşılık Rekabet Kurulu Başkanlığı’nın uyarısı üzerine OYAK temsilcisi Hasan Işık bu görevlerinden istifa etmiştir. Sabancı Grubu, Başkanlığınızın bu tavsiyesini göz önünde bulundurmamıştır” ifadeleriyle kabul edildiği de söylenebilir.*

4260

*Rekabet üzerinde olumsuz etkiler yaratabileceği, ilgili teşebbüslerden bir bölümü tarafından da kabul edilen, bilgi değişimi ve yönetim kurullarına çapraz biçimde yönetici atanmasına ilişkin temel savunma olan, bunların TTK ve BK gereği olduğu iddiası ise, rekabet hukukunun ilkeleri ile bağdaşmamaktadır. Genelde tüm rekabet otoritelerinin, özelde de Kurul’un müdahalelerine sebep olan husus, bizatihi bu gereği doğuran -ki gereklilik olduğu da tartışılabilir- ortaklık ilişkisidir. Başka bir deyişle, savunmanın Kanun gereği olduğunu söylediği, ilgili olaydaki sonuçları doğuran ve kurumsallaştıran bir yapının mevcudiyeti engellenmektedir. Bu açıklamalar çerçevesinde, rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların, ortaklık kurmak, yönetim kurullarına*

4270 çapraz biçimde yönetici atamak gibi yollarla gerçekleştirilmesine imkan verecek ilgili savunmanın kabulü mümkün değildir.

**I.2.9.1.2.3. OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Gerek Kurucu Taraflar Arasında Gerekse de Bu Kurucu Taraflarla Kendileri Arasında Rekabetin Kısıtlanması Etkisini Doğurduğunu Gösteren Belgelere Yönelik Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

4280 **I.2.9.1.2.3.1. OYSA Niğde ile Çimsa Kayseri'nin Pazar Paylaşımını Gösteren Belgelere Yönelik Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Konuya ilişkin olarak yapılan savunmalardan ilki, "Sabancı Holding'de yapılan yerinde incelemede bulunan, 'Bilgi Notu' başlıklı belgenin, soruşturma konusu dışındaki klinkere ilişkin olduğu ve çimento pazarının paylaşıldığı iddiasına kanıt olarak gösterilemeyeceği" şeklindedir.

Çimento pazarına ilişkin paylaşımdan dolayı klinker konusunun gündeme geldiğini, anılan belge açıkça ortaya koymaktadır.

4290 İkinci olarak, "İlgili belgedeki yazılı mutabakatın 1992 ya da 1993 yıllarına ait, eski tarihli bir mutabakat olduğu" söylenmiştir.

Belgede, 1999'a ilişkin bilgiler yer aldığından; düzenlenme tarihinin en erken 2000 yılı olduğu açıktır. Dolayısıyla yazılı mutabakatın kabulü, ihlalin de ikrarı anlamına gelmektedir.

4300 Üçüncü olarak, "OYSA Niğde'nin 'Bilgi Notu' başlıklı belgede belirtilen pazarlara ekonomik ve karlı olduğu sürece satış yaptığı" belirtilmiştir. Bu çerçevede, "Kayseri bölgesi satış miktarlarının Kurum uzmanlarına verildiği halde dikkate alınmadığı; bölgedeki bayiler aracılığıyla yapılan bu satışların yanında, diğer bayilerin de münferit satışlarının olduğu; Kayseri'nin, klinker pazarı olarak da görüldüğüne dikkat edilmesi gerektiği; OYSA Niğde'nin Develi ilçesinde Tokerler Ticaret adındaki başka bir bayi kanalıyla da satışının bulunduğu Soruşturma Raporu'nda değinilmediği; Nevşehir bölgesine de azımsanmayacak miktarda satış yapıldığı; yaklaşık 350 km. uzaklıktaki Afşin-Elbistan pazarına 1994'e kadar yapılan satışlardan ise, Adıyaman fabrikasının özelleştirilmesi ve bu bölgeye yakın çevresinden yeterli miktarda mal gelmesi gerekçeleriyle vazgeçildiği" söylenmiştir.

4310 OYSA Niğde'nin, Kurul'un bilgi isteme yazılarına cevaben gönderdiği hiçbir belgede Kayseri satışı gözükmemektedir. OYSA Niğde'nin savunmasına dayanak teşkil eden veriler, bu belgeler çerçevesinde incelenmiş ve Kayseri'ye yapıldığı iddia edilen satışların, Yahyalı-Develi-Yeşilhisar satışlarının toplamı olduğu tespit edilmiştir. Başka bir deyişle, "Bilgi Notu" başlıklı belgede OYSA Niğde'ye bırakıldığı açıkça belirtilen bu bölge satışlarının, "Kayseri satışı" şeklinde gösterilmesi yanıltıcıdır.

OYSA Niğde'nin Kayseri'de bayisinin olmadığı da, yine Kurul'un bilgi isteme yazılarına cevaben gönderilen belgelerden tespit edilmiştir. Dolayısıyla, "OYSA Niğde'nin Kayseri'deki bayileri aracılığıyla satış yaptığı" şeklindeki savunma da,

4320 yanılıcıdır. “Kayseri bölgesi civarındaki bayilerin de bu bölgeye münferit olarak satışlarının bulunduğu” yönündeki savunmanın kabulü ise, OYSA Niğde'nin ileride değinilecek bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici nitelikteki anlaşma ve uygulamalarından dolayı, mümkün değildir. Daha da önemlisi, bayilerin münferit satışları, OYSA Niğde'nin satışı olarak değerlendirilemez.

4330 “OYSA Niğde'nin Kayseri'yi, çimento pazarının yanında ayrıcalıklı ve öncelikli biçimde klinker pazarı olarak gördüğü” savunmasının da kabulü mümkün değildir. “Klinker pazarı” şeklindeki bir tanımın hangi argümanlara dayandığının belli olmaması bir yana, OYSA Niğde'nin Kayseri'yi, kendi ifadeleri ile “klinker pazarı olarak görmesinin” sebebi, zaten ilgili belgede yer almaktadır.

OYSA Niğde'nin Develi'de Tokerler Ticaret kanalıyla da satışlarının bulunması, ki bu satışlara ilgili savunmalarda da kabul edildiği üzere 2000 yılında yani çimento sektörüne yönelik önaraştırmanın açıldığı dönemde başlamıştır, Çimsa'nın Develi satışlarını, OYSA Niğde bayisiyle yaptığı gerçeğini değiştirmemektedir.

4340 “Bilgi Notu” başlıklı belgede OYSA Niğde'nin Nevşehir'e hiçbir şekilde satış yapmayacağına dair bir ifade zaten yer almamaktadır. Bu çerçevede, OYSA Niğde'nin Nevşehir satışlarındaki değişim, talep artışına bağlı doğal bir gelişme şeklinde açıklanabilir.

Son olarak, ilgili teşebbüslerin savunmalarında, OYSA Niğde'nin satışının bulunmadığı Afşin-Elbistan'a, Çimsa'nın satış yaptığının kabul edildiği; bunun da, “Bilgi Notu” başlıklı belgenin teyidi niteliğinde olduğu söylenmelidir.

Savunmadaki dördüncü nokta, *“OYSA Niğde ile Çimsa Kayseri'nin mevcut maliyet yapıları ve fiyat seviyeleri ile birbirlerinin ana hinterlandlarına her zaman için satış yapabileceğini gösteren analizlerin hatalı olduğu”* yönündedir.

4350 Bu savunmaya cevaben, öncelikle, yukarıdaki açık belgelerin varlığında bu analizlere zaten ihtiyaç bulunmadığı, ancak tali bir delil olması bakımından bunlara yer verildiği söylenmelidir.

4360 Yapılan analizlerde sabit maliyetlerin kullanılmamasının sebebi, bu maliyetlerin farklı bölgelere girilmesini engelleyici nitelikte olmamasıdır. Aksine satış yapılan bölgeler arttıkça sabit maliyetler azalacaktır. Nitekim dikey kısıtlamalara ilişkin temel savunmalardan biri de bu yöndedir. Örneğin Çimsa, “mevcut dikey kısıtlamalardaki amacın, coğrafi satış pazarının sınırlarını genişleterek üretim kapasitesinin kullanımını sağlamak olduğunu; kapasite kullanılmadığı takdirde, sabit maliyetler sebebi ile karlı bir faaliyette bulunulmasının zorlaşacağını” söylemiştir. Kaldı ki, ilgili analizlerde değişken maliyet yerine toplam maliyet kullanıldığında bile ana hinterlandlara her zaman için satış yapılabileceği, bizzat OYSA Niğde'nin savunmasında yer alan tablolarla da ortadadır.

Nakliye maliyetinin hesaplanmasında kullanılan formülün ortaya koyduğu sonucu değiştirebilecek etkenler olduğu, çift yönlü nakliye nedeniyle nakliye maliyetlerinin düşebileceğini ifade eden OYSA Niğde savunması ve OYSA Niğde Genel Müdür Yardımcısı Şefik ÖGRETEN ve Satış Şefi Adnan YILMAZ'ın tutanağa geçen beyanlarının da içinde yer aldığı yukarıda değinilen pek çok belge çerçevesinde,



4370 Kurul tarafından da kabul edilmektedir. Dolayısıyla anılan analizdeki nakliye maliyetinden daha düşük bir maliyetten bile söz edilebilir. Kaldı ki, ilgili teşebbüslerin savunmalarında iddia edilen nakliye maliyeti bedellerinin kabulü halinde bile, ana hinterlandlara her zaman için satış yapılabileceği ortadadır.

Savunmadaki beşinci nokta ise, *“yeni bir pazara girmek için karlılığın tek başına bir gösterge olamayacağı; zira teşebbüslerin bireysel hareketlerinin çimento gibi oligopol bir piyasayı doğrudan etkilediği; bu durumu dikkate alan firmaların, fiyat savaşına girmekten kaçınmak için bazı bölgelere girmek istememesinin doğal olduğu”* şeklindedir.

4380 Kurul, “oligopolistik bağımlılık” savunmasını kabul etmektedir. Zaten bu savunmayı kabul ettiğinden, rakip teşebbüslerin mevcut maliyet yapıları ve fiyat seviyeleri ile birbirlerinin ana hinterlandlarına satış yapabileceğini gösterdiği durumlarda bile, uyumlu eylem karinesine başvurmadan, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren delillerin varlığını aramıştır. Başka bir deyişle, yalnızca iktisadi analizlerin bulunduğu durumlarda, “uyumlu eylem karinesi”ne bile başvurmadan, ihlalin bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Buna karşılık, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren yukarıdaki gibi açık belgelerin varlığında, “oligopolistik bağımlılık” savunması kabul edilemez; aksine, teşebbüslerin yaptıkları diğer savunmaların çürütülmesinde kullanılabilecek bir delil haline gelir.

4390

#### **I.2.9.1.2.3.2. Çimsa Mersin, OYAK Adana ve OYSA İskenderun’un Doğu Akdeniz Pazarında Birlikte Fiyat Tespitini Gösteren Belgelere Yönelik Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

4400 Çimsa Mersin, OYAK Adana ve OYSA İskenderun’un birlikte fiyat tespit ettiğini gösteren belgelere yönelik olarak, *“fiyat hareketlerindeki uyumun fazla olmadığı; maliyetlerin aynı olduğu; oligopol pazarlardaki fiyat paralelliklerinin doğal karşılanması gerektiği, özellikle de OYSA İskenderun’un, klinker üretememesinden kaynaklanan sınırlı rekabet gücünden dolayı ‘fiyat takipçisi’ şeklinde nitelendirilebileceği”* savunması yapılmıştır.

Analiz döneminde pek çok birlikte fiyat artışının bulunduğu yukarıdaki tablolarda gösterilmiştir.

4410 Çimento üreticilerinin maliyetlerinin birbirlerinden önemli ölçüde farklılaştığı, gerekçeleri ile birlikte "I.2.1. Çimento Sektöründe Maliyetler" başlıklı bölümde ortaya konmuştur. Nitekim bu bölümde söylenenler, Çimsa'nın savunmasında şu ifadelerle özetlenmiştir; *“Üretim maliyetleri, fabrikaların sahip oldukları teknolojilerin, kapasitelerinin, entegre tesisi olması / olmaması (klinker üretimi yapabilmesi veya sadece öğütme tesislerine sahip olması), enerji tasarrufuna yönelik yatırım yapılmış / yapılmamış olması, hammadde kaynaklarına yakınlık, vs. gibi nedenlerden dolayı farklılık göstermektedir.”*

Uyumlu hareketlerin homojen bir malın söz konusu olduğu oligopol pazarların zorunlu bir sonucu olmadığı da yukarıda ortaya konulmuştur. Buna karşılık Kurul, “oligopolistik bağımlılık” savunmasını kabul etmektedir. Zaten bu savunmayı kabul ettiğinden, fiyat hareketlerinin maliyetlerden bağımsız paralellliğini gösterdiği

4420 durumlarda bile, uyumlu eylem karinesine başvurmadan, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren delillerin varlığını aramıştır. Başka bir deyişle, yalnızca iktisadi analizlerin bulunduğu durumlarda, “uyumlu eylem karinesi”ne bile başvurmadan, ihlalin bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Buna karşılık, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren yukarıdaki gibi açık belgelerin varlığında, “oligopolistik bağımlılık” savunması kabul edilemez; aksine, teşebbüslerin yaptıkları diğer savunmaların çürütülmesinde kullanılabilecek bir delil haline gelir.

4430 Bu belge ve analizler çerçevesinde, OYSA Niğde ve OYSA İskenderun’un gerek kurucu taraflar olan Çimsa ve OYAK Adana arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### I.2.9.2. OYSA Niğde ile Konya Çimento’nun Karaman PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası

17.12.1996’daki bir toplantıda yapıldığı anlaşılan ve 1997 yılında, İç Anadolu pazarında faaliyet gösteren üreticilerin kendi bölgeleri içinde ve dışında ne kadar satış yapacaklarının tespit edildiği “1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu Bölgelerarası Toplantı Programı” başlıklı belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4440

#### “B) İÇ ANADOLU BÖLGESİ

##### Satış

<i>Fabrika</i>	<i>Miktarı (Ton)</i>
SET ANKARA	636.000
BAŞTAŞ	640.000
NİĞDE	480.000
KONYA	880.000
ESKİŞEHİR	710.000
AFYON	463.000
YOZGAT	345.000
SİVAS	370.000
TOPLAM	4.524.000

b) Bölge dışı fabrikaların bölge içine aşağıdaki miktarları sattıkları tespit edilmiştir.

BOLU (Ankara)	240
ÇORUM (Ankara, Çankırı)	70

GÖLTAŞ (Afyon, Akşehir, Konya) 100

TOPLAM 410

4450 Bölge dışından gelen miktarları ve bölgedeki satış fiyatlarını fabrikalar kendi arasında tespit edeceklerdir.”

4460 Akçansa’da bulunan yukarıdaki içeriğe sahip anlaşmaların, 1998 yılına kadar yapıldığının soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin bazıları tarafından kabul edildiğine “Sektöre İlişkin Genel Bilgiler” başlığı altında değinilmişti. Nitekim Kurul da Ege Bölgesi Çimento Kararı’nda benzer nitelikteki belgeleri anlaşma olarak kabul etmiştir. Ancak bu belgeyi destekleyici başka bir delil bulunamamıştır. Analizi yapılan 1998-1999 döneminde Konya Çimento ile OYSA Niğde’nin fiyat hareketlerinin genellikle uyumlu olmadığı da tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu belge ve analizlerin, Konya Çimento ile OYSA Niğde’nin fiyat tespiti konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 1.2.9.3. OYSA Niğde ile Konya Çimento’nun Çimento Arzının Kontrolü Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası

4470 Konya Çimento ile OYSA Niğde arasında çimento arzının kontrolü konusundaki uyumlu eylem iddiasına ilişkin olarak, “1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu Bölgelerarası Toplantı Programı” başlıklı belge bulunmuştur. Ancak, yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde, bu belgenin iddiayı ispatlamak bakımından yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 1.2.9.4. OYSA Niğde ile YL Nevşehir’in Nevşehir PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası

OYSA Niğde ile YL Nevşehir’in fiyat tespiti konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya, analizi yapılan 1998-1999 döneminde fiyat hareketleri genellikle uyumlu olmadığı için, yeterli delil olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 4480 1.2.9.5. OYSA Niğde ile YLOAÇ’ın Çimento Arzının Kontrolü Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası

17.12.1996’daki bir toplantıda yapıldığı anlaşılan ve 1997 yılında, İç Anadolu pazarında faaliyet gösteren üreticilerin kendi bölgeleri içinde ve dışında ne kadar satış yapacaklarının tespit edildiği “1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu Bölgelerarası Toplantı Programı” başlıklı belgede şu ifadeler yer almaktadır:

#### “B) İÇ ANADOLU BÖLGESİ

##### Satış

Fabrika	Miktarı (Ton)
SET ANKARA	636.000
BAŞTAŞ	640.000

<i>NIĞDE</i>	<i>480.000</i>
<i>KONYA</i>	<i>880.000</i>
<i>ESKİŞEHİR</i>	<i>710.000</i>
<i>AFYON</i>	<i>463.000</i>
<i>YOZGAT</i>	<i>345.000</i>
<i>SİVAS</i>	<i>370.000</i>
<i>TOPLAM</i>	<i>4.524.000</i>

4490 b) Bölge dışı fabrikaların bölge içine aşağıdaki miktarları sattıkları tespit edilmiştir.

<i>BOLU (Ankara)</i>	<i>240</i>
<i>ÇORUM (Ankara, Çankırı)</i>	<i>70</i>
<i>GÖLTAŞ (Afyon, Akşehir, Konya)</i>	<i>100</i>
<i>TOPLAM</i>	<i>410</i>

*Bölge dışından gelen miktarları ve bölgedeki satış fiyatlarını fabrikalar kendi arasında tespit edeceklerdir.”*

4500 Akçansa'da bulunan yukarıdaki içeriğe sahip anlaşmaların, 1998 yılına kadar yapıldığının soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin bazıları tarafından kabul edildiğine “Sektöre İlişkin Genel Bilgiler” başlığı altında değinilmişti. Nitekim Kurul da Ege Bölgesi Çimento Kararı'nda benzer nitelikteki belgeleri anlaşma olarak kabul etmiştir. Ancak bu belgeyi destekleyici başka bir delil bulunamamıştır. Bu bakımdan ilgili belgenin, OYSA Niğde ile YLOAÇ arasındaki arz kontrolü iddiasını ispatlamak bakımından yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.9.6. OYSA Niğde'nin Niğde Pazarında Aşırı Fiyat Uygulayarak Hakim Durumunu Kötüye Kullanması İddiası**

4510 Hakim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin davalarda, önce ilgili pazarın çizildiği, sonra çizilen pazarda hakim durumdaki bir teşebbüsün varlığının ortaya konulduğu ve son olarak da, bu teşebbüsün, hakim durumunu kötüye kullanıp kullanmadığının tespit edildiği bilinmektedir. Bu sıra çerçevesinde, ilgili ürün pazarı, çimento; ilgili coğrafi pazar ise, Niğde'dir.

4520 Gerek pazarın tanımlanmasında gerekse de tanımlanan pazarda OYSA Niğde'nin hakim durumda olduğunun düşünülmesinde etkili olan belgeler soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin Kurumumuza gönderdiği satış miktarı verileri ve fiyat listeleridir. Gerçekten de, analiz konusu 1998-1999 döneminde, bu bölgeye satış, Niğde il merkezine yapıldığı açık olmamakla birlikte yalnızca Konya Çimento tarafından yapılmıştır. Aşağıda bu 2 teşebbüsün Niğde pazarına 1998 ve 1999 yılları itibarıyla satış rakamları ve pazar payları yer almaktadır:

	1998	1999
OYSA Niğde	169.683 (%78)	130.491 (%74)
Konya Çimento	47.414 (%22)	46.169 (%26)

4530 Son olarak, OYSA Niğde'nin hakim durumda olduğu düşünölen Niğde pazarında, "aşırı fiyat" uygulamak suretiyle bu konumunu kötüye kullanıp kullanmadığı sorusunun cevaplanması gereklidir. Yapılan incelemeler neticesinde, OYSA Niğde'nin hakim durumu ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağılı olarak, en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölgenin Niğde pazarı olduğu tespit edilmiştir.

Ancak yukarıdaki belge ve analizlere rağmen, Kurul, herhangi bir doğal ya da hukuki tekelin bulunmadığı çimento pazarında, OYSA Niğde'nin hakim durumda olduğu Niğde pazarında diğer bölgelere oranla daha yüksek fiyat uygulamasının, hakim durumun kötüye kullanılması şeklinde değerlendirilemeyeceğı sonucuna ulaşmıştır.

### **I.2.9.7. OYSA Niğde'nin, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

#### **4540 I.2.9.7.1. Delil ve Tespitler**

4550 1. OYSA Niğde'nin, Gökhanlar Ltd.Şti. ile 1.3.2000'de imzaladığı Tek Elden (Çimento) Dağıtım Anlaşması'nın 4. maddesinde, yeniden satıcının faaliyet bölgesi, "Ermenek" olarak belirlenmiştir. Sözleşmenin, "Malların Teslim Şekli" başlıklı 9. maddesinde, "*yeniden satıcının, kendi bölgesinde yeniden satmak amacıyla şirketten satın alacağı malları, fabrikada ya da şantiyede teslim olmak üzere iki şekilde teslim alabileceğı; şantiyede teslimin, yeniden satıcının kendi faaliyet bölgesinde bildireceğı adrese nakliye bedeli şirkete ait olmak üzere kamyon üzerinde ve/veya vagonla teslim alınacağı bildirilen DDY istasyonunda teslim şeklini ifade ettiği*" düzenlemesi yapılmıştır.

2. OYSA Niğde'nin, İtimat Ticaret ile 1.3.2000'de imzaladığı Tek Elden (Çimento) Satınalma Anlaşması'nın "Miktar Ve Süre" başlıklı 3. maddesinde, "*Sözleşmenin konusunu teşkil eden mal miktarı yeniden satıcının talep edeceği ve şirketin ... yılı içerisinde, imkanlarıncaya teslim edebileceğı miktar kadardır. Ancak, her yıl sonunda aksi bir talep olmadıkça veya tarafların mutabakatı halinde sözleşme uzatılır ve aynen geçerli olur*" düzenlemesi yapılmıştır.

4560 3. OYSA Niğde Genel Müdürü Adil EROL, "*...Satışlarımızın (99 yılında) 70.000 tonu demiryoluyla yaptık. Demiryolu güzergahı Ereğli, Karaman, Konya ve Kayseri, Sivas etekleri, Kırıkkale ve Ankara şeklinde gider. Demiryoluyla nakliye, karayoluna göre daha ucuz. Demiryoluyla satışta, mal nereye gidecekse ordan başka bir yerde boşaltılmaz...*" şeklinde bir ifadede bulunmuştur.

4. OYSA Niğde bayisi (.....), yapılan görüşmede, "*OYSA Niğde Çimento San.Tic.A.Ş.'nin bayisi olduğunu, bayilik sözleşmesi yaptıklarını ancak sözleşmenin içeriğinin ne olduğu konusunda bilgilerinin olmadığını, hatta sözleşmelerinin yanlarında olmadığını*" ifade etmiştir.

4570 5. OYSA Niğde eski bayisi (.....), "1999 yılında OYSA Niğde Çimento bayiliğini bıraktım. Bayiliğim sırasında bölgem Ereğli idi. Bölgenin dışına mal satışı yasaktı. Cezası sözleşmede belirtilir. Ama sözleşme bize verilmez, orada kalır. Biz gideriz, önümüze ne konursa imzalarız. Bölgeler arası satışı engellemek için çimento torbalarının rengi değiştirilir...Yanlıştır hatırlamıyorsam 1998 yılında Antalya'da bir toplantı yapıldı. 'Rekabet uzmanları gelirse sakın bundan bahsetmeyin' denildi...Konya da Niğde de (A.Ş.) farklı bölgelere satış yapılırsa, o bölgenin fiyatını uygulayarak ceza uyguluyor (malın dağıtıldığı bölgenin fiyatları). Eğer bölge ayrımı yapılmazsa; herkese aynı fiyat uygulanırsa bu bayiler için daha iyi olur. Daha sağlıklı bir sistem olur. Bölge dışına satışın güvenle ilgisi yok. Peşin para getiren herkese mal satılır. O yüzden güvenseniz de güvenmeseniz de bölge dışından gelen şahsa mal satılır; peşin para veriyorsa...1998 yılında Antalya'da yapılan toplantıda OYSA Niğde Genel Müd.Yrd.Şefik Bey; 'Rekabet Kurulu kuruldu, dikkatli olun' dedi" şeklinde bir ifadede bulunmuştur.

4580 6. OYSA Niğde bayisi (.....), "Ben Karaman'da satış yapıyorum. Karaman dışına satış yapmam fabrikayla (OYSA Niğde) yaptığımız bayilik anlaşmasına aykırı olur. Fabrika bize bayiliği verirken Karaman'da satış yapacaksın dedi, dışarıya satış yapmıyoruz bu yüzden. Yaptığımız bayilik anlaşmasını fabrikada parafladık, orda kaldı; bende bir örneği yok...Karaman'da OYSA Niğde çimentonun mavi torbası satılıyor. Siyah torba Niğde merkezde, Aksaray, Konya'da kırmızı torba satılıyor...1998 yılı sonlarında Antalya'da Oysa'nın yaptığı toplantıda bize Rekabet Kurumu'ndan bahsetmişlerdi. Bizim isteğimiz tüm bayilere aynı fiyattan satılsın" şeklinde bir ifadede bulunmuştur.

4590 7. OYSA Niğde'nin savunmasında, "...Bölgelerarası ticaret ancak belli boyutlarda olabilmektedir. Bunun en önemli nedeni ise bazı bölgelerdeki aşırı üretim fazlasının kısmen eritilmesi ve en önemlisi herhangi bir bölgeye başka amaçla zaten giden ulaşım araçlarının daha ekonomik kullanım için bir nevi pasif satış şeklindeki tamamlayıcı ticarettir. Örneğin ticaretin yoğun olduğu bölgelerden gelen ya da bu bölgelere giden taşımacılar ulaşım maliyetini düşürmek için bu bölgelere çimento götürülebilmektedir..." denilmektedir.

4600 8. OYSA Niğde Genel Müdür Yardımcısı Şefik ÖĞRETEN ve Satış Şefi Adnan YILMAZ, "...bölgemizdeki çimento bayileri aynı zamanda diğer inşaat malzemelerinin de satıcılarıdır. Kamyon sahibi olan bu satıcılar nakliyecilik hizmeti de yapmaktadır. Söz konusu satıcılar çimentoyu götürdükleri yerden sebze, buğday, briket gibi ürünleri kamyonlarına doldurup çift yönlü nakliye avantajına sahip olmaktadır. Bu da torbalı çimentonun daha uzak bölgelere satılabilmesini sağlamaktadır" şeklinde bir ifadede bulunmuştur.

4610

Belgelerin ardından, OYSA Niğde'nin satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

OYSA Niğde'nin, Tek Elden (Çimento) Dağıtım Anlaşmalarında yer alan 9'uncu madde ile, 2002/2 sayılı Tebliğ'de izin verilenin ötesine gidilmiş; satıcıların, anlaşma bölgesi dışında, aktif olarak müşteri aramadan bulabileceği alıcıların "şantiyesinde

teslim” satış yapabilmesi, zorlaştırılmış hatta engellenmiştir. Kaldı ki, aşağıda değinilecek uygulamalar da, 2002/2 sayılı Tebliğ’in izin verdiğinin ötesinde sınırlamalar getirmektedir.

4620 Tek Elden (Çimento) Satınalma Anlaşmalarında yer alan 3. madde ise, anlaşmayı 2002/2 sayılı Tebliğ’in kapsamı dışına çıkarmaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ’in 5. maddesinin “a” bendine göre, tek elden satın alma anlaşmasının “belirsiz bir süre için veya beş yıldan daha uzun bir süre için yapılması” halinde, muafiyet hükümleri uygulanamayacaktır.

Konu 2002/2 sayılı Tebliğ’in açıklanmasına dair klavuzda da şöyle açıklanmaktadır:

4630 *“34) Alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi büyük önem taşımaktadır. Süresi beş yıldan uzun olan rekabet etmeme yükümlülüğünün grup muafiyetinden yararlanması 38 inci paragrafta belirtilen istisnalar dışında mümkün değildir. Şayet alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi belirsiz ise yine grup muafiyeti uygulanamayacaktır. Beş yıllık süreyi aşacak şekilde zımnen yenilenebilen rekabet etmeme yükümlülükleri de grup muafiyeti kapsamında değildir. ...”*

Bu açıklamalar çerçevesinde, yıl bölümü boş bırakılan ve her yıl sonunda aksi bir talep olmadıkça uzayıp, aynen geçerli olacağı belirtilen yukarıdaki anlaşmanın 2002/2 sayılı Tebliğe aykırı olduğu söylenebilir. Burada, çelişki yaratan husus, “...veya tarafların mutabakatı halinde...” bölümüdür. Ancak, kanaatimizce, bu ek ifade, sözleşmeyi belirsiz bir süre için yapılmış olmaktan çıkarmamaktadır.

4640 OYSA Niğde’nin dikey kısıtlamalarının asıl olarak, bayilik anlaşmalarında yer almayan yöntemlerle uygulamada şekillendiği düşünülmektedir. OYSA Niğde, herşeyden önce, imzalanan sözleşmelerin birer nüshasını bayilerine vermeyerek onların haklarını bilmelerini engellemekte; ardından da, bayileri bölgeleri dışına satış yapmalarını konusunda uyarmaktadır. Bu kuralın kontrolü, farklı ambalaj uygulaması ile yapılmakta; malın alınan bölgeden farklı bir yere gitmesi halinde, ilgili satıcı tespit edilebilmektedir. Böylece, çimentonun alınan bölge dışına götürülmesinin önüne geçilmektedir ancak buna rağmen çıkış olursa, malın götürüldüğü bölgenin fiyatları üzerinden, bayiye fatura kesilmektedir. OYSA Niğde bu satış sistemine ilişkin olarak Kurula bilgi verilmemesi hususunda da bayilerini uyarmıştır. Başka bir deyişle, OYSA Niğde, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için başta farklı ambalaj olmak üzere çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, satılan bölgenin alış fiyatından fatura keserek ceza uygulamaktadır (yaptırım). Mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ’in izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

4660 Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. OYSA Niğde'nin satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği kanaatine varılmıştır:

OYSA Niğde'nin, hakim durumu ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Niğde pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, OYSA Niğde'nin pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

4670 Keza, rakip teşebbüslerle pazar paylaşımı için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı bölgelerden ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır. Nitekim, demiryoluyla satış yapılmasına yani malın yolda boşaltılması imkanı olmamasına rağmen, Karaman bölgesi bayisine "bölgenin dışına satış yapmayacaksınız" denilmesi ve kontrol için farklı ambalaj uygulamasının yapılması bunun açık bir örneğidir.

4680 Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir. Yukarıda değinilen savunma ve Genel Müdür Yardımcısı Şefik ÖĞRETEN ile Satış Şefi Adnan YILMAZ'ın ifadeleri, eski bayi (.....)'un "*Bölge dışına satışın güvenle ilgisi yok. Peşin para getiren herkese mal satılır. O yüzden güvenseniz de güvenmeseniz de bölge dışından gelen şahsa mal satılır; peşin para veriyorsa*" şeklindeki beyanı ile birleştirildiğinde, OYSA Niğde'nin dikey kısıtlamalarının, ulaşım maliyetini düşürmek için bölgeler arasında gerçekleştirilebilecek ve böylece sektöre rekabetçi etkiler getirebilecek çimento ticaretini engellemek amacına yöneldiği söylenebilir.

4690 Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, OYSA Niğde'nin rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "OYSA Niğde'nin satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.9.7.2. Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

OYSA Niğde'nin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

4700 Bu belge ve analizler çerçevesinde, OYSA Niğde'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.



**I.2.10. Afyon Çimento Sanayii T.A.Ş.**

**I.2.10.1. Set Afyon, Denizli Çimento, Esçim ve Göltaş'ın Kütahya PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

4710 Bu iddiaya ilişkin olarak aşağıdaki belgeler tespit edilmiştir:

1. Esçim Satış Müdürü Nafi Makaroç'un ajandasınının 14-15-16.05.1999 tarihli sayfalarında şu ifadeler yer almaktadır:

*"1) Göltaş fb.çıkış 16.000 TL/Ton*

*60 gün vade*

*peşin yatırmaları halinde %18 indirim uyguluyor*

*Dökme: KÇ 14.600 PÇ 16.600*

*2) İzmir Merkez 17.000,*

4720 *Taşra 15.000,*

*Alınan Karar 30 gün vade 17.000,*

*İndirim + - ilave veya indirme %8*

*TÇ-KÇ Farkı 500.000 TL*

*...0 gün Dökme 30 gün Torbalının fiyatında*

*...alamana göltaş 16.600 şantiye teslimi*

*Göltaş ADO'ya 28 USD klinker veriyor*

1) **BATI ÇİM**

*Necip Bey Genel Md.*

*Hakan Bey Genel Md. Yrd.*

4730 *Cavit Bey Pazarlama Md.*

*Seyhan Bey Pazarlama Md. Yrd.*

2) **ÇİMENTAŞ**

*Ergun Bey Genel Md.*

*Ali Bey Genel Koordinatör*

*Bahri Bey Pazarlama Md.*

*(0.232.4362445-4362462)*

3) **Göltaş**

*Yılmaz Kasap Genel Md.*

*Cahit Bey Pazarlama Md.*

4740 *Nuri Bey Pazarlama Şefi*

4) **Denizli**

*Mehmet Bey Genel Md.*

*İbrahim Bey Tic. Md.*

5) *ADO Çim.*

*Cem Sak Patron*

*Tarık Bey Tic. Md.*

6) *Balıkesir Çim.*

*Satış Md. Yalçın Bey*

7) *Afyon Çim.*

4750 *Satış Md. Güvenç Bey*

8) *Eskişehir Çim.*

*N. Makaroç*

*NİSAN 99 Ayı Satışları*

*Batı Çimento 87.000 TON*

*Çimentaş 97.000 TON*

*Göltaş 80.000 TON*

*Denizli 68.000 TON*

*Söke 66.000 TON*

*Eskişehir 67.000 TON”*

4760

2. Set Afyon Pazarlama ve Satış Müdürü Güvenç Ceyhan'ın 1999 yılı ajandasının 26.4.1999 tarihli sayfasında, “Fatih Bey’le görüşülecek; Nafi Bey’le görüşülecek”; 3.5.1999 tarihli sayfasında<sup>19</sup>, “Göltaş 20’sine kadar zam yapmayacak (Konya-Çimsa-Ado); Nafi Bey’le görüşülecek; Fatih Bey’le görüşülecek; İbrahim Bey’le görüşülecek; Cahit Bey’le görüşülecek; Basri Bey’le görüşülecek”; 4.5.1999 tarihli sayfasında ise, “Eski fiyatlarla satışa devam edilmesi konusunda Ertan Bey’e yazı yazılacak” ifadeleri bulunmaktadır.

4770

Analizi yapılan 1998-1999 döneminde, Set Afyon, Denizli Çimento, Eşçim ve Göltaş'ın fiyat hareketlerinin genellikle uyumlu olmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede, yukarıdaki belge ve analizlerin, Set Afyon, Denizli Çimento, Eşçim ve Göltaş'ın fiyat tespiti konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

<sup>19</sup> Güvenç Ceyhan'ın bilgisi dahilinde, ilgili sayfanın daksille kapatılan kısım silinmiş ve “Göltaş 20’sine kadar zam yapmayacak (Konya-Çimsa-Ado); Nafi Bey’le görüşülecek; Fatih Bey’le görüşülecek; İbrahim Bey’le görüşülecek; Cahit Bey’le görüşülecek; Basri Bey’le görüşülecek” şeklindeki ifade tespit edilmiştir. Güvenç Ceyhan, “İbrahim Bey’in Kumcuoğlu Hazır Beton’dan bir yetkili; Cahit Bey’in Devlet Demir Yolları’ndan bir yetkili; Basri Bey’in naylon alınan bir satıcı; Nafi Bey ve Fatih Bey’in ise üniversiteden arkadaşları olduğunu” beyan etmiştir. Buna karşılık, Kurul, bu şahısların, Eşçim Satış Müdürü Nafi MAKAROÇ; Bursa Çimento Satış Müdürü Fatih ARGÜDEN; Denizli Çimento Satış Müdürü İbrahim CANKAN; Göltaş Satış Müdürü Cahit GEZGİÇ ve Konya Çimento Satış Müdürü Basri ERYİĞİT olduğunu düşünmektedir.

**I.2.10.2. Set Afyon ile Denizli Çimento'nun Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

4780 Bu iddiaya ilişkin olarak, fiyat tespitine ilişkin bölümdeki belgeler dışında, "Çimento Sektöründe Nakliye Maliyetleri" başlığı altında değinilen, üretim ve nakliye maliyetleri ile birlikte mikro marketler ölçeğinde Set Afyon ve rakiplerinin değerlendirildiği çalışma bulunmuştur. Yapılan analizler, Set Afyon ile Denizli Çimento'nun 32 ABD Doları/tona varan karlarla girebilecekleri birbirlerinin ana hinterlandlarına satışlarının bulunmadığını göstermektedir. Ancak bu belge ve analizlerin, Set Afyon ile Denizli Çimento'nun pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**I.2.10.3. Set Afyon ile Eşçim'in Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

4790 Bu iddiaya ilişkin olarak, fiyat tespitine ilişkin bölümdeki belgeler bulunmuştur. Yapılan analizler, Set Afyon ile Eşçim'in 32 ABD Doları/tona varan karlarla girebilecekleri birbirlerinin ana hinterlandlarına satışlarının bulunmadığını göstermektedir. Ancak bu belge ve analizlerin, Set Afyon ile Eşçim'in pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**I.2.10.4. Set Afyon ile Göltaş'ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

4800 Bu iddiaya ilişkin olarak, fiyat tespitine ilişkin bölümdeki belgeler dışında, "Çimento Sektöründe Nakliye Maliyetleri" başlığı altında değinilen, üretim ve nakliye maliyetleri ile birlikte mikro marketler ölçeğinde Set Afyon ve rakiplerinin değerlendirildiği çalışma bulunmuştur. Analizi yapılan 1998-1999 döneminde Set Afyon'un Isparta'ya satışı bulunmamaktadır. Göltaş ise, Afyon il sınırları içine cüz'î miktarda çimento göndermiştir<sup>20</sup>. Yapılan analizler, Set Afyon ile Göltaş'ın birbirlerinin ana hinterlandlarına her zaman için satış yapabileceğini göstermektedir. Ancak bu belge ve analizlerin, Set Afyon ile Göltaş'ın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**4810 I.2.10.5. Set Afyon ile Konya Çimento'nun Akşehir PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Set Afyon Pazarlama ve Satış Müdürü Güvenç Ceyhan'ın 1999 yılı ajandasının 3.5.1999 tarihli sayfasında<sup>21</sup>, "Göltaş 20'sine kadar zam yapmayacak (Konya-Çimsa-Ado); Nafi Bey'le görüşülecek; Fatih Bey'le görüşülecek; İbrahim Bey'le görüşülecek;

<sup>20</sup> Bu satışların ne kadarlık kısmının Afyon Merkez'e yapıldığı bilinmemektedir.

<sup>21</sup> Güvenç Ceyhan'ın bilgisi dahilinde, ilgili sayfanın daksille kapatılan kısmı silinmiş ve "Göltaş 20'sine kadar zam yapmayacak (Konya-Çimsa-Ado); Nafi Bey'le görüşülecek; Fatih Bey'le görüşülecek; İbrahim Bey'le görüşülecek; Cahit Bey'le görüşülecek; Basri Bey'le görüşülecek" şeklindeki ifade tespit edilmiştir. Güvenç Ceyhan, "İbrahim Bey'in Kumcuoğlu Hazır Beton'dan bir yetkili; Cahit Bey'in Devlet Demir Yolları'ndan bir yetkili; Basri Bey'in naylon alınan bir satıcı; Nafi Bey ve Fatih Bey'in ise üniversiteden arkadaşları olduğunu" beyan etmiştir. Buna karşılık, Kurul, bu şahısların, Eşçim Satış Müdürü Nafi MAKAROÇ; Bursa Çimento Satış Müdürü Fatih ARGÜDEN; Denizli Çimento Satış Müdürü İbrahim CANKAN; Göltaş Satış Müdürü Cahit GEZGİÇ ve Konya Çimento Satış Müdürü Basri ERYİĞİT olduğunu düşünmektedir.

4820 *Cahit Bey'le görüşülecek; Basri Bey'le görüşülecek*”, 20.5.1999 tarihli sayfasında ise, “Konya’ya çimento kesinlikle gönderilmeyecek. İstanbul fabrikaları cezalandırmak için oraya çimento gönderilmek isteniyor. (anlaşılmayan bir cümle). Kesinlikle olmaz” ifadeleri bulunmaktadır. Ancak analizi yapılan 1998-1999 döneminde Konya Çimento ile Set Afyon’un fiyat hareketlerinin genellikle uyumlu olmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede, yukarıdaki belge ve analizlerin, Konya Çimento ile Set Afyon’un fiyat tespiti konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.10.6. Set Afyon ile Konya Çimento’nun Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiasına İlişkin Delil ve Tespitler**

4830 Bu iddiaya ilişkin olarak, Güvenç Ceyhan’ın 1999 yılı ajandasında yer alan yukarıdaki notlar dışında, “Çimento Sektöründe Nakliye Maliyetleri” başlığı altında değinilen, üretim ve nakliye maliyetleri ile birlikte mikro marketler ölçeğinde Set Afyon ve rakiplerinin değerlendirildiği çalışma bulunmuştur. Yapılan analizler, Konya Çimento ile Set Afyon’un 36 ABD Doları/tona varan karlarla girebilecekleri birbirlerinin ana hinterlandlarına satışlarının bulunmadığını göstermektedir. Ancak bu belge ve analizlerin, Konya Çimento ile Set Afyon’un pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.10.7. Set Afyon ile Baştaş’ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

4840 Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, “I.2.7.4.” no.lu bölümde yapılmıştır.

#### **I.2.10.8. Set Afyon’un Afyon Merkez Pazarında Aşırı Fiyat Uygulayarak Hakim Durumunu Kötüye Kullanması İddiası**

4850 Hakim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin davalarda, önce ilgili pazarın çizildiği, sonra çizilen pazarda hakim durumdaki bir teşebbüsün varlığının ortaya konulduğu ve son olarak da, bu teşebbüsün, hakim durumunu kötüye kullanıp kullanmadığının tespit edildiği bilinmektedir. Bu sıra çerçevesinde, ilgili ürün pazarı, çimento; ilgili coğrafi pazar ise, Afyon Merkez’dir.

Gerek pazarın tanımlanmasında gerekse de tanımlanan pazarda Set Afyon’un hakim durumda olduğunun düşünülmesinde etkili olan belgeler şunlardır:

4860 **1.** Set Afyon Pazarlama ve Satış 3 Yıllık Plan Sunumu-Kuvvetli ve Zayıf Yönler Analizi çalışmasında, “Set Afyon 1998 Hinterlandı” başlıklı bir harita yer almaktadır. Bu haritada, Afyon ili üçe bölünmüştür. Afyon-Merkez, Çobanlar, İhsaniye, İscehisar, Sincanlı ve Şuhut’u kapsayan birinci bölgede, fabrikanın pazar payı, 1997’de, 150.000 ton satışla %85 ve 1998’de, 147.500 ton ile %96 olarak gösterilmiştir. Belgede, haritanın ardından, “Afyon Fabrikası’nın Kuvvetli ve Zayıf Yönleri Analizi” yapılmıştır. “Pazar ve Çevre” başlığı altında, fabrikanın kuvvetli yönlerinin, “*merkez pazar hakimiyeti, fiyatların yükselmesi ve merkez piyasada, pazar payının artması*” olduğu söylenmektedir. “Fiyatlar” başlığı altında, zayıf yönlerden birinin, “*bazı yerel*

4870 gazetelerde fiyatlarımızın rakiplerimizden yüksek olduğunun yazılması, müşterilerimizi diğer markalara yönlentmektedir” olarak belirtilmesi dikkat çekicidir. Bu başlık altında, kuvvetli noktalar, “Afyon’da pazar hakimiyetini büyük ölçüde elimize geçirdik; risklerin tamamen kontrol altına alınması, bayilere karşı olan yaptırım gücümüzü artırmıştır” olarak belirtilmiştir. “Tehditler ve Fırsatlar Analizi” başlığı altında, “Tehditler” arasında, “yüksek fiyatlı ve kısa vadeli satışların yapıldığı pazarımız rakipler için çekicidir” ifadesinin yer alması dikkat çekicidir.

2. Bu noktada, “Fiyatlar” başlığı altında zayıf yön olarak belirtilen, “bazı yerel gazetelerde fiyatlarımızın rakiplerimizden yüksek olduğunun yazılması, müşterilerimizi diğer markalara yönlentmektedir” ifadesinin neden kullanıldığını açıklamak için, aşağıdaki gazete haberlerine yer verilmelidir:

4880 1) Afyon Odak Gazetesi’nde, 30.6.1998’de, Avukat Mehmet ÇELİKÖRS’ün “Tek-Set” başlıklı ve Set Afyon’u fiyat uygulamalarından dolayı eleştiren yazısının ardından; aynı gazetede 1.7.1998’de çıkan “Rekabete İzin Yok” başlıklı haberde, “Set Çimento Afyon’da rekabetin olmadığını kabul ettiler. Uşak ve diğer vilayetlerdeki düşük fiyatlı satışların, o illerdeki bayiler arasında rekabetten kaynaklandığını belirterek Afyonda fiyatları düşürme gibi bir politikalarının olmadığını, ancak 10 milyon ABD doları tutarında yeni yatırım yapacaklarını söylediler...” denilmektedir.

4890 2) Afyon Kocatepe Gazetesi’nde, Şükrü KÜÇÜKKURT’un “Cevap Bekleyen Sorular” başlıklı ve 20.7.1998 tarihli yazısında, “Bu yazımız üzerine, beni arayan çok sayıda hemşehrimiz olayın doğru olduğunu, yazımız üzerine çimento fiyatlarının bir miktar düşürüldüğünü söylediler ve bu konuda daha duyarlı davranılması gerektiğini söylediler. Cuma günü 800 bin liradan sattıkları bir torba çimentoyu, Cumartesi günü 750 bin liradan satan Afyon SET Çimento Fabrikası’nın bu fiyat indirimini yeterli görmeyen hemşehrilerimiz; “...Afyon SET Çimento Fabrikası’nda üretilen çimento Uşak’ta ve Kütahya’da 700.000 liraya nasıl satılıyor?” diye soruyorlar...Şehrimize dışarıdan çimento getirerek, sizden daha ucuza çimento satan hemşehrilerimizin, çimento aldıkları fabrikalara telefon ederek çimento getiren bu hemşehrilerimizi kötüleyerek çimento vermemeleri için baskı yaptığınız doğrumudur? İzmir, Söke ve Nuh Çimento Fabrikalarına telefon ederek, Afyon’dan çimento talebinde bulunanlara çimento vermeyin dediğinizi iddia eden hemşehrilerimizin dedikleri doğruysa eğer, 4900 bunu hangi ticari ahlakla bağdaştırabilirsiniz?” ifadeleri yer almaktadır.

3. Set Afyon-December 1999 başlıklı belgede, Afyon ili üçe bölünmüştür. Afyon-Merkez, Çobanlar, İhsaniye, İncehisar, Sincanlı ve Şuhut’u kapsayan birinci bölgede, fabrikanın pazar payı, 1999’da, 200.000 ton satışla %94 olarak gösterilmiştir. Aynı belgede, KÇ 32,5 torbalı-dökme; PKÇ/A-32,5 torbalı-dökme ve PÇ 42,5 dökme çimentonun, 1999 yılı itibarıyla, iç ve dış pazarlar (Uşak, Kütahya, Akşehir, Kula, Selendi, İstanbul ve Ankara ‘dış pazar’ olarak gösterilmiştir) için ayrı ayrı olmak üzere, “satış miktarı, birim değişken maliyet, birim satış fiyatı, vade, reel fiyat ve reel kar” gibi verileri de verilmiştir:

4910

ÜRÜN	PAZAR	SATIŞ MİKTARI (ton)	BİRİM DEĞİŞKEN MALİYET	BİRİM SATIŞ FİYATI (\$/T)	\$/TON FARKI	NORMAL ÖDEME VADESİ	NAKİT ÖDEME DEĞERİ	REEL FARK
KÇ 32,5 TORBALI	İÇ DIŞ	7.827 23.216	(.....) (.....)	35,14 36,75	(.....) (.....)	17 27	34,06 35,03	(.....) (.....)
KÇ 32,5 DÖKME	İÇ DIŞ	1.194 1.275	(.....) (.....)	38,97 34,44	(.....) (.....)	35 51	36,61 31,42	(.....) (.....)
PKÇ/A-32,5 TORBALI	İÇ DIŞ	160.093 105.870	(.....) (.....)	34,90 34,64	(.....) (.....)	6 20	34,53 33,40	(.....) (.....)
PKÇ/A-32,5 DÖKME	İÇ DIŞ	12.294 16.514	(.....) (.....)	38,53 36,51	(.....) (.....)	32 45	36,36 33,68	(.....) (.....)
PÇ 42,5 DÖKME	İÇ DIŞ	92.098 21.698	(.....) (.....)	42,62 33,71	(.....) (.....)	17 54	41,32 30,61	(.....) (.....)
ORTALAMA		442.078	(.....)	36,67	(.....)	18	35,51	(.....)

4. Set Afyon-March 2000 adlı belgede de Afyon ili üçe bölünmüştür. Afyon-Merkez, Çobanlar, İhsaniye, İscehisar, Sincanlı ve Şuhut'u kapsayan birinci bölgede, fabrikanın pazar payı, 2000 Mart ayı itibarıyla, 7600 ton satışla %96 olarak gösterilmiştir. Aynı belgede, yukarıda değinilen tablonun Mart 2000 itibarıyla yani üç aylık verilerle hazırlanmış olanı da yer almaktadır. Bunda da, iç ve dış pazar ayrımı yapılmış; Uşak, Kütahya, Akşehir, Kula, Selendi, İstanbul ve Ankara'nın dış pazar olduğu belirtilmiştir:

4920

ÜRÜN	PAZAR	SATIŞ MİKTARI (ton)	BİRİM DEĞİŞKEN MALİYET	BİRİM SATIŞ FİYATI (\$/T)	\$/TON FARKI	NORMAL ÖDEME VADESİ	NAKİT ÖDEME DEĞERİ	REEL FARK
PKÇ/A-32,5 TORBALI	İÇ DIŞ	9.226 8.281	(.....) (.....)	36,02 34,89	(.....) (.....)	7 17	35,60 33,94	(.....) (.....)
PKÇ/A-32,5 DÖKME	İÇ DIŞ	217 216	(.....) (.....)	38,78 38,37	(.....) (.....)	0 45	38,78 35,66	(.....) (.....)
PÇ 42,5 DÖKME	İÇ DIŞ	3.845 2.989	(.....) (.....)	45,79 40,77	(.....) (.....)	12 52	44,91 37,47	(.....) (.....)
ORTALAMA		24.773	(.....)	37,78	(.....)	17	36,76	(.....)

5. Set Afyon'dan, Set Group'a gönderilen bir yazıda, "Götaş Fabrikası'nın bölgemiz için stratejik bir nokta olan ÇAY bölgesinde Hazır Beton kurma çalışmalarıyla ilgili fizibilite çalışmaları tamamlanmış olmalı ki, 01.10.1998 günü yer tahsisıyla ilgili olarak Belediye'ye başvurmuşlardır...Afyon bölgesinde, beton fiyatlarının Antalya yöresine göre %40 daha fazla fiyat ve kendilerinin 90 günlük vadeleri yerine 30 gün vade olduğunu göreceklidir..." ifadeleri yer almaktadır.

4930

6. Set Ankara'nın savunmasında, "10.03.2000 tarihli doküman: Daha önceki açıklamalarımızda olduğu gibi, fabrikamıza yakın çevrelerden biri olan Beypazarı bölgesine harita üzerinden bakıldığında, uzmanların da vurguladığı gibi, bölgede üç fabrikanın satış yapması normaldir. Fakat ilgili fabrikaların bölgeye karayolu ulaşım imkanları incelendiğinde, en uygun fiziki şartlara fabrikamızın sahip olduğu tespit edilecektir. Beypazarı'nın Eskişehir'e işlek bir bağlantılı yolu mevcut değildir. Benzeri durum Bolu çimento fabrikası içinde geçerlidir. Ayrıca, hakim durumda olmamıza rağmen adı geçen bölge için fabrikamızca, yoğun rekabetin yaşandığı Kızılcahamam,

4940 *Gölbaşı, Çubuk gibi bölgelere uygulanan birim fiyat aynen uygulanmıştır...*” denilmektedir. Set Ankara’nın hakim durumda olduğunu, gerek yerinde incelemede alınan belgede gerekse de savunmasında kabul ettiği Beypazarı bölgesindeki pazar payı %60’dır. Set Grubun diğer bir fabrikası Set Afyon’un ise Afyon Merkez pazarındaki pazar payı, %90’ın üzerindedir. Dolayısıyla yukarıdaki savunma, Set Afyon’un belirtilen bölgedeki hakim durumunu ortaya koymaktadır.

Yukarıda bizzat Set Afyon tarafından ortaya konulan pazar tanımı ve hakim durum, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin Kurumumuza gönderdiği satış miktarı verileri ile de desteklenmektedir. Analiz konusu 1998-1999 döneminde, bu bölgeye satış, Afyon il merkezine yapıldığı açık olmamakla birlikte yalnızca Göltaş tarafından yapılmıştır.

4950

Son olarak, Set Afyon’un hakim durumda olduğu düşünülen Afyon Merkez pazarında, “aşırı fiyat” uygulamak suretiyle bu konumunu kötüye kullanıp kullanmadığı sorusunun cevaplanması gereklidir. Yapılan incelemeler neticesinde, Set Afyon’un hakim durumu ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak, en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölgenin Afyon Merkez pazarı olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, Set Afyon’un yukarıdaki belgelerinde de ortaya konulmaktadır.

4960

Ancak bu belge ve analizlere rağmen, Kurul, herhangi bir doğal ya da hukuki tekelin bulunmadığı çimento pazarında, Set Afyon’un hakim durumda olduğu Afyon Merkez pazarında diğer bölgelere oranla daha yüksek fiyat uygulamasının, hakim durumun kötüye kullanılması şeklinde değerlendirilemeyeceği sonucuna ulaşmıştır.

## **I.2.10.9. Set Afyon’un, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

### **I.2.10.9.1. Delil ve Tespitler**

4970 1. Set Afyon’un, Kuru Ltd.Şti. ile 1.1.1998’de imzaladığı Tek Elden Dağıtım Anlaşması’nın “Tanımlar” başlıklı 1. maddesinde, anlaşma bölgesi belirlenmiş ve 4. maddenin “c” bendi uyarınca da dağıtıcıya, “bu bölge dışında anlaşma konusu ürünlerle ilgili hiçbir surette müşteri aramaması, herhangi bir şube açmaması ve dağıtım deposu kurmaması” yükümlülüğü yüklenmiştir. Sözleşmenin, “Cezai Şart” başlıklı 10. maddesinin “a” bendinde, *“Dağıtıcı bu anlaşmada yer alan ve özellikle anlaşmanın 4’üncü maddesinde zikredilen yükümlülüklerinden herhangi birisini kısmen veya tamamen yerine getirmediği takdirde Üreticiye ortalama olarak 17 Ton kapasiteli bir kamyonun alabileceği kadar olan çimento torbalarının toplamının ihlal tarihindeki cari maddi değeri üzerinden ceza ödeyecektir”,* “b” bendinde ise, *“Dağıtıcı, 1. Maddede belirlenen bölge için aldığı çimentoyu bölge dışına satması ve üretici tarafından tespit edilmesi halinde, fatura değeri kadar meblağda ceza üretici tarafından müşteriye fatura edilecektir”* düzenlemesi yapılmıştır.

4980

2. Set Afyon, "Tek Elden Dağıtım Anlaşması" başlığına rağmen, aynı bölge içerisinde birden fazla bayiyi görevlendirmektedir:

1) "1998 Yılı Bayi Talep ve Satış Miktarlarının Karşılaştırılması" başlıklı belgede, bayilerin faaliyet bölgeleri şu şekilde gösterilmiştir:

BAYI ADI-ÜNVANI	BÖLGESİ
Koru Kardeşler Ltd.Şti.	Afyon Merkez
Afyon Birlik Ltd.Şti.	Afyon Merkez
Korular Ltd.Şti.	Sandıklı-Dinar-Hocalar
Koru gıda Ltd.Şti.	Bolvadin-Emirdağ-Çay
Atıl inş.malz. Ltd.Şti.	Kütahya Bölgesi
Özkaralar Ltd.Şti.	Tavşanlı Bölgesi
Üçler Ltd.Şti. <sup>22</sup>	Uşak Bölgesi
Yörükoğlu Ltd.Şti.	Afyon Merkez-Akşehir
Güneller Ltd.Şti.	Afyon Merkez
Hatipoğlu Ltd.Şti.	Sincanlı
Sabri şemşimoğlu	Afyon Merkez (İptal Edildi)
Afçim Ltd.Şti.	Afyon Merkez (İptal Edildi)

4990 Set Afyon'un, Kurul'un bilgi isteme yazısına gönderdiği cevaptan, yukarıda iptal edildiği belirtilenler dışındaki bayiliklerin devam ettiği ve ayrıca, Uşak bölgesinde Çetin Seyrek'in; Gediz'de de Dalyanoğlu Ltd.Şti.nin faaliyet gösterdiği anlaşılmaktadır.

2) "1998 ve 1999 Yılı Satışlarının Bölgelere Göre Dağılımı" başlıklı belgede ise, bayilerin faaliyet bölgeleri şu şekilde gösterilmiştir:

- 5000
- AFYON BÖLGESİ; Afyon Merkez-Şuhut-Sincanlı (Yukarıdaki bayilerden Koru Kardeşler Ltd.Şti., Afyon Birlik Ltd.Şti., Yörükoğlu Ltd.Şti., Güneller Ltd.Şti.ve Hatipoğlu Ltd.Şti.'nin isimleri verilmiştir),
  - AFYON DOĞU BÖLGESİ; Bolvadin-Emirdağ-Çay-Sultandağ (Yukarıdaki bayilerden Koru Gıda Ltd.Şti.'nin ismi verilmiştir),
  - AFYON GÜNEY BÖLGESİ; Sandıklı-Dinar-Hocalar (Yukarıdaki bayilerden Korular Ltd.Şti.'nin ismi verilmiştir),
  - AFYON 2. DOĞU BÖLGESİ; Akşehir-İlgın-Yunak (Yukarıdaki bayilerden Yörükoğlu Ltd.Şti.'nin ismi verilmiştir),
  - KÜTAHYA BÖLGESİ; Kütahya Merkez ve İlçeleri (Yukarıdaki bayilerden Afyon Birlik Ltd.Şti., Atıl Ltd.Şti. ve Özkaralar Ltd.Şti.'nin isimleri verilmiştir),
  - UŞAK BÖLGESİ; Uşak Merkez ve İlçeleri (Yukarıdaki bayilerden Üçler Ltd.Şti.'nin ismi verilmiştir),
- 5010
- DİĞER BÖLGELER; Ankara-Isparta-İstanbul (Anadolu Çimento A.Ş., Set Beton A.Ş., Nuh Çimento A.Ş. ve diğer müşterilere satış yapılmıştır).

3. Set Group'tan, Set Afyon'a, 13.8.1998'de gönderilen yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

<sup>22</sup> Uşak bayisi Üçler Ltd.Şti.'nin bayiliği 1999 yılında iptal edilmiştir.



*“Aşağıdaki konularda acil tedbir almanızı rica ediyorum.*

1) *Bayilik sözleşmelerinde açıkça belirtildiği gibi her bayinin satış yapacağı bölge bellidir. Bölge dışına satış yapanlar için uygulanacak cezalar da sözleşmelerde belirtilmiştir. Bu cezaların istisnasız uygulanması için lütfen gereğini yapınız.*

2) ...

3) *Bolvadin-Çay-Sultandağ ve Sandıklı-Dinar bölgeleri için görevlendirdiğimiz iki bayimiz, Merkez’de kalan eski müşterilerine direkt ya da endirekt satış/pazarlama yapamaz. Bu müşterilerle ilişkilerini kesmelidir. Hatta bu iki bayinin ofislerini görevli oldukları bölgelere taşımaları istenmelidir.*

4) *Ayrıca bir bölge bayisinin başka bir bölgede satış yapabilme izni Direktörlüğün onayına tabidir...”*

4. 24.5.1999’da, Set Afyon Pazarlama ve Satış Müdürü Güvenç CEYHAN tarafından, Set Group’a gönderilen yazıda, *“1998 yılı Şubat ayından itibaren, bayilerimizin satış yapacakları bölgeler belirlenmiştir. Bayilerimizle yapılan Tek Elden Dağıtım Anlaşması’nın 2. Maddesinde de açıkça belirtildiği gibi, bayinin kendisine tanımlanan bölge dışında müşteri aramamak kayıt ve şartıyla satış yapılabilir. Ayrıca aynı durum sözleşmenin 4. Maddesinin c bendinde de belirtilmiştir. Yukarıda belirtilen duruma uymayan bayilerimizden, Üçler Ltd.Şti, Korular Ltd.Şti. ve Kuru Gıda Ltd.Şti’ne, Tek Elden Dağıtım Anlaşması’nın 10. Maddesinde belirtilen 17 ton çimento bedeli olan KDV dahil 342.125.000 TL’nin ceza olarak tahsil edilmesi hususunu olurlarınıza arz ederiz”* denilmektedir. Nitekim, alınan “olur” çerçevesinde, 26.5.1999’da, Korular Ltd.Şti., Kuru Gıda Ltd.Şti. ve Üçler Ltd.Şti.’ne, “tazminat ve ceza geliri” olarak kaydedilmek üzere, ayrı ayrı 342.125.000 TL ceza uygulanmıştır. Durum ilgili bayilere, 27.5.1999’da bildirilmiş ve “iyi ilişkilerin devamı için sözleşme şartlarına uyulması” istenmiştir.

5. Bir başka ceza uygulaması, 7.6.1999’da gerçekleşmiştir. Kuru Ltd.Şti., 7.6.1999’da, Set Afyon’a gönderdiği yazıda, Yörükoğlu Şirketi’ne ait 03 EH 935 plakalı arabanın, bölgesi Sultandağ’daki Aydoğmuş Ticaret’e, 5.6.1999’da, çimento indirdiğini belirterek; fabrikadan kendisinden daha ucuza aldığı çimentoyu bölgesine düşük fiyatla pazarladığı için bölge ihlali olduğunu ve gereğinin yapılmasını istemiştir. Bu şikayet üzerine, Güvenç Ceyhan, 7.6.1999’da, “Bölge Uygulaması Hakkında” başlıklı bir yazı ile, Yörükoğlu Ltd.Şti.’nden Tek Elden Dağıtım Sözleşmesi’nin cezai şartlar maddesinde belirtilen 17 ton çimento bedeli olan KDV dahil 342.125.000 TL’nin tahsil edilebilmesi için “olur” istemiştir. Set Group Pazarlama ve Satış Koordinatörü Can Taze’nin gönderdiği cevaptaki, *“Telefonda daha önce bazı diğer bayilere de ceza uygulandığını belirtmiştiniz. Tutarlı davranışınızı sürdürmeniz gerekir. Uygundur”* ifadesi üzerine, Yörükoğlu İnş.Malz.Ltd.Şti.’ne “tazminat ve ceza geliri” olarak kaydedilmek üzere 342.125.000 TL ceza uygulanmıştır. Yörükoğlu Ltd.Şti.ne fatura ile birlikte gönderilen yazıda *“Fabrikamızla yapmış olduğunuz Tek Elden Dağıtım Anlaşması’nın 2. Maddesinde açıkça belirtildiği gibi, bayi kendisine tanımlanan bölge dışında müşteri aramamak kayıt ve şartıyla satış yapılabilir denmektedir. Ayrıca aynı durum sözleşmenin 4. Maddesinin c bendinde de belirtilmiştir. 05.06.1999 tarihinde şirketinize ait 03 EH 935 plakalı vasıta Akşehir bölgesi için almış olduğu çimentoyu Sultandağ ilçesindeki Aydoğmuş Ticaret’e boşalttığı tespit edilmiştir. Bu durum sözleşmenin yukarıda belirtilen maddelerine*

uymadığından, aynı sözleşmenin 10. maddenin a bendi tarafınıza uygulanmış ve ceza faturanız ekte sunulmuştur. Aramızdaki iyi ilişkilerin devamı bakımından, sözleşme şartlarına uyulmasını önemle rica eder, bilvesile hayırlı işler dileriz” denilmektedir. Yörükoğlu Ltd.Şti.’nden, Set Afyon’a, 10.6.1999’da gönderilen itiraz yazısındaki, “İlgi yazınızda belirtilen Tek Elden Dağıtım Anlaşması bugüne kadar tarafımıza intikal ettirilmemiştir. Anlaşmanın 2. maddesinde belirtilen ‘bayi kendisine tanımlanan bölge dışında müşteri aramamak kayıt ve şartıyla satış yapabilir’ ibaresine firmamız bugüne kadar kesinlikle uymuştur. 05.06.1999 tarihinde şirketimize ait 03 EH 935 plakalı vasıta Akşehir Şubemize çimento götürmüştür. Yazıda söz konusu edilen Aydoğmuş Ticaret de Akşehir’deki şubemizden çimento satın almıştır. Bu çimentonun bir kısmını Akşehir’e yakın köylerden birine indirmiş, bir kısmını da deposuna götürdüğü tarafımızdan da tespit edilmiştir...Yukarıda belirttiğimiz nedenlerle fabrika tarafından kesilen ceza faturasını kabul etmemiz mümkün değildir” ifadeleri dikkat çekicidir. Yerinde incelemede, bu itiraza verilen cevaba dair bir belgeye rastlanmamıştır.

5070

5080

6. Güvenç CEYHAN’ın, “...Bölgede bayimizin aktif olarak çalışabilmesi bakımından uygulamakta olduğumuz 14.000.000 TL/TON+KDV PKÇ/A-32,5 torbalı çimento fiyatımızın vadesi aynı kalmak suretiyle 22.06.1999 tarihinden itibaren 13.000.000 TL/Ton+KDV olarak uygulanması tarafımızca uygun görülmektedir. Konuyu görüş ve olurlarınıza arz ederiz” şeklindeki yazısına, Can TAZE tarafından, 22.6.1999’da verilen cevaptaki şu ifade ilginçtir; “Sn. G. CEYHAN. Çimentonun diğer bölgelere gitmemesi için hassas ve kontrollü olalım lütfen. Uygundur.”

5090

7. Raportörler tarafından yöneltilen “Farklı ambalaj uygulamanız bulunmakta mıdır? Bir bölge fiyatı ile satışını yaptığınız çimentonun başka bir bölgeye gidip gitmediğinin tespitini nasıl yapıyorsunuz?” sorusuna, Fabrika Direktörü Nuri YEŞİLYURT ve Pazarlama ve Satış Müdürü Güvenç CEYHAN, “Evet farklı ambalaj uygulamamız bulunmaktadır. Afyon merkez için kırmızı torba, diğer bölgeler için mavi torba kullanıyoruz. Bir bölge fiyatlı malın başka bir bölgeye gittiğinin tespiti bayilerimizce yapılmaktadır. Bölgesi dışında çimento satan bayilere geçmiş dönemlerde birkaç kez ceza uyguladığımız olmuştur. Ancak son dönemde bu tür uygulamalarda bulunan bayimizi sadece ikaz ediyoruz” cevabını vermiştir.

Belgelerin ardından, Set Afyon’un satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

5100

Set Afyon, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için başta farklı ambalaj olmak üzere çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, “Tek Elden Dağıtım” başlıklı anlaşmanın 10. maddesi çerçevesinde para cezası uygulamaktadır (yaptırım). Set Afyon’un satış sisteminin, aynı bölge içerisinde birden fazla bayi görevlendirildiğinden 2002/2 sayılı Tebliğ’den yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ’in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

5110

Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. Set Afyon'un satış sistemi şu iki amacı gerçekleştirmektedir:

Set Afyon'un, hakim durumu ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Afyon pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, Set Afyon'un pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

5120

İkinci amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir.

Bu noktada değinilmesi gereken, ikinci amaçla da ilişkili bir husus, Set Afyon'un rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "Set Afyon'un satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.10.9.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

5130

Set Afyon'un, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Set Afyon'un bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.11. SET ÇİMENTO SAN. VE TİC. A.Ş. ANKARA FABRİKASI**

5140

##### **I.2.11.1. Set Ankara, Baştaş, BÇS ve YL Hasanoğlan'ın Ankara PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem ve Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.7.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.11.2. Set Ankara ile Baştaş'ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.7.5." no.lu bölümde yapılmıştır.

5150

##### **I.2.11.3. Set Ankara ile BÇS'nin Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.8.4." no.lu bölümde yapılmıştır.

5160 **I.2.11.4. Set Ankara ile Eşçim'in Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Analizi yapılan 1998-1999 döneminde Set Ankara'nın, Eskişehir'e satışı bulunmamaktadır. Eşçim ise, Ankara'ya hepsi torbalı olmak üzere 1998'de 4149 ton, 1999'da ise yalnızca Temmuz ayına kadar 821 ton çimento göndermiştir. Yapılan analizler, Eşçim ile Set Ankara'nın birbirlerinin ana hinterlandlarına 33 ABD Doları/tona varan karlarla satış yapabileceğini göstermektedir. Ancak bu analizin, Eşçim ile Set Ankara'nın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

5170 **I.2.11.5. Set Ankara ile YLOAÇ'ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Set Ankara'nın karlı bir şekilde girebileceği Yozgat, Çorum ve Nevşehir bölgelerine satışı bulunmamaktadır. Ancak bu analizin, Set Ankara ile YLOAÇ'ın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**I.2.11.6. Set Ankara'nın, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

5180 **I.2.11.6.1. Delil ve Tespitler**

1. Set Ankara'nın, Arslan Ltd.Şti. ile 1.1.1998'de imzaladığı Tek Elden Dağıtım Anlaşması'nın "Tanımlar" başlıklı 1. maddesinde, anlaşma bölgesi belirlenmiş ve m.4/c uyarınca da dağıtıcıya, "bu bölge dışında anlaşma konusu ürünlerle ilgili hiçbir surette müşteri aramaması, herhangi bir şube açmaması ve dağıtım deposu kurmaması" yükümlülüğü yüklenmiştir. Sözleşmenin, "Cezai Şart" başlıklı 10. maddesinin "b" bendinde ise, "Dağıtıcı, 1. Maddede belirlenen bölge için aldığı çimentoyu bölge dışına satması ve üretici tarafından tespit edilmesi halinde, fatura değeri kadar meblağda ceza üretici tarafından müşteriye fatura edilecektir" düzenlemesi yapılmıştır.

5190

2. Set Ankara, "Tek Elden Dağıtım Anlaşması" başlığına rağmen, aynı bölge içerisinde birden fazla bayi görevlendirmektedir. Nitekim hepsi 1.1.1998'de imzalanan diğer bayi sözleşmelerinde, bölge tanımları şu şekilde yapılmıştır:

- Yalçın İnşaat Yapı Malz.Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Sincan, Polatlı, Beypazarı.
- Cangül İnş.Malz.San. ve Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Polatlı, Beypazarı, Ayaş.
- Yıldırım A.Ş.; Ankara Merkez, Çubuk, Polatlı, Eskişehir.
- Evren Yapı Malz.İnş.Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Çubuk, Gölbaşı.
- Kandemir İnş.San. ve Tic.Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Gölbaşı.
- Söyler Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Çubuk.
- Pelenkoğlu Nak.San. ve Tic.Ltd.Şti.; Ankara Merkez, Kızılcahamam, Çankırı, Kastamonu.

5200

Görüldüğü üzere, Ankara Merkez’de 7; Polatlı’da 3; Çubuk’da 3; Beypazarı’nda 2 ve Gölbaşı’nda 2 bayi, aynı anda “tek elden dağıtıcı” olarak görevlendirilmiştir.

Buna karşılık, Gözde Ltd.Şti. ile 1.1.1998’de imzalanmış “Tek Elden Dağıtım Anlaşması”nda, bölge tanımının yapılmadığı tespit edilmiştir.

5210

3. 23.10.1998’de, Set Ankara Pazarlama ve Satış Müdürü Sinan SEVDİN’in, *“Polatlı bölgesinde yaptığımız araştırmalar sonucunda bölgeye, yöresinde yaşanan piyasa şartları nedeni ile düşük birim fiyatlı satış yapan Eskişehir Çimento hakim olmuştur. Bu nedenle, bölgede rekabet edebilmemiz amacıyla 13.750.000 TL/ton olan bölge fiyatının 13.250.000 TL/tona indirilmesi gerekmektedir. Pazarda yer alabilmemiz için bölgeye uygulamayı planladığımız önerimizi görüş ve onaylarınıza arz ederiz”* şeklindeki yazısına; Set Group’tan, *“Mal başka bölgeye kaçmayacaksa UYGUNDUR”* cevabı verilmiştir.

5220

4. Raportörler tarafından yöneltilen “Bir bölge fiyatı ile satışını yaptığınız çimentonun başka fiyatlı bir bölgeye gidip gitmediğinin tespitini nasıl yapılabiliyorsunuz?” sorusuna, Set Ankara Fabrika Direktörü Atilla YILDIZ ve Pazarlama ve Satış Müdürü Sinan SEVDİN, *“Bir bölge fiyatı ile satışını yaptığınız çimentonun başka fiyatlı bir bölgeye gidip gitmediği bayilerimizce tespit edilmektedir. Her şeyden önce bayiler birbirini takip eder. Yapılan sözleşme gereği bayilerin bayilik bölgesi fiyatıyla aldığı çimentoyu o bölgeye götürmesi gerekmektedir. Buna aykırı hareket edip bayilik bölge fiyatıyla aldığı çimentoyu başka bölgelere götüren bayilere sözleşme hükümleri çerçevesinde gerekli uyarılar yapılır. Ancak cezai uygulama söz konusu değildir”* cevabını vermiştir.

5230

Belgelerin ardından, Set Ankara’nın satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

Set Ankara, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, “Tek Elden Dağıtım” başlıklı anlaşmanın 10’uncu maddesi çerçevesinde para cezası uygulamaktadır (yaptırım). Set Ankara’nın satış sisteminin, aynı bölge içerisinde birden fazla bayi görevlendirildiğinden 2002/2 sayılı Tebliğ’den yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ’in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

5240

Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. Set Ankara’nın satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği düşünülmektedir:

5250

Yapılan incelemeler neticesinde Set Ankara’nın en yüksek pazar payının Ankara’da olduğu tespit edilmiştir. Bu pazar payına bağlı pazar gücü ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak Set Ankara’nın en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Ankara pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, Set Ankara’nın pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

5260 Keza, rakip teşebbüslerle belli bir bölgedeki fiyat için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı fiyatlı bölgelerden bu bölgeye ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır. Nitekim, bir örnek olarak, TÇMB üyesi olmayan Uzan grubuna ait Bartın fabrikasının bu bölgede oluşturduğu fiyat seviyesinin, Ankara bölgesindeki anlaşma ile belirlenen fiyat seviyesini tehlikeye düşürdüğü söylenebilir. Benzer şekilde, Polatlı'daki rekabetin başta Ankara olmak üzere diğer bölgeleri etkilememesi, ancak *"mal başka bölgeye kaçmayacaksa"* mümkündür.

Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir.

5270 Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, Set Ankara'nın rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "Set Ankara'nın satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.11.6.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Set Ankara'nın, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

5280 Bu belge ve analizler çerçevesinde, Set Ankara'nın bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.12. Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

##### **I.2.12.1.YL Hasanoğlan, Baştaş, BÇS ve Set Ankara'nın Ankara PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem ve Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

5290 Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.7.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.12.2.YL Nevşehir ile Çimsa Kayseri'nin Kayseri PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

YL Nevşehir ile Çimsa Kayseri'nin fiyat tespiti konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya, analizi yapılan 1998-1999 döneminde fiyat hareketleri genellikle uyumlu olmadığı için, yeterli delil olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

5300 **I.2.12.3.YL Nevşehir ile OYSA Niğde'nin Nevşehir PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.9.4." no.lu bölümde yapılmıştır.

**I.2.12.4. YLOAÇ ile OYSA Niğde'nin Çimento Arzının Kontrolü Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "1.2.9.5." no.lu bölümde yapılmıştır.

5310

**I.2.12.5. YLOAÇ ile Baştaş'ın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "1.2.7.6." no.lu bölümde yapılmıştır.

**I.2.12.6. YLOAÇ ile Eşçim'in Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Analizi yapılan 1998-1999 döneminde YL'nin, Eskişehir'e satışı bulunmamaktadır. Eşçim ise, YL Hasanoğlan fabrikasının bulunduğu Ankara'ya hepsi torbalı olmak üzere 1998'de 4149 ton, 1999'da ise yalnızca Temmuz ayına kadar 821 ton çimento göndermiştir. Yapılan analizler, Eşçim ile YL Hasanoğlan'ın birbirlerinin ana hinterlandlarına 25 ABD Doları /tona varan karlarla satış yapabileceğini göstermektedir. Ancak bu analizin, Eşçim ile YL Hasanoğlan'ın pazar paylaşımı konusunda uyumlu eylem içinde buldukları iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

5320

**I.2.12.7. YLOAÇ ile Set Ankara'nın Pazar Paylaşımı Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "1.2.11.5." no.lu bölümde yapılmıştır.

5330

**I.2.12.8. YLOAÇ'ın, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

**I.2.12.8.1. Delil ve Tespitler**

1. YLOAÇ'ın "Çimento Talep ve Satıcı Taahhütnameleri"nde, "*Fabrikanızdan satın alarak pazar içinde satışını yapacağım çimentolar için fabrikanın ticari faaliyetlerini engelleyici şekilde herhangi bir davranış içinde bulunmayacağım*" ifadesi yer almaktadır.

5340

2. Raportörler tarafından yöneltilen "Bir bölge fiyatı ile satışını yaptığınız çimentonun başka fiyatlı bir bölgeye gitmesi halinde nasıl bir politika izliyorsunuz?" sorusuna, YLOAÇ Pazarlama ve Satış Koordinatörü Kadir BÜYÜKKARA, "*Bayilerimizle yapmış olduğumuz tek elden dağıtım anlaşmalarının gereği olarak, bayilerin, bu anlaşmalarla belirlenen bölgede satış yapmaları gerekmektedir. Bu nedenle, bir bölge fiyatı ile satışını yaptığımız çimentonun, başka fiyatlı bir bölgeye gitmesi halinde bu durum hoş karşılanmaz ve ilgili bayi, satış müdürlerimiz tarafından, bölgesi dahilinde satması hususunda uyarılır*" cevabını vermiştir.

5350

3. Kadir BÜYÜKKARA'nın ifade ettiği uyarının örnekleri aşağıdadır:

1) 13.4.2000'de, YLOAÇ Yozgat Fabrikası Satış Müdürü Naci ŞENGÜL ve Satış Şefi Mustafa ERASLAN imzası ile bayilere gönderilen yazıda, "Kırıkkale müşterilerimizden bazılarının, Yozgat ve yöresine düşük fiyattan çimento teklif ettikleri yönünde duyularımız olmuştur. Düşük fiyattan teklif edenlerin tarafımızdan tespit edilmesi durumunda, tespit edilen tonaj Yozgat'taki afişe fiyattan (26.000.000 TL/TON +KDV) fatura edilecektir. Bilgilerinize rica ederiz" denilmektedir.

5360 2) 8.6.2000'de, YLOAÇ Yozgat Fabrikası Satış Müdürü Naci ŞENGÜL ve Satış Şefi Mustafa ERASLAN imzası ile, Kırıkkale bayileri Bülbüller Tic., Özeroğlu İnş, İmtan İnş. ve Yıldırımlar Ltd.Şti.'ne gönderilen yazıda ise, "Kırıkkale müşterilerimizden bazılarının, defalarca ikaz etmemize rağmen, Yozgat ve yöresine düşük fiyattan çimento teklif ettikleri yönünde duyularımız olmuştur. Düşük fiyattan teklif edenlerin tarafımızdan tespit edilmesi durumunda, tespit edilen tonaj, kesinlikle Yozgat'taki afişe fiyattan (30.250.000 TL/TON +KDV) fatura edilecektir. Mağdur olunmaması için dikkat edilmesi gerekmektedir. Bilgilerinize rica ederiz" denilmektedir.

5370 3) Bu yazıların muhatabı olan teşebbüslerden Özeroğlu İnş. ile Yıldırımlar Ltd.Şti.'nin "Çimento Talep ve Satıcı Taahhütnameleri" incelenmiş; her ikisinin sözleşmesinde de, satış alanlarının "Kırıkkale" şeklinde belirlendiği tespit edilmiştir.

4. YLOAÇ'ın satış sisteminin değerlendirilmesi bakımından aşağıdaki belgeler de önem arz etmektedir:

5380 1) 29.4.1998 tarihli Lafarge Turkey Central Anatolia Stratejic Review çalışmasının, "YLOAC Real vs Theoretical Market Shares-1997" başlıklı sayfasında, YLOAÇ'ın, Yozgat'ta %100; Çorum'da ise %79 pazar payına sahip olduğu belirtilmektedir.

2) 27.10.1999 tarihli Preliminary Budget 2000 çalışmasının, "STRENGTHS" başlıklı sayfasında, "İç Anadolu'da İy Pazar Pozisyonu" denilerek, YLOAÇ'ın pazar payları, Yozgat'ta %88; Çorum'da ise %91 olarak gösterilmiştir.

3) TOP 2000 YLOAÇ Strategic Presentation çalışmasının, "Market Attractiveness (Current Portfolio)" başlıklı sayfasında aşağıdaki tablo yer almaktadır:

BÖLGE	YORUMLAR
YOZGAT/NEVŞEHİR KIRŞEHİR/POLATLI AMASYA/ÇORUM	<ul style="list-style-type: none"><li>• YLOAÇ Çimento hazır beton pazarında güçlü lider ve bazı bölgelerde çok az rakibi var.</li><li>• Dört bölgede YLOAÇ (çimento) yalnız.</li><li>• Bu bölgede bulunmuyoruz (stratejik olarak).</li></ul>

5390 4) 9.3.2000 tarihli "YLOAÇ Toplantı Notları" başlıklı metinde, YLOAÇ fabrikalarının pazar payları, Çorum için %86 olarak gösterilmiş; Kırıkkale'deki hedef ise "bölgedeki tek sağlayıcı olmak" şeklinde belirlenmiştir.



5) Set Ankara'nın rakiplerine ve pazarına ilişkin, 27.06.2000 tarihli çalışmasında, Yozgat Fabrikası'nın kuvvetli yönlerinden biri, "Dış pazardan etkilenmiyor" şeklinde belirtilmiştir.

5400 6) Yukarıda bizzat YLOAÇ tarafından ortaya konulan pazar tanımı ve gücü, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin Kurumumuza gönderdiği satış miktarı verileri ile de desteklenmektedir. Gerçekten de, analiz konusu 1998-1999 döneminde Yozgat ve Çorum il merkezine rakip fabrikaların satışı bulunmamaktadır.

Belgelerin ardından, YLOAÇ'ın satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

5410 YLOAÇ'ın "Çimento Talep ve Satıcı Taahhütnameleri"ndeki, "Fabrikanızdan satın alarak pazar içinde satışını yapacağım çimentolar için fabrikanın ticari faaliyetlerini engelleyici şekilde herhangi bir davranış içinde bulunmayacağım" düzenlemesi, ilgili Tebliğler ile izin verilen sınırlamaların ötesinde yükümlülük getirmiştir ve önemli rekabet kısıtlamalarına imkan sağlayacak niteliktedir. YLOAÇ'ın dikey kısıtlamalarının asıl olarak, bayilik anlaşmalarında yer almayan yöntemlerle uygulamada şekillendiği düşünülmektedir. YLOAÇ, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, satılan bölgenin alış fiyatından fatura keserek ceza uygulamaktadır (yaptırım). YLOAÇ'ın satış sisteminin, aynı bölge içerisinde birden fazla bayi görevlendirildiğinden 2002/2 sayılı Tebliğ'den yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve

5420 önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. YLOAÇ'ın satış sistemi şu üç amacı gerçekleştirmektedir:

5430 YLOAÇ'ın, pazar payına bağlı pazar gücü ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölgeler fabrikalarının bulunduğu il merkezleridir. Mevcut dikey kısıtlamalar, YLOAÇ'ın pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

Keza, rakip teşebbüslerle belli bir bölgedeki fiyat için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı fiyatlı bölgelerden bu bölgeye ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır. Nitekim, bir örnek olarak, TÇMB üyesi olmayan Uzan grubuna ait Bartın fabrikasının bu bölgede oluşturduğu fiyat seviyesinin, Ankara bölgesindeki anlaşma ile belirlenen fiyat seviyesini tehlikeye düşürdüğü söylenebilir.

5440 Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir.

Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, YLOAÇ'ın rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "YLOAÇ'ın satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

### **I.2.12.8.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

5450 YLOAÇ'ın, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, YLOAÇ'ın bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### **I.2.13. Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. Kayseri Öğütme ve Paketleme Tesis**

5460 **I.2.13.1.OYSA Niğde ve Oysa İskenderun'un, Kurucu Taraflar Arasındaki ve Kurucu Taraflarla Kendileri Arasındaki Rekabeti Sınırlayıcı Amaç ve Etkisi**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.9.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

### **I.2.13.2.Çimsa Kayseri ile YL Nevşehir'in Kayseri PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

5470 Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.12.2." no.lu bölümde yapılmıştır.

### **I.2.13.3.Çimsa Kayseri'nin, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engelleme İddiası**

#### **I.2.13.3.1.Delil ve Tespitler**

5480 1. Raportörler tarafından yöneltilen "Bölgelere göre çimentoyu farklı ambalajla satma uygulaması ne zaman başladı? Bu uygulama nasıl ve neden yapılmakta?" sorusuna, Çimsa Genel Müdür Yardımcısı ve Kayseri Öğütme ve Paketleme Tesis Müdürü Necmi ÖZÇELİK ve Muhasebe Şefi Sadık ALTEKİN, "İç piyasa kabul ettiğimiz Kayseri'ye 'şeritli' torba ile, bunun dışındaki bölgelere ise 'şeritsiz' torba ile çimento satışı yapılmaktadır. Bu uygulama, tesisin kurulduğu günden beri yapılıyor. Bu uygulamanın amacı, Kayseri bölgesinin dışına giden malları bir çeşit takiptir.

*Alıcının, aldığı çimentonun, o bölgenin koşulları ile aldığı bilmesi istenilmektedir. Uygulama, yalnızca Kayseri ile dış piyasa arasında fiyat farkı olduğu zamanlarda değil; olmadığı zamanlarda da yapılmaktadır. Bayinin aldığı çimentoyu iç piyasa dediğimiz Kayseri'ye satması halinde, bayiye 'bunu neden yaptığını' sorarız. Çünkü bayiler, uzun süredir birlikte çalıştığımız insanlar. Zaten genelde de yapılmaz" cevabını vermiştir.*

5490 2. Çimsa'nın savunmasında, "Çimsa, bayileriyle 'Tek Elden Satın Alma' veya 'Tek Elden Dağıtım' anlaşması yapmamaktadır. Dolayısıyla yasaya aykırı sözleşmeler yapmış olması söz konusu değildir. Münhasır bayilik verilmemektedir. Bayilerin tümü yeniden satıcı niteliğindedir ve bölge sınırlamasına tabi olmadan faaliyetlerini sürdürmektedirler. Grup Muafiyeti Tebliğlerine uymak koşulu ile Tek Elden Dağıtım Sözleşmesi yapmak bir teşebbüsün yasal ve en doğal hakkıdır. Çimsa bunu dahi yapmaya gerek görmemiştir. Hakkı olduğu halde bölge dışı aktif satışları dahi sınırlamaya gerek görmeyen bir Şirketi suçlamak mantıklı olamaz" denilmektedir.

5500 Belgelerin ardından, Çimsa'nın satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

Çimsa, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için başta farklı ambalaj olmak üzere çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, bayilerden açıklama istenmektedir (yaptırım). Çimsa'nın satış sisteminin, münhasır satış bölgeleri belirlenmediği için 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nden yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

5510

Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. Çimsa'nın satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği düşünülmektedir:

Yapılan incelemeler neticesinde Çimsa Kayseri'nin en yüksek pazar payının Kayseri'de olduğu tespit edilmiştir. Bu pazar payına bağlı pazar gücü ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak Çimsa Kayseri'nin en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Kayseri pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, Çimsa'nın pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

5520

Keza, rakip teşebbüslerle pazar paylaşımı için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı bölgelerden ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır.

5530 Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir. Nitekim, “fiyat farkı olmadığı zamanlarda dahi farklı ambalaj uygulamasının yapılması”, bu düşüncemizi desteklemektedir.

Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, Çimsa'nın rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, “Çimsa'nın satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği” şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

### I.2.13.3.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler

5540 Çimsa'nın, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Çimsa'nın, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici uygulamalarda bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### I.2.14. Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş. Çavdır Çimento Fabrikası

5550 I.2.14.1.Batıçim Çavdır, Ado Çimento, Çimsa Antalya, Denizli Çimento ve Göltaş'ın Antalya PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası

Bu iddiaya ilişkin olarak aşağıdaki belgeler tespit edilmiştir:

1. Göltaş'tan alınan bir belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“

		<u>01.07.1998 Fiyatları</u>	
Göltaş	118,650 ton		
Afyon	52,000 ton		
Denizli	88,000 ton	Batıçim İzmir	12,500-13,000
Eskişehir	79,000 ton		<del>13,000</del>
Konya	111,671 ton	Batisöke	12,500
B.Çim	126,000 ton	Denizli	12,500-13,000
B.Söke	90,000 ton	Afyon	13,500
	133,000 ton		Merkez
Çimentaş	70,000 ton		Çay ile ilçeler
Niğde	20,044 ton	Eskişehir	12,500
Ado	97,200 ton	Çimentaş	12,000
Çimsa			İzmir

Bölge 10.250.000

\* 02.07.1998 İzmir Batıçim'de Bölge fiyatlarının tesbiti ile ilgili toplantı var. Saat 10.00 "

Batı Akdeniz pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin satış miktar ve fiyatlarının gerçeği yansıttığı Kurul tarafından tespit edilmiştir.

5560 2. Eşim Satış Müdürü Nafi MAKAROÇ'un ajandasının 14-15-16.5.1999 tarihli sayfalarında şu ifadeler yer almaktadır:

"1) Göltaş fb.çıkış 16.000 TL/Ton

60 gün vade

peşin yatırmaları halinde %18 indirim uyguluyor

Dökme: KÇ 14.600 PÇ 16.600

2) İzmir Merkez 17.000,

Taşra 15.000,

Alınan Karar 30 gün vade 17.000,

5570 İndirim + - ilave veya indirme %8

TÇ-KÇ Farkı 500.000 TL

...0 gün Dökme 30 gün Torbalının fiyatında

...alamana göltaş 16.600 şantiye teslimi

Göltaş ADO'ya 28 USD klinker veriyor

9) BATI ÇİM

Necip Bey Genel Md.

Hakan Bey Genel Md.Yrd.

Cavit Bey Pazarlama Md.

Seyhan Bey Pazarlama Md.Yrd.

5580 10) ÇİMENTAŞ

Ergun Bey Genel Md.

Ali Bey Genel Koordinatör

Bahri Bey Pazarlama Md.

(0.232.4362445-4362462)

11) Göltaş

Yılmaz Kasap Genel Md.

Cahit Bey Pazarlama Md.

Nuri Bey Pazarlama Şefi

12) Denizli

5590 Mehmet Bey Genel Md.

İbrahim Bey Tic. Md.

13) ADO Çim.

Cem Sak Patron

Tarık Bey Tic. Md.

14) Balıkesir Çim.

Satış Md. Yalçın Bey

15) Afyon Çim.

Satış Md. Güvenç Bey

16) Eskişehir Çim.

5600 N. Makaroç  
NİSAN 99 Ayı Satışları  
Batı Çimento 87.000 TON  
Çimentaş 97.000 TON  
Göлтаş 80.000 TON  
Denizli 68.000 TON  
Söke 66.000 TON  
Eskişehir 67.000 TON"

5610 Batı Akdeniz pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin satış miktar ve fiyatlarının gerçeği yansıttığı Kurul tarafından tespit edilmiştir.

3. Ado Çimento Genel Müdürü Cem SAK'ın 28.7-6.12.1999 tarih aralığına ait notlarında şu ifadeler yer almaktadır:

5620 "Tem  
Gölt 83,500  
D Ç 58,200  
Çiment 98,000  
Bat 98,000  
Söke-... 60,000  
Afyon 42,000  
Konya 126,000"

Batı Akdeniz pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin satış miktarlarının gerçeği yansıttığı Kurul tarafından tespit edilmiştir.

4. Ado Çimento Genel Müdürü Cem SAK'ın 28.7-6.12.1999 tarih aralığına ait notlarında şu ifadeler yer almaktadır:

5630 "Zam – 1,000,000 TL/ton -Yılmaz Külcü"<sup>23</sup> 11.10.1999  
- Çavdır ✓  
- Göлтаş ✓  
- Ado ✓  
- Mersin ? "

<sup>23</sup> Çimsa Genel Müdürü.

Batıçim Çavdır'ın 11.10.1999'da; Göltaş'ın 12.10.1999'da; Çimsa Antalya'nın 13.10.1999'da; Ado Çimento'nun 14.10.1999'da; Denizli Çimento'nun da ilgili fatura dönemi içerisinde fiyatlarını 1.000.000 TL/ton artırdığı tespit edilmiştir.

- 5640 5. Ado Çimento'nun Garanti Bankası'na yönelik 14.1.2000 tarihli yazısında, "Antalya Merkezi Fabrikaların Pazar Paylaşımı (1999 yılı)" başlıklı şu tablo yer almıştır:

1999 yılı tahmini satışları		Antalya merk.		Antalya merk. dışı	
Fabrika	ton/yıl	yıl	%	yıl	
1	Göltaş	1,000,000	185,000	27	815,000
2	Ado	230,000	230,000	34	-
3	Çimsa	201,000	120,000	18	81,000
4	Çavdır	250,000	50,000	7	200,000
5	Özgür	150,000	88,000	13	62,000
6	Konya	-	-	-	-
7	Adana	-	-	-	-
	1,831,000	673,000	100	1,158,000	
		2,243.33	ton/gün		

Batı Akdeniz pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere ilişkin satış miktarlarının gerçeği yansıttığı Kurul tarafından tespit edilmiştir.

- 5650 6. Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa İssi, "Antalya'ya yönelik satış yapan çimento fabrikalarının çimento fiyatlarını ortak belirleyip, satış yaptıklarını, fiyat listeleri incelendiğinde, fiyatların birbirine çok yakın olduğunun görüleceğini; çimento firmalarının aralarında fiyat anlaşması imzaladıklarına dair bilgileri olduğunu, ancak söz konusu anlaşma belgesine henüz ulaşamadıklarını" ifade etmiştir.

7. Tüketiciyi Koruma Derneği (TÜKODER) Antalya Şubesi Merkez Yönetim Kurulu Üyesi Ali Ulvi BÜYÜKNOHUTÇU ile yapılan görüşmede;

5660 " - Antalya iline satış yapan çimento fabrikalarının kendi aralarında fiyat karteli oluşturdukları, bu şekilde Antalya çimento pazarında rekabeti ortadan kaldırdıkları,

- ATSO'da 1998 yılı ilkbaharında, ATSO'nun talebi üzerine çimento üreticilerinden Çimsa, Göltaş, Ado Çimento ve adının hatırlanamadığı dördüncü bir firma, TÜKODER ve Antalya'da bulunan iki büyük yapı kooperatifinin katılımı ile bir toplantı düzenlendiği, söz konusu toplantıda TÜKODER ve Antalya'da bulunan iki büyük yapı kooperatifince, çimento ve hazır beton piyasasında rekabetin bozulduğu, fiyatların ortak tespit edildiği ve bölgesel pazar paylaşımı yapıldığı hususlarının dile getirildiği ve firmalardan bu duruma son verilmesinin istenildiği ifade edilmiş, firma temsilcilerinin rekabetin bozulduğunu kabul ettikleri ancak, kış aylarında düzenlenen kampanyalarla rekabet ettiklerini, çimentonun yoğun olarak satıldığı yaz döneminde ise rekabet etmediklerini, buna ihtiyaç duymadıklarını ileri sürdükleri, hatta söz konusu firmaların bölgesel pazar paylaşımını kabul ettikleri, bunu da nakliyeye bağladıkları, nakliyenin eklenmesi durumunda dışarıdan gelen ürünün aynı fiyata geldiğini söyledikleri,

- Toplantıya katılan dernek ve birlik temsilcilerince, çimento ve hazır betonda, ortak fiyat tespiti ve coğrafi pazar paylaşımına son verilerek rekabetin tesis edilmemesi durumunda, bu ürünlerin bir ay süre ile boykot edileceğinin belirtilmesi

üzerine, firma temsilcilerinin böyle bir boykotun önemini ya da etkisinin olamayacağını, çimentonun inşaatlar için zaruri olduğunu, alternatif temin kaynağının bulunmadığından böyle bir boykotun inşaatların durmasından başka bir sonuca yol açmayacağını söyledikleri,

5680 - Firmaların genel müdürler düzeyinde temsil edildiği bu toplantının istenilen etkiyi doğurmaması üzerine, Antalya'daki müteahhitlerce bir ay boyunca boykot yapılarak çimento alınmadığı, bunun sonucunda fiyatların çok az bir düşüş gösterdiği, ancak bu düşüşün dahi çimento üreticisi firmaların ortak hareket etmeleri ile birlikte gerçekleştirildiği, kısa bir süre sonra da tekrar birlikte yükseltildiği,”

hususları ifade edilmiştir.

8. Antalya İnşaat Müteahhitleri Derneği Başkanı Faruk SAYIN ile yapılan görüşmede;

5690 “- ATSO'da 1998 yılı ilkbaharında ATSO'nun talebi doğrultusunda Çimsa, Göлтаş ve Ado Beton'la birlikte Tükoder ve Antalya'da bulunan iki büyük yapı kooperatifinin dahil olduğu (Antkoop'dan Şekip Dinçer, ATSO 26. Meslek Grubundan Mustafa İssi) toplantıda, çimento ve hazır beton piyasasında rekabetin bozulduğu, fiyatların ortak tespit edildiği ifade edilerek firmalardan buna son verilmesinin talep edildiği,

5700 - Firma temsilcilerinin ise rekabetin bozulduğunu kabul etmekle birlikte, kış aylarında düzenlenen kampanyalarla rekabet ettiklerini ileri sürdükleri, çimentonun en çok satıldığı yaz dönemlerinde rekabet etmediklerini, buna ihtiyaç da duymadıklarını ifade ettikleri, aynı zamanda bu toplantıda bölgesel pazar paylaşımını kabul ederek, bunu da nakliyeye bağladıkları, nakliye maliyeti eklendiğinde dışarıdan gelen ürünün aynı fiyata geldiğinin belirtildiği,

5710 - Toplantıya katılan birlik ve dernek temsilcilerince, çimento ve hazır betonda, ortak fiyat tespiti ve coğrafi pazar paylaşımına son verilerek rekabetin tesis edilmemesi durumunda, bu ürünlerin bir ay süreyle boykot edileceğinin ifade edilmesi karşılığında firma temsilcilerinden, böyle bir boykotun önem arz etmeyeceği, çimentonun inşaatlar için zaruri olduğu, alternatif temin kaynakları olmadığından, bu durumun inşaatların durmasından başka bir şeye yol açmayacağı şeklinde cevap aldıkları,

5710 - Firmaların genel müdürlerinin katıldığı bu toplantının etkili bir sonucunun olmadığı, bunun üzerine bir aylık bir boykot yapıldığı, boykot sonucunda fiyatların çok az düştüğü, ancak rekabeti getirmediği, firmaların ortak harekete devam ettikleri,”

ifade edilmiştir.

9. İsminin gizli tutulmasını talep eden bir bayi ile yapılan görüşmede;

5720 “- Fabrikaların önceki yıllarda uygulayacakları fiyat politikasını, aralarında aleni bir şekilde anlaşarak belirledikleri, ancak Ege Bölgesi'ndeki fabrikaların ceza almasından sonra, bir araya geldiklerinin açıkça duyulmadığı,

- Geçen yıl verilen cezadan sonra fiyatların biraz düşme eğilimine girdiği, ancak yılbaşına kalmadan tekrar artmaya başladığı,

- Yılbaşından hemen önce ve ona yakın dönemde fabrikaların kar edemedikleri gerekçesiyle fiyatları önemli oranda artırdıkları, ancak bunun arkasında



yatan asıl nedenin, istikrar programları çerçevesinde 2000 yılındaki fiyat artışlarının yüksek görünmemesi kaygısı olduğu, böylelikle yeni yıla yüksek fiyatlarla girildiğinden yapılacak yeni artışların fazla büyük olmasına gerek kalmayacağı,

5730 - Önceki dönemlerde, fabrika müdürlerinin her zam öncesi sırasıyla birinin fabrikasında toplanıp karar aldıkları, hatta bunu fabrika müdürlerinin bayilere açıkça söyledikleri, ancak verilen cezadan sonra, bu tür duyumların kesildiği, fakat her şeye rağmen fabrikaların aralarında bir şekilde anlaşmalarının piyasada gözlemlenen koşullardan belli olduğu,”

ifade edilmiştir.

10. Antalya İnşaat Müteahhitleri Derneği'nden gelen bir dilekçede, Antalya ve çevresinde çimento firmalarının, aralarında anlaşarak 1999 yılının son döneminde önemli fiyat artışlarına gittikleri, fiyatta kartel oluşturdukları ifade edilmiştir.

5740 Ancak yukarıdaki belge ve analizlerin, Ado Çimento, Batıçim Çavdır, Çimsa Antalya, Denizli Çimento ve Göltaş'ın Antalya PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında fiyat tespiti konusunda uyumlu eylem içinde oldukları iddiasını ispatlamaya, analizi yapılan 1998-1999 döneminde fiyat hareketleri genellikle uyumlu olmadığı için, yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.14.2. Batıçim Çavdır'ın, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

##### **I.2.14.2.1. Delil ve Tespitler**

5750 1. Batıçim Pazarlama Müdürü Sait GÜR SOY ve Çavdır Satış Şefi Mehmet ÖZKAYA, "Çavdır'ın; Antalya merkez, Kaş, Kalkan, Tekirova, Burdur gibi çeşitli bölgelerde bölgesel bayileri bulunmaktadır. Her bayi kendi bölgesine mal satmaktadır. Bayinin bölgesine göre nakliye sübvansiyonu söz konusu olmaktadır. Bir bölgedeki bayi, başka bir bayinin bölgesine mal satmamaktadır. Bunun takibi bayiler aracılığıyla olmaktadır. Bir bayinin bölgesi dışına mal sattığının tespit edilmesi durumunda, bayi uyarılmakta ve sattığı bölgenin fiyatı uygulanmaktadır. Şikayet de öncelikli olarak menfaati zedelenen bayi tarafından yapılmaktadır" şeklinde bir ifade de bulunmuştur.

5760 Belgenin ardından, Batıçim Çavdır'ın satış sisteminin değerlendirmesine geçilebilir:

5770 Batıçim Çavdır, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, satılan bölgenin alış fiyatından fatura keserek ceza uygulamaktadır (yaptırım). Batıçim Çavdır'ın satış sisteminin, münhasır satış bölgeleri belirlenmediği için 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nden yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir. Batıçim Çavdır'ın satış sisteminin, yukarıda açıklandığı üzere, "bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesi" amacını gerçekleştirdiği düşünülmektedir.

Nitekim, “fiyat farklılığı fazla olmamasına rağmen yapılan uygulamalar” bu düşüncemizi desteklemektedir.

#### **I.2.14.2.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

5780 Batıçim Çavdır'ın, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Batıçim Çavdır'ın, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici uygulamalarda bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.15. Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. Antalya Terminali**

5790 **I.2.15.1.Çimsa Antalya, Ado Çimento, Batıçim Çavdır, Denizli Çimento ve Göлтаş'ın Antalya PKÇ 32,5 Torbalı Çimento Pazarında Fiyat Tespiti Konusunda Uyumlu Eylem İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, “I.2.14.1.” no.lu bölümde yapılmıştır.

#### **I.2.16. Adana Çimento Sanayii T.A.Ş.**

5800 **I.2.16.1.OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Kurucu Taraflar Arasındaki ve Kurucu Taraflarla Kendileri Arasındaki Rekabeti Sınırlayıcı Amaç ve Etkisi**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, “I.2.9.1.” no.lu bölümde yapılmıştır.

#### **I.2.16.2.AÇS'nin, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

##### **I.2.16.2.1.Delil ve Tespitler**

5810 **1. AÇS'nin “Tek Elden Dağıtım” başlıklı tek tip sözleşmelerinde önemli görülen hususlar aşağıdadır:**

##### **“1-Sözleşmenin Kapsamı:**

*İşbu sözleşme ile AÇS'nin ürettiği (Türk Standartlarına uygun TS 26 TÇ-32,5 TS 19 PÇ-42,5 TS 12142 KZÇ/A 32,5 R TS 12143 PKÇ/B 32,5 R) çimento ürünlerinin, Dağıtıcı tarafından yalnızca AÇS'den satın alınarak kendisine ihdas edilmiş bölge içerisinde YENİDEN SATICILARA ve tüketicilere aktif olarak dağıtmasına ilişkin karşılıklı hak ve yükümlülükler belirlenmiştir.*

##### **2-Dağıtıcının Temel Yükümlülükleri:**

5820 *A. DAĞITICI aşağıda tadad edilen yükümlülüklerinden herhangi birine riayet etmemesi halinde hiç bir ihtar ve ihbarı gerektirmeden tüm sevkiyatların durdurulacağını ve işbu sözleşmenin AÇS tarafından tek tarafı olarak fesh edileceğini, bu durumun DAĞITICI'ya hiç bir tazminat hakkı doğurmayacağını peşinen beyan ve kabul eder...*

c) Sözleşme konusu ürünleri yalnızca AÇS tarafından tek dağıtıcı olarak yetkilendirildiği bölge hudutları dahilinde aktif olarak pazarlayacağını ve dağıtacağını ve yine sözleşme konusu ürünlerin bu bölge dışında hiçbir surette bayi, depo, acenta veya her ne nam ve ünvan altında olursa olsun aktif ticaret faaliyetlerinde bulunmayacağını, müşteri aramayacağını ve muvazaa oluşturacak biçimde bu yükümlülüğünü başka fertlerle ve sair biçimde ihlal etmeyeceğini,...

5830 B. DAĞITICI Sözleşme Konusu Ürünleri ... hudutları içerisinde satabilecektir. DAĞITICI her ne şekilde olursa olsun yukarıda belirtilen hudutları dışına AÇS onay vermedikçe satış yapamaz. AÇS, DAĞITICI'nın bölgesi dışına satış yaptığını tespit ettiği takdirde sözleşmeyi tek taraflı feshe yetkilidir.

6-Cezai Şart:

5840 A. DAĞITICI, sözleşme süresi içerisinde AÇS ile mutabakata varmadan dağıtıcılığı bırakırsa veya işbu sözleşme hükümlerinden birine aykırı hareket eder de bu yüzden sözleşme fesh edilirse yukarıda 2. maddenin (c) bendinde yazılı olan miktardan kalan kediye üzerinden cezai şart talep edilecektir. Bu durumda uygulanacak ceza çimentonun sözleşmenin fesih tarihindeki cari satış fiyatının %5'idir... Bu durumda ayrıca cezanın tahsilinde gecikme olursa, bankalarca uygulanan en yüksek kredi faizi'de ceza ile birlikte tahsil edilir. DAĞITICI gerek cezayı gerekse gecikme faizini hiç bir ihtar ve kanuni merasime hacet kalmadan AÇS'ye nakden ve defaten ödemeyi kabul ve taahhüt eder.

B. DAĞITICI, işbu taahhüdüne karşılık ... TL. tutarlı Emre Muharrer Senet (Bono) teminat olarak AÇS'ye vermiş olup, sözleşmeyi ihlali halinde söz konusu teminatın AÇS tarafından nakde çevrilip irad kaydedilmesine hiçbir itirazının olmayacağını, ayrıca ihtilaf halinde cezai şartın indirimini talep etmeyeceğini DAĞITICI öncelikle kabul ve taahhüt etmiştir. AÇS isterse Vadeli alımlar için DAĞITICI TARAFINDAN verilen banka teminat mektubunu da uygun bakiyenin mevcut olması dahilinde bu amaçla kullanabilir.

5850 C. İşbu sözleşme şartlarının DAĞITICI tarafından kısmen veya tamamen ihlal edilmesi halinde AÇS tarafından DAĞITICI'nın tahsisi iptal edilecek ve işbu sözleşme fesh edilecektir. Bu durumda AÇS DAĞITICI'dan tazminat isteyip istememekte tamamen serbest olacaktır. Bu maddenin takibinden dolayı DAĞITICI AÇS'den hiçbir nam altında hak ve tazminat talebinde bulunamaz."

Belgenin ardından, AÇS'nin satış sisteminin değerlendirmesine geçilebilir:

5860 AÇS'nin Tek Elden Dağıtım Anlaşmaları 2002/2 sayılı Tebliğ'in kapsamı dışındadır. Çünkü bu sözleşmenin "Dağıtıcının Temel Yükümlülükleri" başlıklı 2. maddesinde yapılan, "DAĞITICI Sözleşme Konusu Ürünleri ... hudutları içerisinde satabilecektir. DAĞITICI her ne şekilde olursa olsun yukarıda belirtilen hudutları dışına AÇS onay vermedikçe satış yapamaz" şeklindeki düzenleme, pasif satış dahil, tek elden dağıtıcının anlaşma bölgesi dışına yapacağı tüm satışları sağlayıcının iznine tabi kılmaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in izin verdiği sınırlamanın çok ötesine giden bu düzenlemenin, yukarıda açıklandığı üzere, AÇS'nin uyguladığı TEDA'ları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkardığı ve per se rekabet ihlali teşkil ettiği açıktır.

5870 **I.2.16.2.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

AÇS'nin, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı genel nitelikli savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir. AÇS, bunun dışında, "ilgili TEDA anlaşmalarının kapsamının, 'Sözleşmenin Kapsamı' başlıklı 1'inci madde ile, 'AÇS ürünlerinin DAĞITICI tarafından aktif olarak dağıtılmasına ilişkin karşılıklı hak ve yükümlülükler' şeklinde sınırlandırıldığı; bir sözleşmenin kapsamadığı alanlarda hüküm istihsal ederek aykırılığa yol açmasının ise mümkün olamayacağını" söylemiştir.

5880 Bu savunmaya ilişkin olarak verilebilecek cevaplardan birincisi, sözleşmelerin tüm maddelerinin değerlendirilmesi gerektiğidir. Kaldı ki, savunmaya esas teşkil eden anlaşma maddesi, bayilerin bölgeler arası ticaretinin engellenmesini de önleyici nitelikte değildir. Keza, "her ne şekilde olursa olsun" ifadesi, her ne şekilde olursa olsun bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyicidir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, AÇS'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşmıştır.

5890

**I.2.17. Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

**I.2.17.1.OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Kurucu Taraflar Arasındaki ve Kurucu Taraflarla Kendileri Arasındaki Rekabeti Sınırlayıcı Amaç ve Etkisi**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.9.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

5900

**I.2.18. Oysa İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.<sup>24</sup>**

**I.2.18.1.OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un, Kurucu Taraflar Arasındaki ve Kurucu Taraflarla Kendileri Arasındaki Rekabeti Sınırlayıcı Amaç ve Etkisi**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.9.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

**I.2.19. Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

5910 **I.2.19.1.Akçansa, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota, Set Çimento ve Set Anadolu'nun Marmara Bölgesi Pazarının Bölüşülmesi ve Arz Miktarının Kontrolü Konusunda Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

Bu iddiaya ilişkin olarak aşağıdaki belgeler tespit edilmiştir:

<sup>24</sup> Oysa Niğde Çimento ve Oysa İskenderun Çimento Şirketleri, yaklaşık 10 yıl ayrı ayrı faaliyet gösterdikten sonra Mart 2003 itibariyle OYSA Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. adı altında birleşmişlerdir.

1. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan, 4.11.1996 tarihli, Marmara Bölgesi'ndeki teşebbüslerin iç satış mutabakatına ilişkin belge:

- 5920 • Aşağıda yazılı Marmara Bölgesi üretici fabrikalarının aralarında mutabık oldukları yaklaşık 11 Milyon Ton/yıl iç satış hesabına göre 1997 yılı için pazar payları aşağıdaki gibidir:

	Pazar Payı	Zorunlu İhracat (000 ton)
Akçansa	35.4 %	630
Nuh	21.3 %	275
Darıca	13.4 %	
Anadolu	5.3 %	
Pınarhisar	7.9 %	
Balıkesir	4.3 %	
Bursa	12.4 %	340

\*\* Mevsime bağlı tonaj değişiklikleri ve yıllık bölge tüketim değişimlerinde her üretici yüzdeleri oranında satış yapacaktır.

\*\*\* Bu durumda iç tüketimden doğan fazlalık fabrikalarca tespit edilecek esaslar dahilinde ihraç edilecektir.

\*\*\*\* Dışarıdan klinker alımı olmayacağı kabul edilmiştir.

\*\*\*\*\* Her yıl için halen artmış klinker kapasiteleri % 25 esasına göre ilave edilmektedir.

- 5930 \*\*\*\*\* Bolu ve Rota için sirkülasyon yapılacaktır. %4'ü Boluya

11 Milyon Ton/yıl esasına göre:

440

Bolu'nun 400,000 ton/yıl

Rota'nın 510,000 ton/yıl

Bölgede satış yapacakları esas alınmıştır.

Bölgedeki iç tüketim artış ve azalışında bu rakam aynı oranda değişecektir.

(000 ton)	Satış	İkmal	
Bolu	<del>400</del> 440	<del>250 ton PÇ 42.5 Rota'ya</del> 290	150 ton PÇ 42.5 Direk Bölgeye
Rota	510	250 ton PÇ 42.5 Bolu'dan	260ton TÇ32.5/CÇ32.5 Bölgede üretici fabrikadan

Bölge üreticileri 260,000 ton/yıl (TÇ 32.5 veya CÇ 32.5) çimento kapasiteleri oranında aşağıdaki miktarlarda vereceklerdir:

1997 yılı için iç sirkülasyon hesaplama detayları			
	1997 Üretim Kapasitesi	Ürt. Kapasitesine Göre Pay %	Fab. Başına TÇ 32.5+CÇ 32.5 İç Sirkülasyon Tonajı
Akçansa	3,900	42.5 %	110
Nuh	2,350	25.6 %	67
Darıca	1,470	16.1 %	42

Anadolu	580	6.3 %	16
Pınarhisar	870	9.5 %	25
Toplam	9,170	100.0 %	260 220

5940 2. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan "MARMARA KASIM TOPLANTI NOTLARI" başlıklı metin:

	Kapasite	Genel Pazar Payı	1997 Marmara İç Pazar		1997 Marmara İç Pazar Payı	1997 Fazla Klinker	Zorunlu İhraç Çimento	1997'de Beklenen Satış Miktarına Göre	
			Klinker	Çimento				İç Satış	İlave İhracat
Akçansa	3,300	35.9 %	2,925	3,900	35.4 %	600	630	3.470	430
Nuh	2,010	21.9 %	1,763	2,350	21.3 %	262	275	2.087	263
Darıca	1,100	12.0 %	1,100	1,470	13.4 %			1.313	157
Anadolu	430	4.7 %	430	580	5.3 %			519	61
Pınarhisar	650	7.1 %	650	870	7.9 %			774	96
Balıkesir	350	3.8 %	350	470	4.3 %			421	49
Bursa	1,35	14.7 %	1,030	1,375	12.4 %	320	340	1.215	160
Toplam	9,190	100.0 %	8,248	11,015	100.0 %	1.182	1.245	9.800	1.216
Bolu				440				392	48
Toplam				11,455				10,192	1,264

1997 % 5 artışına göre toplam ihracat: 1.245 + 1.264 = 2.509 tondur.

\* Artan kapasiteler her sene % 25 esasına göre pazara verilecektir.

\*\* İç tüketim fazlası kapasite oranları da birlikte tespit edilecek esaslar ile ihraç edilecektir.

3. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan, 11.12.1996 tarihli bir toplantıda yapıldığı anlaşılan, "1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu Bölgelerarası Toplantı Programı" başlıklı metin:

5950

#### A) MARMARA BÖLGESİ

##### a) Satış

Fabrika	Pazar Payı (%)	Satış Miktarı (Ton)
AKÇANSA	35.4	3,505
NUH	21.3	2,110
DARICA	13.4	1,327
ANADOLU	5.3	525
PINARHİSAR	7.9	780
BALIKESİR	4.3	425
BURSA	12.4	1,230
TOPLAM	100	9,902

5960

b) Bölge dışı fabrikaların, bölge içinde aşağıdaki miktarları sattıkları tespit edilmiştir.

BOLU	440*	396,000	Sakarya
		410*	İstanbul
ESKİŞEHİR	220*	220,000	Bilecik, Sakarya
TOPLAM		<del>1,012,000</del>	
1070...			

5970 4. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan "Marmara Bölgesi" başlıklı metin:

	Pazar Payı	Satış 11,455,0 00 olursa	Kendi İhracat	Satış 10,40 0 olursa	+ İlave İhraca t	1996 Beklene n Satış	1997 +%5 Satış	+ İlave İhraca t	Toplam İlave İhracat
Akçansa	35.4 %	3,900	630	3,540	360	3,200	3,470	70	430
Nuh	21.3	2,350	275	2,130	220	1,700	2,087	43	263
Darıca	13.4	1,470	-	1,340	130	1,200	1,313	27	157
Anadolu	5.3	580	-	530	50	530	519	11	61
Pınarhisar	7.9	870	-	790	80	680	774	16	96
Balıkesir	4.3	470	-	430	40	450	421	9	49
Bursa	12.4		340				1,215	25	160
		<u>1,375</u>		<u>1,240</u>	<u>1350</u>	<u>1,250</u>			
		11,015	1,245	10,000		9,010	9,800		
						+100			
Bolu		<u>440</u>		<u>400</u>	<u>40</u>	<u>+200</u>	<u>392</u>	<u>8</u>	<u>48</u>
		11,455		10,400	1,055	9,330	9,800	209	1,264
				0			~		

1997

% 5 satış artışına göre

Σ İHRACAT 1,245 + 1,264 = 2,509"

5. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan pazar paylaşımı ve uygulamalarına ilişkin açıklamaların yer aldığı bir başka tablo:

5980	Klinker Kapasitesi	Çimento Üretim Kapasitesi	Pazar Payı	Zorunlu İhracat PÇ
Akçansa	3,750	5,000 (3,900)	35.4 %	630
Nuh	2,010 (1,760)	2,680 (2,350)	21.3 %	275
Darıca	1,100	1,470	13.3 %	
Anadolu	430	580	5.3 %	
Pınarhisar	650	870	7.9 %	

**06-29/354-86**

	Bursa	1,350	1,800	12.5 %	340
		(1,030)	(1,375)		
5990	Balıkesir	350	470	4.3 %	
	Toplam		11,015	100.0 %	

Pazar ~ % 10 Düşerse

İç Satış İhracat

	Akçansa	3,540	360
	Nuh	2,130	220
	Darıca	1,330	140
	Anadolu	530	50
	Pınarhisar	790	80
	Bursa	1,250	125
6000	Balıkesir	430	40
	Toplam	10,000	

\*11.015 tonluk toplam satış dağılımı üzerinden pazar payları yukarıdaki gibidir. Yukarıdaki Akçimento değeri Akçimento toplam iç satışından Ege satışı düşülmüş değerdir.

\* Bolu ve Rota:

# Bolu ve Rota için hesaplanan 400 ve 500 tonluk değerler toplam 11.015 ton satış dağılımına göre hesaplanmıştır. Değerler aşağı veya yukarı oynayabilir.

Bolu 150 Bölgeye + 250 PÇ 42.5 Rota'ya = 400

Rota 510 Satış, 250 Rota + 260\*\* = 510

6010 (\*\*) İç satışlardan 260,000 ton TÇ 32.5 sirkülasyon prensibine göre fabrika başına düşen tonajlar aşağıdaki gibidir.

1997 Yılı İç Sirkülasyon Hesaplama Detayları

	1997 Üretim Ürt. Kapasitesine	Göre Pay %	Fab. Başına TÇ 32.5 + CÇ 32.5 İç Sirk. Tonajı	
	Kapasitesi			
	Akçansa	3,900	42.5	110
	Nuh	2,350	25.6	67
	Darıca	1,470	16.1	42
	Anadolu	580	6.3	16
	Pınarhisar	870	9.5	25
6020	Toplam	9,170	100.0	260

Diğer Prensipler:

1. İhracatta yardımlaşma
2. İthal ve dışarıdan klinker alımı yok
3. Fiat >= 50-55 \$ esaslı"

6. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan "1997 VE 1998 YILI MARMARA BÖLGESİ TÜKETİMİ" başlıklı metin:

	1996	1997	% Artış
TEMMUZ KÜMÜLATİF	5,080,000	5,370,000	5.71 %
SON 5 Ay	4,420,000	4,641,000	5.00 %
Toplam	9,500,000	10,011,000	5.38 %

\* Rakamlardan tahmini beyaz çimento satışları düşülmüştür.

6030 \*\* 1997 Bolu tahmini satışı: 450,000 ton



\* 1997 yılı tahmini Marmara tüketimi = 10,011,000 ton

\*\*\* % 5 artışla 1998 yılı tahmini Marmara tüketimi = 10,984,000 ton

1998 Yılı Mutabakat Dışı Satışlar

Lalapaşa	528,000
İkon	93,000
Marmara Çim.	225,000
Toplam	846,000

\*\* Marmara Çim. İç sirkülasyon olarak satış yapacaktır.

\*\* 1998 yılı mutabakattaki fabrikaların tahmini satışı = 10,984,000 – 846,000 = 10,138,000 ton

\* Marmara Çimento'nun 225,000 tonluk satışı iç sirkülasyon şeklinde olacaktır.

1998 yılı Akçansa mutabakat pazar payı = % 34.26

\*\* Akçansa'nın Marmara Çim.'e vereceği klinker karşılığı çimento = 225,000 \* % 34.26 = 77,000 ton

Akçansa 1998 yılı Marmara Bölgesi satışı = (10,138,000 \* % 34.26) + 77,000 = 3,550,000 ton

Akçansa 1998 Marmara Bölgesi Satışı = 3,550,000 ton

7. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan "1998 Marmara Pazarı" başlıklı belge:

## 1998 MARMARA PAZARI

	Kapasite	Genel Pazar Payı	1998 Yılı Marmara İç Pazar		1998 Marmara İç Pazar Payı	Bolu Dahil 1998 Marmara İç Pazar Payı	1998 Fazla Klinker	Zorunlu İhraç PÇ Çimento	1998'de beklenen satış miktarına göre (Marmara Çimento'nun 225.000 tonu hesaba katılarak)			
			Klinker	Çimento					İç Satış	Marmara Klinker	Çim.	PC İhracat
Akçansa	3.300	35,9%	3.050	4.067	35,58%	34,26%	350	368	3.550	58	347	
Nuh	2.010	21,9%	1.845	2.460	21,52%	20,73%	165	174	2.147	35	210	
Darıca	1.100	12,0%	1.100	1.470	12,86%	12,38%			1.283	21	126	
Set Ambarlı	430	4,7%	430	580	5,08%	4,89%			507	8	50	
Pınarhisar	650	7,1%	650	870	7,61%	7,33%			759	12	74	
Balıkesir	350	3,8%	350	470	4,11%	3,96%			411	7	39	
Bursa	1.350	14,7%	1.135	1.513	13,24%	12,75%	215	226	1.321	22	129	
Toplam	9.190	100%	8.650	11.429	100,00%	96,29%	730	768	9.977	162	976	
Bolu			330	440		3,71%			383	6	38	
Toplam			8.890	11.869		100,0%			10.360	169	1.014	

6050

\* 1998 yılında %5 satış artışına göre toplam ihracat :  $768.000 + 1.014.000 = 1.782.000$  ton PÇ dir.

1. Marmara Çimento'nun Ambarlı'da yapması beklenen 225.000 tonluk satışı için herkes pazar payı oranında klinker verecektir.
2. Set Ambarlı Kartal fabrikasının kapasitesi kadar satacaktır.
3. Artan kapasiteler her sene %25 esasına göre pazara verilmektedir.
4. İç tüketim fazlası kapasite oranları da birlikte tespit edilecek esaslar ile ihraç edilecektir.
5. Akçansa iç satışlarından Ege satış değerler düşülmüştür.
6. Çimento üretim kapasiteleri 1/0.75 hesabına göre yapılmıştır.

8. Nuh Çimento'ya ait 09.08.1999 tarihli bir iç yazışmada, "Görüşmeler sonucu elde edilen en önemli bilgi ise Set Çimento'nun İstanbul'a trenle getirdiği çimentonun miktarı olmuştur. Set'in sadece Afyon'dan değil, Ankara ve Balıkesir'den de Pendik'e çimento getirdiği bildirildi. Getirilen miktarın ise Set'ten Adnan İğnebekçili'nin belirttiği gibi 200 ton değil, günde 500-750 ton civarında 20-30 vagon yükü olduğu anlaşılmaktadır. Daha önce Tuzla'ya getirilmekte olan malın çok artması sonucu, Set Çimento TCDD'ye özel müracaat etmiş ve normalde yükleme boşaltmaya açık olmayan Pendik İstasyonu'nun yükleme boşaltmaya açılmasını sağlamış...Bu miktarın sağlıklı bir şekilde takip edilmesi ve fabrikalar arası satış miktarı hesaplarına dahil edilmesinin sağlanması yerinde olacaktır. Miktardan haberdar olduğumuzu da karşı tarafa bildirmeliyiz diye düşünüyorum. Önlem olarak malın geldiği Afyon ve Ankara'ya aynı şekilde mal gönderilmesi düşünülebilir. Özellikle Afyon'a gönderilecek az miktarda ucuz mal, Afyon ve civarını tekelinde bulunduran ve orada dar pazarda büyük ihtimalle yüksek fiyat uygulaması yapan Set'i olumsuz yönde etkileyecektir. Uygulama yapılmassa bile tehdit unsuru olarak kullanılabilir ve Afyon'dan İstanbul'a gönderdiği malı sınırlaması veya fiyatını yükseltmesi istenebilir" ifadeleri bulunmaktadır.

Ancak yukarıdaki belge ve analizlerin, Akçansa, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota, Set Çimento ve Set Anadolu'nun Marmara Bölgesi pazarının bölüşülmesi ve arz miktarının kontrolü konusunda anlaşma içinde oldukları iddiasını ispatlamaya, Marmara Çimento ve Rota'nın belgelerin hazırlanması ve uygulanmasına katılmadığı; diğer teşebbüslerin gerçekleşen satış miktarlarının ise, belgelerde yer alan verileri kısmen yansıttığı göz önünde bulundurulduğunda, yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

## **I.2.19.2. Akçansa, Bursa Çimento ve Set Çimento'nun Güney Marmara Pazarının Paylaşımı Konusunda Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

### **I.2.19.2.1. Delil ve Tespitler**

1. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan 1.1.1997 tarihli belgede, Çanakkale, Balıkesir ve Bursa illerinden oluşan bir Güney Marmara haritası çizilmiş ve sınırlar yapılmak suretiyle pazar, Akçansa, Bursa Çimento ve Set Çimento arasında bölüşülmüştür. Set Çimento Yönetim Kurulu Başkanı Adnan İğnebekçili ve Bursa Çimento Genel Müdürü Burhan Evcil'in imzalarının bulunduğu belgede şu ifadeler de yer almaktadır:

- "1. Her il oradaki fabrikanın*
  - 2. Ege, Çanak, Balıkesir*
    - Edremit*
    - Soma, Akhisar vs.*
  - Tampon bölgeler mutabakatı*
  - 3. a) Bursa'nın Bandırma'da bir beton*
    - b) Balıkesir, Bursa bir beton*
- Fabrikaların kendi ihtiyacı çimento verebilir."*

2. Analizi yapılan 1997-2000 yıllarında, söz konusu anlaşmanın, Çanakkale-Balıkesir ve Balıkesir-Bursa il merkezleri birbirine çok yakın olmasına rağmen (sırasıyla 206 ve 146 km) katı biçimde uygulandığı saptanmıştır. Akçansa Çanakkale, Bursa Çimento ve Set Balıkesir, belgede belirlendiği üzere, rakip teşebbüslerin bulunduğu il merkezleri ve bazı ilçelerine, kendi beton tesisleri haricinde satış yapmamıştır; bu il merkezlerinde bayileri de bulunmamaktadır. Tek istisna, Akçansa'nın Bursa il merkezine yönelik, 1999 yılında 35.077; 2000'de ise 13.757 ton çimento satışlarıdır. Akçansa'nın TÇMB'ye gönderdiği verilere göre, 1999 yılı toplam yurt içi satışları, 2.833.835 ton; 2000 yılı toplam yurt içi satışları ise, 2.793.664 tondur.

### **I.2.19.2.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

İlgili teşebbüslerin, yukarıda yer verilen delil ve tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalardan ilki, *“rakip teşebbüslerin bulunduğu illere yapılan satış miktarlarının Kurum uzmanlarına verildiği halde dikkate alınmadığı; bölgedeki bayiler aracılığıyla yapılan bu satışların yanında, diğer bayilerin de münferit satışlarının olduğu”* şeklindedir.

İlgili teşebbüslerin, Kurul'un bilgi isteme yazılarına cevaben gönderdiği hiçbir belgede, 1999 ve 2000 yıllarına ilişkin yukarıda değinilen istisna haricinde, rakip teşebbüslerin bulunduğu il merkezine satış gözükmemektedir. Savunmalara dayanak teşkil eden veriler, bu belgeler çerçevesinde incelenmiş ve rakip il merkezlerine yapıldığı iddia edilen satışların, bizzat anlaşmada belirlenen tampon bölgelere ve teşebbüslerin hazır beton santrallerine yapıldığı tespit edilmiştir. Başka bir deyişle, 1.1.1997 tarihli belgedeki anlaşma konusu satışların, “rakip il merkezine satış” şeklinde gösterilmesi yanıltıcıdır.

İlgili teşebbüslerin, rakip fabrikaların bulunduğu il merkezlerinde bayisinin olmadığı da, yine Kurul'un bilgi isteme yazılarına cevaben gönderilen belgelerden tespit edilmiştir. Dolayısıyla, “rakip il merkezindeki bayiler aracılığıyla satış yapıldığı” şeklindeki savunma da yanıltıcıdır. “Diğer bayilerin münferit olarak satışlarının bulunduğu” yönündeki savunmanın kabulü ise, Akçansa ve Set Çimento'nun ileride değinilecek bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici nitelikteki anlaşma ve uygulamalarından dolayı, mümkün değildir. Daha da önemlisi, bayilerin münferit satışları, ilgili teşebbüslerin satışları olarak değerlendirilemez.

Diğer bir savunma ise, *“ilgili teşebbüslerin 01.01.1997 tarihli belgede belirtilen pazarlara ekonomik ve karlı olduğu sürece satış yaptığı; kaldı ki yeni bir pazara girmek için karlılığın tek başına bir gösterge olamayacağı; zira teşebbüslerin bireysel hareketlerinin çimento gibi oligopol bir piyasayı doğrudan etkilediği; bu durumu dikkate alan firmaların, fiyat savaşına girmekten kaçınmak için bazı bölgelere girmek istememesinin doğal olduğu”* şeklindedir.

Kurul, “oligopolistik bağımlılık” savunmasını kabul etmektedir. Zaten bu savunmayı kabul ettiğinden, rakip teşebbüslerin mevcut maliyet yapıları ve fiyat seviyeleri ile birbirlerinin ana hinterlandlarına satış yapabileceğini gösterdiği durumlarda bile, uyumlu eylem karinesine başvurmadan, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu

gösteren delillerin varlığını aramıştır. Başka bir deyişle, yalnızca iktisadi analizlerin bulunduğu durumlarda, “uyumlu eylem karinesi”ne bile başvurmadan, ihlalin bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Buna karşılık, teşebbüsler arasındaki koordinasyonu gösteren yukarıdaki gibi açık belgelerin varlığında, “oligopolistik bağımlılık” savunması kabul edilemez; aksine, teşebbüslerin yaptıkları diğer savunmaların çürütülmesinde kullanılabilecek bir delil haline gelir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Akçansa, Bursa Çimento ve Set Çimento'nun Güney Marmara pazarının paylaşımı konusunda anlaşma içinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### **I.2.19.3. Akçansa, BÇS, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota, Set Çimento ve Set Anadolu'nun Birlikte Fiyat Tespit Ettikleri İddiası**

Bu iddiaya ilişkin olarak aşağıdaki belgeler tespit edilmiştir:

1. Set Group'da yapılan yerinde incelemede bulunan 03.06.1996 ve 22.06.1996 tarihli yazılar:

*“1) 03-06-96 İTİBARIYLA , 10 GÜN ÖDEMELİ TORBA FİATLARI (TÇ+KÇ)*

AK	3,250	PIN	3.150 (2.950)
CAN	3,250		
DAR	3,250 (3.150)		
AMB/SET	3,250		
KARTAL	3,300 (3.250) -? 3200		
NUH	3,170 (3.020)-? 3070		

*(\*) PARANTEZ İÇİ DEĞERLER TRAKYA ÇIKIŞ FİATIDIR  
VADE FARKI HER 10 GÜN İÇİN İLAVE 100.000 TL*

*2)DÖKME FİATLARI 03-06-96'Dan İTİBAREN*

*PÇ 42.5 + PÇ 32.5*

AK	: 3.600	PIN	:3500 (3300)
CAN	: 3.600		
DAR	: 3.600 (3.500)		
KAR	: 3.650 (3.600) 3550		
AMB/SET	: 3,600		
NUH	3520	: 3.430 (3.280)	3420

*(\*) PARANTEZ İÇİ DEĞERLER TRAKYA/İSTANBUL BATI YAKASI ÇIKIŞ FİATLARI VADE 45 GÜN. VADE FARKI BEHER 10 GÜN İÇİN 100,000 TL.*

*3) 4 FİRMA SATIŞ PAYLARINA RİAYET EDİLECEK. UYGULAMA KESİNLİKLE 03-06-96 GÜNÜ BAŞLATILACAK.*

*4) UYGULAMADA RAHATSIZLIK DURUMUNDA MUTLAKA TOPLANTIYA ÇAĞRILACAK. BAYİ BİLGİLERİNE GÖRE RESEN HAREKET EDİLMEMEYECİK*

*5) 21 HAZİRAN 1996 GÜNÜ YENİDEN MUHASEBESİ YAPILACAK*

*5) 15-05-96 TARİHİNDEN İTİBAREN NUH'UN BOLU'YA GÖNDERDİĞİ GÜNLÜK AZAMI 500 TON TUTARINDAKİ MALZEME;*

- a- *HEREKE PAZAR NİSPETLERİNDE MAZ. YÜK DAĞITIMI İLE TELAFİ EDİLECEK*  
b- *VEYA, BU TONAJ PAZAR PAYI HESABINDA DİKKAT ALINMAYACAK.*  
6) *DÖKME SATIŞLARINDA MÜŞTERİ TAHSİSİ YAPILACAK. YEK DİĞERİNİN MÜŞTERİSİNE KESİNLİKLE GİDİLMEYECEK.*

1. 22.HAZ.1996 İTİBARIYLA , 10 GÜN ÖDEMELİ TORBA FİYATLARI (TÇ+KÇ)

AK	:	3.850
ÇAN	:	3.850
DAR	:	3.850
AMB/SET	:	3.850 (3.750)
KARTAL	:	3.900 (3.800)
NUH	:	3.770 (3.670)
PIN	:	3.750 (3.550)

*PARANTEZ İÇİ DEĞERLER TRAKYA GİRİŞ FİATLARIDIR  
VADE FARKI İLAVE HER 10 GÜN İÇİN 100.000 TL/10 gündür*

2. DÖKME FİATLARI (PÇ 32.5+42.5)

AK	:	4.200
ÇAN	:	4.200
DAR	:	4.200 (4,100)
KART	:	4.250 (4 150)
AMB/SET	:	4.200
NUH	:	4.120 (4.020)
PIN	:	4.100 (3.900)

*PARANTEZ İÇİ DEĞERLER TRAKYA / İST BATI YAKASI FİATLARIDIR.  
VADE 45 GÜN. VADE FARKI BEHER 10 GÜN İÇİN 100.000 TL/10 günDÜR."*

2. Akçansa'da yapılan yerinde incelemede bulunan 11.11.1996 tarih ve "1997 Fiat Prensibi" başlıklı belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"PÇ-42.5 NET ≥ 59 \$

KÇ-32.5-CÇ 32.5 NET ≥ 53 \$

TÇ-32.5-CÇ 32.5 NET ≥ 50\$

\* FİATLAR KUR DEĞİŞİMİNE BAĞLI HER AY AYARLANACAK

\*\*DÖKME VADE 45-60 GÜN

TORBALI VADE 10 GÜN

\*\*\*DARICA – AKÇANSA FİATLARIDIR

DİĞER FABRİKALAR MEVCUT UYGULAMAYA GÖRE

MİSAL : NUH BUNDAN 100.000 TL/TON EKSİK"

3. Esçim Satış Müdürü Nafi MAKAROÇ'un ajandasının 25.3.1999 tarihli sayfalarında şu ifadeler yer almaktadır:

"3- YALOVA (Nuh + Bursa beraber belirlediler)

TÇ Torba = 14.000.- + KDV

KÇ Torba = 14.500.-+ KDV

PÇ Torba = 18.600.- + KDV

60 gün Vade”

Analizi yapılan 1998-1999 döneminde, ilgili teşebbüslerin fiyat hareketlerinin genellikle uyumlu olmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede, yukarıdaki belge ve analizlerin, Akçansa, BÇS, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota, Set Çimento ve Set Anadolu'nun birlikte fiyat tespit ettikleri iddiasını ispatlamaya yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.19.4. Akçansa'nın, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

##### **I.2.19.4.1. Delil ve Tespitler**

1. Akçansa Pazarlama ve Planlama Müdürü Cenk EREN, “*Torbalı çimentoda farklı fiyat uygulanan yerler için münhasır bayilik anlaşması yapılıyor. Çanakkale ve Büyükçekmece’de münhasır bayilere giden mallarda bölge torbası olarak şerit uygulaması yapılmaktadır. Bölge torbalarının yan tarafları lacivert olarak basılmaktadır. Kendi bölgesi dışına aktif olarak satış yapan bayiler otokontrol sistemiyle hemen ortaya çıkar, bunların hepsini tespit etmemiz mümkün olmamaktadır. Böyle bir tespitimiz olduğunda uyarıda bulunuruz. Bu konuya ilişkin herhangi bir açık kural bulunmamaktadır...*” şeklinde bir ifadeye bulunmuştur.

Belgenin ardından, Akçansa'nın satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

Akçansa, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için başta farklı ambalaj olmak üzere çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, bayiler uyarılmaktadır (yaptırım). Mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in izin verdiği ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. Akçansa'nın satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği düşünülmektedir:

Yapılan incelemeler neticesinde Akçansa'nın en yüksek pazar payının fabrikalarının bulunduğu il merkezlerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu pazar payına bağlı pazar gücü ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak Akçansa'nın en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölgeler de bunlardır. Mevcut dikey kısıtlamalar, Akçansa'nın pazar gücünün olduğu piyasalar ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

Keza, rakip teşebbüslerle pazar paylaşımı için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı bölgelerden ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır.

Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir.

Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, Akçansa'nın rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "Akçansa'nın satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.19.4.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Akçansa'nın, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Akçansa'nın, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici uygulamalarda bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.20. Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

##### **I.2.20.1.Set Çimento, Akçansa, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota ve Set Anadolu'nun Marmara Bölgesi Pazarının Bölüşülmesi ve Arz Miktarının Kontrolü Konusunda Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.19.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.20.2. Set Çimento, Akçansa ve Bursa Çimento'nun Güney Marmara Pazarının Paylaşımı Konusunda Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.19.2." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.20.3. Set Çimento, Akçansa, BÇS, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota ve Set Anadolu'nun Birlikte Fiyat Tespit Ettikleri İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.19.3." no.lu bölümde yapılmıştır.



#### **I.2.20.4. Set Balıkesir'in, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

##### **I.2.20.4.1. Delil ve Tespitler**

1. Set Balıkesir'in, Dursunbey Ltd.Şti. ile 1.1.1999'da imzaladığı Tek Elden Dağıtım Anlaşması'nın 10/b maddesinde, *"Dağıtıcı, düşük bölge fiyatıyla aldığı çimentoyu yüksek fiyatla çıkış yapılan diğer bölgelerde sattığı üretici tarafından tespit edildiği takdirde, aldığı çimentonun fatura değeri kadar meblağda ceza ödeyecektir"* düzenlemesi yapılmıştır.

Belgenin ardından, Set Balıkesir'in satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

Set Balıkesir, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, "Tek Elden Dağıtım" başlıklı anlaşmanın 10'uncu maddesi çerçevesinde para cezası uygulamaktadır (yaptırım). Set Balıkesir'in satış sisteminin, münhasır satış bölgeleri belirlenmediği için 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nden yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

Konuya ilişkin nihai değerlendirmenin ise, aşağıdaki analizlerden sonra yapılması doğru olacaktır. Set Balıkesir'in satış sisteminin şu üç amacı gerçekleştirdiği düşünülmektedir:

Yapılan incelemeler neticesinde Set Balıkesir'in en yüksek pazar payının Balıkesir'de olduğu tespit edilmiştir. Bu pazar payına bağlı pazar gücü ve sektörde uygulanan fiyat sistemine bağlı olarak Set Balıkesir'in en yüksek fiyatla satış yaptığı dolayısıyla en büyük kar marjına sahip olduğu bölge Balıkesir pazarıdır. Mevcut dikey kısıtlamalar, Set Balıkesir'in pazar gücünün olduğu piyasa ile bu gücün azaldığı ya da olmadığı piyasalar arasında fiyat farklılaştırması yapabilmesine imkan sağlamaktadır. Bu durum iktisadi etkinlikten uzaklaşılmasına yol açmaktadır.

Keza, rakip teşebbüslerle pazar paylaşımı için yapılan anlaşmanın uygulanabilmesi de, farklı bölgelerden ürün gelmemesine bağlıdır. Bu nedenle de, paralel ticaretin engellenmesi büyük önem taşımaktadır.

Üçüncü amaç ise, yukarıda açıklandığı üzere, bayiler vasıtasıyla sektöre gelebilecek rekabetin engellenmesidir.

Bu noktada değinilmesi gereken, üçüncü amaçla da ilişkili bir husus, Set Balıkesir'in rakip fabrika merkezlerine girebilme olanağına rağmen bunu kullanmamasıdır. Bu durum, "Set Balıkesir'in satış sisteminin, sektöre getirdiği rekabetçi etkiler dolayısıyla hoşgörülebileceği" şeklinde bir değerlendirme yapılmasına engeldir.

#### **I.2.20.4.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Set Balıkesir'in, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Set Balıkesir'in bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **I.2.21. Anadolu Çimentoları T.A.Ş.**

##### **I.2.21.1.Set Anadolu, Akçansa, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota ve Set Çimento'nun Marmara Bölgesi Pazarının Bölüşülmesi ve Arz Miktarının Kontrolü Konusunda Anlaşma İçinde Oldukları İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.19.1." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.21.2.Set Anadolu, Akçansa, BÇS, Bursa Çimento, Lafarge Aslan, Marmara Çimento, Nuh Çimento, Rota ve Set Çimento'nun Birlikte Fiyat Tespit Ettikleri İddiası**

Bu bölüme ilişkin değerlendirmeler, "I.2.19.3." no.lu bölümde yapılmıştır.

##### **I.2.21.3.Set Anadolu'nun, Bayilerinin Bölgeler Arası Ticaretini Engellemesi İddiası**

###### **I.2.21.3.1.Delil ve Tespitler**

1. Set Anadolu'nun, Gürbüzler Koll.Şti. ile 1.4.1998'de imzaladığı Tek Elden Dağıtım Anlaşması'nın 10/b maddesinde, "*Dağıtıcı, Doğu İstanbul'da satılmak kaydıyla Doğu İstanbul çıkış fiyatlarıyla Set-Ambarlı Terminalinden aldığı çimentoyu Batı İstanbul'da sattığı, üretici tarafından tespit edildiği takdirde aldığı çimento fatura değeri kadar meblağda ceza ödeyecektir*" düzenlemesi yapılmıştır.

Belgenin ardından, Set Anadolu'nun satış sisteminin değerlendirilmesine geçilebilir:

Set Anadolu, bir bölge fiyatıyla alınan malın mutlaka o bölgede satılmasını istemekte (kural); bunun denetimi için çeşitli kontrol vasıtaları kullanmakta (denetim); bunlara rağmen malın alındığı bölge dışına satılması halinde de, "Tek Elden Dağıtım" başlıklı anlaşmanın 10'uncu maddesi çerçevesinde para cezası uygulamaktadır (yaptırım). Set Anadolu'nun satış sisteminin, münhasır satış bölgeleri belirlenmediği için 2002/2

sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nden yararlanması mümkün değildir. Kaldı ki, mevcut sistemde, alıcılar üzerine, aktif-pasif satış ayrımı gözetmeksizin malın yalnızca satın alındığı bölgede satılması yükümlülüğünün getirilmesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in de izin verdiğinin ötesinde bir sınırlamadır ve önemli bir rekabet ihlali teşkil etmektedir.

### **I.2.21.3.2.Savunmalar ve Bu Savunmalara İlişkin Değerlendirmeler**

Set Anadolu'nun, yukarıda yer verilen tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalar, "I.2.5. Çimento Sektöründe Dikey Kısıtlamalar" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Bu belge ve analizler çerçevesinde, Set Anadolu'nun bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## **I. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK**

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde, *"belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmaların hukuka aykırı ve yasak olduğu"* düzenlenmiştir. Bu hüküm, bütün teşebbüsler arası anlaşma, karar ve uyumlu eylemlere geniş bir şekilde uygulanmakta olup, temel amacı, her bir teşebbüsün kendi ticari politikalarını ve piyasadaki faaliyetlerini tek başına, diğerlerinden bağımsız olarak belirlemesidir.

Rekabet Hukuku açısından fiyat tespitine ve pazar paylaşımına yönelik anlaşmalar en ciddi rekabete aykırılık halleri arasında değerlendirilmiş ve çok açık bir biçimde yasaklanmıştır.

Bir anlaşmada, rekabeti sınırlama amacı açıkça, anlaşmanın kendisi veya en azından rekabeti bozucu hükümleri, "per se" bir rekabet ihlali oluşturur. Bu durumda anlaşmanın rekabet üzerindeki etkilerinin incelenmesine gerek yoktur. Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır.

Öte yandan, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin gerekçesinde, *"Bu Kanunun amacı rekabetin korunması olduğuna göre, rekabeti engelleyici, kısıtlayıcı veya bozucu teşebbüsler arası anlaşma ve uygulamaların yasaklanması gerekir. Maddenin amacı bakımından anlaşma, hukuki şekil şartlarına uymasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının önemi yoktur. Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı tespit edilemese bile teşebbüsler arasında kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyon veya pratik işbirliği sağlayan, doğrudan veya dolaylı ilişkiler de, eğer aynı sonucu doğuruyorsa, yasaklanmıştır. Böylece teşebbüslerin Kanuna karşı hile yolu ile rekabeti sınırlayıcı uygulamaları meşru göstermeleri engellenmek istenmiştir"* denilerek, anlaşma kavramının, sözleşmelerden çok daha geniş bir irade

birlikteliği niteliğinde olduğu açıklanmıştır. Sözleşme olmaksızın da rekabet ortamını bozan her türlü ilişkinin uygulamaya sokulması da anlaşma niteliğindedir. Ayrıca, rekabeti kısıtlayıcı, sınırlandırıcı, ya da ortadan kaldırııcı etkileri nedeniyle, "centilmenlik anlaşmaları" ve "sözlü anlaşmalar" da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmektedir.

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında;

- Baştaş, BÇS, Set Ankara ve YL Hasanoğlan'ın Ankara PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduğu,
- OYSA Niğde ve OYSA İskenderun'un gerek kurucu taraflar olan Çimsa ve OYAK Adana arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğu,
- Akçansa, Bursa Çimento ve Set Çimento'nun Güney Marmara pazarının paylaşımı konusunda anlaşma içinde olduğu,
- Baştaş, BÇS, OYSA Niğde, Set Afyon, Set Çimento, YL, Çimsa, Batçim, OYAK Adana, Akçansa ve Set Anadolu'nun, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, bayilerinin bölgeler arası ticaretini engellediği,

tespit edilmiş; bu eylemlerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar" başlıklı 4. maddesinin, "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır*" şeklindeki genel hükmünü ve özellikle de, "*Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" hükmünü içeren (a) ve "*Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü*" hükmünü içeren (b) bendini açıkça ihlal eder nitelikli olduğu, görüşüne ulaşılmıştır.

4054 sayılı Yasanın 16. maddesinin ikinci fıkrası, "*bu Kanunun 4. ve 6. maddesinde yasaklanmış olan davranışları gerçekleştirdiği Kurul kararı ile sabit olanlarla bu Kanunun 11 inci maddesinin (b) bendinde yazılı davranışlarda bulunan teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri ve/veya bu birliklerin üyelerinin bir yıl önceki mali yılsonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirin yüzde onuna kadar para cezası verilebileceğini*" hükme bağlamaktadır. Bu bağlamda, Kurul tarafından takdir olunan idari para cezasının belirlenmesinde, ilgili teşebbüslerin, 1999 mali yıl sonunda oluşan yıllık gayri safi gelirleri esas alınmıştır.

4054 sayılı Kanun'un, 13.7.2005 tarihinde yürürlüğe giren 5388 sayılı Kanun'la değişmesinden önceki "Anlaşma, Birleşme ve Devralmaların Kurula Bildirilmesi" başlıklı 10 uncu maddesinde yer alan, "*4 üncü madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Kurula bildirilir*" ifadesi, bu tür anlaşmalara bildirim yükümlülüğü getirmekte; bildirilmemiş anlaşmalara 16. maddenin birinci fıkrası (c) bendi ve üçüncü fıkrası hükümleri uyarınca para cezası verilmesi öngörülmektedir. Ancak 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırılmıştır.

## J. SONUÇ

Önaraştırma ve soruşturmaya ait tüm savunma, ek savunma, sözlü savunma tutanakları, sözlü savunma toplantısının ses kayıtlarının yazılı açılımı, raporlar, Danıştay'ın iptal kararları, tüm dosya münderecatında yer alan bilgi ve belgelerin okunup incelenmesi sonucunda;

### J.1. Baştaş Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.

**J.1.1.** BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Bolu Çimento Sanayii A.Ş., Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Ankara PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında 16.12.1999 tarihinden itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduklarına OYBİRLİĞİ ile,

**J.1.2.** BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunduğuna OYBİRLİĞİ ile,

- BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası uyarınca,

**J.1.3.** Bolu Çimento Sanayii A.Ş., Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile 16.12.1999'dan itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 466.579,64 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 155.526,54 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.1.4.** 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 155.526,55 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 31.105,30 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.1.5.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

## **J.2. Bolu Çimento Sanayii A.Ş.**

**J.2.1.** Bolu Çimento Sanayii A.Ş., BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Ankara PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında 16.12.1999 tarihinden itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduklarına OYBİRLİĞİ ile,

**J.2.2.** Bolu Çimento Sanayii A.Ş.'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

- Bolu Çimento Sanayii A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16'ncı maddesinin 2. fıkrası uyarınca,

**J.2.3.** BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile 16.12.1999'dan itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 1.026.279,17-YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 342.093,06-YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.2.4.** Bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 342.093,06 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 68.418,61 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.2.5.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Bolu Çimento Sanayii A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

## **J.3. Oysa Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş.**

**J.3.1.** OYSA Niğde Çimento Sanayi. ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu

tarafarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.3.2.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş.'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

- OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası uyarınca,

**J.3.3.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 284.506,95 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak, 94.835,65 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.3.4.** Bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 94.835,65 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 18.967,13-YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.3.5.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına,

#### **J.4. Afyon Çimento Sanayii A.Ş.**

**J.4.1.** Afyon Çimento Sanayii T.A.Ş.'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.4.2.** Afyon Çimento Sanayii T.A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, aynı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 74.332,03 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 14.866,41 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.4.3.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Afyon Çimento Sanayii T.A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

**J.5. Set Çimento San. ve Tic. A.Ş.**

**J.5.1.** Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş., BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Bolu Çimento Sanayii A.Ş. ve Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Ankara PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında 16.12.1999 tarihinden itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduklarına OYBİRLİĞİ ile,

**J.5.2.** Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. Ankara Fabrikası'nın bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.5.3.** Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş., Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Bursa Çimento Fabrikası A.Ş.'nin güney Marmara pazarının paylaşımı konusunda anlaşma içinde olduklarına OYBİRLİĞİ ile,

**J.5.4.** Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. Balıkesir Fabrikası'nın bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

– Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca,

**J.5.5.** BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Bolu Çimento Sanayii A.Ş. ve Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile 16.12.1999'dan itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 1.020.590,37 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 340.196,79 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.5.6.** Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Bursa Çimento Fabrikası A.Ş. ile Güney Marmara pazarının paylaşımı konusunda anlaşma içinde olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 1.020.590,37 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 340.196,79 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,



**J.5.7.** Ankara Fabrikası'nın bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 340.196,79 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 68.039,36 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.5.8.** Balıkesir Fabrikası'nın bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 340.196,79 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 68.039,36 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.5.9.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

#### **J.6. Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

**J.6.1.** Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş., BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Bolu Çimento Sanayii A.Ş. ve Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Ankara PKÇ 32,5 torbalı çimento pazarında 16.12.1999 tarihinden itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduklarına OYBİRLİĞİ ile,

**J.6.2.** Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

- Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca,

**J.6.3.** BAŞTAŞ Başkent Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş., Bolu Çimento Sanayii A.Ş. ve Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile 16.12.1999'dan itibaren fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 1.130.952,21 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet

Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 376.984,07 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.6.4.** Bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 376,984.07 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 75.396,81 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.6.5.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

#### **J.7. Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

**J.7.1.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.7.2.** Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunduğuna OYBİRLİĞİ ile,

- Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca;

**J.7.3.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 1.462.696,98 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse

1999 yılı net satışları dikkate alınarak 487.565,66 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.7.4.** 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 487.565,66 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 97.513,13 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.7.5.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

#### **J.8. Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.**

**J.8.1.** Rekabet Kurulu'nun 15.8.2005 tarihli ve 05-51/785-M sayı ile

“soruşturmayı yürüten Kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılarak oy kullanmasının hukuka aykırı olduğu gerekçesine dayanan ve Kurumumuzca tebellüğ edilen ve Danıştay 13. Dairesi ve İdari Dava Daireleri Genel Kurulunun değişik kararlarıyla yerleşik hale gelen mahkeme kararlarının bugünkü tarihten itibaren temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine; gelecekte de bu nitelikteki bir gerekçeyle Kurumumuza tebliğ edilecek tüm kararların temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine”

şeklinde alınan kararı uyarınca ilgili Danıştay kararının temyiz edilmeksizin dosyanın yeniden değerlendirilebileceğine OYÇOKLUĞU ile,

**J.8.2.** Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.8.3.** Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 425.242,87 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından

daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 85.048,57 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.8.4.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

**J.9. Adana Çimento Sanayii T.A.Ş.**

**J.9.1.** Rekabet Kurulu'nun 15.8.2005 tarihli ve 05-51/785-M sayı ile

“soruşturmayı yürüten Kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılarak oy kullanmasının hukuka aykırı olduğu gerekçesine dayanan ve Kurumumuzca tebellüğ edilen ve Danıştay 13. Dairesi ve İdari Dava Daireleri Genel Kurulunun değişik kararlarıyla yerleşik hale gelen mahkeme kararlarının bugünkü tarihten itibaren temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine; gelecekte de bu nitelikteki bir gerekçeyle Kurumumuza tebliğ edilecek tüm kararların temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine”

şeklinde alınan kararı uyarınca ilgili Danıştay kararının temyiz edilmeksizin dosyanın yeniden değerlendirilebileceğine OYÇOKLUĞU ile,

**J.9.2.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.9.3.** Adana Çimento Sanayii T.A.Ş.'nin bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.9.4.** Adana Çimento Sanayii T.A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası uyarınca, OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 1.485.537,98 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse

1999 yılı net satışları dikkate alınarak 495.179,33 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.9.5.** Bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 495.179,33 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 99.035,87 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.9.6.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

**J.10. Oysa İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.**

**J.10.1.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturduğuna OYBİRLİĞİ ile,

- OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca,

**J.10.2.** OYSA Niğde Çimento Sanayii ve Tic. A.Ş. ve OYSA İskenderun Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin gerek kurucu taraflar olan Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Adana Çimento Sanayii T.A.Ş. arasında gerekse de bu kurucu taraflarla kendileri arasında rekabetçi davranışların koordinasyonu şeklinde bir ihlal oluşturmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3'ü oranında, 305.343,76 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 101.781,25 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.11. AKÇANSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

**J.11.1.** Rekabet Kurulu'nun 15.8.2005 tarihli ve 05-51/785-M sayılı ile

“soruşturmayı yürüten Kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılarak oy kullanmasının hukuka aykırı olduğu gerekçesine dayanan ve Kurumumuzca tebellüğ edilen ve Danıştay 13. Dairesi ve İdari Dava Daireleri Genel Kurulunun değişik kararlarıyla yerleşik hale gelen mahkeme kararlarının bugünkü tarihten itibaren temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine; gelecekte de bu nitelikteki bir gerekçeyle Kurumumuza tebliğ edilecek tüm kararların temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine”

şeklinde alınan kararı uyarınca ilgili Danıştay kararının temyiz edilmeksizin dosyanın yeniden değerlendirilebileceğine OYÇOKLUGU ile,

**J.11.2.** Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş., Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Bursa Çimento Fabrikası A.Ş.’nin Güney Marmara pazarının paylaşımı konusunda anlaşma içinde olduklarına OYBİRLİĞİ ile,

**J.11.3.** Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunduğu OYBİRLİĞİ ile,

– Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ye, 4054 sayılı Kanun’un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca,

**J.11.4.** Set Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Bursa Çimento Fabrikası A.Ş. ile Güney Marmara pazarının paylaşımı konusunda anlaşma içinde olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %3’ü oranında, 2.663.552,40 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu’nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 887.850,80 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.11.5.** 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinde yasaklanan bayilerinin bölgeler arası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamalarda bulunmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1’i oranında, 887.850,80 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu’nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 177.570,16 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.11.6.** 5388 sayılı Kanun’un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

**J.12. Anadolu Çimentoları T.A.Ş.**

**J.12.1.** Anadolu Çimentoları T.A.Ş.'nin, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olduğuna OYBİRLİĞİ ile,

**J.12.2.** Anadolu Çimentoları T.A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan bayilerin bölgeler arası ticaretini engelleyici rekabet ihlalleri olmasından dolayı, 1999 yılı net satışlarının takdiren %1'i oranında, 121.047,01 YTL idari para cezası verilmesi gerektiğine, ancak Rekabet Kurulu'nun vermiş olduğu 1.2.2002 tarihli ve 02-06/51-24 sayılı karar, Danıştay tarafından hakkında karar tesis edilen teşebbüs lehine bozulduğundan ve önceki kararda verilen para cezasından daha fazla miktarda para cezası verilemeyeceğinden, teşebbüse 1999 yılı net satışları dikkate alınarak 24.209,40 YTL para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

**J.12.3.** 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, Anadolu Çimentoları T.A.Ş. hakkında karar verilmesine gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

**J.13.** 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi uyarınca, yukarıda belirtilen ihlal eylemlerine son verilmesi ve ihlalden önceki rekabet ortamının sağlanması gereğinin, ilgili teşebbüslere bildirilmesine OYBİRLİĞİ ile,

karar verilmiştir.

(24.04.2006 tarihli ve 06–29/354-86 sayılı Kurul Kararı'na)

### KARŞI OY GEREKÇESİ

Danıştay 13. Dairesi'nin "soruşturmayı yürüten Kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılarak oy kullanmasının hukuka aykırı olduğu" gerekçesiyle iptal edilen kararlar üzerine, Rekabet Kurulu'nun 15.8.2005 tarih ve 05-51/785-M sayılı kararı ile alınan "Danıştay 13. Dairesi ve İdari Dava Daireleri Genel Kurulunun değişik kararları ile yerleşik hale gelen mahkeme kararlarının temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması kararı verilenler açısından itiraz edilmemesine, gelecekte de bu nitelikteki bir gerekçeyle Kurumumuza tebliğ edilecek tüm kararların temyiz edilmemesine ve yürütmenin durdurulması karar verilenler açısından itiraz edilmemesine" dair karar ile ortaya çıkan ve bu nedenden dolayı iptal edilen kararların süresinde temyiz edilmemesine ilişkin karara katılmıyoruz.

Gidilecek yargı yolu yönünden itiraz veya temyiz imkanı bulunan dosya ya da davalar hakkında sahip olunan tüm yargı yollarının ve haklarının süresinde kullanılmak suretiyle tüketilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Rekabet Kurulu kararlarının ilk derece mahkemesi sıfatıyla Danıştay ilgili dairesinde görüşülerek verilen kararlar, Rekabet Kurulu'nun alacağı diğer kararlar yönünden emsal karar olması niteliğini taşıması gerekir. İdari Dava Daireleri Genel Kurulu tarafından verilen kararlar ise Rekabet Kurulu yönünden temyiz niteliğinde olduğundan hem Danıştay ilgili dairesi tarafından hem de Rekabet Kurulu tarafından emsal olarak kabul edilmelidir.

Henüz temyiz edilerek İdari Dava Daireleri Genel Kurulu'na götürülmeyen bir dava hakkında, Danıştay 13. Dairesi'nin kararı bütün dosyalar için emsal kabul edilerek, itiraz ya da temyiz imkanı bulunan dosyalar yönünden ve hatta geleceğe de yönelik olarak yargı yolunu kapatırcasına alınan kararın hukuka uygun olmadığı görüşünderiz.

Kaldı ki, Rekabet Kurulu kararlarının, 4054 sayılı Kanun'un 56 vd. maddelerinde yer verilen "Özel Hukuk Alanındaki Sonuçları" nedeniyle tarafların bu yöndeki haklarını mahkemelerde kullanabileceği de göz önüne alındığında, sahip olunan yasal yolları kullanmaktan vazgeçmenin sorumluluğu ve önemi daha da açığa çıkmaktadır.

Hakkında karar verilen teşebbüslerden ;  
Batıçim Batı Anadolu Çimento San. ve Tic. A.Ş. ,  
Akçansa Çimento San. ve Tic. A.Ş. ,  
Adana Çimento Sanayi Tic. A.Ş.'ye



ait iptal kararlarının Kuruma tebliği 05.04.2006 tarihinde yapılmış olup bu kararların temyiz süreleri henüz geçmemiştir.

Yukarıda yer alan nedenlerden dolayı bu teşebbüslere ilişkin iptal kararlarının henüz temyiz süreleri dolmadığından öncelikle temyiz başvurusunun yapılması gerektiğini düşündüğümüzden, kararın 8.1, 9.1 ve 11.1 bendlerinde yer alan çoğunluk görüşüne katılmıyoruz.

**Tuncay SONGÖR**

**İkinci Başkan**

**Rıfki ÜNAL**

**Kurul Üyesi**